Seccion Primera

CAPITULO 1: Aspectos económicos y sociales de Argentina

El propósito de este capítulo es presentar los principales rasgos de la situación Argentina a lo largo de los últimos cien años. Si bien a principios del siglo pasado el país estaba dentro de los más desarrollados, el crecimiento del producto per cápita ha disminuido notablemente en las últimas décadas. Entre los factores que mayor influencia tuvieron en esta situación, podemos mencionar el deterioro en algunos aspectos institucionales, que son claves para el desarrollo económico sustentable. Si bien Argentina aún conserva el mejor puesto de Latinoamérica en el Índice de Desarrollo Humano, la crisis social, económica y política de los últimos años está afectando esta posición.

1.1 El crecimiento en los últimos cien años

A comienzos del siglo XX la economía Argentina era considerada como una de las más avanzadas del mundo con un producto per cápita casi igual que a de Alemania, Holanda y Bélgica y superior a los de Austria, España, Italia, Suiza, Suecia y Noruega[1]. Durante muchos años lideró el desarrollo económico en la región, ubicándose en los primeros lugares, cuando se consideraban indicadores que miden el comportamiento económico, social y cultural de una nación, tales como PBI per capita, alfabetismo y esperanza de vida al nacer.

Esto se refleja en el Cuadro 1.1, aquí se advierte claramente que el crecimiento del producto per cápita en los primeros treinta años del siglo fue, en Argentina, uno de los mayores del mundo, alcanzando el 4,5% promedio anual. En los cincuenta años previos a la Primera Guerra Mundial se produjo uno de los crecimientos más altos en un lapso tan prolongado. En este período, la producción y las exportaciones del sector rural se expandieron junto al sistema ferroviario, en tanto que la inmigración de mano de obra y capital suministró otros insumos necesarios (Diaz Alejandro, 1975).

A partir de la década del treinta, se produjo una desaceleración del crecimiento que alcanzó el 2,9% promedio anual en los treinta años siguientes, 2,4% entre 1960 y 1980 y 1,4% para los catorce años después de 1980. A su vez, este crecimiento fue menor en términos relativos a la mayoría de los países considerados.

En la última columna del Cuadro 1.1 se presentan estimaciones de crecimiento elaboradas por el Fondo Monetario Internacional, a partir de las cuales se puede comprobar que en los últimos doce años el crecimiento del PBI pc argentino fue muy inferior al de los países de la muestra. Aquí también se destaca el impresionante crecimiento de economías como la japonesa y la coreana que alcanzaron el 10,8% y 15,9% promedio anual respectivamente.

Diversas comparaciones tales como las que se presentan en el Cuadro 1.2 también confirman estas tendencias del crecimiento de Argentina en relación a otras regiones del mundo. Si consi-

1 Michael Mulhall, nombrado en Diaz Alejandro (1975)

Cuadro 1.1: Crecimiento promedio anual del PBI per cápita

	1900-1930	1930-1960	1960-1980	1980-1994	1990-2002*
Argentina	**4,5**	**2,9**	**2,4**	**1,4**	**-3,5**
Brasil	3,5	5,2	4,6	1,7	6,5
Chile	2,9	2,9	2,2	3,9	3,2
México	1,3	5,0	4,3	1,9	6,5
Australia	2,2	5,4	1,0	3,0	1,0
Canadá	3,9	2,0	5,1	2,4	6,4
EEUU	3,0	3,3	2,4	2,5	9,4
Japón	2,8	3,9	4,9	3,4	10,8
Rep. Corea	2,6	2,4	5,4	7,6	15,9

*Datos del Fondo Monetario Internacional. Producto Bruto per Cápita, Precios corrientes (dólares per capita)
Fuente: Maddison, A. (1997) "La Economía mundial 1820-1992"

deramos los cambios por década observamos que: entre los ´60 y los ´70 el crecimiento anual promedio en Argentina fue similar al de América Latina, pero muy inferior al de otra regiones como Asia del Este y levemente superior al de los países del África Sub-Sahara. Por su parte, entre los ´80 y los ´90 la caída del PBI per cápita fue mayor en Argentina que en el promedio para América Latina e incluso que países del África.

Como resultado de estas tendencias, en los últimos 42 años el crecimiento del PBI pér cápita en Argentina ha sido inferior al crecimiento promedio de todas las regiones consideradas. Esto es especialmente importante si se considera que en América Latina la década de los ochenta se considera una "década perdida" en materia de crecimiento y a partir de 1997 se verificó un período de estancamiento, recesión y depresión[2].

Cuadro 1.2: PBI pc y Crecimiento del PBI pc para distintas regiones del mundo

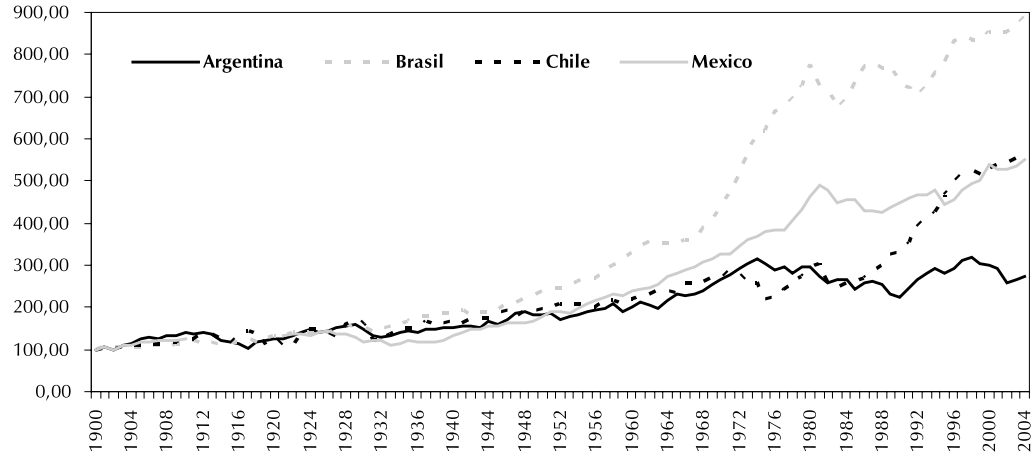
	PBI pc		Crecimiento anual promedio del PBI pc				
	1960	2002	60-70	70-80	80-90	90-02	60-02
Argentina	**4.462**	**4.924**	**2,4**	**1,4**	**-3,2**	**0,4**	**0,2**
Brasil	1.784	4.443	3,2	5,9	-0,6	0,8	2,2
México	**2.836**	**6.722**	**3,5**	**4,3**	**-0,4**	**1,2**	**2,1**
América Latina	2.319	3.565	2,3	2,3	-1,5	0,9	1,0
África Sub Sahara	784	1.121	2,1	1,1	-0,8	-0,3	0,9
Asia de Este	1.275	9.451	4,7	6,0	4,6	3,0	4,9
OCDE	5.592	14.693	4,3	2,5	2,1	1,3	2,4
Mundo	2.667	7.073	3,2	2,6	0,6	1,7	2,4

Fuente: IIE en base a datos Penn World Tables, World Bank y FMI.

Esta situación se puede apreciar en forma más clara comparando los Gráficos a continuación que muestran la evolución de un Índice del Producto pér Capita con base en 1900=100. A través de estas series podemos observar la diferencia en el crecimiento a lo largo de los últimos cien años de Argentina en relación a un grupo de países de América Latina (Grafico 1), países desarrollados (Gráfico 1.2) y por último Japón y Corea del Sur (Gráfico 3) cuyos crecimientos han sido extraordinarios en los últimos treinta años.

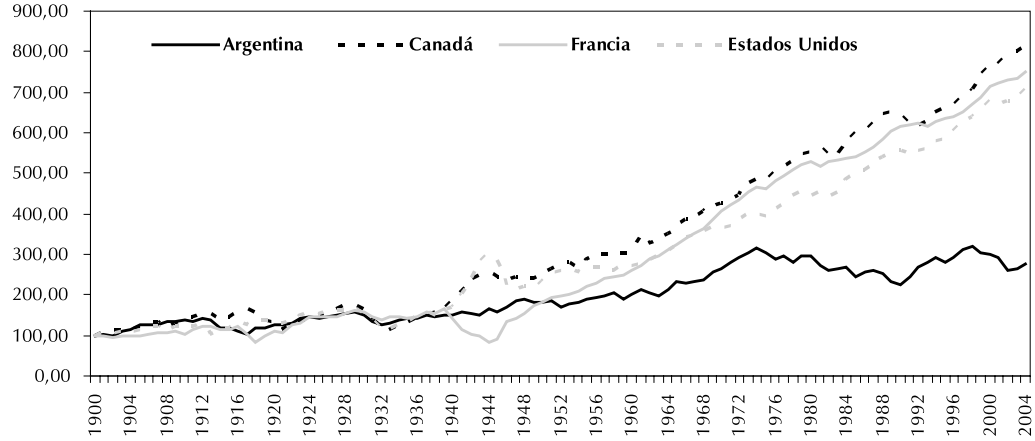
2 Stiglitz, J. (2003)

Gráfico 1.1: Evolución Índice del PBI per cápita. (1900=100)



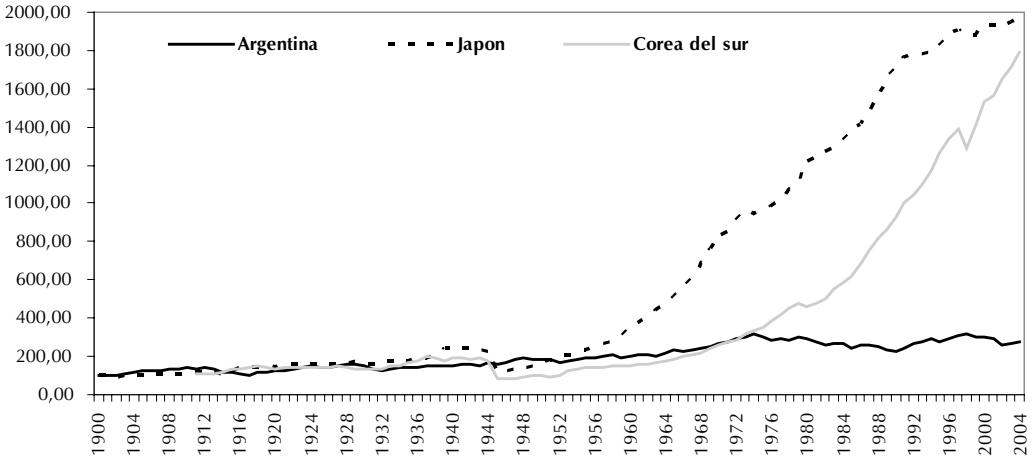
Fuente: IIE en base a datos: 1900-1970 Maddison y 1970-2004 International Monetary Found (Gross Domestic Product, Current Prices, billions of U.S. dollars)

Gráfico 1.2: Evolución Índice del PBI per cápita (1900=100)



Fuente: IIE en base a datos: 1900-1970 Maddison y 1970-2004 International Monetary Found (Gross Domestic Product, Current Prices, billions of U.S. dollars)

Gráfico 1.3: Evolución Indice del PBI per cápita (1900=100)



Fuente: IIE en base a datos: 1900-1970 Maddison y 1970-2004 International Monetary Found (Gross Domestic Product, Current Prices, billions of U.S. dollars)

En el primer caso, se destaca el gran crecimiento de Brasil a partir de los años 60, y de Chile desde mediados de los ochenta. En Argentina, por el contrario, el índice de PBI per capita se encuentra en niveles similares a los de comienzos de los setenta.

En relación a países como Canadá y Estados Unidos la gran diferencia comienza a partir de los años cuarenta, antes de la Segunda Guerra Mundial, mientras que con países europeos como Francia la brecha de crecimiento comienza a ampliarse a partir de los cincuenta.

Por último, la comparación con países asiáticos nos muestra que la gran diferencia del crecimiento argentino en relación a Japón comienza luego de finalizada la Segunda Guerra Mundial, mientras que el gran crecimiento de la República de Corea se verificó recién a mediados de los setenta.

El proceso de crecimiento del producto per capita argentino ha sido motivo de preocupación y estudio a lo largo de las últimas ediciones de este libro. Así, en la edición 2000 se resaltó el hecho de que sólo en tres períodos de la historia, el crecimiento acumulado durante diez años seguidos, superó el nivel del 35%. El primero fue en el período 1885-1910, el segundo en 1918-27, al acelerarse el proceso industrial argentino debido a las dificultades que ocasionó la Primera Guerra Mundial y el último a fines de la década del 60 cuando el desarrollo económico contó con el impulso de la industria automotriz[3].

Por su parte, en la edición 2001, se presentaron algunas de las hipótesis más relevantes sobre las causas de este escaso crecimiento en las últimas décadas. Allí se destacó que variables institucionales y de política económica explicaban una parte sustancial del diferencial de crecimiento entre países latinoamericanos y los del este asiático. Estas variables incluían aspectos como el consumo público, la seguridad jurídica, la tasa de inflación, la democracia y la apertura comercial[4].

Finalmente, en la edición 2002, se analizó la evolución del PBI per cápita argentino a lo largo de la historia y se detallaron las causas de las principales crisis que debió afrontar el país. En esa ocasión se destacaron particularmente las grandes disparidades regionales en Argentina y el desafío de modificar esta estructura, proponiendo la regionalización como un importante factor de desarrollo[5].

En la presente edición, se pretende completar los informes anteriores haciendo especial hincapié en un aspecto que, a nuestro juicio, es clave en la explicación del deterioro en Argentina. Nos referimos a los "aspectos institucionales" que caracterizaron al país en los últimos años. Esto se sustenta en el hecho de que, la mala actuación del gobierno o el escaso desarrollo de instituciones que promuevan el crecimiento, pueden conducir a malos resultados macroeconómicos. Un bajo nivel de vida puede ser resultado de falta de credibilidad del gobierno, incompetencia para proteger derechos de propiedad, poca libertad civil y política, gran nivel de corrupción, dependencia del sistema judicial al poder político e incumplimiento de las leyes, entre otros.

1.2. Algunos aspectos institucionales

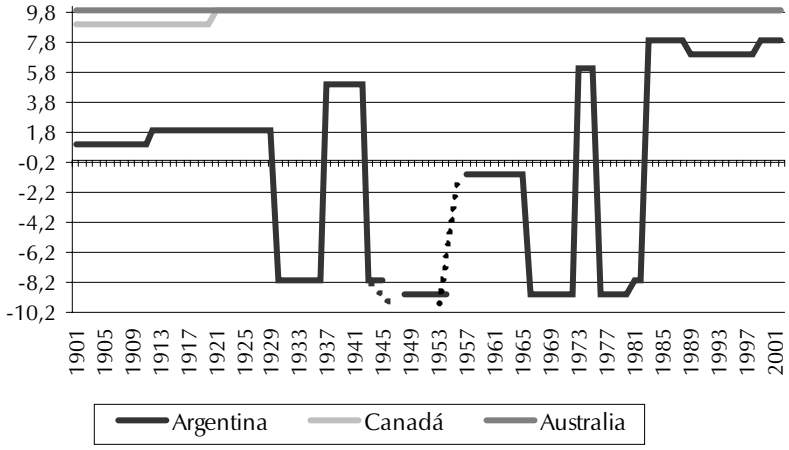
Como se comentara anteriormente, Argentina, a pesar de ser un país rico en recursos humanos y naturales, no ha logrado recobrar la prosperidad que la caracterizaba a comienzos del siglo pasado.

Entre las principales teorías que explican este fenómeno se encuentra la denominada "Nueva Economía Institucional", que analiza la situación imperante en un determinado país o región

3 El Balance de la Economía Argentina: Un Enfoque Regional, 2000, Capítulo 1
4 El Balance de la Economía Argentina: Un Enfoque Regional, 2001, Capítulo 1
5 El Balance de la Economía Argentina: Un Enfoque Regional, 2002, Capítulo 11

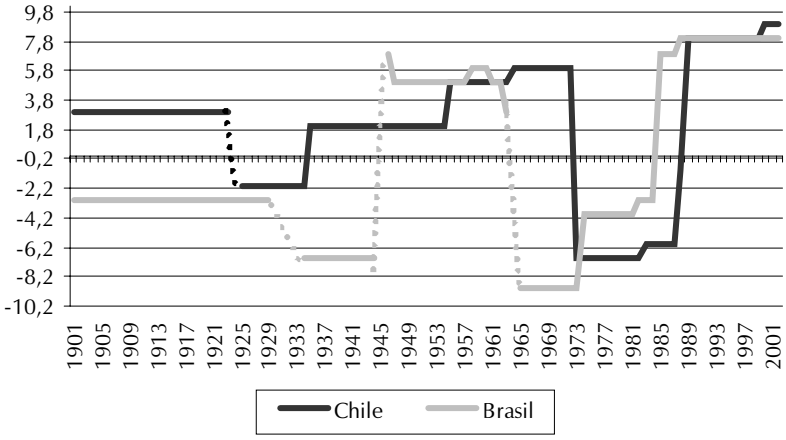
considerando factores institucionales como la vigencia de derechos individuales y de prácticas democráticas, o libertad con la que cuentan sus habitantes. Según esta corriente, para entender el funcionamiento de la economía de un país, es necesario un amplio conocimiento del contexto institucional en el cual se desenvuelve la misma. Saiegh y Tommasi (1998) explican que esta visión analiza actitudes, elecciones y expectativas del individuo dentro de restricciones impuestas por el contexto institucional, teniendo en cuenta la existencia de oportunismo, esfuerzos realizados para engañar y confundir, los cuales pueden conducir a resultados poco beneficiosos para la economía del país en su conjunto. Estos comportamientos oportunistas serán desincentivados únicamente a través de la puesta en vigor de los contratos realizados entre los distintos agentes. Es por ello que, de no contar con un sistema que regule los mismos, las actividades económicas, caracterizadas por el intercambio de derechos de propiedad entre individuos se encontrarán ante altos costos transaccionales que dificultarán el desarrollo de la actividad económica.

Gráfico 1.4: Indicador Polity IV para Argentina, Canadá y Australia.



Fuente: IIE en base a Universidad de Maryland

Gráfico 1.5: Indicador Polity IV para Chile y Brasil.



Fuente: IIE en base a Universidad de Maryland

Entre los indicadores seleccionados para poder analizar algunos de estos aspectos se consideró el denominado Polity IV[6], que evalúa los cambios políticos ocurridos en varios países del mundo a lo largo de su historia. Este indicador resume conceptos como son la competitividad y la apertura imperante en la elección del jefe ejecutivo y los límites que les son impuestos, asimismo, considera la participación política de la ciudadanía. Cuenta con un rango de variación que va desde –10 (total autocracia) a 10 (perfecta democracia). Mientras el indicador es igual o mayor a 8 (ocho), se considera que existe plena democracia, y se califica a un régimen de autocrático siempre que sea igual o se encuentre por debajo de 0 (cero)[7].

En los Gráficos 1.4 y 1.5 se presenta la evolución de este indicador en los últimos cien años para Argentina, Canadá y Australia, y para Brasil y Chile respectivamente.

6 Este indicador es elaborado por el Centro para el Desarrollo Internacional y la Gestión de Conflictos de la Universidad de Maryland. Este indicador es escogido debido a que cuenta con un análisis institucional de largo plazo.

7 Las calificaciones se computan para el 1ro de enero del año siguiente de realizada la evaluación. Las líneas punteadas corresponden a gobiernos de transición.

Como se aprecia en el Gráfico 1.4, se contrastan los valores obtenidos para Argentina con los correspondientes a Canadá y Australia. Esta comparación se realiza debido a que estos países poseen una fuerte orientación de su estructura económica a los sectores agropecuario y agroindustrial al igual que la Argentina, lo que motivó a que, en distintos momentos de nuestra historia económica, se los haya utilizado como ejemplo de modelo a aplicar. Otra de las economías que la Argentina tomó como modelo es la de Nueva Zelanda, que también muestra valores muy elevados del indicador. Sin embargo, es posible observar el gran contraste en cuanto a desarrollo de la democracia cuando se compara con nuestro país.

Desde comienzos de siglo XX hasta 1930, Argentina contó con valores positivos de este indicador, aunque sin superar los dos puntos. La primer gran caída se registró en 1930, durante el primer gobierno de facto, donde asumió el poder José Félix Uriburu (1930-1932). Luego, con la recomposición de la democracia el valor del indicador aumentó, aunque no consiguió mantenerse debido a la nueva interrupción del régimen. El indicador fluctuó durante cincuenta años, prevaleciendo los valores negativos hasta 1983 cuando regresó la democracia con Raúl Alfonsín (1983-1989). A partir de esta fecha, el indicador se ha mantenido estable y cercano a los 8 puntos, excepto en parte del gobierno de Carlos Menem (1989-1999) donde descendió a 7 puntos.

Cuando se contrasta el desempeño de Argentina con Brasil y Chile, se observa que si bien estos últimos son países que han presentado inestabilidades, las mismas son menos marcadas que en el caso de nuestro país.

1.2.1 Relación entre indicadores institucionales e Ingreso

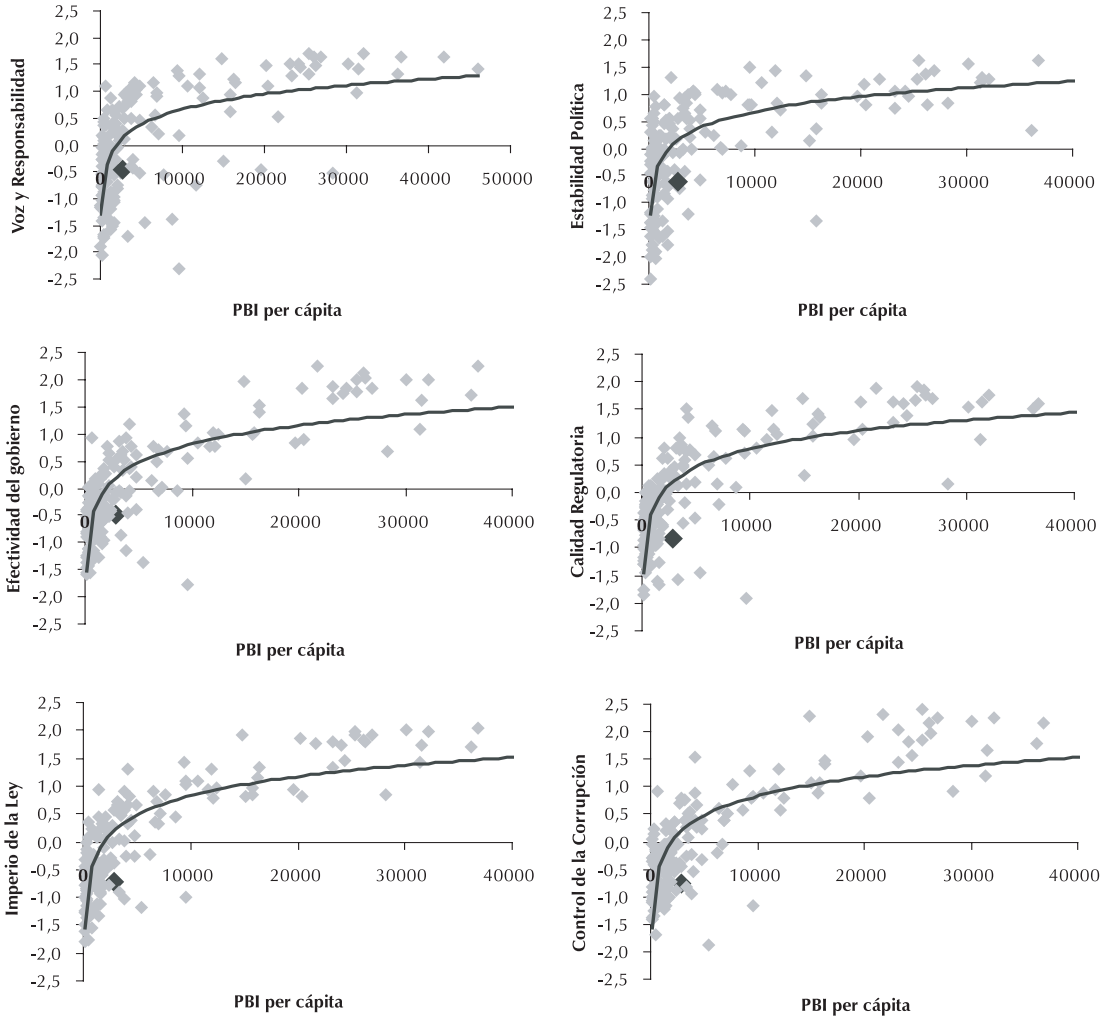
Existen diversos indicadores que miden el desarrollo institucional de un país, estos evalúan aspectos como el nivel de democracia, los derechos políticos y civiles, el grado de libertad y de corrupción, etc. Los mismos pueden ser de carácter objetivo o subjetivo. Las mediciones de carácter objetivo como la frecuencia de elecciones, el número de votantes, el año en que la mujer recibió el derecho a votar, entre otros, miden aspectos muy relevantes para el análisis de los factores institucionales, pero no reflejan otros aspectos como la celebración de elecciones sin que se produzca un cambio en el poder o la falta de respeto por libertades civiles o personales. Estos aspectos, que son sumamente importantes, son de carácter subjetivo y pueden dar lugar a desacuerdo o percepciones tendenciosas, por lo que no existe un instrumento para su medición que no sea ambiguo o controvertido. El detalle de estos indicadores puede consultarse en el Anexo al capítulo 1.

Es de singular importancia examinar la existencia de una relación entre estos indicadores y el nivel de ingreso per cápita. Esta relación puede verificarse debido a que son las instituciones las encargadas de establecer reglas para el funcionamiento de la economía. North (1990) argumenta que las instituciones afectan el desempeño económico a través de su impacto sobre los costos de intercambio y producción. Las instituciones tienen una gran influencia sobre la incertidumbre, al proveer una estructura a la vida diaria, ya que definen y limitan las decisiones de los individuos.

La relación entre estos indicadores institucionales subjetivos[8] y el nivel de ingreso per cápita se representa en el Gráfico 1.6 para 150 países. En todos los casos se observa que existe una relación positiva entre desarrollo institucional y el nivel de ingreso per cápita. Mientras mayor sea el desarrollo de las instituciones, el respeto por las leyes, la calidad regulatoria, entre otros aspectos, mayor se espera que sea el nivel del ingreso per cápita de dicho país.

8 Se consideran indicadores realizados por un equipo del Banco Mundial integrado por Kaufmann, Kraay y Zoido-Lobatón, a través de una recopilación estadística de percepciones acerca de la calidad de la gobernabilidad. Los datos que se presentan proceden de una encuesta realizada tanto en países industriales como en desarrollo, y en organizaciones no gubernamentales, agencias de determinación de riesgos comerciales, y gabinetes de estrategia.

Gráfico 1.6: Relaciones entre indicadores institucionales y GDP per cápita (2002)



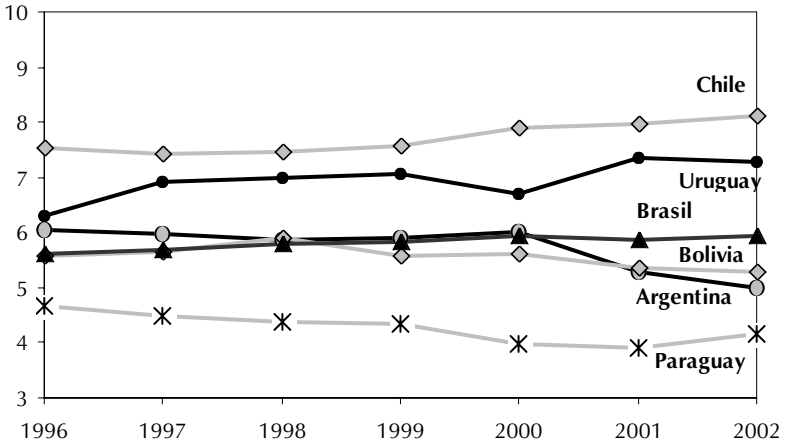
Fuente: IIE en base a Banco Mundial

1.2.2. Indice agregado institucional

Sobre la base de los indicadores subjetivos de desarrollo institucional anteriormente mencionados, se procedió a la generación de un indicador agregado. El mismo surge de realizar un promedio simple entre los que componen cada uno de los agregados institucionales considerados (Vigencia de prácticas democráticas, Imperio de la ley y efectividad del gobierno y Grado de corrupción) y luego un segundo promedio simple de los resultados obtenidos para los distintos agregados, lo cual fue realizado una vez homogeneizada la información. Este índice agregado se estimó a partir de 1996, y varía entre 1 que significa el caso más crítico de desempeño institucional y 10 para el mejor desempeño[9].

9 Se le otorgó igual ponderación a cada uno de los agregados, lo cual si bien es una decisión subjetiva, se buscó ubicarse en un punto medio, a partir del cual pueden realizarse modificaciones en caso de querer darle mayor importancia a alguno de los agregados en particular.

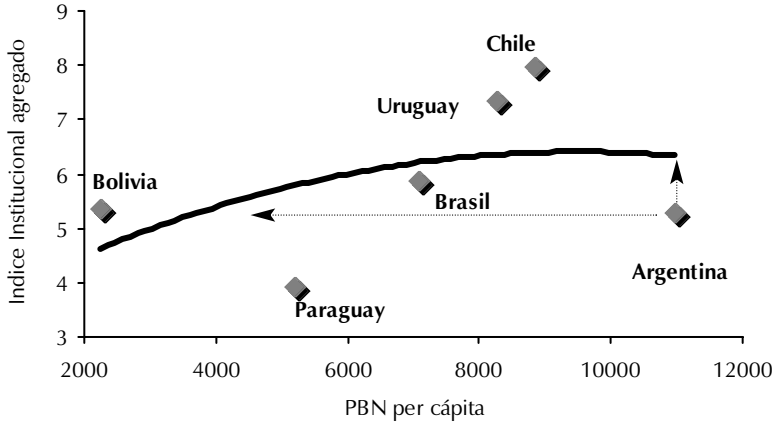
Gráfico 1.7: Indice agregado anual



Fuente: IIE en base a Banco Mundial, Freedom House y Transparency International.

De acuerdo a este indicador, las posiciones relativas correspondientes a cada uno de los países analizados se han mantenido relativamente constantes entre 1996 y 2002. Chile ha sido el país con mejor desempeño institucional durante todos y cada uno de los años de acuerdo a este índice agregado, Uruguay ha sido el segundo, seguido en forma decreciente por Brasil, Bolivia y Argentina. Finalmente, el que se encuentra en la peor ubicación a lo largo de todo el análisis es Paraguay. En el Gráfico 1.7, Brasil presenta una posición media, sin embargo se observa un mejoramiento relativo a lo largo de los años. En el caso de Argentina, el indicador decrece durante el período analizado, especialmente a partir del año 2000, lo cual hace que pierda posición relativa entre los países considerados, hasta ubicarse en la cuarta posición, detrás de Bolivia para el 2002.

Gráfico 1.8: Índice agregado y nivel de ingreso per cápita para 2001



Fuente: IIE en base a Banco Mundial, Freedom House y Transparency International.

El Gráfico 1.8 muestra la relación existente entre el nivel de ingreso per cápita y el valor del índice agregado. Se observa que Argentina cuenta con un ingreso alto y con una calificación institucional baja, ubicándose por debajo de la línea de tendencia. Por este motivo, se espera que, si Argentina continúa manteniendo esta calificación en el futuro, el ingreso y el nivel de bienestar de los habitantes tenderán a disminuir.

Si lo que desea es mantener el nivel actual, o aumentarlo, deberán llevarse a cabo serias reestructuraciones de las instituciones y organizaciones que rigen las relaciones entre los individuos.

Existen una gran diversidad de instrumentos y políticas que pueden ser utilizadas para modificar las instituciones y de esta manera lograr un mayor nivel de transparencia, vigencia de prácticas democráticas y disminución la corrupción.

Una institución fundamental que debe considerarse es la estructura federal de un país. Para el caso de Argentina, ésta es una de las instituciones que se encuentra más severamente dañada, como bien se explicará en el Capítulo de Alianzas Intraregionales. Es por este motivo que sobre

la base de una mejora en este régimen, una de las alternativas posibles, que se propone y se enfatiza en el desarrollo de este libro, es la regionalización y más particularmente la integración entre distintas regiones tanto del país como de otras naciones (Inter-regionalización).

Esta propuesta demanda gran cantidad de cambios, entre ellos se pueden mencionar el establecimiento de reglas claras para el comercio y el intercambio de bienes, la puesta en práctica de normas que compatibilicen aspectos como control de la corrupción, lavado de dinero, entre otros. Mientras mayor sea la integración institucional, más profunda puede ser la comercial, a la vez que, un aumento del intercambio comercial, crea la necesidad de aumentar la integración institucional. Es por este motivo, que la integración comercial no debe ignorar caracteres de tipo institucional.

1.3. Situación social

Como se comentara anteriormente, en los últimos años Argentina se ha caracterizado por un escaso crecimiento de su producto per cápita. A su vez, si bien se han producido importantes avances en materia de democracia y el indicador Polity IV se estabilizó en los ocho puntos, otros indicadores subjetivos que reflejan aspectos institucionales muestran un claro desmejoramiento en los últimos años[10]. Asimismo, el deterioro de los indicadores sociales ha sido alarmante, actualmente un alto porcentaje de personas carecen de las condiciones mínimas para llevar una vida digna, existe gran cantidad de niños que no reciben la nutrición adecuada y de adultos que no logran insertarse en el mercado laboral o que no consiguen un trabajo decente. En esta sección se resumen los principales indicadores sociales a lo largo de las últimas décadas.

Como aproximación al nivel de bienestar o desarrollo de una sociedad, el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) elabora lo que se conoce como el Indice de Desarrollo Humano (IDH). Este indicador utiliza y pondera tres indicadores: *longevidad* estimada en función de la esperanza de vida al nacer; *nivel educacional*, calculado en base a la tasa de alfabetización de adultos y la tasa bruta de matriculación combinada entre primario, secundario y terciario[11]; y en tercer lugar considera el *nivel de vida*, medido por el PBI real per cápita.

Según el Informe para el Desarrollo Humano elaborado en el 2003, el mundo enfrenta una profunda crisis de desarrollo. Particularmente en América Latina y el Caribe, aproximadamente la mitad de los países experimentaron un retroceso o un estancamiento en los ingresos durante la década de los noventa. También se destaca el caso de Brasil ya que ha sido uno de los países que más incrementó su IDH por su esfuerzo en materia de educación.

La evolución de este indicador se presenta en el Gráfico 1.10. Como se puede apreciar, Argentina se encuentra entre los países de alto desarrollo humano y en relación a América Latina es uno de los países mejor posicionado, ocupando el lugar 34 a nivel mundial[12]. Esto puede deberse a que en los tres indicadores Argentina presenta buenos estándares promedio, es decir, sin considerar las diferencias entre sus provincias[13]. Sin embargo, el indicador de desarrollo ha experimentado una escasa mejoría en los últimos años.

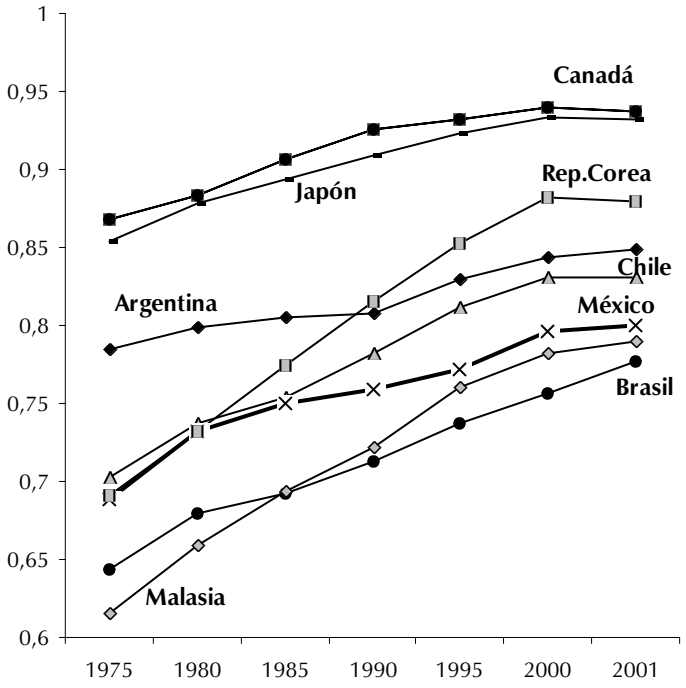
10 Ver Apéndice I

11 La tasa de alfabetización tiene mayor ponderación que la tasa bruta de matriculación.

12 Es importante destacar que, lamentablemente, la comparación intertemporal de este indicador no es del todo correcta. Esto se debe principalmente al hecho que las dimensiones consideradas para su cálculo se fueron modificando a lo largo de los años y la última modificación fue introducida en 1999. Asimismo, hasta el año 1994 una de las principales críticas era que en su medición se incluían valores extremos de algunos indicadores que cambiaban cada año, por lo que un cambio en el IDH podría deberse exclusivamente a variaciones en los valores extremos y no a modificaciones reales en el desarrollo humano.

13 Un detalle del IDH por provincias se puede leer en el Capítulo de Pobreza y Distribución del Ingreso.

Gráfico 1.9: Evolución del Índice de Desarrollo Humano



Fuente: IIE en base a datos PNUD (2003)

Un país que merece especial atención es Chile, aquí la mejora en las condiciones de vida ha sido significativa. El IDH se incrementó de 0,70 en 1975 a 0,83 en el año 2001. Por su parte, Brasil es el que presenta menor nivel de desarrollo humano de la región, aunque con una importante mejora, como se mencionara anteriormente.

Entre las regiones destacadas por su avance en el desarrollo humano se encuentran los países del Asia Oriental, los cuales han hecho progresos rápidos y sostenidos en los tres indicadores considerados. En el Gráfico se observa la evolución de Republica de Corea y Malasia.

Entre los países desarrollados, Canadá es uno de los que se mantiene en los primeros puestos junto con Noruega, Suecia y Australia.

En el año 2000, los líderes de 189 países acordaron promulgar los objetivos mundiales de desarrollo conocidos como Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM). Los mismos abarcan desde invertir y detener la propagación del VIH/SIDA y otras enfermedades, hasta conseguir la educación primaria universal. En relación a la pobreza, lo que se pretende es sacar a millones de personas de esta situación para el año 2015, específicamente, se intenta reducir a la mitad, la proporción de la población que vive con menos de un dólar diario[14]. Sin embargo, en América Latina el proceso de superación de la pobreza se encuentra estancado desde 1997.

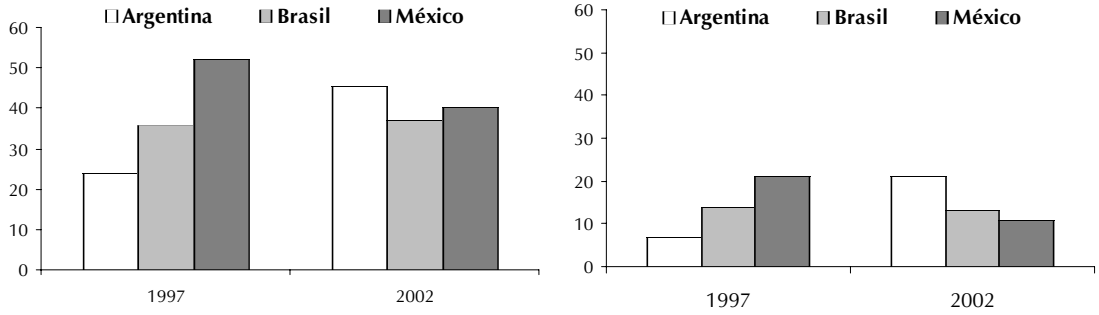
En el caso de Argentina la situación ha sido más crítica ya que en los últimos años se produjo un marcado deterioro en las condiciones de vida de la población. En efecto, solo en tres años, entre 1999 y el 2002 la pobreza en los hogares se duplicó pasando de 23,7% a 45,4%, mientas que la indigencia se triplicó (de 6,7% a 20,9%). En el caso de Brasil, la variación del porcentaje de personas pobres ha sido muy pequeña en los últimos años aunque se mantiene en niveles elevados. Por su parte México ha logrado reducir el porcentaje de pobres debido a los cambios en las zonas rurales (ver Gráfico 1.10).

Esta situación incide en el cumplimiento de la meta de reducción de la pobreza extrema según los ODM. Un estudio reciente evaluó las posibilidades que tendrían dieciocho países de América Latina de alcanzar la meta de reducción de pobreza[15]. En el caso de Argentina se estimó que para el 2015 cumpliría con dicho objetivo, pero estas estimaciones no tuvieron en cuenta la profunda crisis de los últimos años. A su vez, el informe establece claramente que la disminución de la desigualdad del ingreso es un factor clave para reducir la pobreza. Según el estudio “en la

14 Ver CEPAL (2003) y PNUD (2003)

15 CEPAL, IPEA y PNUD (2003) El interrogante que se plantea es si en el año 2015 cada país habrá logrado disminuir a la mitad la tasa de pobreza extrema que registraba en 1999, respecto de una línea internacional de pobreza que corresponde a un dólar diario, y de una línea de pobreza específica para cada país.

Gráfico 1.10: Evolución de la pobreza y la indigencia

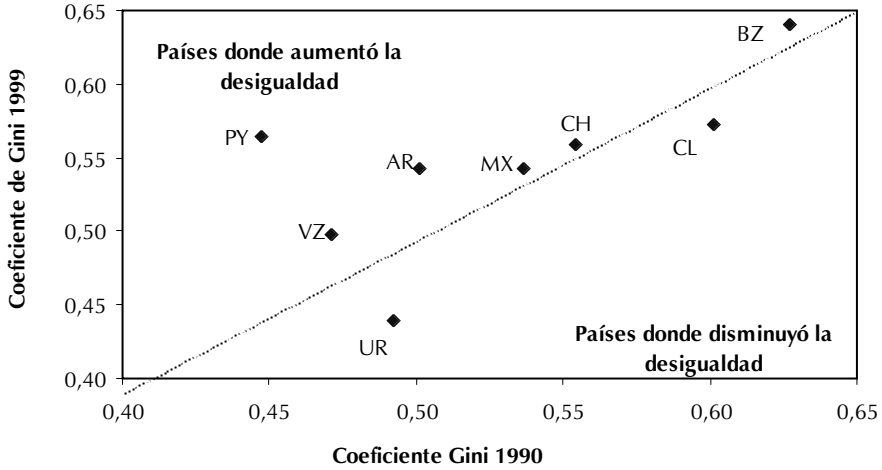


Nota: Argentina corresponde a áreas urbanas para 1999
Fuente: IIE en base a datos CEPAL (2003)

mayoría de los países bastaría que el Coeficiente de Gini bajara uno o dos puntos para que la pobreza se redujera en igual medida que en varios años de crecimiento económico positivo".

Sin embargo, en los últimos años la distribución del ingreso no ha mejorado en Argentina. Al igual que en otros países de América Latina, entre 1990 y 1999, se produjo un importante deterioro distributivo. En el Gráfico 1.11 se presenta la variación del Coeficiente de Gini (CG) en estos años[16]. Como se puede apreciar, en este período la desigualdad disminuyó en Uruguay y Colombia (aunque aquí existe una distribución muy inequitativa de la renta) y se mantuvo casi constante en México y Chile. La desigualdad aumentó en Argentina, Paraguay, Venezuela y Brasil, siendo este úlitmo, el país con mayor desigualdad de la región.

Gráfico 1.11: Distribución del Ingreso



Nota: los datos de Argentina corresponden al Gran Buenos Aires
Fuente: IIE en base a datos CEPAL (2003)

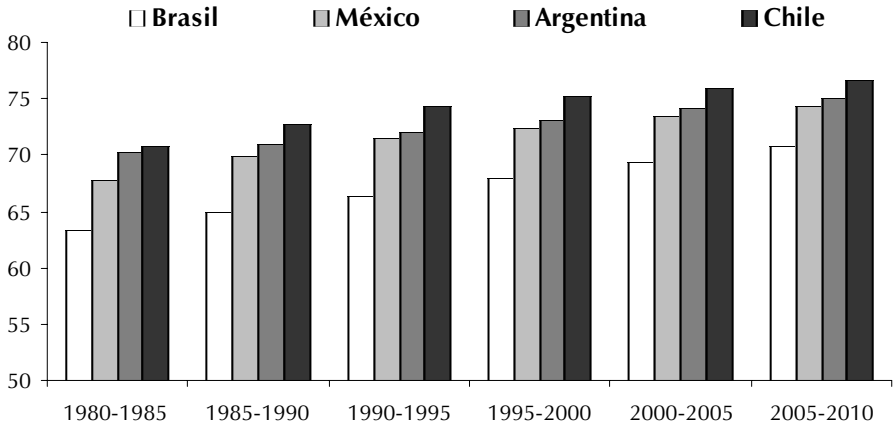
Por otra parte, los principales indicadores de salud de Argentina en relación a otros países han sido ampliamente desarrollados en la edición 2002 de este libro. Aquí se detalla el importante

16 El mismo es un indicador de concentración del ingreso, mientras más cercano a cero sea más equitativa será la distribución de la renta en una región, y por el contrario, esta será más concentrada mientras más cercana a 1 sea el CG.

avance de Argentina en la reducción de la mortalidad infantil y el incremento en la esperanza de vida, aunque con especial hincapié en las disparidades regionales del país.

Las proyecciones de esperanza de vida[17] se presentan en el Gráfico 1.12, éstas parecen ser optimistas tanto en Argentina como en los países latinoamericanos considerados, especialmente Brasil cuya esperanza de vida pasaría de 63 años en el quinquenio 1980/85 a 70,7 en el 2002/10.

Gráfico 1.12: Esperanza de vida al nacer



Fuente: IIE en base a datos CEPAL (2002)

Un aspecto que no puede dejar de comentarse es el tema del hambre y la seguridad alimentaria en América Latina, al cual dedica especial atención el último informe del Panorama Social que elabora la CEPAL. Se afirma que ambos fenómenos están estrechamente relacionados con la pobreza extrema, pero que no se confunden con ella. Entre las múltiples carencias que enfrentan los pobres, la falta de alimentos es, por sus consecuencias, la más grave. Según el informe, se estima que a fines de la década pasada (1998-2000) casi 55 millones de latinoamericanos sufrían algún grado de subnutrición y la situación desde principios de la década solo mejoró levemente. Debido a que los efectos de la falta de alimentación adecuada son irreversibles, esta carencia constituye uno de los principales mecanismos de transmisión intergeneracional de la pobreza y la desigualdad.

Una de las causas de esta grave situación social ha sido el importante deterioro en las condiciones del mercado laboral en los últimos años en varios países de la región. Esto se reflejó no solo a través de mayores tasas de desempleo, sino también a traves de mayor duración de la desocupación y de una menor calidad del empleo. Se estima que más del 70% de los empleos generados en la década de los noventa correspondió al sector informal[18].

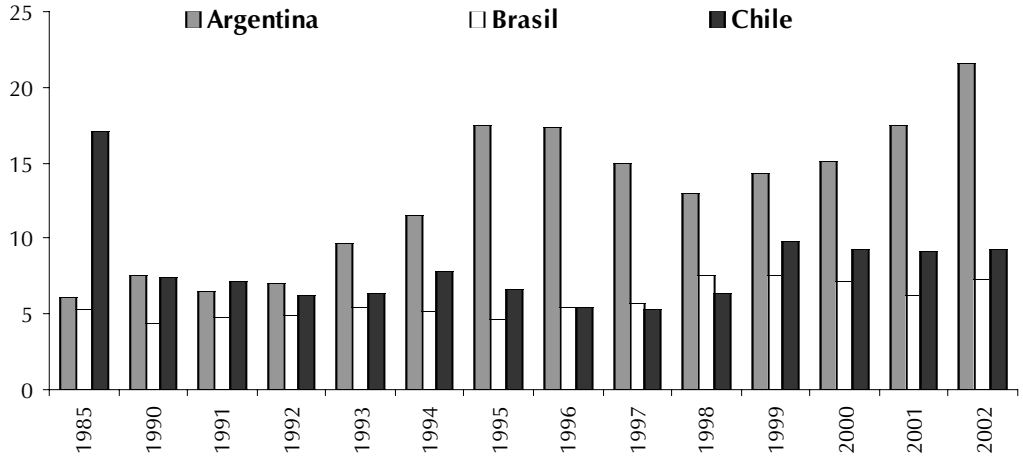
El Gráfico 1.13 muestra la evolución de la tasa de desempleo en algunos países de Latinoamérica. Se observa claramente que el mayor incremento en el porcentaje de personas desocupadas se registró en Argentina. Por su parte, Chile logro disminuir su alta tasa de desempleo de los ochenta, pero ésta se incrementó nuevamente a fines de la década[19].

17 Número promedio de años que se espera vivirá un recién nacido, si en el transcurso de su vida estuviera expuesto a las tasas de mortalidad especificas por edad y por sexo prevalecientes al momento de su nacimiento, para un año especifico en un determinado país, territorio o área geográfica.

18 CEPAL (2002) "Globalización y Desarrollo" citado en Stigliz (2003)

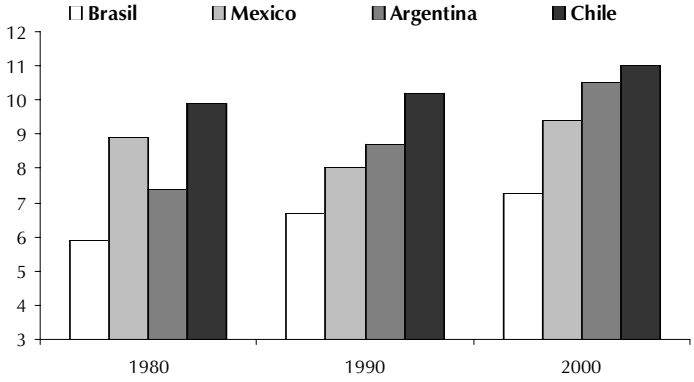
19 Más detalles del mercado laboral en la región se puede consultar en el Capítulo Mercado Laboral.

Gráfico 1.13: Evolución de la Tasa de Desempleo



Fuente: IIE en base a datos OIT (2002)

Gráfico 1.14: Promedio de Años de Estudio de la PEA



Nota:
*Argentina corresponde al Gran Buenos Aires
** A partir de 1996 en México y 1997 en Argentina se dispuso de antecedentes que permiten calcular el número de años de estudios. Las cifras anteriores corresponden a estimaciones a partir de las categorías primaria incompleta, primaria completa, secundaria incompleta, secundaria completa, y superior.
Fuente: IIE en base a datos CEPAL (2002)

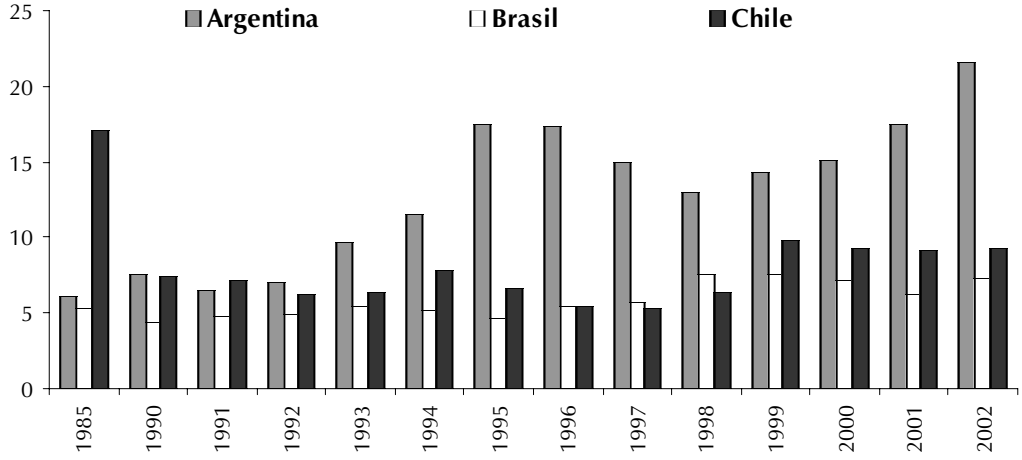
A pesar del aumento del desempleo, en los últimos veinte años se verificó un avance en los niveles de escolarización de la población económicamente activa. Esto se reflejó en mayor medida en Argentina, aunque también aumentaron levemente en Chile y Brasil. De los países considerados, este último es el que tiene menor nivel de escolarización promedio de sus trabajadores que en el 2000 sólo alcanzaban la escuela primaria, mientras que Chile tiene el mayor nivel de educación de sus trabajadores (Gráfico 1.14).

Una de las consecuencias de esta situación social ha sido el ascenso de la criminalidad en América Latina. Según la encuesta Latinobarómetro 2001, dos de cada cinco entrevistados respondieron que ellos o un miembro de su familia habían sido objeto de un delito en los últimos 12 meses[20].

El Gráfico 1.15 muestra la evolución en la década de los noventa de la tasa de homicidios dolosos cada 100.000 habitantes. Se observa que si bien Brasil tiene los mayores valores de este indicador, Argentina también presenta elevados niveles del mismo, sobretodo cuando se compara con países desarrollados. Mientras que en EEUU la tasa de homicidios fue de 5,5 en el año 2000 y en Canadá de 1,8, en Argentina fue de 7,2, en Brasil de 17,9 y en Chile de 3,0.

20 Kliksberg, B. "Ética y Desarrollo en América Latina. Los desafíos abiertos".

Gráfico 1.15: Tasa de homicidios dolosos (cada 100.000 habitantes)



Fuente: IIE en base a datos OPS publicados por el SNIC

También es importante tener en cuenta que este indicador es un promedio para todo el país y las diferencias entre las ciudades puede ser aún más marcada, debido a que la delincuencia suele afectar en mayor medida a las grandes urbes. En Argentina, éste es el caso del Gran Buenos Aires y en Brasil de Río de Janeiro y San Pablo.

Por último, cabe recordar que, el importante porcentaje del gasto público que estos países deben destinar a la seguridad, podrían ser aprovechados con otros fines. Se estima que Brasil gasta en fondos públicos y privados para seguridad el 10,3% de su PIB[21].

21 Kliksberg op.cit.

Anexo 1: Análisis de indicadores institucionales

Entre los indicadores institucionales de carácter subjetivo que pueden ser utilizados para mostrar el nivel de democracia o derechos políticos y civiles en los distintos países, se han analizado los siguientes. En esta sección se analizarán distintos indicadores, estableciendo, para cada uno, los resultados para los países considerados en la comparación.

Cuadro A.1: Clasificación de indicadores institucionales

ASPECTO	INDICADOR	FUENTE	CONCEPTO MEDIDO	CLASIFICACION
VIGENCIA DE PRACTICAS DEMOCRÁTICAS	INDICE DE LIBERTAD	FREEDOM HOUSE	Libertades Civiles: Libertad de expresión y de creencias. Libertad de asociación y derechos organizacionales. Estado de derecho y derechos humanos. Autonomía personal y derechos económicos. Derechos Políticos: Elecciones libres y justas. Libertad de organización política. Oposición importante. Libertad del dominio de grupos poderosos. Autonomía o inclusión política de grupos minoritarios.	1 a 2,5 Libre 3 a 5,5 Parcialmente Libre 5 ó 7 No Libre
	POLITY IV	Centro para el Desarrollo Internacional y la Gestión de Conflictos. Universidad de Maryland.	Competitividad en la elección del jefe ejecutivo. Apertura en la designación del jefe ejecutivo. Límites al poder del jefe ejecutivo. Regulación de la participación. Regulación de la designación del ejecutivo. Competencia en la participación.	De -10 (menos democrático) a 10 (más democrático)
	VOZ Y RESPONSABILIDAD	Indicadores sobre gobernabilidad del Banco Mundial	Elecciones libres y justas. Libertad de prensa. Libertades civiles. Derechos políticos. Militares en la política. Cambio de gobierno. Transparencia. Información a empresarios de novedades en leyes y políticas. Posibilidad de expresar inquietudes ante cambios en las leyes y políticas.	De -2,5 (peor desempeño) a 2,5 (mejor desempeño)
IMPERIO DE LA LEY Y EFECTIVIDAD DEL GOBIERNO	ESTABILIDAD POLÍTICA	Indicadores sobre gobernabilidad del Banco Mundial	Percepciones de la probabilidad de desestabilización: Tensiones étnicas. Conflicto armado. Disturbio social. Amenazas terroristas. Conflicto interno. Fragmentación del espectro político. Cambios constitucionales. Golpes militares.	De -2,5 (peor desempeño) a 2,5 (mejor desempeño)
	EFICACIA DEL GOBIERNO	Indicadores sobre gobernabilidad del Banco Mundial	Calidad burocrática. Costo de las transacciones. Calidad de la atención de la salud pública. Estabilidad del gobierno.	De 0 a 10; cuanto más alto mejor.
	CALIDAD REGULATORIA	Indicadores sobre gobernabilidad del Banco Mundial	Incidencia de controles de precios. Supervisión bancaria inadecuada. Regulación excesiva en cuanto a comercio exterior y desarrollo de negocios.	De -2,5 (peor desempeño) a 2,5 (mejor desempeño)
	IMPERIO DE LA LEY	Indicadores sobre gobernabilidad del Banco Mundial	Existencia de mercados negros. Aplicabilidad de contratos privados y gubernamentales. Corrupción bancaria. Crimen y robo como obstáculos a los negocios. Pérdidas y costos relacionados con la delincuencia. Imprevisibilidad del poder judicial.	De -2,5 (peor desempeño) a 2,5 (mejor desempeño)
GRADO DE CORRUPCION	CONTROL DE LA CORRUPCION	Indicadores sobre gobernabilidad del Banco Mundial	Corrupción entre funcionarios públicos. Corrupción como obstáculo a los negocios. Frecuencia de "pagos irregulares" a funcionarios y jueces. Percepciones de corrupción en la administración pública.	De -2,5 (peor desempeño) a 2,5 (mejor desempeño)
	INDICE DE PERCEPCION DE LA CORRUPCION	Transparency International	Pago de intereses de negocios. Corrupción pública percibida por empresarios, académicos y analistas de riesgo.	De 0 a 10; cuanto más alto mejor.

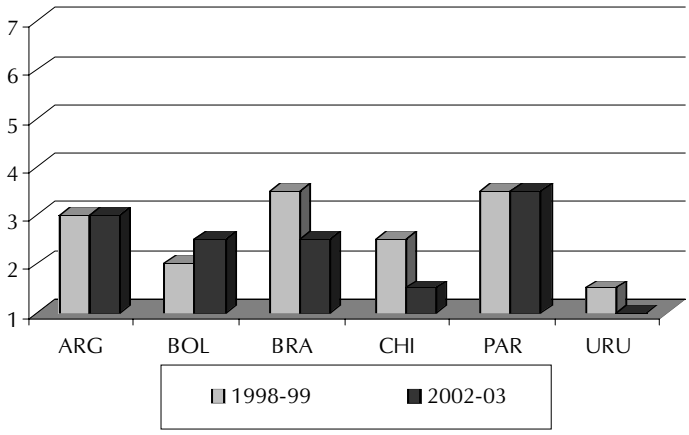
Fuente: IIE en base a Naciones Unidas.

A1.1. Vigencia de prácticas democráticas

A1.1.1. Indice de libertad[22]

Freedom House define como derechos políticos aquellas libertades que permiten a las personas participar libremente en el proceso político, y a las libertades civiles como la libertad de desarrollar opiniones, instituciones y autonomía personal con independencia del Estado. En el Gráfico A1.1 se muestra la evolución de este índice para los países analizados.

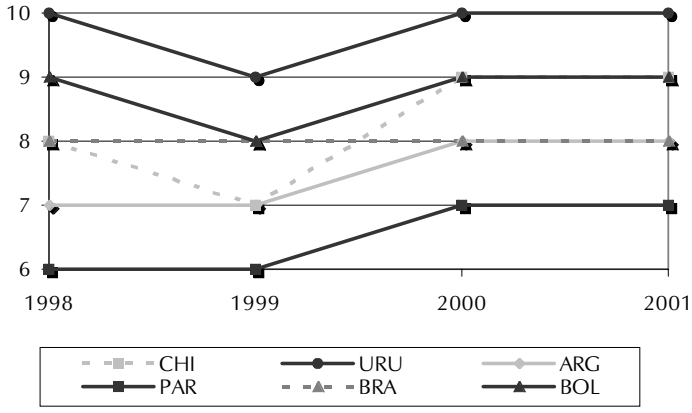
Gráfico A1.1: Indice de Libertad agregado



Fuente: IIE en base a Freedom House

En los últimos años, el indicador de libertad se ha mantenido en una franja entre 1,5 y 3,5, excepto para Uruguay, quien en los años 2000, 2001 y 2002 ha logrado mejorar la misma hasta alcanzar el mínimo valor posible. Brasil ha mejorado su calificación a lo largo de estos últimos años, al igual que Chile, quien ha pasado de 2,5 a 1,5 en la última calificación. En cuanto a Argentina, se ha producido una caída en el indicador en el año 2000/01, aunque en los siguientes años ha mejorado su situación, recuperando la calificación con la que contaba en 1998/99. Sin embargo, se encuentra en una posición de país "Parcialmente Libre". Paraguay ha mantenido estable su desempeño aunque se encuentra en la peor situación relativa entre los países analizados, con una calificación de 3,5 puntos. Bolivia ha presenciado un aumento en el indicador en el último año, pasando de 2 a 2,5 puntos y encontrándose con una calificación mejor que la obtenida por Argentina.

Gráfico A1.2: Calificación de democracia



Fuente: IIE en base a Centro para el Desarrollo Internacional y la Gestión de Conflictos de la Universidad de Maryland.

A1.1.2. Polity IV[23]

Uruguay es el país que cuenta con mayor desarrollo de la democracia, seguido por Bolivia y Chile. Argentina se encuentra al mismo nivel que Brasil, siendo Paraguay el país con el régimen más autocrático entre los analizados. Como puede advertirse en el Gráfico A1.2, entre los años 1998 y 2000 se registró una disminu-

22 La organización internacional no gubernamental "Freedom House" realiza estudios sobre derechos políticos y libertades civiles en el mundo. A partir de 1978, publica "Freedom in the World", una evaluación anual comparativa sobre el estado de los derechos políticos y libertades civiles en 192 países y 18 territorios en disputa. Para determinar los indicadores, se basan en una amplia gama de fuentes, donde se incluyen boletines de noticias extranjeras y nacionales, publicaciones de organizaciones no gubernamentales, análisis académicos y de grupos de reflexión y contactos personales.

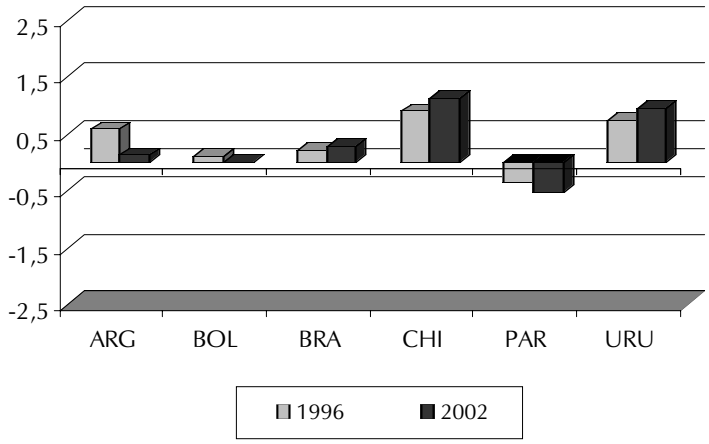
23 Este indicador ha sido analizado en el Capítulo I y recopila información anual sobre características relacionadas al régimen y autoridad de estados independientes con una población mayor a los 500.000 habitantes.

ción del índice, lo cual indica una pérdida de algunas características democráticas que fueron recuperadas inmediatamente. Para el período analizado, el grupo de países considerados como un todo presentó una mejora según este indicador de democracia.

A1.1.3. Voz y responsabilidad

El índice de "Voz y responsabilidad" mide conceptos que incluyen, elecciones libres y justas, libertad de prensa, libertades civiles, derechos políticos, presencia de militares en la política, cambios de gobierno, transparencia, la existencia de información accesible para el sector empresarial sobre las novedades en leyes y políticas, la posibilidad del sector empresarial de expresar sus inquietudes ante cambios en leyes y políticas para 195 países.

Gráfico A1.3: Voz y responsabilidad



Fuente: IIE en base a Banco Mundial

Del análisis de este índice, se puede extraer que Chile cuenta con el mejor desempeño relativo entre los países analizados, seguido por Uruguay y contando con indicadores cercanos a la unidad. Como puede observarse en el Gráfico A1.3. Entre los años 1996 y 2002, Brasil, Chile y Uruguay han presentado una mejora en el indicador, mientras que Argentina, Bolivia y Paraguay han registrado una caída en el mismo. El único país que cuenta con una calificación negativa es Paraguay.

A1.2. Imperio de la ley y efectividad del gobierno

A1.2.1. Estabilidad política

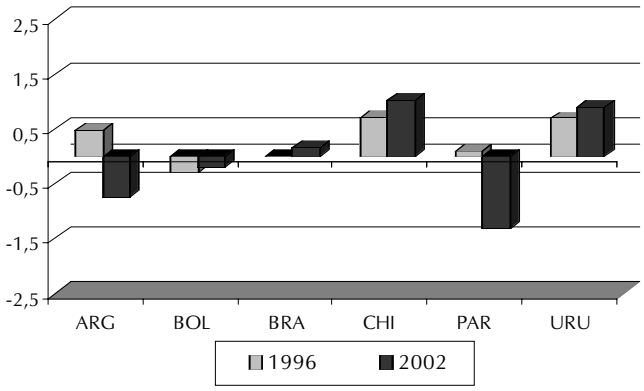
Este indicador mide las percepciones de la probabilidad de desestabilización, entre las que se encuentran tensiones étnicas, conflictos armados, disturbios sociales, amenazas terroristas, conflictos internos, fragmentación del espectro político, cambios constitucionales y golpes militares, entre otros. Se trata de un agregado de una variedad de fuentes, entre las cuales se incluye Economist Intelligence Unit[24], PRS Group[25] y Business Environment Risk Intelligence[26].

24 Economist Intelligence Unit es el líder de los proveedores de inteligencia sobre países. Recopilan y analizan información hace 55 años. Cuenta con más de 500 analistas, editores y corresponsales.

25 PRS Group ha otorgado información de negocios internacionales por más de 20 años. Cuenta con dos indicadores. Ofrecen información histórica sobre variables de tipo políticas, económicas y financieras

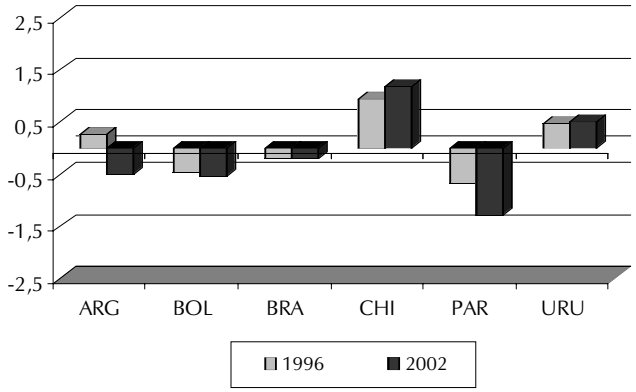
26 Business Environment Risk Intelligence es una fuente privada de calificaciones de riesgos. Entre los componentes se encuentran condiciones económicas, financieras, monetarias, operativas y políticas.

Gráfico A1.4: Estabilidad política



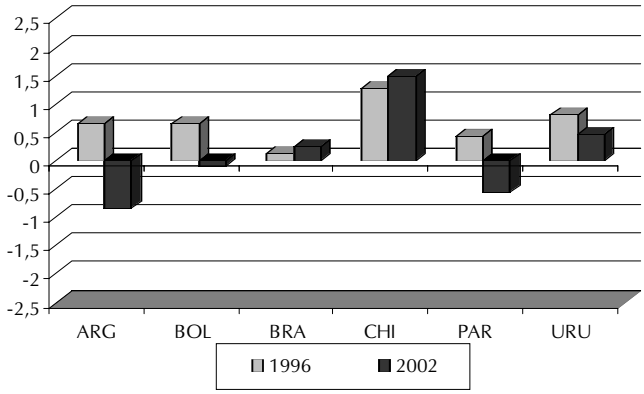
Fuente: IIE en base a Banco Mundial

Gráfico A1.5: Eficacia del gobierno



Fuente: IIE en base a Banco Mundial.

Gráfico A1.6: Calidad regulatoria



Fuente: IIE en base a Banco Mundial.

Mientras que Bolivia se mantiene con niveles negativos durante todo el período, se destaca el deterioro de Argentina y de Paraguay conjuntamente con la mejora en el desempeño de Chile y Uruguay.

A1.2.2. Eficacia del gobierno[27]

El indicador "Eficacia del Gobierno", mide aspectos como la calidad burocrática, el costo de transacciones, la calidad de la atención de la salud pública y la estabilidad del gobierno para 195 países.

En el Gráfico A1.5, es posible observar, que el mayor deterioro en cuanto a este indicador se produjo en Argentina y Paraguay, mientras que para Bolivia y Brasil el mismo se mantuvo relativamente constante. El mejor desempeño en cuanto a eficacia del gobierno, de acuerdo a este indicador, corresponde a Chile, seguido por Uruguay.

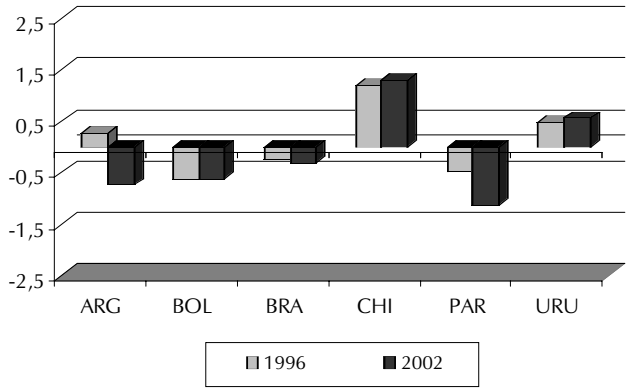
A1.2.3. Calidad regulatoria[28]

Este indicador analiza factores como la incidencia de prácticas anti-mercado, por ejemplo: prácticas de controles de precios, supervisión bancaria inadecuada, regulaciones excesivas en cuanto a aspectos como el comercio exterior y el desarrollo de los negocios.

Mientras que Chile y Brasil mejoran su calidad regulatoria, según el indicador del Banco Mundial, se observa en el Gráfico A1.6 un gran deterioro del indicador para Argentina, Bolivia y Paraguay. Argentina ha pasado entre 1996 y el año 2002 a contar con valores negativos los peores relativamente en el grupo analizado.

27 Se basa en un agregado de fuentes, incluidas PRS Group, Freedom House y Business Environment Risk Intelligence.
28 Indicador del Banco Mundial. Sus fuentes son diversas, al igual que los otros analizados anteriormente e incluyen PRS Group y Economist Intelligence Unit.

Gráfico A1.7: Imperio de la ley



Fuente: IIE en base a Banco Mundial.

A1.2.4. Imperio de la ley[29]

Este indicador generado por el Banco Mundial, trata de evaluar aspectos como la existencia y expansión de los mercados negros, la aplicabilidad de contratos privados y gubernamentales, la corrupción bancaria, el crimen y robo como obstáculos a los negocios, las pérdidas y costos relacionados con la delincuencia y la imprevisibilidad del poder judicial.

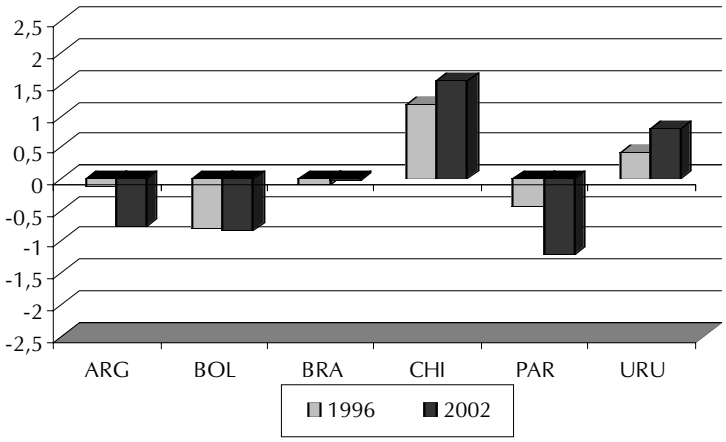
Al igual que el resto de los indicadores analizados anteriormente, el país con valores más elevados para este indicador es Chile, seguido por Uruguay, presentando ambos una mejora con respecto a la calificación obtenida en 1996. Se observa el pobre desempeño, contando con valores negativos, de Paraguay, Bolivia, Brasil y Argentina, quien, conjuntamente con Paraguay han presenciado una caída en el indicador en el período analizado.

A1.3. Grado de corrupción

A1.3.1. Control de la corrupción[30]

Este indicador, generado por el Banco Mundial, califica aspectos como la corrupción entre funcionarios públicos como obstáculo para los negocios, la frecuencia de "pagos irregulares" a funcionarios y jueces, y las percepciones de corrupción en la administración pública, entre otros aspectos.

Gráfico A1.8: Control de la corrupción



Fuente: IIE en base a Banco Mundial.

Mientras que Chile cuenta con la mejor calificación del grupo, de 1,5 para el año 2002, seguido por Uruguay con un valor cercano a la unidad, todos los restantes países analizados poseen un indicador negativo. Brasil presenta un desempeño estable en el período con un valor muy pequeño en términos absolutos. Argentina ha presenciado un deterioro importante de este indica-

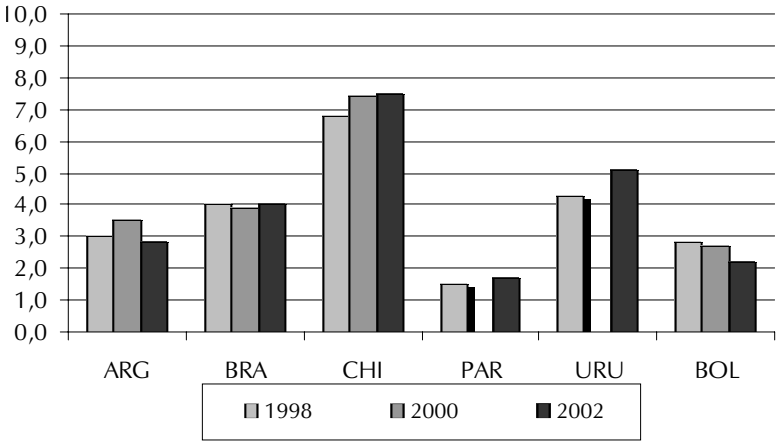
29 Utiliza para su formulación un agregado de fuentes entre las que se incluye PRS Group y Economist Intelligence Unit.
30 Entre sus fuentes se incluyen Freedom House, Economist Intelligence Unit y Business Environment Risk Intelligence.

dor en el período, analizado mientras que Uruguay y Chile han mejorado su desempeño en el mismo lapso. Es notable la marcada disparidad entre los diversos países.

A1.3.2. Indice de percepción de la corrupción

Este indicador es elaborado por Transparency International[31]. Acorde con el Gráfico A1.9, entre los países analizados, es Chile el país que cuenta con el mejor posicionamiento en cuanto al nivel de corrupción acorde a los informes de Transparency International. En segunda instancia se encuentra Uruguay, a pesar de no contarse con los datos correspondientes a dicho país para el año 2000. Brasil sigue en orden decreciente y luego Argentina, seguido por Bolivia y Paraguay. Todos los países exceptuando Argentina y Bolivia se han mantenido estables con respecto a este índice o han presenciado una mejora en el mismo durante el período analizado.

Gráfico A1.9: Indice de Percepción de la Corrupción



Fuente: IIE en base a Transparency International.

31 Transparency International es una organización no gubernamental que mide, a través de distintas encuestas, el grado de corrupción pública que es percibida por los empresarios, académicos y analistas de riesgo. Cuentan con organizaciones afiliadas que evalúan el riesgo y la corrupción en cada país, siendo Poder Ciudadano la organización no gubernamental encargada de realizar esta tarea en Argentina.

Alianzas Interregionales

Seccion Segunda

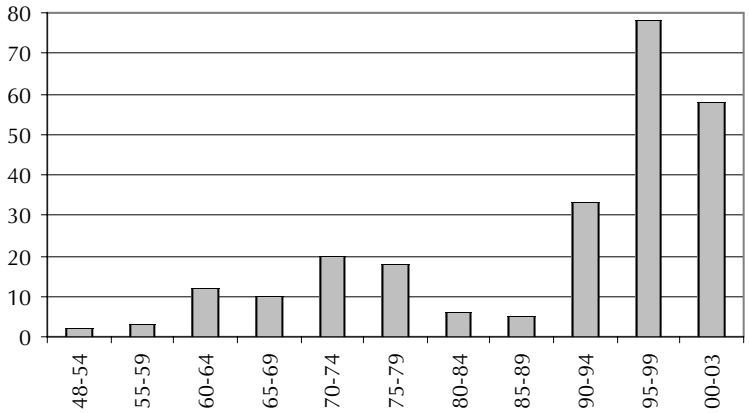
CAPITULO 2: Marco conceptual de las alianzas interregionales

A nivel global se observa un marcado interés por la integración regional, que se fortalece desde mediados de los 90. El resultado de esta expansión del regionalismo es la existencia de más de 250 acuerdos comerciales notificados a la OMC. Resalta entre las características del proceso la relevancia creciente de los espacios regionales subestatales y transnacionales, que no están formados por Estados, o no sólo por Estados; un fenómeno que presenta claros ejemplos a nivel mundial, no sólo en Europa sino también en Asia y Oceanía, pero sobre los que poco se ha investigado en Latinoamérica. Este es el marco en el que se plantea la Alianza Interregional entre las Regiones Centro (Argentina), Centro-Oeste (Brasil) y Central (Chile).

2.1. Introducción

Desde mediados de los años 90 se advierte a nivel mundial un fuerte proceso de integración regional. Hasta mayo de 2003 se habían notificado al GATT/OMC aproximadamente 250 acuerdos comerciales regionales, de los cuales más de 130 se habían registrado después de 1995. Actualmente están en vigor alrededor de 170 acuerdos comerciales regionales. Además, se calcula que otros 70 están funcionando aunque no han sido notificados aún, y que para finales de 2005, si se concluyen los acuerdos comerciales regionales que están previstos o ya en proceso de negociación, el número total de acuerdos en vigor podría acercarse a los 300.

Gráfico 2.1: Número de acuerdos de integración regional notificados al GATT/WTO, 1948 – 2003



Nota: 2003 corresponde al período enero-abril.
Fuente: IIE en base a WTO (Mayo 2003) y Fernández, Raquel (1996).

El conjunto de ellos posee una amplia diversidad en escalas, coberturas y motivaciones, advirtiéndose desde simples acuerdos de liberación comercial, pasando por la aparición de mercados comunes y la creación de áreas de libre comercio hasta las uniones económicas, además de tratar en forma diferente cuestiones concernientes a la movilidad de los factores o el tratamiento de la inversiones.

Algunos autores plantearon la existencia de ganancias que van más allá de las tradicionalmente conocidas y asignadas a los acuerdos comerciales, para lo que se acuñó el término "nuevo regionalismo"[1]. El mismo hace referencia a que detrás de los beneficios directos que supone la

1 (Fernández, op. cit.).

liberalización comercial entre dos o más países, también se está ganando en mayor estabilidad y credibilidad de las políticas implementadas dentro de cada país. Esto es así porque los proyectos regionales exigen el mantenimiento de compromisos asumidos por los gobiernos nacionales, y por lo tanto, generan mayor seguridad jurídica.

En el marco de este nuevo regionalismo, el concepto de integración regional se torna mucho más rico, ya que se plantea con mayor fuerza en el terreno económico, pero también supone la aparición y mantenimiento de relaciones políticas y sociales. La profundización de estos lazos deviene en una suerte de "identidad regional", sobre la que muchos autores se han expresado.

El resultado del fuerte proceso de expansión del regionalismo, dio lugar a la creación de grandes bloques comerciales, en muchos casos superpuestos (ver CEPAL, 1994). La composición de estos bloques respetó siempre los límites políticos de los países miembros. Por ello, desde hace algunos años, se advierte la relevancia creciente de espacios regionales subestatales y transnacionales que no están formados por Estados, o no sólo por Estados. Es lo que en Ibañez (2000) aparece como "multateralismo interregional o subestatal". Este concepto se nutre de dos fuentes. Una de ellas es que las agrupaciones regionales de unidades subestatales pueden ir más allá de la cooperación fronteriza[2]. La otra es la existencia de áreas económicas subestatales que por sus características geográficas, demográficas y de infraestructura, han logran un dinamismo socioeconómico y una articulación con la economía global que las diferencia del resto de las áreas dentro de un mismo país. Esta última es la línea de pensamiento que desarrolla Kenichi Ohmae (1995) y sobre la que se profundizará.

Briceño Ruiz (1999) atribuye el auge de las agrupaciones regionales subestatales a que los Estados nacionales han probado ser cada vez menos eficientes para responder a los desafíos planteados por los cambios estructurales de la economía mundial, dejando espacio para actuar a unidades territoriales de menor envergadura, pero mejor preparadas. El mismo autor plantea que hablar de países como Rusia o China, inmensos territorios con diferentes necesidades y capacites en su interior, tiene cada vez menos sentido.

Para abordar la aparición de estas unidades subestatales, Ohmae (op. cit.) empleó -y popularizó- el término Estados-Región para definir aquellas áreas económicas naturales, cuyos límites pueden situarse dentro de un mismo país -como el norte italiano o la región japonesa de Kansai (formada por Osaka, Kobe y Kyoto)- o extenderse más allá de una determinada Nación, como el área formada por Singapur, Johore (Malasia) y las islas Riau (Indonesia), o las distintas áreas de Francia, unidas por lazos comerciales y culturales a España o a Italia. Lo relevante con respecto a este concepto de Estado-Región es, que más allá de las características físicas, sociales y económicas, lo que prevalece a la hora de identificar un espacio de esta índole, es la "lógica global" de su desempeño. La principal conexión o articulación de los Estados-Región se establece con la economía mundial, lo cual les permite un mejor posicionamiento relativo para la captación de los capitales extranjeros y alcanzar senderos de crecimiento diferentes a los del país del que forman parte, dada la transformación de la competencia entre las unidades económicas, cada día más global y más inmediata.

Los Estados-Región se presentan como conexiones de entrada al mundo, por lo que sus características son delineadas por la demanda mundial, es decir, poseer un mercado interno atractivo para el asentamiento de inversiones.

La inversión extranjera directa y la presencia de productos extranjeros, se manifiesta como otro de los lazos globales a destacar, debido a que los Estados-Región abren sus puertas a todos los elementos que contribuyan a mejorar el empleo de su población y su calidad de vida, presentando menores restricciones burocráticas que las economías nacionales.

2 Hasta ahora los acuerdos rubricados por provincias argentinas con Estados (Brasil) o regiones (Chile) son del tipo fronterizo. Los antecedentes se resumen en el Anexo 1 de este capítulo. Para una ampliación de las posibilidades de la cooperación fronteriza se recomienda la lectura de Raúl Bernal Meza (1990, BID- INTAL).

No se debe pensar en una inexistente dicotomía Estado-Nación versus Estado-Región. Ambas instituciones poseen intereses comunes, porque de otra forma no se explica la pertenencia de la última a la primera. Así, el crecimiento de los Estados-Región obedece a procesos de descentralización que están regidos por un marco legal específico y concreto, que fija límites a sus atribuciones y es de carácter nacional. Dentro de este marco, los agentes regionales participan activamente de las políticas de integración, pero el rol director de las mismas es exclusivamente del Estado-Nación (Briceño Ruiz, 1999).

Cuadro 2.1: Indicadores regionales básicos: geográficos, demográficos y económicos

	PBG 2002 (en miles de $ corrientes)	Población (2001)	PBG per capita
Región Buenos Aires	113.185.270,14	13.827.203	8.185,67
Ciudad de Buenos Aires	77.488.617,70	2.776.138	27.912,38
Región Centro	55.076.621,37	7.225.649	7.622,38
Región Nuevo Cuyo	18.786.066,65	2.857.590	6.574,09
Región Norte	38.572.389,77	7.536.005	5.118,41
Región Sur	21.286.707,81	2.037.545	10.447,23
Total Nacional	324.395.673,44	36.260.130	8.946,35

Nota: (1) El cálculo del PBG se realizó respetando la proporción que cada provincia representaba en la estimación respectiva realizada en el año 1994 por el INDEC.
Fuente: IIE en base a INDEC.

Por ello, se insiste en que, avanzar en materia de regionalismo en Argentina, en ningún momento atenta contra la institución federal, sino que por el contrario, busca limar las grandes asimetrías sociales y económicas que en la actualidad caracterizan a la geografía argentina. El esquema de un país conformado por seis regiones, como postula el IIE desde 1997, allanaría el terreno para alcanzar una convergencia en materia socioeconómica, logrando un país más equilibrado, que dejaría en el pasado el viejo modelo de concentración en torno al puerto de Buenos Aires.

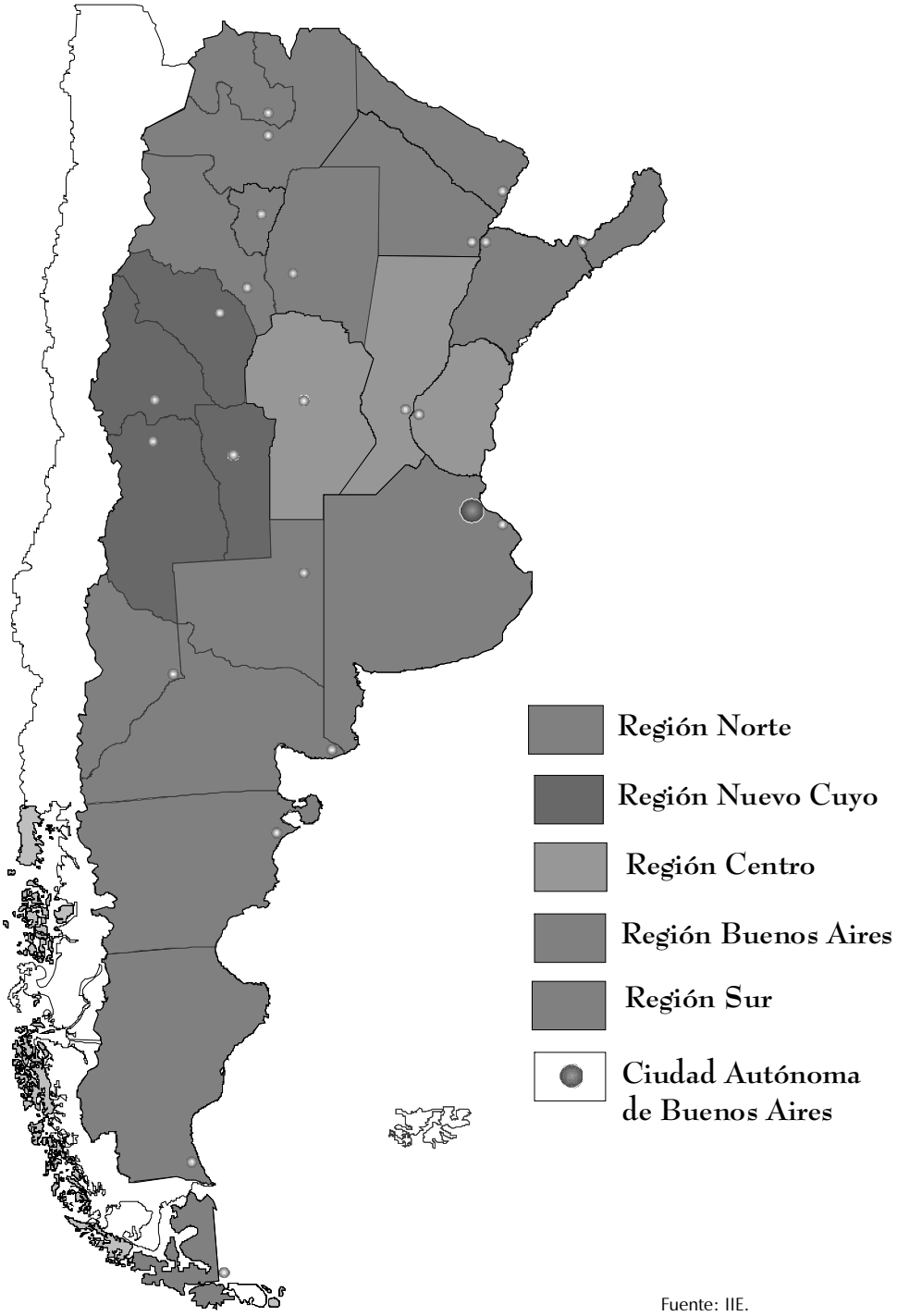
Hay que recalcar que, el regionalismo propuesto para Argentina sólo debe existir para lograr un armónico desarrollo económico y social. La región no es una instancia de tipo político que pretenda avasallar los intereses provinciales y/o municipales, más aún, apunta a corregir los excesos que se cometen en esta materia.

El regionalismo, por ejemplo, es una vía alternativa para solucionar el problema de la coparticipación federal de impuestos, un esquema en crisis, obsoleto e ineficiente de transferencia de la renta generada por la explotación de los recursos naturales hacia un gobierno central que luego los distribuye regionalmente, generando un enorme aparato burocrático que consume buena parte de los recursos y otorga muchas oportunidades a la corrupción. Frente a este diagnóstico, el regionalismo aparece como una herramienta capaz de mejorar substancialmente el poder de negociación regional y estructurar en forma más adecuada las relaciones entre el gobierno nacional y los gobiernos subnacionales[3].

Hoy, el proyecto regional tiene la oportunidad de resurgir con fuerza con el apoyo de los sectores público y privado, a partir del aumento de las exportaciones originadas en el interior desde principios de los años ’90, abriendo así, oportunidades para una nueva geografía económica en el país. Las exportaciones e inversión extranjera directa, hacen su aporte a la “lógica global” que caracteriza a los Estados-Región, ahora sólo resta saber explotarlas, avanzando en materia de

3 Esta mejora del poder de negociación reviste singular importancia, en un contexto en el que el Gobierno Nacional está dispuesto a revisar la Coparticipación Federal de Impuestos, incluyendo en la negociación recursos fiscales que hoy no se coparticipan como el impuesto al cheque y las retenciones a la exportación. Un detalle de las transferencias de recursos entre la Nación y las provincias, tomando el ejemplo de la Región Centro, se puede encontrar en el Anexo 2 de este capítulo.

Mapa 2.1: Una propuesta de regionalización para Argentina



Fuente: IIE.

coordinación, de homogeneización de la legislación, de cuestiones vinculadas a temas económicos, a temas sociales (educación, salud, seguridad), de ordenamiento impositivo y, particularmente, de infraestructura, un aspecto clave para integrarse al mundo globalizado.

2.2. La propuesta de las Alianzas Interregionales

Dentro del marco establecido, en el ámbito de Latinoamérica, surgen como ejemplos representativos de Estados-Región debido a su fuerte vinculación con la economía global, la Región Centro (Argentina), la Región Centro-Oeste (Brasil) -formada por los Estados de Goias, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul y el Distrito Federal-, las Regiones IV, V. VI y Metropolitana (Región Central) en Chile, la Región Sur de Brasil, y la República Oriental del Uruguay. Estas regiones conectadas por los respectivos ejes de integración, darían lugar a nuevos corredores que integrarían al Conosur del continente Sudamericano con el mundo.

Como punto de partida de la propuesta de alianzas interregionales en el Cono Sur, es útil condensar los principales indicadores de tres de las regiones mencionadas, ya que la región sur de Brasil más Uruguay fue enteramente tratada en el Balance de la Economía Argentina del año 2000 (ver Cuadro 2.2).

La Región Central de Chile comprende a la Región Metropolitana, donde se halla Santiago, la capital nacional. Esta ciudad es el centro político, comercial, industrial, cultural y de comunicaciones más importante del país. Además es la sede de las principales empresas y entidades financieras. En el año 2001, la región metropolitana recibió casi el 21% de la inversión extranjera directa (IED), mientras que la región en conjunto recibió el 51% de la IED con destino especifico. Este gran desarrollo se traduce en indicadores socioeconómicos superiores a los del resto del país, y en algunos casos, superiores a los de las Regiones Centro de Argentina y Centro-Oeste de Brasil.

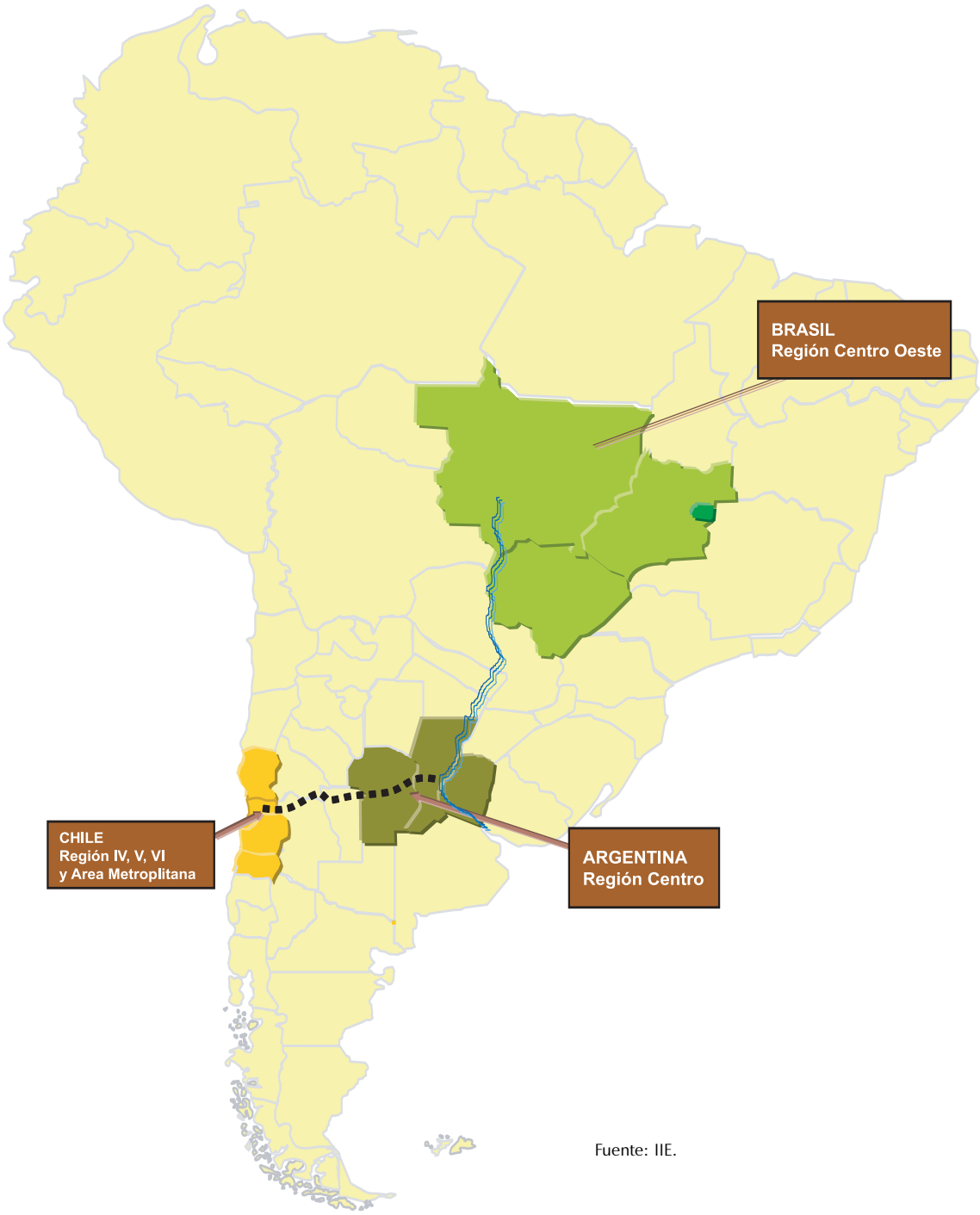
La Región Centro de Argentina esta constituida por Córdoba, Santa Fe y Entre Ríos, provincias que están comprendidas en el centro de la Pampa Húmeda argentina. Tanto la Región Central de Chile como la Región Centro de Argentina participan con un 33% y un 28% dentro de las exportaciones nacionales, respectivamente.

Cuadro 2.2: Principales datos socioeconómicos de las regiones Centro (Argentina), Centro-Oeste (Brasil) y Central (Chile)

Indicadores	Región Centro	Región Centro-Oeste	Región Central
Área (Km2)	377.109	1.606.443	88.842
Población (2001)	7.225.249	11.616.745	8.955.779
Densidad (Hab./Km2, 2001)	19,1	7,23	100,8
Tasa anual de crecimiento demográfico	0,93%	2,35%	1,32%
Población urbana (2001)	87,90%	86,70%	92%
Tasa de analfabetismo (2001)	2,50%	10,20%	4,10%
Esperanza de vida	74,2	68,1	76,1
Part. en PBI nacional	18%	7%**	60%
Exportaciones (mill. de U$S)	7.471	2.854	6.072
Part. en las exportaciones nacionales	28%	4,70%	33%
Coeficiente de apertura *	15%	9%	33%

Nota: Los datos para la Región Centro de Exportaciones y Coeficiente de Apertura corresponden al año 2001, mientras que para la Región Centro-Oeste y Central, se utilizaron datos correspondientes al año 2002. *El Coeficiente de Apertura fue calculado dividiendo el total de exportaciones regionales sobre el PBI regional. ** Corresponde al año 2000.
Fuente: IIE en base a www.portalbrasil.eti.com; www.latin-focus.com; www.ibge.gov.br; www.ine.cl; www.worldbank.org; www.mecom.gov.ar; IICA.

Mapa 2.2: Una propuesta de Alianzas Interregionales



Fuente: IIE.

La Región Centro-Oeste de Brasil, como se comentará oportunamente, ha comenzado a desarrollarse y a adquirir creciente importancia en los últimos años, sobre todo gracias al sector agropecuario y a la decisión política de impulsar el interior del país. Esto se comprueba en indicadores como la tasa de crecimiento demográfico, 2,35% anual, ampliamente superior a la media nacional de 1,1%. Si bien esta región presenta indicadores socioeconómicos y en términos de apertura, inferiores a los de las otras dos regiones analizadas, para los próximos años se espera que su potencial se desarrolle completamente.

Resulta interesante ampliar la información para cada una de las Regiones planteadas, considerando las provincias o Estados que las componen. Dado que el análisis de la Región Centro ya fue exhaustivamente abordado en ediciones anteriores del Balance de la Economía Argentina, solo se presentará un resumen de sus principales indicadores en el Cuadro 2.3.

Cuadro 2.3: Región Centro - Principales datos socioeconómicos por jurisdicciones

Indicadores	CÓRDOBA	SANTA FE	ENTRE RÍOS
Capital	Córdoba	Santa Fe	Paraná
Área (Km2)	165.321	133.007	78.781
Población (2001)	3.066.601	3.000.701	1.158.147
Densidad (hab./km2, 2001)	18.6	22.6	14.6
Tasa anual de Crecimiento Demográfico	1 %	0.68 %	1.26 %
Población urbana (2001)	88 %	89 %	82 %
Tasa de Analfabetismo (2001)	2.1 %	2.4 %	3.0 %
Esperanza de Vida	74.2		
Participación en el PBI nacional	8%	8.4%	2 %
Composición del PBG			
Agropecuario	9.5 %	17 %	15.97%
Industrial	26.8 %	34 %	22.73 %
Servicios	64 %	49 %	61.29 %
PBG per capita ($ corr. de 2001)	6260	6675	4378

Nota: Los datos sobre PBG corresponden a 2001, excepto para Entre Ríos cuya información es para 1998.
Fuente: IIE en base a INDEC.

La Región Centro-Oeste de Brasil -compuesta por los Estados de Goias, Mato Grosso y Mato Grosso do Sul y el Distrito Federal- resulta mucho menos familiar, por lo que amerita una detallada descripción a través de sus indicadores geográficos, económicos y sociales.

Mato Grosso do Sul

La decisión de dividir Mato Grosso en dos estados, efectivizada en 1979 con la creación de Mato Grosso do Sul, se afirmaba como la mejor forma de administrar y desarrollar una región tan extensa, diferente y estratégica. Además de esto, la región centro-sur de Mato Grosso, con agricultura más intensiva y distribuida en un número mayor de propiedades, ha tenido un crecimiento económico y social diferente al de la región norte, donde predominan la pecuaria extensiva y el latifundio.

A la región llegaron muchos migrantes desde finales del siglo XIX, procedentes del sur y del sudeste. Este movimiento se fortaleció en el siglo XX y creó una sociedad más compleja y abierta, además de lazos políticos sólidos con estados vecinos, especialmente con San Pablo.

Con fuerte tradición agropecuaria, Mato Grosso do Sul tiene un gran dinamismo económico. Entre 1990 y 1998, creció a un ritmo 25% más acelerado que la tasa acumulada de crecimiento de Brasil. En este período, Mato Grosso do Sul cambió también su perfil económico, industrializándose. En 1990, la actividad agropecuaria correspondía al 24,4% del PBI del estado, mientras que la industria era responsable por el 13%. En 1998, cada uno de esos sectores tenía una participación del 22%.

Uno de los factores que contribuyeron al crecimiento industrial, al igual que en Mato Grosso, son los incentivos fiscales, que fueron más amplios en 1997, con la aprobación de una ley que autorizaba a las empresas a pagar solo un 25% del ICMS (Impuesto a la Circulación de Mercaderías y Servicios) por un plazo de hasta diez años. Este beneficio atrajo industrias de transformación, como las relacionadas con la carne, la soja y la comida para animales, que se establecieron para reducir sus fletes de traslado de la materia prima.

La agricultura, ubicada principalmente al este, es favorecida por su proximidad a la agroindustria, por los grandes mercados consumidores del Sur y Sudeste y por su suelo fértil.

Desde 1990, los cultivos destinados a los mercados nacional e internacional, en proceso de modernización y utilizando menos mano de obra, registran gran crecimiento; siendo aún los obstáculos a superar su baja densidad poblacional y el hecho de que casi un tercio de sus tierras sufre inundaciones periódicas.

Mato Grosso

Conforme al Tratado de Tordesillas, el estado de Mato Grosso, al igual que todo el Centro-Oeste, pertenecía a España. Durante muchos años su exploración se limitó a esporádicas expediciones, pero con el descubrimiento de oro en el centro de Brasil en el siglo XVIII, fue invadido por exploradores, al igual que Goiás; y en el año 1750 la región se incorporó a Brasil. Posteriormente, con el abandono de la minería, la región se fue empobreciendo y aislando, hasta que durante la República, gracias al mejoramiento de los medios y vías de transporte, ese aislamiento se superó.

Junto con el Centro-Oeste, el estado de Mato Grosso fue beneficiado por las políticas de interiorización del desarrollo y de integración llevadas a cabo durante el siglo XX, que resultaron en incentivos a los proyectos agropecuarios y de extracción, e inversiones en infraestructura, gracias a los cuales el estado se convirtió en un polo de atracción de inmigrantes durante los años 90.

El desarrollo de la agroindustria y la política de incentivos fiscales determinó un ritmo de crecimiento de la economía del estado superior a la media del país en los últimos años, dado que su fuerza económica principal reside en la agricultura, la cual contribuye a que desde la división del estado las ciudades pasaran de 38 a 130, aunque su población continúa siendo escasa y distribuida desigualmente, evidenciando una gran concentración de tierras, ya que las propiedades con más de mil hectáreas representan un 10,2% de los establecimientos agropecuarios y ocupan un 82,2% del territorio.

Goiás

Tuvo una historia semejante a la de Mato Grosso, también sufrió el aislamiento posterior a la fiebre del oro, y su desarrollo fue impulsado a través de la agricultura, del crecimiento de las vías de navegación, de la extensión de la red telegráfica de las, políticas de incentivos fiscales y, por la construcción de Brasilia en 1960, gracias a lo cual existieron mayores inversiones en infraestructura y migraciones hacia la región.

Desde el año 2000 ha comenzado la implantación y consolidación de un polo farmoquímico en la región, productor de materias primas para la industria farmacéutica, mientras que la expansión agropecuaria, principalmente en la zona sudoeste del estado, se ha manifestado a través de la continua deforestación de algunas zonas de Goias. Estas inversiones precisan de adecuadas vías de salida para sus productos, por lo que se están desarrollando proyectos para aumentar los ramales de los ferrocarriles que atraviesan su territorio, especialmente, los dirigidos a los centros de consumo del sur y sudeste.

La concentración de tierras que presenta este estado es sustancialmente menor a la de Mato Grosso, dado que las grandes propiedades rurales solo constituyen el 4,9% del total de los establecimientos y abarcan un 47,1% del territorio, registrándose en los últimos años algunos conflictos por la tenencia de la tierra.

Distrito Federal

La idea de trasladar la capital del país de Río de Janeiro al interior, surgió luego de la declaración de independencia y fue incorporada en la Constitución Republicana de 1891; su principal objetivo era garantizar la ocupación de tierras muy despobladas y proyectar el desarrollo integral de todo el país. Décadas más tarde, en 1960, es inaugurada Brasilia como nueva capital del país y sede del gobierno del Distrito Federal, dentro de un rectángulo de superficie territorial cedido por Goiás.

El Distrito Federal constituye una unidad atípica dentro del país, dado que no es un estado ni posee municipios, sino que consiste en un territorio autónomo dividido en regiones administrativas conocidas como ciudades satélites, cuyas actividades económicas y sociales, generalmente, dependen de Brasilia, declarada en 1987 por UNESCO patrimonio cultural de la humanidad por constituir la primera ciudad construida en el siglo XX para ser una capital y por su valor arquitectónico.

Las ciudades satélites han sido grandes receptoras de migrantes, evitando la explosión demográfica que podría haber sufrido Brasilia, dado que su población se halla en continuo aumento desde que fuera instalado el aparato político y burocrático nacional; lo cual se evidencia en una de las más altas tasas de crecimiento demográfico del país desde su fundación, y en presentar más de 340 habitantes por km^2, la mayor densidad demográfica a nivel nacional.

Al igual que el resto de los estados del Centro-Oeste, los incentivos fiscales representan un poderoso instrumento para cambiar el perfil de la economía del Distrito Federal.

Con el objetivo de adquirir una visión más completa sobre la realidad de estos estados que componen la Región Centro-Oeste, el Cuadro 2.4 expone sus principales indicadores.

A modo descriptivo en el Cuadro 2.5 se incluyen otras características de la Región Centro-Oeste para apreciar mejor las posibilidades de integración entre ambas regiones.

Como se desprende al comparar los indicadores del cuadro, Goiânia es la capital más poblada de la región, y a nivel de cada uno de los estados, Goiás es el que evidencia mayor densidad poblacional excluido el Distrito Federal.

Con respecto a la fisonomía de la Región Centro-Oeste, el clima es tropical y la vegetación se presenta como factor coadyuvante al desarrollo agrícola de la región.

Se observa que Mato Grosso posee la menor densidad poblacional, y el menor número de médicos cada mil habitantes (bastante menor a la media brasileña situada en 2,67); lo que tal vez sea fruto de su mayor extensión. Debe recordarse que este estado es casi tres veces mayor a Goiás y a Mato Grosso do Sul, por lo que sus posibilidades de expansión agrícola también son mayores.

Cuadro 2.4: Región Centro Oeste - Principales datos socioeconómicos por jurisdicciones

Indicadores	Mato Grosso do Sul	Mato Grosso	Goiás	Distrito Federal
Capital	Campo Grande	Cuiabá.	Goiânia.	Brasilia.
Geografía				
Área (Km2)	357.139	903.386	340.117	5.801
Población (2001)	2.074.877	2.502.260	4.996.439	2.043.169
Densidad (hab./km2, 2001)	5.8	2.8	14.7	352.2
Tasa anual de Crecimiento Demográfico	1.7 %	2.4 %	2.5 %	2.8 %
Población urbana (2001)	84.1 %	79.4 %	87.9 %	95.7 %
Tasa de Analfabetismo (2001)	10.3 %	5.5 %	11.7 %	5.5%
Esperanza de Vida	68.1			
Participación en el PBI nacional	1.4 %	1.1 %	2 %	2.6 %
Composición del PBG				
Agropecuario	25.2 %.	27.1 %	17.2 %	1.6 %
Industrial	23.8 %	11.7 %	32.5 %	7.8 %
Servicios	51.0 %	70.4 %	50.3 %	90.6 %
PBG per capita (En $ corr. de 2001)	3.285	2.147	1.904	6.259

Nota: aclarar todo lo que haga falta
Fuente: IIE en base a www.portalbrasil.eti.br.

Cuadro 2.5: Otros indicadores descriptivos de la Región Centro-Oeste

Indicadores	Mato Grosso do Sul	Mato Grosso	Goiás	Distrito Federal
Geografía				
Principales Ríos	Paraguai, Paraná, Paranaíba, Miranda, Aquidauana, Taquari, Apa y Correntes	Juruena, Teles Pires, Xingu, Araguaia, Paraguai, Piqueri y Cuiaba	Paranaíba, Aporé, Araguaia, São Marcos, Corumbá, Paranã y Maranhão	Paranoá, Preto, Santo Antônio do Descoberto y São Bartolomeu
Vegetación	Cerrado a Este, Pantano al Oeste y selva tropical al Sur	Cerrado en la mitad del este, selva amazónica al NO y pantano al Oeste	Cerrado con partes de selva tropical	Cerrado
Municipios más poblados	Campo Grande (662.534), Dourados (164.674), Corumbá (95.704), Três Lagoas (78.943)	Cerrado en la mitad del este, selva amazónica al NO y pantano al Oeste	Cuiabá (483.044), Várzea Grande (215.276), Rondonópolis (150.049), Cáceres (85.779)	Goiânia (1.090.737), Aparecida de Goiânia (335.849), Anápolis (287.666) Brasília (2.043.169)
Población				
PEA (2002)	1.053.454	1.317.595	2.611.727	1.0627.798
Tasa de Act. (2002)	61,9	60,5	61,7	62,8
Domicilios	540.761	649.217	1.334.585	508.425
Carencia habitacional (1998)	65.684	78.830	136.531	74.792

Cuadro 2.5: ***Continuación***

Indicadores	Mato Grosso do Sul	Mato Grosso	Goiás	Distrito Federal
Salud				
Mort. Infantil (por mil hab. 1999)	19,50	22,20	21,30	18,50
Médicos (por mil hab. 1999)	2,71	1,82	2,30	3,54
Camas de hospital (por mil hab. 1999)	3,50	3,40	3,90	2,50
Educación				
Matríc. Educación Primaria (2001)	466.496	598.734	1.106.272	381.078
% Pública	91,8	94,2	90,7	81,7
Matríc. Enseñanza Media (2001)	89.113	108.942	260.996	131.487
% Pública	83,1	89,2	89,4	82,4
Matríc. Enseñanza Superior (1999)	37.973	35.589	57.661	56.289
% Pública	31	45,3	39,2	30,1
Analfabetismo (2002)	10,3%	11,2%	11,7%	5,5%
Economía				
Agricultura (2001)	Caña de azúcar, soja, maíz, mandioca, arroz, algodón, trigo, feijão y naranja.	Caña de azúcar, soja, arroz, maíz, algodón, feijão, mandioca y naranja.	Caña de azúcar, soja, maíz, tomate, arroz,algodón, mandioca y feijão.	Maíz, soja, feijão, tomate y naranja.
Pecuaria (1999)	Bovinos, aves, cerdos y ovinos.	Bovinos, aves, cerdos y ovinos.	Aves, bovinos, cerdos y ovinos.	Aves, bovinos y cerdos.
Minerales (1999)	Hierro y manganeso.	Calcáreo, diamante y oro.	Roca fosfática, amianto, oro y plata	S/i
Indústria	Alimenticia, cementera y extracción de minerales.	Metalúrgica y alimenticia.	Química, alimenticia, metalúrgica y extracción de minerales no-metálicos.	Gráfica, construcción civil y de transformación
Exportaciones (2000)	Soja y derivados (41%), carne bovina (19%), hierro y manganeso (9%), carne de pollo y de cerdo (9%) y madera (5%).	Soja y derivados (82%), madera (7%), carne bovina y derivados (5%).	Soja y derivados (61%), hierro fundido (10%), oro (9%) y carne vacuna (7%).	Combustibles para aviones (29%) y productos con piedras preciosa (21%).
Importaciones (2000)	Gas natural (69%); bovinos (13%) y fertilizantes (6%).	Fertilizante (51%), generadores y turbinas (15%), productos de hierro y acero(7%).	Automóviles (25%), fertilizantes (14%), aceites y aceitunas (13%) y alimentos (8%).	Medicamentos (60%).

Fuente: IIE en base a www.portalbrasil.eti.br.

Actualmente, más del 80% de la población de cada estado es urbana, dándose este fenómeno, no solo por el éxodo rural, sino por las migraciones de otros estados, comentadas anteriormente.

En cuanto a los indicadores sociales, esta región presenta similitudes derivadas de la implementación de políticas de interiorización del desarrollo, de traslado de la capital del país y de integración llevadas a cabo durante el siglo XX. El éxito de estas políticas, determinó que el desempeño de la región en términos de algunos indicadores mejorase. La región presenta menores tasas de mortalidad infantil que la media del país. Sus tasas de analfabetismo son débilmente inferiores y las tasas de actividad son mayores a la media nacional , lo cual se traduce en una creciente fuerza laboral y un potencial mercado consumidor.

Con respecto a su composición económica, ésta región crece a un ritmo semejante al del país, mientras que los indicadores avalan la presencia de la agroindustria como el sector de mayor crecimiento, siendo una de las regiones productoras de sorgo, algodón en pluma, girasol, caña de azúcar y soja más importantes del país. Más específicamente, Mato Grosso es el principal productor de grano de soja del país, estimándose una cosecha de casi 14 millones de toneladas para el año 2002/03.

Las industrias locales pertenecen al sector alimenticio, a frigoríficos y a mataderos. La Región Centro-Oeste posee el mayor rebaño bovino del país, con más de 56 millones de cabezas, ubicado principalmente en Mato Grosso do Sul.

Por último, el Cuadro 2.6 presenta a la Región Central de Chile, compuesta por la Cuarta, Quinta y Sexta Región, junto con el área Metropolitana.

Como se mencionó anteriormente, otras regiones argentinas y de países vecinos, como así también países en su conjunto como Bolivia, Paraguay y Uruguay, podrían sumarse al núcleo compuesto por las tres regiones antes descriptas. Una de esas regiones que se destaca por su significancia económica es la región Sur de Brasil y Uruguay, de estrecha relación comercial con el litoral argentino, espacialmente con Entre Ríos. Las principales características de esa región se exponen en el Cuadro 2.7.

De acuerdo a los distintos indicadores, los estados de la Región Sur de Brasil se hallan más densamente poblados y tienen mayores tasas de crecimiento demográfico que Uruguay, sin embargo, este último país muestra una mayor esperanza de vida y menor analfabetismo, lo cual le otorga a sus habitantes una mejor calidad de vida.

En términos de PBI, en los estados brasileños la participación del sector agropecuario es, en promedio, un 37 % superior a la participación de este sector en Uruguay, mientras que en el sector de servicios, ocurre lo contrario, y el producto generado por el sector es un 45% superior a lo generado en promedio en la Región Sur de Brasil. Estas diferencias en el PBI se traducen en excelentes posibilidades de intercambio comercial y de servicios dada la cercanía entre ambos socios.

2.2. Los aspectos físicos y comerciales de la integración

Planteada como ejemplo de alianzas inter regionales la vinculación entre las regiones Centro (Argentina), Central (Chile) y Centro-Oeste (Brasil), es necesario abordar cuáles serán los ejes físicos de la integración.

Cuadro 2.6: Región Central de Chile - Principales datos socioeconómicos por jurisdicciones

Indicadores	Cuarta Región	Quinta Región	Sexta Región	Región Metropolitana
Capital	La Serena	Valparaiso	Rancagua	Santiago
Área(km2)	40.656	16.396	16.387	15.403
Clima	Árido, desértico y estepa.	Estepa y tundra de alta montaña.	Templado cálido	Templado cálido y formas más rigurosas según la altitud.
Población (2002)	600.363	1.542.492	773.950	6.038.974
Densidad (hab./km2, 2001)	12,4	84,4	42,5	341,4
Tasa anual de Crecim. Demogr.	1,7 %	1,1 %	1,1 %	1,4 %
Población urbana (2002)	79,2 %	91,1 %	71,1 %	97,0 %
Tasa de Analfabetismo (2001)	4,1%			
Esperanza de vida	76,1	76,1	76,1	76,1
Composición del PBI	Agricultura, pesca, minería y turismo.	Tabaco, conservas, automotriz, cemento, Yacimientos de cobre y actividades portuarias.	Sector silvoagropecuario, minero, comercio e industria manufacturera	Núcleo administrativo, industrial, comercial, financiero y cultural.

Fuente: IIE en base a Instituto Nacional de Estadísticas de Chile.

Cuadro 2.7: Región Sur de Brasil y Uruguay – Composición y principales indicadores

Indicadores	Paraná	Río Grande do Sul	Santa Catarina	Uruguay
Capital	Curitiba	Porto Alegre	Florianópolis	Montevideo
Área (km2)	199.281	281.734	95.285	176.216
Clima	Subtropical	Subtropical	Subtropical	Templado y moderado
Población	9.563.458	10.187.798	5.356.360	3.380.177
Densidad (hab./km2, 2001)	48,0	36,2	56.2	18,9
Tasa anual de Crecimiento Demográfico	1,4 %	1,2 %	1,9 %	0,7 %
Población urbana (2000)	81,4 %	81,6 %	78,7 %	91 %
Tasa de Analfabetismo (2000)	8,6 %	6,1 %	5,7 %	2,4 %
Esperanza de Vida	68,1	75,3		
Part. en el PBI nacional (2000)	6 %	7,7 %	3,8 %	
Composición del PBI				
Agropecuario	14,1 %	13,3 %	13,9 %	10 %
Industrial	39,7 %	37,5 %	46,6 %	25 %
Servicios	46,2 %	49,2 %	39.5% (1999).	65 %
PBI per capita	6.882R$ (2000)	8.341 R$ (2000)	7.902 R$ (2000)	5.710 U$S (2001)

Fuente: IIE en base a www.portalbrasil.eti.com y www.latin-focus.com

Sin lugar a dudas entre las regiones Centro y Centro-Oeste la Hidrovía Paraná-Paraguay, constituye el medio articulador naciendo en Corumbá (Mato Grosso) y concluyendo en el Puerto de Nueva Palmira (Uruguay), recorre más de 3.440 km. , y representa no sólo un medio para la circulación de las mercaderías entre las dos regiones, sino un vinculo estratégico fundamental con la economía mundial, es decir, uno de los factores que más contribuye a la lógica y a los lazos globales de los que habla Ohmae (op. cit.).

En el caso de las Regiones Centro y Central, el eje de la articulación de actividades económicas, sociales y culturales lo constituiría el Ferrocarril Trasandino Central (FTAC), un proyecto que no concluye con la simple reactivación y posterior vinculación de las redes ferroviarias argentina y chilena, sino que permite articular una red multimodal que conecta vías terrestres, ferroviarias y fluviales. Por la importancia que revisten en el marco de la propuesta inter regional tanto el FTAC como la Hidrovía, ambos corredores se desarrollan en detalle en el capítulo 3.

Analizados los ejes de integración física con las regiones Centro-Oeste en Brasil y Central en Chile, resta ahora plantear la integración en el terreno comercial. Esto responde a que no se puede pensar en integrar a través de nueva y mejor infraestructura, si luego la misma no va a ser aprovechada para canalizar nuevos o mayores flujos de mercancías, como tampoco se puede pensar en incrementar el comercio interregional sin contar con adecuadas vías de comunicación. Así se advierte la estrecha vinculación entre infraestructura y comercio, que requiere avances en ambos sentidos para tornar exitoso un proceso de alianzas interregionales como el propuesto en esta edición del Balance.

Presentando las cifras de comercio desde un ámbito macroeconómico, se puede advertir que si bien el comercio intra latinoamericano tuvo una contracción del 8% durante 2002 (debido a las dificultades económicas de algunos países), la División de Desarrollo Económico de la CEPAL estima una leve recuperación para el 2003 gracias a la actividad del MERCOSUR y Chile, aunque con un desempeño menos optimista para la Comunidad Andina.

Asimismo, la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) afirma que el comercio entre los países miembros[4] se incrementó en un 5% durante el primer semestre de 2003, alcanzando la suma de u$s19.500 millones. En este contexto el MERCOSUR mejoró su desempeño con respecto al primer semestre de 2002, con un aumento del 16% del comercio entre sus miembros, quienes registraron transacciones por u$s5.870 millones en los seis primeros meses del 2003. El informe de ALADI también señala un aumento de u$s500 millones en el comercio bilateral del bloque con Chile y México, que representa un crecimiento del 22% con cada país.

El crecimiento del proceso de integración comercial descripto se ve facilitado por la promoción del comercio intraindustrial, entendido como la exportación e importación de productos pertenecientes a la misma industria, comercio en el cual el flujo entre Argentina y Brasil es el más significativo de toda América Latina.

La mayor participación en el comercio intraindustrial es atribuida a los sectores de maquinaria y equipo de transporte, artículos manufacturados diversos, y productos químicos. Asimismo, la totalidad de los países latinoamericanos, con la excepción de México, presentan mayor comercio intraindustrial con países de la región que con el resto del mundo, lo cual demuestra la potencialidad de estimular los ahorros por economías de escala y sinergias en la producción industrial.

La balanza comercial en la región está íntimamente ligada a la especialización de las economías en ciertas actividades responsables de la mayor proporción del comercio exterior total. Así,

4 ALADI está conformado por Chile, Cuba, México, los países de la CAN (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela) y los miembros del MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay).

Cuadro 2.8: Estructura de las exportaciones intrarregionales por circuito de comercio. Año 2002 y 2003 – Primeros semestres.

CIRCUITO	En millones de dólares		% del comercio total intrarregional	
	2002	2003	2002	2003
Intra - CAN	2.586	2.343	14,9%	12,8%
Intra - Mercosur	5.087	5.870	29,2%	32,2%
CAN - Mercosur	2.555	2.069	14,7%	11,3%
CAN - Chile	942	968	5,4%	5,3%
Mercosur - Chile	2.566	3.147	14,7%	17,2%
CAN - México	1.234	1.002	7,1%	5,5%
Mercosur - México	1.678	2.059	9,6%	11,3%
Chile - México	580	589	3,3%	3,2%
Cuba - Resto de ALADI	184	197	1,1%	1,1%
Total	17.412	18.244	100%	100%

Fuente: IIE en base a Secretaría General de la ALADI – Datos 2003 estimados.

la producción de bienes transables en Argentina, Brasil y Chile se encuentra especializada en productos primarios, sin un alto valor agregado. Estas exportaciones concentradas en cereales, carnes, metales, petróleo crudo, cueros y productos agropecuarios, conforman una estructura de exportaciones bastante vulnerable, caracterizada por actividades económicas que insumen baja inversión en Investigación y Desarrollo, que ligan la competitividad a los precios internacionales y a las cantidades colocadas.

México, por el contrario, ha podido en las últimas décadas, especializarse en productos con mayor complejidad, como vehículos, artículos de electrónica y equipos de computadoras, junto a su estructura tradicional de petróleo, textiles y muebles. Gracias a la constante inversión en Investigación y Desarrollo, la competitividad de las exportaciones mexicanas se basa, cada vez en mayor cuantía, en la diferenciación de sus productos, asemejándose su estructura de exportaciones a la de países europeos o a la de sus socios comerciales en el NAFTA.

Costa Rica constituye otro claro ejemplo de transformación de la estructura exportadora de un país que dependía exclusivamente de sus recursos naturales. Actualmente, sus exportaciones están mayoritariamente constituidas por microprocesadores de computadoras y equipos médicos, conversión que fue posible gracias a su oferta de mano de obra altamente calificada y estabilidad institucional.

En función de esto es que Argentina, y puntualmente la Región Centro, debería encontrar entonces la forma de revertir esta tendencia a la exportación de bienes homogéneos, apuntando a la diferenciación del producto, al agregado de valor y a mercados no tradicionales de creciente poder adquisitivo. En este sentido, la conformación formal de clusters[5] que permitan a las empresas integrar su cadena productiva, sería el paso inicial para añadir valor a las exportaciones.

De esta forma, la conformación de clusters brindaría ventajas competitivas a sectores que de forma individual no conseguirían los resultados que la red productiva propicia. A su vez, resulta erróneo considerar que la integración de la cadena productiva a escala regional está ceñida al óptimo desempeño previo del sector como paso preliminar a la coordinación de recursos. Por el contrario, la conformación de enclaves productivos que trascienda las fronteras nacionales en vías de mejorar las condiciones de negociación sectorial, podría agilizar el proceso de recuperación de la actividad y permitir retornar a la senda del crecimiento sustentable apoyándose en un aumento en la competitividad.

5 Una extensa descripción teórica de los mismos se puede encontrar en El Balance de la Economía edición 2000.

A nivel mundial, el agrupamiento de empresas de actividades vinculadas para aprovechar las ventajas de la asociatividad ha tenido un centenar de experiencias exitosas, logrando desarrollar áreas geográficas deprimidas, a partir del accionar empresario colectivo. Se pueden citar la industria francesa del vino, la tecnología electrónica japonesa, la industria automotriz alemana o los servicios financieros ingleses, entre tantos casos de áreas geográficas especializadas en una actividad, acorde a los recursos y competencias que posee.

El caso más paradigmático es, sin dudas, el de Silicon Valley (California - Estados Unidos), que logró en pocos años posicionarse como el referente mundial en producción de software y tecnología de la información. A partir de una figura civil llamada Joint Venture: Silicon Valley, se logró el liderazgo y la participación necesaria para coordinar esfuerzos. De esta forma, las empresas alcanzaron mayor grado de especialización a partir de la tercerización de actividades secundarias, contando con el soporte de una vasta red de proveedores y empresas relacionadas.

Esto demuestra que se torna indispensable contar con el apoyo de instituciones gubernamentales, civiles y educativas, que faciliten e impulsen el desarrollo del cluster. En el caso de Austin (Texas – Estados Unidos), la radicación de empresas como IBM, Motorola, 3M, Dell Computer, entre varias otras, se concretó por el esfuerzo conjunto del gobierno y la universidad de Texas. Esto permitió crear un clima propicio para la innovación tecnológica y científica, desarrollando incubadoras y planes para atraer nuevas empresas, a la vez que se adaptaron los programas académicos para proporcionar una apropiada capacitación.

Según una de las Agencias de Desarrollo Escocesas, los cluster son una mezcla de ciencia, mercado, competitividad e inversión en Investigación y Desarrollo, y de arte, aludiendo a los actores facilitadores y a las relaciones entre los mismos. Este organismo es responsable de propiciar el impulso a dos clusters tan disímiles en esa región, como el de biotecnología y el de alimentos y bebidas. El primero cuenta con 69 compañías, 135 organizaciones de apoyo y suministro, 37 instituciones académicas y de investigación y 90 empresas fabricantes de instrumentos médicos, además de numerosas firmas legales y financieras especializadas. El segundo, por su parte, cuenta con alrededor de 1.800 firmas relacionadas a la producción de alimentos y bebidas, de las cuales un 70% emplea a menos de 50 personas. Esta experiencia testigo comprueba que la conformación de un cluster no implica la presencia de grandes empresas o la exclusiva especialización en actividades de alto valor agregado.

Hasta aquí, todos los enclaves productivos expuestos se ciñen a un país, sin embargo, es frecuentemente encontrar ejemplos que trascienden las barreras de un Estado, para integrar regiones transnacionales, que comparten recursos y características productivas.

El triángulo de economías asiáticas, ha logrado grandes flujos de inversión extranjera directa, desde que las economías de China, Hong Kong y Taiwan iniciaron su proceso de integración regional. Para ello, China creó zonas económicas especiales próximas a sus socios comerciales, de las cuales hoy existen alrededor de 400, donde se otorgan beneficios especiales a inversores provenientes de los países socios, como acceso a los mercados de bienes y servicios en igualdad de condiciones respecto a las empresas locales. Hong Kong, por su parte, realizó grandes inversiones en rutas, puertos y ferrovías, a fin de optimizar la distribución física internacional, facilitando la integración de la región.

Según la escuela de negocios suiza IMD, la política de cluster en la costa oriental de China, permitirá que la zona constituya uno de los mayores centros manufactureros del mundo, con una fuerza de trabajo potencial de 737 millones de personas y crecientes flujos de Inversión Extranjera Directa (IED). En 2001 recibió 44 mil millones de dólares en IED, aumentando el flujo en un 20% en el 2002.

Otros ejemplos en la República de China son las provincias del noreste, que comenzaron a trabajar en forma conjunta con regiones rusas, surcoreanas y japonesas en pos del desarrollo socioeconómico del área[6].

Nuestra región contiene buenos ejemplos de potenciales enclaves productivos, los cuales requieren una mejor coordinación de esfuerzos. Puntualmente en el caso de las regiones Centro y Centro-Oeste, los nexos a plantear entre ellas residen en sus economías fuertemente orientadas al desarrollo agrícola -debido a sus ventajas competitivas en cuanto a la calidad de sus tierras- y agroindustrial, que fue apuntalado con importantes transformaciones tecnológicas y reformas estructurales en los últimos años, lo cual las ha posicionado como regiones estrechamente conectadas a la economía mundial, capaces de atraer capitales y con infraestructuras productivas en constante desarrollo.

En cuanto al desarrollo agrícola, en los últimos años se evidenció una dedicación creciente al cultivo de soja, tanto en la Región Centro como en la Centro-Oeste, las cuales aportan en la actualidad más del 60% y 40% respectivamente sobre los totales producidos en cada país. Asimismo, contribuyen con elevados porcentajes en la industrialización de este grano, particularmente la Región Centro en Argentina (ver capítulo 4).

Por supuesto que la integración a través de los sectores primarios y agroindustriales, como el complejo oleaginoso, es el punto de partida para comenzar a pensar en el agregado de valor a la exportación de dichos productos. Aquí es donde el trabajo en cluster podrá dar sus mayores frutos, pensando por ejemplo en las harinas proteicas de soja como materia prima del sector porcino y piscícola, en el desarrollo de un sector de maquinaria agrícola competitivo, como así también otras actividades vinculadas al quehacer agropecuario-agroindustrial, como ejemplo se puede traer a colación el cluster recientemente estudiado por la UBA sobre fabricación de maquinaria para la industria de la alimentación.

6 Más ejemplos pueden ser consultados en Cornago (2003), "Global paradiplomacies: subnational involvement in foreign affairs beyond the OECD".

Anexo 1: Acuerdos fronterizos de integración

A1.1. Introducción

A partir del proceso de democratización que vivió América Latina en los años ´80 y principios de los ´90, se sucedieron una serie de acciones de cooperación y de integración en zona de fronteras, impulsadas principalmente por agentes privados.

Este proceso de articulación entre provincias, estados y regiones de países limítrofes, obedeció a un número importante de factores, los cuales pueden ser agrupados en tres grandes grupos:

- la diversidad de intereses y de formulación de políticas entre gobiernos centrales y regiones o provincias locales
- la necesidad de satisfacer las demandas regionales y locales originadas en la implementación de políticas orientadas a la expansión de actividades productivas o de intereses económicos sectoriales
- estrategias para escapar al impacto de la crisis sobre las economías regionales

En muchos casos, la vinculación entre regiones de países vecinos no ha constituido aún la expresión de una estrategia de carácter regional, regulada y con suficiente planificación; pero ha probado ser un instrumento apto para encarar proyectos y acciones que aumenten las relaciones económicas y sociales entre zonas o regiones nacionales contiguas, mejorando la calidad de vida de los pobladores de estos territorios a través de la explotación conjunta de sus ventajas comparativas.

Este tipo de integración ofrece la posibilidad de potenciar la relación entre los países. La frontera, tradicionalmente concebida como un elemento restrictivo y diferenciador, se convirtió en el área de resolución de las contradicciones políticas y económicas de los países limítrofes. La misma, como articulación y contacto entre los sistemas nacionales, permite asegurar la permeabilidad a los flujos de bienes y personas, atenuar los efectos distorsivos del choque de sistemas económicos no armónicos y aumentar su capacidad para participar en los procesos de integración de la región. Además, esta activación del papel de las zonas y regiones fronterizas permite corregir desequilibrios en la distribución de los asentamientos poblacionales y de las actividades económicas.

Las provincias argentinas han configurado diversas regiones domésticas que les han permitido relacionarse con contrapartes de los Estados vecinos, proyectando con éstas, espacios de desarrollo conjunto.

A continuación se presentan distintos ejemplos de integración de frontera llevadas a cabo por regiones argentinas con sus similares de los Estados contiguos. Se exponen los casos de ZICOSUR, CRECENEA-CODESUL y ATACALAR.

A1.2. ZICOSUR: Zona de Integración del Centro Oeste de América del Sur

La Zona de Integración del Centro Oeste de América del Sur es un proyecto que agrupa a Estados, provincias y regiones de seis países sudamericanos. Las mismas son:

Argentina: Catamarca, Chaco, Corrientes, Jujuy, Formosa, La Rioja, Misiones, Salta, Santiago del Estero, Tucumán.

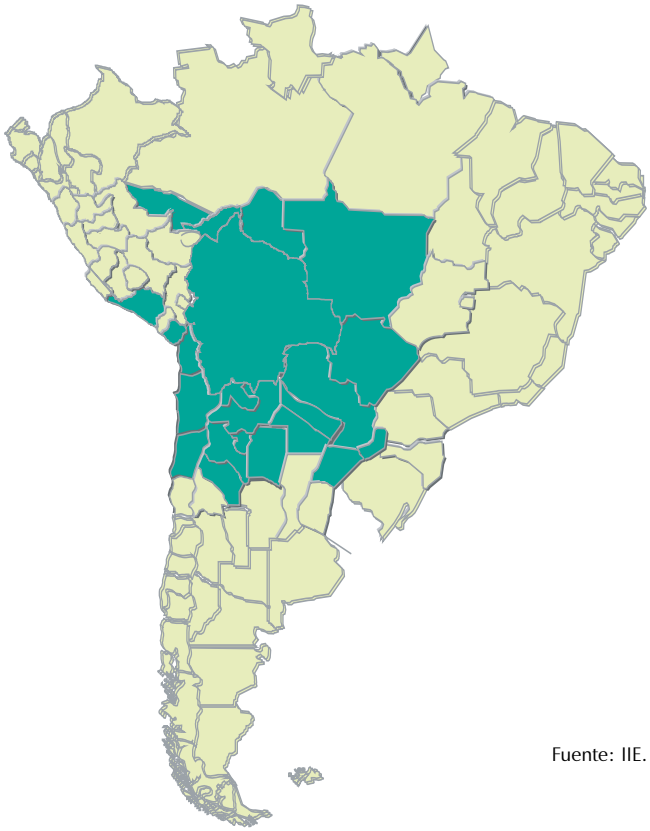
Bolivia: todo el país.

Brasil: Acre, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Rondonia.
Chile: Región I de Tarapacá, Región II de Antofagasta, Región III de Atacama.
Paraguay: todo el país.
Perú: Arequipa, Tacna.

A1.2.1. Objetivos

Este proyecto integracionista tiene como objetivo principal aunar esfuerzos para desarrollar el comercio exterior con los mercados de la Cuenca del Pacífico.

Mapa A1.1.: ZICOSUR.



Fuente: IIE.

Las regiones que integran ZICOSUR se caracterizan por sus rasgos de economías periféricas respecto a los centros económicos fundamentales del MERCOSUR, situación que las lleva a asociarse para coordinar y potenciar sus recursos, incorporando como elemento fundamental para el desarrollo interno, las relaciones comerciales con los países del Pacífico, particularmente con las economías asiáticas a partir de la intensificación de los flujos de integración bioceánica entre los puertos del Pacífico y el Atlántico.

El crecimiento económico y demográfico de los países asiáticos (conformados por el grupo de China, Taiwán, Corea del Sur, Singapur, Malasia, Tailandia e Indonesia), y las limitaciones en tierras de cultivos y recursos naturales que poseen estos países, permiten predecir que existirán fuertes presiones por abastecimiento de todo tipo de bienes. La ZICOSUR se convierte entonces en la abastecedora natural de la cuenca del Pacífico en los próximos años. Esto significa que la poten-

cialidad económica de la Zicosur como productora de materias primas y alimentarias, y las capacidades industriales y tecnológicas desarrolladas por los países asiáticos conforman un complejo potencial de mercado del Pacífico, dando lugar a un proceso de integración intercontinental.

Entre los fines del proyecto se destacan:

- Fortalecer el concepto de integración, ya que es el mecanismo adecuado para ampliar los mercados comerciales, con las consecuentes suba de la productividad, optimización de los beneficios y la utilización de un espacio común.
- Coordinar los esfuerzos productivos, de transporte y distribución para optimizar la capacidad de producción del Norte Argentino, Paraguay, Bolivia, Sud-Occidente de Brasil, Norte de Chile y Sur de Perú, especialmente a través de los Corredores Bioceánicos y aprovechando los puertos de las regiones de Chile para conducirlas hacia los mercados del Asia-Pacífico.
- Promover y facilitar los contactos entre los productores y comercializadores de la ZICOSUR con potenciales compradores internacionales, especialmente de países ribereños del Océano Pacífico.
- Canalizar y facilitar los intercambios comerciales entre esos mercados y el MERCOSUR, a través de los Corredores Bioceánicos, así como procurar la radicación de inversiones productivas y nuevas tecnologías en el área de Centro Oeste Sudamericano.

A1.2.2. Antecedentes

El proyecto ZICOSUR tiene su fundamento en los intercambios comerciales ancestrales de las regiones que lo impulsan, mantenidos durante la época de la Colonia y recreados en las últimas décadas. Institucionalmente tiene su antecedente inmediato en el Grupo Empresarial Interregional del Centro-Oeste Sudamericano (GEICOS), creado en 1977. No obstante, el proyecto ZICOSUR comienza a tomar cuerpo en 1997, y fue en 1998 cuando su validez se confirmó y reafirmó.

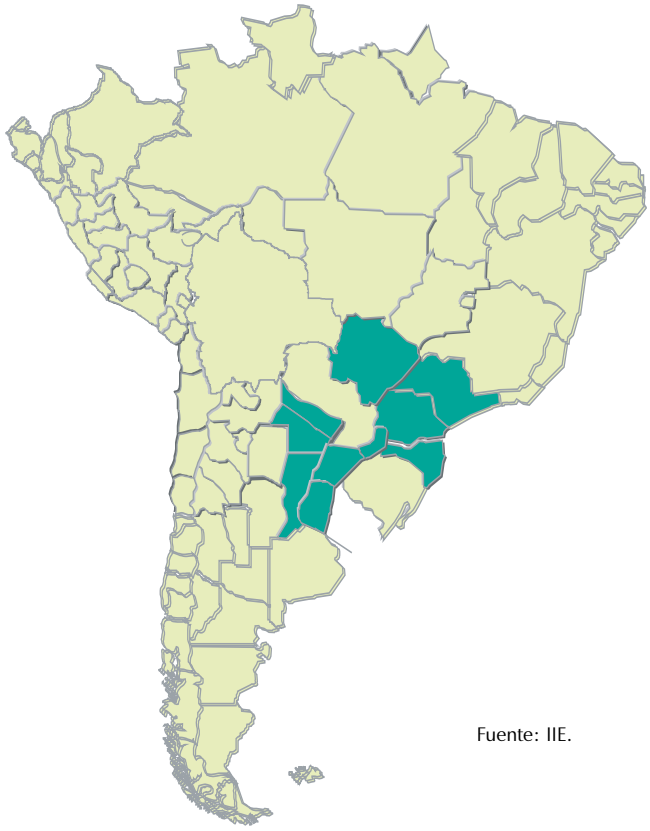
Las ventajas para Argentina al formar parte del mismo deben ubicarse espacialmente en el NOA, una unidad regional de provincias que enfrentan una problemática común. El principal problema para su desarrollo es que, debido a su mediterraneidad, están alejadas de los principales centros urbanos y puertos de embarque, ubicados en el Océano Atlántico, lo cual significa una necesidad de organizar el transporte.

La vertiginosa globalización de la economía obliga en esta región a un reacomodamiento de la configuración espacial. Este es el principal motivo por el cual las provincias toman la integración como punto de partida para una nueva visión de su espacio, para aprovecharlo lo mejor posible. La formación de un complejo económico para el comercio exterior permite a las regiones mediterráneas tener una salida hacia el Pacífico, con el especial interés de exportar a los países asiáticos sus productos agropecuarios.

A1.3. CRECENEA LITORAL – CODESUL: Comisión Regional de Comercio Exterior del Nordeste - Consejo de Desarrollo del Sur

CRECENEA LITORAL - CODESUL es un Programa de Integración y Cooperación Económica entre regiones de la República Argentina y la República Federativa del Brasil. La región está conformada por las provincias de Argentina que integran la Comisión Regional de Comercio Exterior del Nordeste Argentino (CRECENEA-LITORAL), las cuales son: Corrientes, Chaco, Entre Ríos, Formosa, Misiones y Santa Fe; y por los estados del Brasil que constituyen el CODESUL / FORUM SUL, Paraná, Río Grande Do Sul, Santa Catarina y Mato Grosso do Sul.

Mapa A1.2 CRECENEA – CODESUL



Fuente: IIE.

A1.3.1. Objetivos

El objetivo principal del acuerdo es propiciar, en el contexto de la instrumentación del Programa de Integración Económica, condiciones para el desarrollo integrado de la región de fronteras entre Argentina y Brasil y su zona de influencia. El motivo de ello es el hecho de que la frontera entre ambos países es una de las áreas donde se integran las fuerzas sociales y económicas, las que adecuadamente coordinadas pueden optimizar la utilización de recursos y favorecer el desarrollo de ambos países.

En el programa integracionista, no sólo se tienen en cuenta temas económicos, sino que también se consideran aspectos comunes a los ámbitos cultural, educativo, técnico científico, turístico, de transporte y empresarial que permitan facilitar el desarrollo integrado de la región.

Entre las metas del proyecto se destacan:

- Proponer y difundir objetivos de políticas comunes de la región orientadas hacia los mercados internacionales.
- Fomentar la integración regional de los sectores públicos y privados del área y la utilización de los mecanismos locales para la exportación e importación.
- Participar activamente del análisis de las decisiones que en materia de intercambio internacional adoptan los organismos nacionales, cuando influyen sobre los objetivos definidos para la región.

A1.3.2. Antecedentes

La Comisión Regional de Comercio Exterior del Nordeste Argentino (CRECENEA-Litoral), se constituyó en 1984, por decisión de las provincias de Corrientes, Chaco, Formosa, Misiones, Entre Ríos y Santa Fe. A partir de esa fecha, CRECENEA se fijó como una de sus directrices impulsar la integración de la región subestatal con estados del sur de Brasil y con los departamentos colindantes de Uruguay y Paraguay. Se llevaron a cabo reuniones y misiones comerciales a entidades subestatales de países limítrofes, que viabilizaron la configuración de una región binacional integrada por CRECENEA-Litoral y por los estados meridionales de Brasil: Río Grande del Sur, Paraná y Santa Catalina, nucleados éstos últimos en CODESUL-FORUM SUL. Posteriormente se incorpora Mato Grosso do Sul.

Los presidentes de Argentina y de Brasil, aprobaron en 1988, el "Protocolo regional fronterizo", que fue incorporado como Protocolo n° 23 al Acuerdo Bilateral Argentina-Brasil. Dicho Protocolo impulsó el establecimiento de Comités de Frontera, estableció los gasoductos prioritarios para la región transfronteriza y fijó un ámbito de trabajo para canalizar las inquietudes subestatales relacionadas con el Programa de Integración Comercial Argentina- Brasil.

El protocolo Regional Fronterizo Nº23 es un acuerdo marco que aspira al desarrollo integrado y equilibrado de la región de frontera, creando los Comités de Frontera y ampliando las relaciones en materia fluvial, terrestre y aérea.

Cada provincia integrante de CRECENEA ha puesto la visión más allá de sus fronteras, han organizado encuentros, misiones comerciales, ronda de negocios y visitan nuevos mercados para extraer una valiosa experiencia, provechosa para las fuerzas productivas.

A1.4. ATACALAR

ATACALAR es una macroregión que une a La Rioja, Catamarca y la Región III chilena de Atacama.

A1.4.1. Objetivos

El objetivo de la integración es constituirse como región de nexo, de paso, de un intercambio económico y comercial entre Argentina y Chile y a través de Chile con los países del Pacífico. La idea fundamental es actuar como un corredor comercial hacia los países del Pacífico.

La Rioja y Catamarca producen cifras ínfimas en comparación con la producción de provincias como Córdoba o Santa Fe; entonces un objetivo estratégico es convertirse en un lugar de paso, de tránsito y confiable, para que parte de esa producción se canalice al exterior a través de ellas, utilizando los pasos internacionales de San Francisco (Catamarca) y Pircas Negras (La Rioja), como proyecto prioritario para estrechar las relaciones chileno-argentinas

A1.4.2. Antecedentes

La región Atacalar surge por una decisión de las provincias argentinas de Catamarca y La Rioja y de la Región III chilena de Atacama, que se materializa a través de un Acta Acuerdo, suscripto el 18 de marzo de 1996. En la misma se manifiesta el objetivo de establecer una relación asociativa para definir y desarrollar la integración y complementación económica de las tres partes integrantes.

Mapa A1.3: ATACALAR

Fuente: IIE.

Anexo 2: Transferencia de recursos de la Región Centro a la Nación[1]

A2.1. Impuesto sobre los Débitos y Créditos en cuenta corriente Bancaria

Las modificaciones introducidas en el sistema financiero a fines del año 2001 y primeros meses de 2002, determinaron restricciones a las transacciones realizadas normalmente en efectivo.

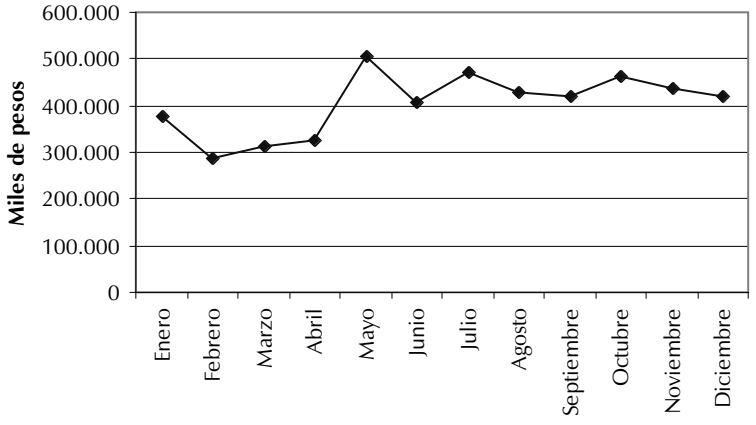
El incremento de los movimientos en Cuentas Bancarias provocó que el monto recaudado por el impuesto sobre los Débitos y Créditos, establecido en la Ley N° 25.413 (promulgada el 24 de marzo de 2001), creciera un 65,6% durante el 2002, logrando una recaudación de $ 4.857,3 millones[2] .

A pesar de que anteriormente no era un impuesto incluido en la masa coparticipable, en abril de 2002, el acuerdo fiscal entre la Nación y las Provincias determinó que el 30% del Impuesto a los Débitos y Créditos se incluiría en la coparticipación[3], y el 70% restante se destinaría al Tesoro Nacional para hacer frente a la Emergencia Pública declarada por la Ley 25.561.

Las provincias que componen la Región Centro (Córdoba, Entre Ríos y Santa Fe), aportan en su conjunto en concepto de Impuesto sobre los Débitos y Créditos en Cuenta Corriente Bancaria $ 363 millones, lo que para el 2002 representó algo más del 70% de lo recaudado por las provincias excluida la Capital Federal. Del total recaudado por la Nación, este monto representó el 7%.

Si consideramos en el análisis a la Capital Federal, es importante aclarar que en ella se incluye la Dirección Nacional de Grandes Contribuyentes, razón por la cual la recaudación asciende a $4.339,6 millones.

Gráfico A2.1: Recaudación del Impuesto a las Cuentas Corrientes - 2002



Fuente: CES en base a Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP).

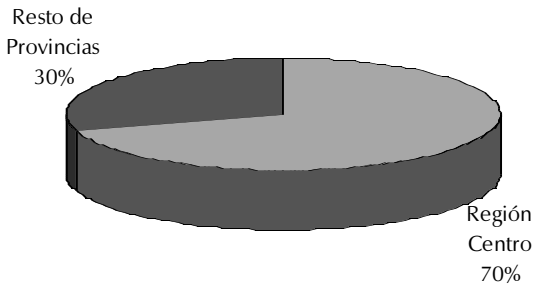
Esta puntualización adquiere relevancia porque este monto no sólo es producto de las transacciones realizadas en dicha jurisdicción sino que representa cheques librados por las grandes empresas de Córdoba, Entre Ríos y Santa Fe. De esta manera, lo recaudado por estas tres jurisdicciones es superior a las cifras que se presentarán a continuación, pero prácticamente imposible de determinar a ciencia cierta.

1 Trabajo confeccionado por el Centro de Estudios y servicios (CES) de la Bolsa de Comercio de Santa Fe. El estudio estuvo bajo la coordinación del CPN Fabio Arredondo, director del CES, quien contó con la colaboración de los pasantes Lucrecia D´Jorge y Mariano Scapin, estudiantes de la Licenciatura en Economía de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Católica de Santa Fe.

2 Dirección Nacional de Investigación y Análisis Fiscal - Subsecretaría de Ingresos Públicos. Ministerio de Economía de la Nación.

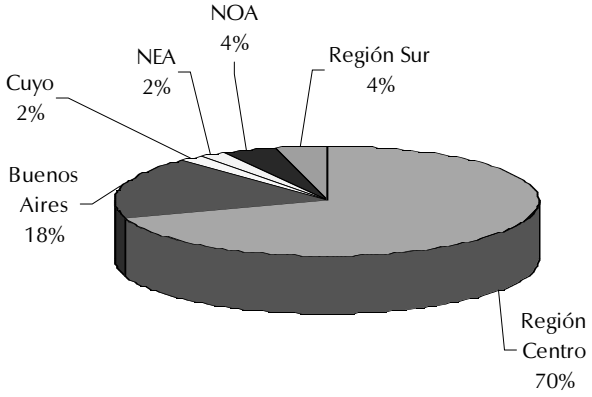
3 Diario Clarín," Las 5 claves de la discusión entre Nación y las provincias", 12 de Abril de 2002.

Gráfico A.2.2: Recaudación del Impuesto sobre Débitos y Créditos en Cuenta Corriente Bancaria (excluida Capital Federal)



Fuente: CES en base a Dirección Nacional de Investigación y Análisis Fiscal, Ministerio de Economía.

Gráfico A.2.3: Recaudación del Impuesto sobre Débitos y Créditos en Cuenta Corriente Bancaria - Total Nacional



Fuente: CES en base a Dirección Nacional de Investigación y Análisis Fiscal, Ministerio de Economía.

Analizando el conjunto de las provincias, excluida Capital Federal, se determina una recaudación de $ 518 millones en concepto de Impuesto a las Cuentas Corrientes. De esta cifra, Córdoba participó para el período 2002 con un monto cercano a los $145 millones, es decir el 28% del total para las provincias. La provincia de Santa Fe recaudó $ 198 millones en igual período, lo que representa el 38% del total de las jurisdicciones provinciales, mientras Entre Ríos contribuyó con $ 20 millones, lo que representa un 4% de los totales provinciales.

A2.2. Retenciones a las Exportaciones

A partir de la publicación de la Resolución 11/2002 del Ministerio de Economía de la Nación en el Boletín Oficial, el día 4 de marzo de 2002, entró en vigencia el régimen de retenciones a las exportaciones. El mismo establecía porcentajes de retención del 10% para una amplia gama de productos comprendidos en la Nomenclatura Común del Sur como por ejemplo, dentro de Productos Primarios, a Animales Vivos, Hortalizas y Legumbres. Esta reglamentación fue modificada por la Resolución N° 35/2002, que incrementó la alícuota al 20% para una serie de productos, dentro de los que se encuentran: Grasas y Aceites Residuos y Desperdicios de la Industria Alimentaria dentro de Manufacturas de Origen Agropecuario (MOA) las Semillas y Frutos Oleaginosos, y los Cereales dentro de los Primarios (PP).

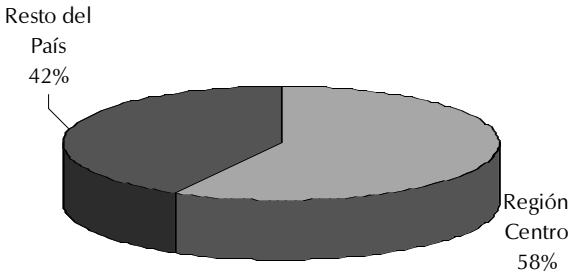
A partir de allí a través de sucesivas resoluciones (N° 690/2002, 160/2002, 307/2002 y 530/2002) se incorporaron y eliminaron algunos capítulos.

El artículo N° 4 y el 75 inc. 1° de la Constitución Nacional establecen que los derechos de exportación, al ser Renta de la Aduana Nacional, son exclusivos para la Nación y no pueden coparticiparse. Por este motivo lo recaudado en concepto de Retenciones a las Exportaciones por cada provincia constituye una transferencia neta de recursos a la Nación.

La recaudación total nacional en el año 2002 de dicho impuesto fue de $5.021,5 millones[4]. Cabe aclarar que este impuesto fue recaudado a lo largo de los últimos nueve meses del año.

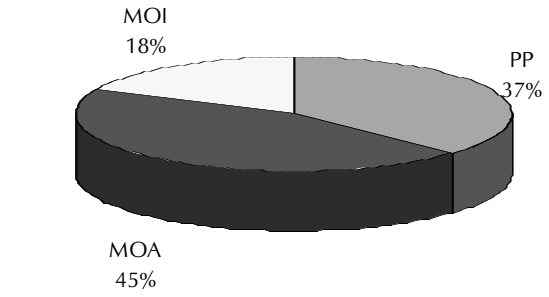
4 Dirección Nacional de Investigación y Análisis Fiscal - Subsecretaría de Ingresos Públicos. Ministerio de Economía de la Nación.

Gráfico A2.4: Recaudación de retenciones a las Exportaciones.



Fuente: CES-BCSF.

Gráfico A2.5: Exportaciones de Córdoba por grandes rubros



Fuente: CES-BCSF.

Las exportaciones de las provincias de Córdoba, Entre Ríos y Santa Fe en conjunto para el 2002 alcanzaron los U$S 8.020,1 millones. El Impuesto por Retenciones a las Exportaciones de estas jurisdicciones fue de U$S 860,76 millones, cifra que representa el 58,3% del total recaudado por la Nación. La importante participación de la Región Centro en el total recaudado por este impuesto se debe a que es una región con un perfil exportador de productos alcanzados con las alícuotas más altas del mencionado tributo.

Realizando un análisis por provincias, las exportaciones de Córdoba presentaron una composición similar a las de Santa Fe debido a que el mayor porcentaje corresponde a las Manufacturas de Origen Agropecuario (44,6%). Sin embargo, tienen una participación significativa los Productos Primarios (37%) y las Manufacturas de Origen Industrial (18%). El total exportado por esta provincia para el 2002 fue de U$S 2.795,5 millones, y lo recaudado en concepto de Retenciones a la Exportaciones fue de U$S 297,66 millones[5], lo que representa el 20% del total nacional.

En el caso de Entre Ríos, las exportaciones para 2002 alcanzaron los U$S336,4 millones. Estaban compuestas principalmente por Productos Primarios (63,61%), y dentro de estos Cereales (U$S 108 millones), Frutos y Semillas Oleaginosas ($ 66 millones) y Frutas Frescas (Cítricos) por U$S 23 millones. Lo recaudado por esta provincia en concepto de Retenciones a las Exportaciones para el 2002 fue de U$S 30,8 millones[6], lo que representa el 2,08 % del total nacional.

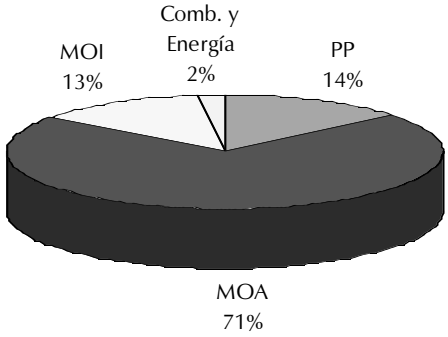
El total exportado en el 2002 por la provincia de Santa Fe fue de U$S 4.888,2 millones, compuesto principalmente por Manufacturas de Origen Agropecuario (Grasas y Aceites, y Residuos de la Industria Alimentaria). Estos productos son los que están gravados por los porcentajes mas elevados de retención (20%). Además las Oleaginosas, que representan el 10% de las exportaciones de la provincia, también están gravadas al 20%. La recaudación de la provincia de Santa Fe en concepto de Retenciones a la Exportación para 2002 asciende a U$S 532,3 millones[7]. Este valor representa el 36% de la recaudación total nacional.

A2.3. Desequilibrios en la distribución

El sistema de Coparticipación Federal de Impuestos determina que el 56,7% de lo que recauda la Nación en concepto de impuestos coparticipables se envía a las provincias, 42,3% se des-

5 Estimación del CES- BCSF en base a Gerencia de Estadísticas y Censos de la provincia de Córdoba.
6 Estimación del CES- BCSF en base a Consejo Empresario de Entre Ríos.
7 Estimación del CES- BCSF en base Ministerio de Agricultura, Ganadería, Industria y Comercio de la Provincia de Santa Fe.

Gráfico A2.6: Exportaciones de Santa Fe por grandes rubros



Fuente: CES-BCSF.

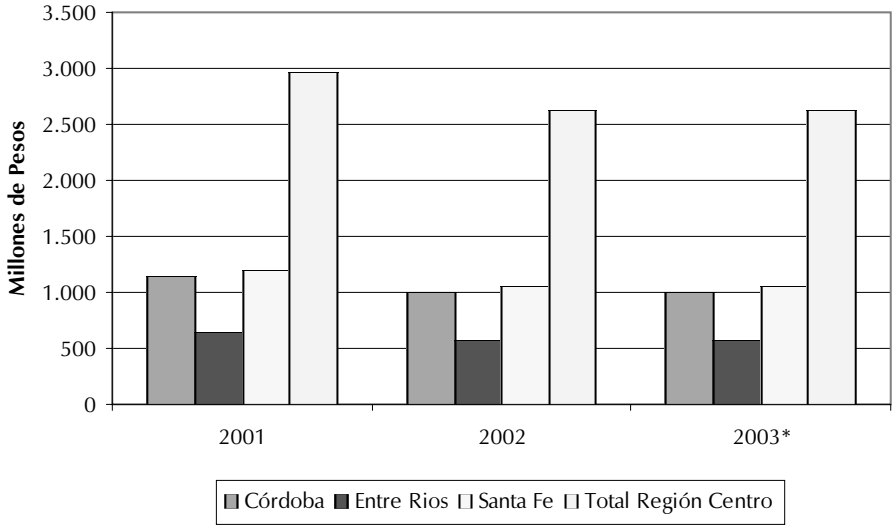
tina al Tesoro Nacional y el 1% restante al Ministerio del Interior (Aportes del Tesoro Nacional a las Provincias). Además de los montos coparticipables, la Nación retiene el 15% para atender el pago de obligaciones previsionales nacionales y otros gastos operativos, y $ 45,8 millones mensuales para ser distribuidos entre los estados provinciales. Según la Ley N° 24.130, este último monto se destina al Fondo Compensador de desequilibrios fiscales provinciales. Por este concepto la provincia de Entre Ríos recibe $ 1.800.000, mientras que Córdoba y Santa Fe reciben $500.000.

Cabe destacar que hasta Agosto de 2002 esta distribución estuvo regida por la Ley Nº 25.400 de Compromiso Federal, y desde Septiembre de 2002 hasta la fecha por la Ley Nº 25.570 de Acuerdo Nación – Provincias.

Del total de la recaudación de impuestos coparticipados para el 2002, el monto que se destina de acuerdo a lo establecido en la Ley N° 23.548 fue de $ 22.873,34 millones. Bienes personales incluyen, además, la suma de $ 490,77 millones. En concepto del Sistema Nacional de Seguridad Social y del Fondo Compensador de Desequilibrios Fiscales Provinciales se retuvieron en el ámbito nacional $ 3.980,6 millones, lo que indica que las provincias recibieron un total de $11.118,38[8] millones, el Tesoro Nacional $ 7.799,92 millones y el Ministerio del Interior $193,84 millones[9].

La Región Centro recibió en el 2002 $ 2.633,38 millones, contra $ 2.968,4 millones del 2001, lo que implica una caída del 11,28% en la comparación interanual. En el año 2003 la tendencia se revierte, alcanzándose para Agosto del corriente año los $2.616,9 millones.

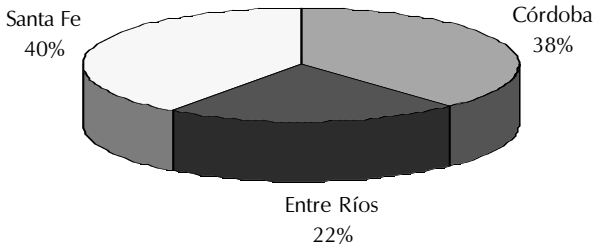
Gráfico A2.7: Comparación de la Coparticipación de la Región Centro por Provincias



Nota:* El año 2003 incluye hasta el mes de Septiembre inclusive.
Fuente: CES en base a Ministerio de Economía.

8 Este monto no incluye partidas que recibieron las provincias en concepto de transferencias especiales y/o fondos compensadores por diferencias en los giros mensuales; estimado en base a datos suministrados por el Ministerio de Economía.
9 Dirección Nacional de Investigación y Análisis Fiscal - Subsecretaria de Ingresos Públicos. Ministerio de Economía de la Nación.

Gráfico A2.8: Composición de la Coparticipación a la Región Centro – 2003*



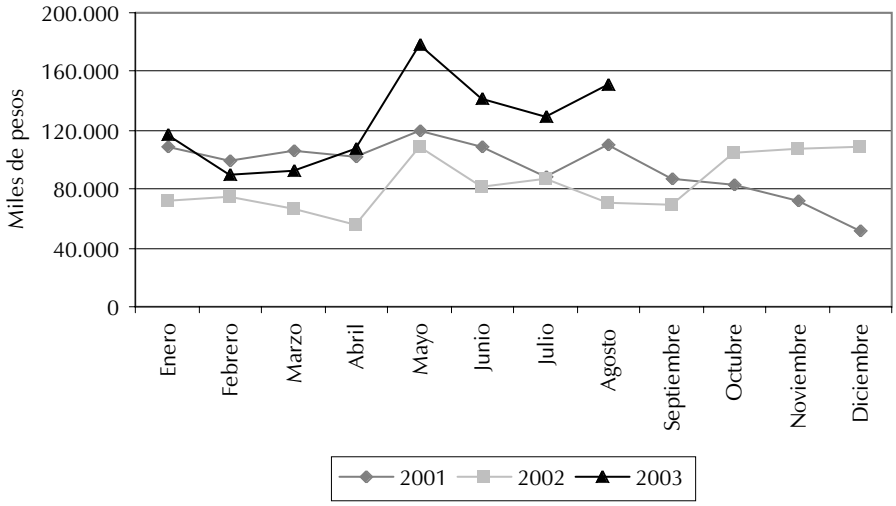
Nota: *Incluye hasta el mes de Septiembre inclusive.
Fuente: CES en base a Ministerio de Economía.

En el caso de Córdoba, los giros nacionales fueron menores durante el 2002 respecto del 2001. En el primero, se recibieron $ 1.007,8 millones de pesos[10], mientras que en el segundo $1.135,5 millones de pesos, lo que implica una caída del 11,25%. No obstante, en el año en curso esta situación mostró una gran mejoría, al punto tal que para Agosto, el monto recibido desde la Nación se aproxima a los $ 1.006,9 millones de pesos, cifra similar al total recibido durante el 2002.

Entre Ríos también ha sufrido durante el 2002 una disminución importante en la recepción de recursos girados por la Nación. En este sentido, durante el 2001 la provincia había recibido $644,3 millones, mientras que en el año 2002 recibió $ 575 millones, lo que implicó una reducción interanual del 10,75%. Durante el presente año, la masa de ingresos nominales creció considerablemente, llegando hacia el mes de Agosto a los $ 564,4 millones.

Santa Fe no fue la excepción, experimentando una reducción en la coparticipación para el 2002 en relación al 2001, pasando de $ 1.188,6 a $ 1.050,58 millones, lo que implica una caída del 11,6%. Al igual que en las otras provincias, esta tendencia se revierte durante el 2003, recibiéndose hacia Agosto $ 1.045,6 millones.

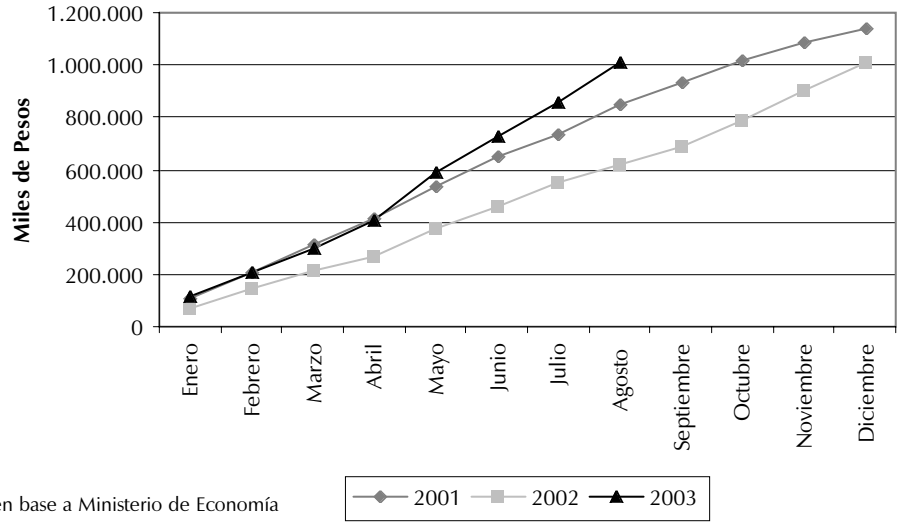
Gráfico A.2.9: Provincia de Córdoba – Evolución de la Coparticipación



Fuente: CES en base a Ministerio de Economía

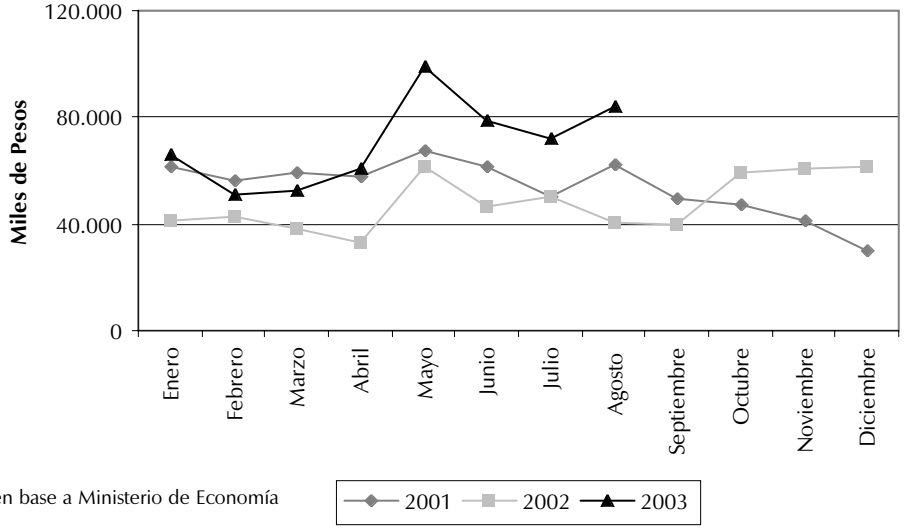
10 Dirección de Coordinación Fiscal con las Provincias, dependiente de la Secretaria de Hacienda, Ministerio de Economía de la Nación.

Gráfico A2.10: Provincia de Córdoba – Coparticipación acumulada



Fuente: CES en base a Ministerio de Economía

Gráfico A2.11: Provincia de Entre Ríos – Evolución de la Coparticipación

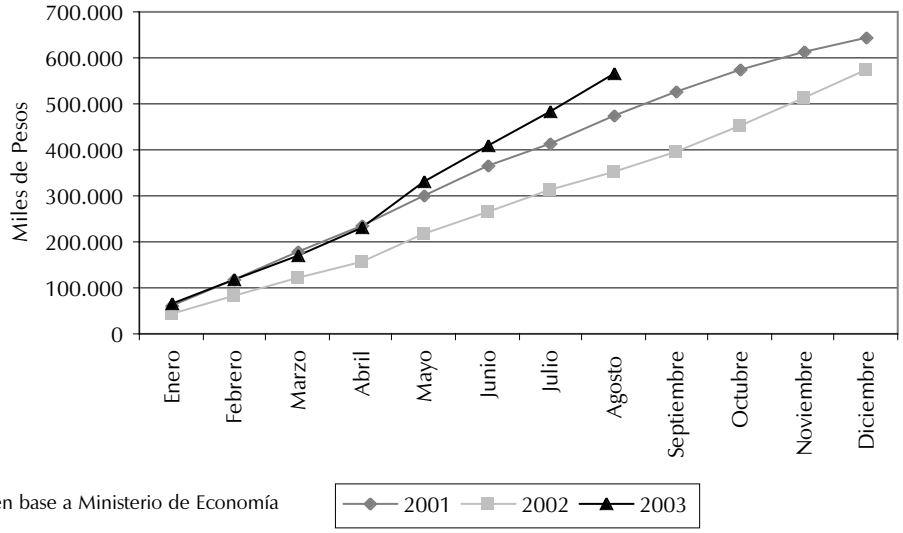


Fuente: CES en base a Ministerio de Economía

A2.3.1 Distribución por provincias

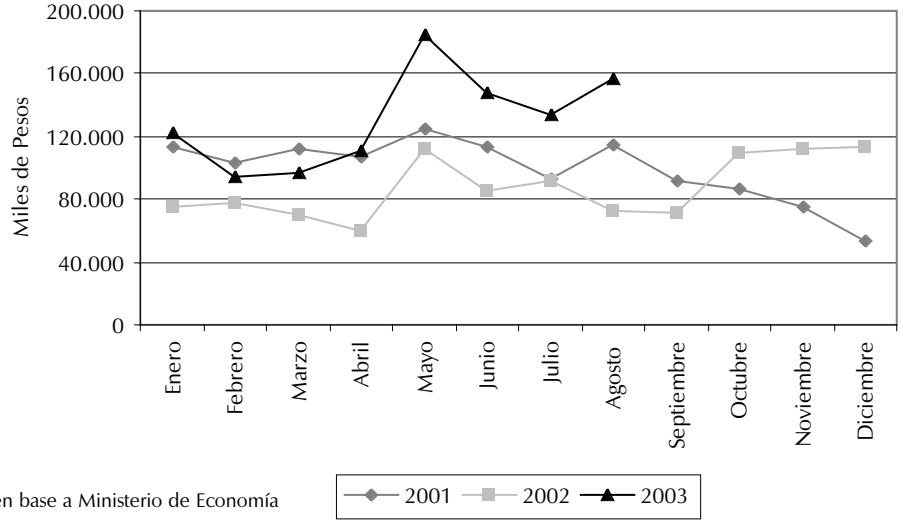
Los porcentajes de distribución de recursos para cada provincia establecidos en la Ley N°23.548 son corregidos por la asignación de fondos específicos (establecidos por la misma en el Art. 3° inc. b) que reciben algunas provincias. Tal es el caso de Buenos Aires, Chubut, Neuquén y Santa Cruz que, en concepto de Recupero del Nivel Relativo, reciben el 2% del 57,36% asignado a las provincias; y Tierra del Fuego que recibe un 0,7% adicional (ver Cuadros A2.1 y A2.2).

Gráfico A2.12: Provincia de Entre Ríos – Coparticipación acumulada



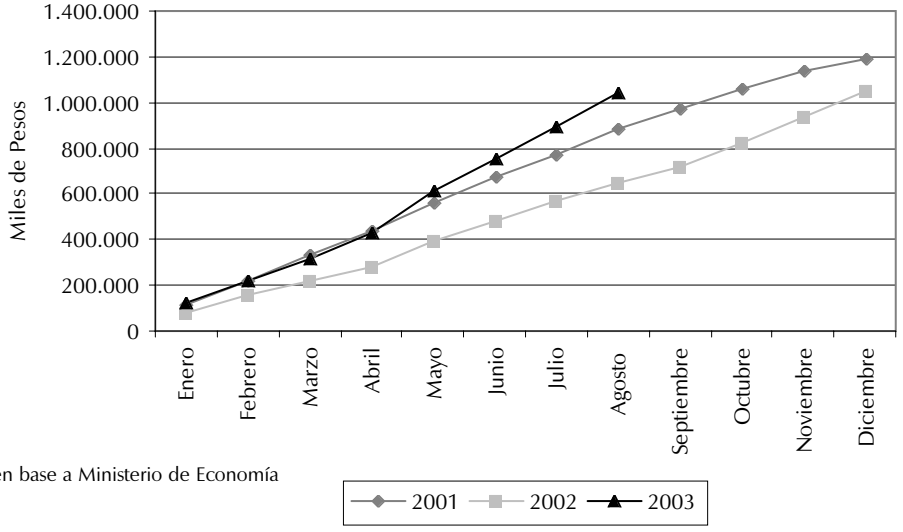
Fuente: CES en base a Ministerio de Economía

Gráfico A2.13: Provincia de Santa Fe - Evolución de la Coparticipación



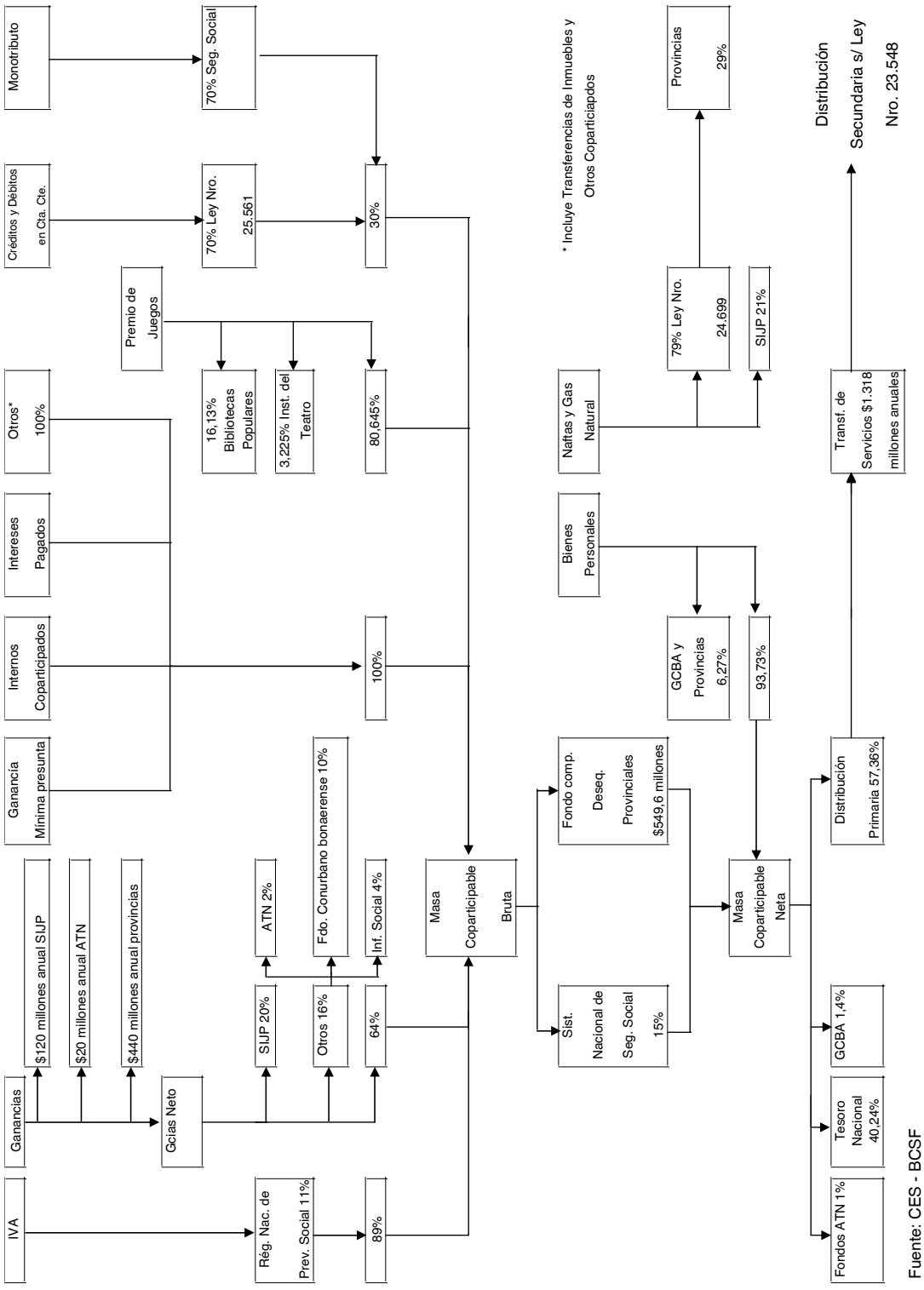
Fuente: CES en base a Ministerio de Economía

Gráfico A2.14: Provincia de Santa Fe - Coparticipación acumulada



Fuente: CES en base a Ministerio de Economía

Cuadro A.2.2. Esquema General de Distribución de Recursos Coparticipables



Fuente: CES - BCSF

Cuadro A.2.1: Fondos coparticipados - Participación por provincia

Provincia	Porcentaje de Asignación
Buenos Aires	21,73%
Catamarca	2,73%
Córdoba	8,79%
Corrientes	3,68%
Chaco	4,94%
Chubut	1,56%
Entre Ríos	4,83%
Formosa	3,60%
Jujuy	2,81%
La Pampa	1,86%
La Rioja	2,05%
Mendoza	4,13%
Misiones	3,27%
Neuquén	1,72%
Río Negro	2,50%
Salta	3,79%
San Juan	3,34%
San Luis	2,26%
Santa Cruz	1,56%
Santa Fe	8,84%
Santiago del Estero	4,09%
Tucumán	4,71%
Tierra del Fuego	1,22%

Fuente: CES - BCSF en base a Ministerio de hacienda de la provincia de Santa Fe.

A2.4. No Ajuste por Inflación

Un tema que resultó conflictivo fue el no ajuste por inflación en el Impuesto a las Ganancias. Para el año 2003 se considera que se pagará un 20% más ya que los activos se encuentran sobrevaluados. El monto extra de recaudación se ubicaría en torno a los $3.200 millones[11].

En particular, la provincia de Santa Fe se encuentra profundamente afectada por este fenómeno. El Sector Agropecuario aportó en el período Enero/ Diciembre 2002 $1.100 millones, debido a que genera recursos por $6.500 millones. Este último valor esta distorsionado por el efecto de la inflación, por lo que se calcula que el monto abonado en concepto de Impuesto a las Ganancias fue superior en $400 millones a lo que realmente se debería haber pagado.

Considerando que en las provincias de Córdoba y Entre Ríos el Sector Agropecuario genera un porcentaje elevado del Producto como en la provincia de Santa Fe, se puede estimar en alrededor de $900 millones el aporte en este sentido.

A2.5. Consideraciones finales

El flujo de recursos provenientes de los principales impuestos recaudados en la Región Centro y enviados a la Nación, ha aumentado considerablemente. Por Retenciones a las Exportaciones se transfieren $ 3.292,44 millones, por el Impuesto a los Débitos y Créditos $ 856 millones y por el no Ajuste por Inflación $ 900 millones.

En el caso de las retenciones, dicho monto no es coparticipable, por lo que representa una transferencia neta del sector exportador provincial al Estado Nacional. Por el lado del Impuesto a las Ganancias, a pesar de que el mismo es coparticipable, el no ajuste por inflación termina perjudicando a los ya asfixiados productores agropecuarios, y los $ 900 millones representan un aporte adicional de la Región al Tesoro Nacional. Así, son $ 5.048,44 millones los recursos transferidos desde la región.

11 Argañaraz, Nadín; " Del crecimiento nominal a otro real"; Acción por la República – Distrito Entre Ríos.

Anexo 3: Demografía

A3.1. Rasgos generales

Cualquier país del mundo que pretenda alcanzar metas en el desarrollo económico y social, necesita tener conocimiento de los datos demográficos, como por ejemplo, las tendencias de los ritmos de crecimiento, observar la presencia de consolidación de provincias o regiones como polos de atracción, el porcentaje de concentración de la población, etc. Existen interrogantes en torno a las necesidades presentes y futuras de la población en materia de vivienda, empleo, educación, salud, etc. Los censos junto a las estadísticas vitales son los que dan la respuesta. Según Naciones Unidas (1980) un censo es un operativo por medio del cual se determina el número y características de todos los habitantes de un territorio determinado en un momento dado. Junto a esta información, las estadísticas vitales (relativas a los nacimientos y las defunciones) son los insumos básicos para determinar indicadores muy utilizados para la toma de decisiones eficientes por parte de autoridades y diversos actores. Entre los indicadores mas utilizados se encuentran las tasas de mortalidad infantil, las esperanzas de vida, etc.

En el Cuadro A3.1 se muestra una evolución de la población en millones de habitantes correspondiente a las últimas seis décadas, de Argentina, Brasil, el Mercosur y todo el mundo. Las tasas de crecimiento que surgen de este cuadro para todo el período varían considerablemente según la jurisdicción considerada. Si se toma como "crecimiento medio" al valor de todo el mundo (140%), es posible advertir que Argentina tiene una tasa de crecimiento 38 puntos menos para el mismo período (112%) y por el contrario, tanto a Brasil como el Mercosur en su conjunto, le corresponde un valor superior a dicho índice, llegando en el caso de Brasil a ser 1,6 veces superior que el de Argentina.

Cuadro A3.1: Población. Argentina, Brasil, el MERCOSUR y el mundo y las participación relativa de las poblaciones de Argentina y Brasil en el MERCOSUR y en el mundo. Años 1950-2000

	Población (en millones)				Participación relativa de la población de Argentina junto a Brasil (%)	
	Argentina	Brasil	MERCOSUR*	Todo el mundo	En el mundo	En el MERCOSUR
1950	17	52	75	2520	92,0	2,7
1960	21	70	98	3020	92,9	3,0
1970	24	93	125	3691	93,6	3,2
1980	28	119	156	4430	94,2	3,3
1990	33	146	188	5254	95,2	3,4
2000	36	170	215	6057	95,8	3,4

* Comprende Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.
Fuente: IIE en base a Censos Nacionales.

1 Tasa de crecimiento: (Pt - P0)/P0 * 100.
2 Comprende Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.

Este Cuadro permite otra lectura también muy interesante: si se observa el comportamiento del porcentaje que representa la suma de los totales poblacionales de los dos países (Argentina junto a Brasil) en el Mercosur, se observa un leve aumento con el trascurso de los años, partiendo de un 92% en el año 1950 hasta llegar a casi el 4 puntos más en el año 2000. En cuanto a la relación en el mundo, el aumento también puede considerarse importante, ya que de 2.7% en el año ´50, pasa a tomar el valor 3.4 en el último ciclo del período.

A3.2. Dinámica y estructura demográfica

Los últimos operativos censales realizados en la Argentina fueron en los años 1991 y 2001, y en los países vecinos de Brasil y Chile, se realizaron en los años 1991 y 2000, y en 1992 y 2002 respectivamente. Debido a que la diferencia entre los años de realización es menor a cinco años, es posible comparar los datos resultantes, que son expuestos en el Cuadro Nº 2. En Dicho cuadro, se observan los valores correspondientes a las tres regiones de interés: la Región Centro de Argentina (RCA), la Región Centro-Oeste de Brasil (RCOB) y la Región Central de Chile (RCCH), como así también a las provincias o estados que las conforman: población total, variación intercensal, tasa de crecimiento y en la última columna, la densidad poblacional.

Según la información registrada, el crecimiento en estos paises pueden considerarse similares, con valores comprendidos entre el 11% (Argentina) y el 16% (Brasil). Sin embargo es notoria la diferencia en el crecimiento poblacional que existe entre las regiones, la RCA tiene una tasa de crecimiento porcentual en los diez años del 9.7%, mientras que la RCOB, se eleva al 23.4%, mientras que la RCCH se acerca más a la primera en menos de cinco puntos.

Cuadro A.3.2.: Población total censada. Variación absoluta, tasa de crecimiento y densidad, según país, región y provincia que conforma la región.

Argentina	1991		2001		Variación absoluta	Tasa de crecimiento	Densidad
	Población	%	Población	%			
Total País	**32.615.528**	**100.0**	**36.260.130**	**100.0**	**3.644.602**	**11.2**	**9.6**
Región Centro	**6.585.362**	**20.2**	**7.225.649**	**19.9**	**640.287**	**9.7**	**19.2**
Córdoba	2.766.683	8.5	3.066.801	8.5	300.118	10.8	18.6
Entre Ríos	1.020.257	8.6	1.158.147	3.2	137.890	13.5	14.7
Santa Fe	2.798.422	3.1	3.000.701	8.3	202.279	7.2	22.6
Brasil	**1991**		**2002**		**Variación absoluta**	**Tasa de crecimiento**	**Densidad**
	Población	**%**	**Población**	**%**			
Total País	**146.825.475**	**100**	**169.799.170**	**100**	**22.973.695**	**15.6**	**19.9**
Región Centro Oeste	**9.427.601**	**6.4**	**11.636.728**	**6,9**	**2.209.127**	**23,4**	**7,2**
Goiás	4.018.903	2.7	**5.003.228**	**2,9**	**984.325**	**24,5**	**14,7**
Mato Grosso	2.027.231	1.4	2.504.353	1.5	477.122	23.5	2.8
Mato Grosso do Sul	1.730.373	1.2	2.078.001	1.2	347.628	20.1	5.8
Distrito Federal	1.601.094	1.1	2.051.146	1.2	450.052	28.1	353.5
Chile	**1992**		**2002**		**Variación absoluta**	**Tasa de crecimiento**	**Densidad**
	Población	**%**	**Población**	**%**			
Total País	**13.348.401**	**100**	**15.116.435**	**100**	**1.768.034**	**13.2**	**20.0**
Región Central	**7.843.029**	**58.8**	**8.984.874**	**59.4**	**1.141.845**	**14.6**	**101.2**
Coquimbo	504.387	3.8	603.210	4.0	98.823	19.6	14.9
Valparaíso	1384336	10.4	1.539.852	10.2	155.516	11.2	93.9
Lib. Gral. B. O´Higgins	696.369	5.2	780.627	5.2	84.258	12.1	47.6
Metropolitana	5.257.937	39.4	6.061.185	40.1	803.248	15.3	393.5

Fuente: IIE en base a Censos Nacionales.

Cuadro A3.3: Población por grandes grupos de edad y sexo, índice de masculinidad según país, región y provincia que conforma la región.

Argentina Año 2001	Total		Menores de 15 años		De 15 a 64 años		65 años y más		IM
	Varones	Mujeres	Varones	Mujeres	Varones	Mujeres	Varones	Mujeres	
Total país	**17.659.072**	**18.601.058**	**5.202.593**	**5.045.102**	**10.999.587**	**11.425.228**	**1.456.892**	**2.130.728**	**105,3**
Región Centro	**3.513.515**	**3.712.134**	**991.673**	**962.487**	**2.208.359**	**2.280.277**	**313.483**	**469.370**	**105,7**
Córdoba	1.489.403	1.577.398	414.657	402.994	942.964	980.524	131.782	193.880	105,9
Entre Ríos	568.275	589.872	175.338	169.323	349.131	354.368	43.806	66.181	103,8
Santa Fe	1.455.837	1.544.864	401.678	390.170	916.264	945.385	137.895	209.309	106,1

Brasil Año 2000	Total		Menores de 15 años		De 15 a 64 años		65 años y más		IM
	Varones	Mujeres	Varones	Mujeres	Varones	Mujeres	Varones	Mujeres	
Total país	**83.576.015**	**86.223.155**	**25.506.918**	**24.759.204**	**53.688.522**	**55.909.426**	**4.380.575**	**5.554.525**	**103,2**
Región Centro Oeste	**5.801.005**	**5.835.723**	**1.770.822**	**1.711.243**	**3.786.798**	**3.870.436**	**243.385**	**254.044**	**100,6**
Goiás	2 492 438	2 510 790	747 030	719 715	1 631 505	1 671 069	113 903	120 006	100,7
Mato Grosso	1 287 187	1 217 166	405 916	389 965	832 420	784 494	48 851	42 707	94,6
Mato Grosso do Sul	1 040 024	1 037 977	323 767	312 593	664 347	672 858	51 910	52 526	99,8
Distrito Federal	981 356	1 069 790	294 109	288 970	658 526	742 015	28 721	38 805	109,0

Chile Año 2002	Total		Menores de 15 años		De 15 a 64 años		65 años y más		IM
	Varones	Mujeres	Varones	Mujeres	Varones	Mujeres	Varones	Mujeres	
Total país	**7.447.695**	**7.668.740**	**1.982.037**	**1.908.089**	**4.707.609**	**4.801.222**	**758.049**	**959.429**	**103,0**
Región Central	**4.379.513**	**4.605.361**	**1.150.215**	**1.142.724**	**2.786.483**	**2.905.592**	**442.815**	**557.045**	**105,2**
Coquimbo	297.157	306.053	83.352	80.730	180.995	186.874	32.810	38.449	103,0
Valparaíso	752.828	787.024	192.410	182.511	471.218	486.841	89.200	117.672	104,5
Lib. Gral. B. O´Higgins	392.335	388.292	106.684	102.606	243.775	239.948	41.876	45.738	99,0
Metropolitana	2.937.193	3.123.992	767.769	776.877	1.890.495	1.991.929	278.929	355.186	106,4

Fuente: IIE en base a Censos Nacionales.

Por otro lado, en el aporte que hace cada región al total del país también existen grandes diferencias: para la RCA este índice ronda el 20%, para la RCOB es de 7% y para la tercera, la RCCH es de casi 60%. Un hecho interesante es que estas diferencias no se perciben al observar la cantidad total habitantes, que son aproximadamente, 7.2, 11 y 8.9 millones.

Con respecto a la densidad poblacional (cantidad de habitantes por km2) cabe destacar que de las regiones analizadas, la chilena es la que tiene el mayor índice de concentración de habitantes (101 por km2) siendo el área Metropolitana la que hace la mayor contribución (su densidad es de 393 por km2). En el caso de la RCOB, a pesar de que incluye un estado con una densidad de más de 350 habitantes por km2, ella posee una densidad cercana a 7 ha. por km2.

La distribución en cuanto al sexo y a la edad de la población registrada en los últimos censos nacionales, con respecto a los grandes grupos de edad: menores de 15 años, el grupo de las personas entre 15 y 64 años y el tercer grupo es el de los más viejos, de 65 años y más se exponen en el Cuadro A3.3. De este cuadro se desprenden resultados interesantes, por ejemplo: el índice de masculinidad[3] para la RCA es de 105.7 (es decir, casi 106 mujeres por cada 100 varones) siendo similar para las provincias que la conforman, como así también semejante al de la región chilena. En el caso de la RCOB este indicador toma un valor muy cercano a 100, variando desde un máximo de 109 en el Distrito Federal, hasta el valor 94 en el Mato Grosso, este hecho puede deberse a que se trata de una zona de recepción de trabajadores masculinos.

Otro de los resultados que se desprende del Cuadro A3.3, está relacionado con la estructura etaria de la población. Los tres países tienen una estructura poblacional joven, rondando el porcentaje de menores de 15 años el 30% para todas las jurisdicciones, siendo Brasil donde se dan los mayores porcentajes (32% en el Mato Grosso).

Una de las herramientas más utilizadas en demografía son las pirámides etarias. Las pirámides representan gráficamente la estructura por sexo y edad de una población.

El Gráfico A3.1.a es la pirámide correspondiente a la región de Argentina (año 2001) y muestra una población relativamente joven con una leve baja de la natalidad en los últimos 20 años.

El envejecimiento de una población es un fenómeno prácticamente irreversible, que se tiene en cuenta para una política eficiente de la vejez, de la salud y de la previsión social de una población.

Por ello es importante el análisis del comportamiento de la parte de la población con edades mayores a los 65 años. Según los datos del Cuadro A3.3 se deduce que en la región RCA, los mayores de 65 años, representan un porcentaje que ronda el 10%, y de 6% para Brasil y el 11% para Chile.

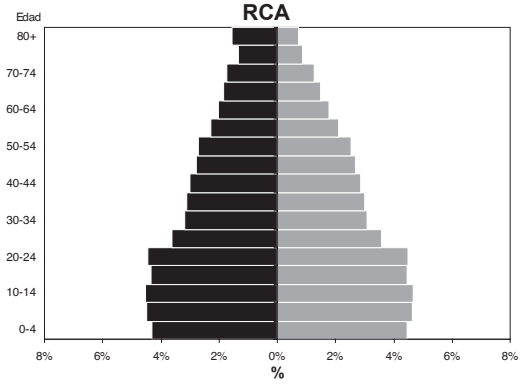
Como es posible observar, existe una notable diferencia entre las pirámides presentadas para las regiones. En el caso de Brasil (Gráfico A3.1.b) se muestra una población evidentemente joven, con un achicamiento en la base de la pirámide (edades menores de 20 años). Brasil es el país Latinoamericano que más sufre el crecimiento de la población vieja, aunque el 6% no sea una cifra alarmante, es importante notar que este porcentaje corresponde a casi 10 millones de ancianos.

La Región Central de Chile, tiene una estructura distinta a las anteriores, la reducción de la natalidades ve reflejada en los últimos 30 años, representada en la base de la pirámide, y el aporte (porcentaje) de personas mayores de los 60 años es muy importante.

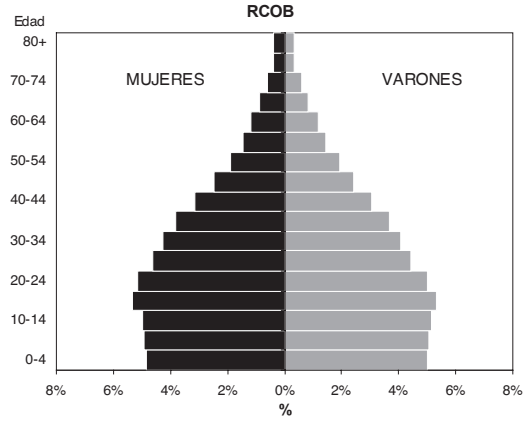
3 Índice de masculinidad: expresa la cantidad de mujeres por cada 100 varones.

Gráfico A3.1. Estructura poblacional

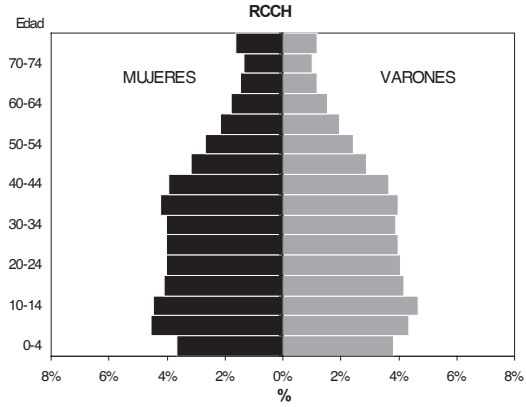
a. Región Centro de Argentina



b. Región Centro -Oeste de Brasil



c. Región Central de Chile



Fuente: IIE en base a Censos Nacionales.

La mejora en la esperanza de vida y la reducción de la natalidad, son las principales causas de estos efectos demográficos. La RCCH, es la población más envejecida de las tres regiones como se ve reflejado claramente en el Gráfico A.3.1, donde hay un claro abultamiento en la cúspide de la pirámide.

A3.3. Población urbana y rural

Otro de los aspectos que se deducen de los censos demográficos, es la distribución de la población según si se trata de población urbana (que vive en ciudades de más de dos mil habitantes) o por el contrario si se trata de población rural. En Latinoamérica la emigración desde las zonas rurales hacia las grandes ciudades, conducidos por numerosas razones es un hecho que se acentúa con el paso del tiempo, entre las causas más importantes se puede mencionar la búsqueda de oportunidades laborales o de mejoras en las condiciones de vida.

En el Cuadro A3.4 es posible observar la distribución de las poblaciones para los dos últimos censos realizados. En la gran mayoría de los casos la población urbana correspondiente a los primeros años del siglo, supera el 80%, alcanzando un valor superior al 96% en las jurisdicciones del Distrito Federal de Brasil y el área Metropolitana de Chile. De las tres regiones analizadas la RCCH, es la que tiene el máximo valor en este porcentaje superando el 92% de la población total.

En cuanto a las tasas de crecimiento de estas poblaciones (última columna del Cuadro 4) se puede observar el decrecimiento de las zonas rurales para todos los casos, y las tasas de crecimiento positivas para las áreas urbanas. Tomando el mayor valor en la región RCOB, con casi una tasa del 32% en el período considerado, para la región chilena la tasa es de 17% y para Argentina de 13%.

A3.4. La mortalidad

Una de las dimensiones de la que se ocupa la demografía es la mortalidad de una población, las defunciones contribuyen directamente en el crecimiento de la población y es una información fundamental para el cálculo de indicadores del desarrollo.

Cuadro A3.4: Población total, porcentaje de urbana y rural según país, región y provincia/estado.

Argentina	1991		2001		Tasa de crecimiento	
	Rural	Urbana	Rural	Urbana	Rural	Urbana
Total país	**4.179.418**	**28.436.110**	**3.871.038**	**32.352.909**	**-7,4**	**13,8**
Región Centro	**984.363**	**5.601.000**	**872.713**	**6.343.073**	**-11,3**	**13,2**
Córdoba	386.659	2.380.024	343.242	2.718.369	-11,2	14,2
Entre Ríos	228.573	791.685	205.003	951.796	-10,3	20,2
Santa Fe	369.131	2.429.291	324.468	2.672.908	-12,1	10,0
Brasil	**1991**		**2000**		**Tasa de crecimiento**	
	Rural	**Urbana**	**Rural**	**Urbana**	**Rural**	**Urbana**
Total país	**35.834.485**	**110.990.990**	**31.845.211**	**137.953.959**	**-11,1**	**24,3**
Región Centro Oeste	**1.714.479**	**7.663.122**	**1.543.752**	**10.092.976**	**-10,0**	**31,7**
Goiás	771.227	3.247.676	606.583	4.396.645	-21,3	35,4
Mato Grosso	542.121	1.485.110	516.627	1.987.726	-4,7	33,8
Mato Grosso do Sul	315.926	1.414.447	330.895	1.747.106	4,7	23,5
Distrito Federal	85.205	1.515.889	89.647	1.961.499	5,2	29,4
Chile	**1992**		**2002**		**Tasa de crecimiento**	
	Rural	**Urbana**	**Rural**	**Urbana**	**Rural**	**Urbana**
Total país	**2.207.996**	**11.140.405**	**2.026.322**	**13.090.113**	**-8,2**	**17,5**
Región Central	**719.729**	**7.123.300**	**680.445**	**8.304.421**	**-5,5**	**16,6**
Coquimbo	149.103	355.284	132.280	470.922	-11,3	32,5
Valparaíso	136.081	1.248.255	129.950	1.409.902	-4,5	12,9
Lib. Gral. B. O´Higgins	251.289	445.080	232.043	548.584	-7,7	23,3
Metropolitana	183.256	5.074.681	186.172	5.875.013	1,6	15,8

Fuente: IIE en base a Censos Nacionales.

En el Cuadro A3.5 se presentan las tasas de mortalidad general y mortalidad infantil (menores de un año), además se aprecian los últimos valores de esperanza de vida calculados por los distintos organismos oficiales nacionales.

Una mención especial merece la baja de la mortalidad infantil ocurrida en los últimos años en la mayoría de los países latinoamericanos, el descenso se refleja en las tasas. En Argentina en el año 1980 morían 33 niños por cada mil que nacían, mientras que en el año 2001 el nivel es de 10 por mil. Mejor aún es la situación en la que se encuentra Chile con una tasa cercana al 9 por mil. En el caso de Brasil que todavía no ha logrado bajar el nivel en la mortalidad infantil, sus tasas se acercan al 29 por mil. En general, el comportamiento del indicador en cada provincia o estado es semejante que el registrado para el total del país.

La esperanza de vida es un indicador muy utilizado en demografía, es un componente del índice de desarrollo humano y representa el número de años que se espera que viva una persona que acaba de nacer en las condiciones actuales. Cabe destacar, que las mujeres tienen una esperanza de vida mayor que la de los varones, este hecho está justificado por razones genéticas y porque los varones están más expuestos al riesgo de accidentes laborales y de tráfico, entre otros. En el caso de Argentina la diferencia es de casi 7 años, mientras que para Brasil y Chiles es de 8 y 6 años. Es importante observar que Chile cuenta con la mejor situación, puesto que el valor del indicador es el más alto. Mientras que Brasil no alcanzó la meta de los 70 años en el 2000.

Cuadro A3.5: Tasas de mortalidad general y mortalidad infantil (Neonatal[4] y Postneonatal[5]), Esperanza de vida según país y provincia/estado.

Argentina Año 2001	Mortalidad General	Mortalidad infantil			Esperanza de vida	
		Total	Neonatal	Postneonatal	Varones	Mujeres
Total país	**7,6**	**16,2**	**10,6**	**5,6**	**68,4**	**75,8**
Córdoba	7,8	16,2	11,1	5,1	69,2	76,6
Entre Ríos	7,8	14,9	10,1	4,8	68,1	75,3
Santa Fe	8,4	14,4	9,3	5,1	68,5	76,3
Brasil Año 2000	**Mortalidad General**	**Mortalidad infantil**			**Esperanza de vida**	
		Total	**Neonatal**	**Postneonatal**	**Varones**	**Mujeres**
Total país	**5,4**	**28,7**	**18,5**	**10,2**	**65,1**	**72,9**
Goiás	4,8	21,3	14,3	7,0	66,6	73,2
Mato Grosso	4,1	22,2	14,9	7,3	66,4	72,7
Mato Grosso do Sul	5,2	19,6	13,0	6,6	67,6	73,9
Distrito Federal	4,1	18,5	11,8	5,6	65,1	73,3
Chile Año 2000	**Mortalidad General**	**Mortalidad infantil**			**Esperanza de vida**	
		Total	**Neonatal**	**Postneonatal**	**Varones**	**Mujeres**
Total país	**5,2**	**8,9**	**6,3**	**2,6**	**73,0**	**79,0**
Coquimbo	5,1	10,3	6,4	3,9	…	…
Valparaíso	5.9	9,1	6,3	2,8	…	…
Lib. Gral. B. O´Higgins	5,4	10,2	5,8	4,4	…	…
Metropolitana	4,8	8,5	5,7	2,8	…	…

Fuente: IIE en base a Censos Nacionales.

4 Neonatal: ocurre entre el nacimiento y los 6 días posteriores.
5 Postneonatal: ocurre entre los 7 días y los 29 días de vida.

CAPITULO 3. La infraestructura del transporte en el Cono Sur

Las vías fluviales son vitales para poder ingresar hacia el interior de nuestro continente. Desde el tiempo Colonial, y hasta inicio del siglo, fueron los únicos accesos al continente. Estas vías han favorecido los asentamientos humanos que con el tiempo se transformaron en grandes ciudades. Con la aparición del transporte del ferrocarril y más tarde de las carreteras, se redujo fuertemente el uso de las vías navegables.

3.1. Introducción

América del Sur cuenta con tres Cuencas hidrográficas: Amazonas, Orinoco y del Río de la Plata. Éstas disponen de una excepcional red de vías fluviales (el volumen de agua de sus ríos representa casi la mitad de todos los cursos de agua del planeta), con una posibilidad de navegar 50.000 Km. interconectando las tres Cuencas (que hoy funcionan como sistemas aislados). Esto quiere decir, que en el futuro se podría partir desde el puerto Buenos Aires y llegar al Caribe, por vía fluvial. Lamentablemente, son muy pocos los estudios que se han hecho para identificar de una manera detallada y sistemática su factibilidad de implementación.

3.2. Cuenca del Plata

América del Sur cuenta con la tercera parte de las reservas mundiales de bosques, con los más grandes potenciales piscícolas, agrícolas, pecuarios; gigantescos yacimientos de minerales útiles, casi la mitad del agua de los ríos de todo el planeta y un inigualable potencial hidroeléctrico.

Concretar la unión de la gigantesca red fluvial de más de 50.000 Km. de caudalosos ríos, sería el vehículo ideal de integración de los países Latinoamericanos, contribuyendo al desarrollo sostenible de nuestros pueblos. Esto, además de incrementar el espacio económico regional y aprovechar mejor los recursos y ventajas comparativas, generaría los elementos que nos permitirían una inserción competitiva en la economía mundial.

El transporte acuático, es ideal para intercambiar grandes cantidades de mercancías, por sus ventajas económicas y ambientales.

La Cuenca del Plata es uno de los más grandes sistemas fluviales del mundo. Su superficie es de 3.100.000 km2, se extiende por los territorios de Argentina, Brasil, Bolivia, Paraguay y Uruguay. El mayor desarrollo de drenaje se produce en Brasil, donde alcanza 1.415.000 km2, a la Argentina le corresponde 920.000 km2, a Paraguay 410.000 km2, a Bolivia 205.000 km2 y a Uruguay 150.000 km2

La Cuenca del Plata se divide en:

- *Hidrovía Paraguay-Paraná*, nace en el Río Paraguay desde Cáceres, incluye el Canal Tamengo y continúa por el Paraná hasta Nueva Palmira sobre el Río Uruguay. Esta hidro-

Mapa 3.1: Las tres Cuencas de Latinoamérica

Fuente: IIE

Cuenca del Río Paraná	1.510.000 Km2
Cuenca del Río Paraguay	1.095.000 Km2
Cuenca del Río Uruguay	365.000 Km2
Cuenca propia del Río de la Plata	130.000 Km2
Cuenca total del Río de la Plata	3.100.000 Km2

vía cuenta jurídicamente, con el Acuerdo de Transporte Fluvial por la Hidrovía Paraná - Paraguay.

- *Alto Paraná,* hasta Confluencia (zona donde el Río Paraguay desemboca en el Paraná) que no integra el Acuerdo de Transporte de la HPP.

- *Hidrovía Tieté Paraná,* se encuentra en su totalidad en Brasil, hasta la desembocadura del Río Tieté en el Paraná.

- *Río Uruguay*, está regido jurídicamente, por el Estatuto del Río Uruguay que establece la Comisión Administradora del Río Uruguay (CARU) Organismo Binacional Argentino-Uruguayo. El acceso de este Río esta regido por el Acuerdo de Transporte de la HPP (se encuentra el Puerto Nueva Palmira).

- *El Río de la Plata,* está regido por el Tratado del Río de la Plata y su frente Marítimo que establece la Comisión Administradora del Río de la Plata (CARP) Organismo Binacional Argentino-Uruguayo.

3.2.1. Características de sus ríos

- *Río Paraguay:* su cuenca abarca 1.095.000 km2 (un tercio corresponde a Brasil, otro tercio a Paraguay y el resto a la Argentina y Bolivia con proporciones similares). Nace en la meseta central de Mato Grosso, Brasil y se vuelve navegable 250 Km. aguas abajo, cerca de Cáceres. Unos 30 Km. aguas abajo de Cáceres, ingresa al pantanal aluvial de Mato Grosso. En ese tramo, que corre sobre un lecho arenoso, es alimentado por varios ríos importantes, entre ellos el Cuiabá, Taquarí y Miranda. En la parte superior de la cuenca, las márgenes del río Paraguay son bajas, anegables, con una zona de expansión llamada Pantanal (un amplio lecho mayor que comprende 60.000 km2 aproximadamente, que es periódicamente cubierto por las aguas). A lo largo del Pantanal, la pendiente del río varía entre 2,0 y 2,5 cm. por Km. Entre Cáceres y Porto Conceicao la pendiente es de 6,3 cm. /Km. y entre Porto Conceicao y Corumbá, la pendiente es de 2,8 cm. /Km. El declive del terreno en esa zona es muy reducida (también el del lecho fluvial). El valor promedio de la pendiente del Paraguay entre el Pantanal y su unión con el Paraná es de 3,7 cm. por Km. aproximadamente. Aproximadamente a unos 750 Km. aguas abajo, el río Paraguay se une con el río Apa (fluye desde el este). El río Pilcomayo (que fluye desde el oeste) se une al río Paraguay cerca de Asunción, 1.850 Km. aguas abajo. Cursando el río Paraguay, en dirección sud-sudoeste a lo largo del límite Argentino-Paraguayo por unos 225 Km., hasta que recibe (desde el oeste) al tributario Bermejo. El Paraguay desemboca en el Río Paraná a unos 65 Km. aguas abajo desde la confluencia del río Bermejo, cerca de la ciudad de Corrientes.

- *Canal Tamengo:* es el principal acceso de Bolivia a la hidrovía. Ubicado al este del Departamento de Santa Cruz, Provincia de Germán Busch, es un afluente del margen derecho del Paraguay, de unos 10,5 Km. de extensión, que conecta ese río con la Laguna Cáceres. Conforma la frontera con Brasil. Los primeros 7 Km. son de soberanía compartida , los restantes 3,5 Km. desde Arroyo Concepción hasta la desembocadura en el Paraguay, son de soberanía de Brasil. La Laguna Cáceres ocupa entre 120 y 250 km2, de acuerdo a la época de estiaje o de lluvias. Aportan a esta Laguna, los canales Tuyuyú, Sicuri, Jordán Soruco y el Tamango, cuando los niveles del río Paraguay están altos. El canal cuenta con una longitud de 8.215 metros y tiene una profundidad que permite navegar a embarcaciones con 8 pies de calado, el ancho del canal es de 60 metros en rectas y 90 metros en curvas. El volumen total del dragado alcanza a 523.346 metros3.

- *Río Paraná:* es el río más importante de la cuenca, debido al gran caudal de su descarga, a la extensión de su área tributaria, la extensión de su curso y po de los diversos aspectos que caracterizan su cuenca fluvial. La superficie de la cuenca es de 1.510.000 km2 (no se incluye la subcuenca del río Paraguay, su afluente más importante). Comprende una extensión de 890.000 km2 de territorio brasilero, 565.000 km2 de territorio argentino y 55.000 km2 de territorio paraguayo. Nace en Brasil y está formado por la confluencia de los ríos Grande, Tieté, Paranponema e Iguazú. Se transforma en límite brasileño-paraguayo, argentino-paraguayo, y en el Km. 1245 confluye con el Río Paraguay. Finalmente ingresa a territorio Argentino hasta su desagüe en el Río de la Plata. Su extensión es de 2.570 km2 y si se agrega el trayecto de su afluente principal (Paranaiba), alcanza los 3.770 km2. Si nos referimos a la navegación comercial, el río se subdivide en tres sectores:

  Alto Paraná, desde el Km. 1245 hasta el Km.597, ciudad de Paraná.

  Paraná Medio, desde Km. 597 hasta el Km.420, ciudad de Rosario.

  Bajo Paraná, desde Rosario hasta su desembocadura en el delta del Río de la Plata.

- *Río Uruguay:* nace en Brasil. Se transforma en límite entre Brasil y Argentina y entre Argentina y Uruguay, confluyendo a la altura de Nueva Palmira con el Río Paraná formando el Río de la Plata. Este río, por sus características se divide en tres tramos:

  El Alto Uruguay o Uruguay Superior, que se extiende desde las nacientes hasta la Represa Salto Grande.

  Uruguay Medio, desde la Represa Salto Grande hasta Concepción del Uruguay. Tomando en cuenta la profundidad, en el trayecto Salto Grande-Colón la navegación se restringe a un calado de 6 pies aproximadamente, y en el recorrido Colón-Concepción, el cual es dragado esporádicamente, pasa de un calado de 9.5 pies a 15 pies aproximadamente.

  Bajo Uruguay o Uruguay Inferior, sigue su curso desde Concepción hasta Punta Gorda en el Km. 0, este trayecto es navegable por buques de hasta 21 pies de calado en canales que son dragados en un ancho de 100m.

La Cuenca del Uruguay es de 360.000 km2, con un caudal medio de 5.000 m3/s. Los caudales máximos son en invierno de 6.500 m3/s y el mínimo en verano es de 3.500 m3/s aproximadamente. La velocidad normal de la corriente no excede de 1 m/s, llegando a 1.8 m/s como nivel más alto. En el Bajo Uruguay, la velocidad pasa a valores absolutos de 0.25 y 1 m/s.

- *Río de la Plata:* En este río, el régimen de marea astronómica es dos pleamares de distinta amplitud y dos bajamares por día lunar. La amplitud de la marea varía desde 0.90 m en la costa Argentina a 0.20 m en la costa Uruguaya. Además de las mareas y los ingentes afluentes, influyen los factores meteorológicos, las variaciones de presión atmosférica y los vientos, este último con efectos importantes sobre la amplitud de la marea (las crecientes son originadas por los vientos SSE, ENE – SSO. Los vientos de otros sectores producen las bajas, siendo de mayor efecto los del norte). Estas situaciones tendrán su efecto en la hidrodinámica de la zona inferior del Bajo Uruguay, hasta Concepción si los valores de corrientes no son muy elevados. Se puede distinguir tres zonas principales en lo que se refiere al tráfico de buques:

  La Recalada y Estación Piloto, se encuentra a 239,1 Km. de Buenos Aires. Es una pequeña embarcación de 155 metros de eslora estacionada a la entrada del Canal Punta Indio, de color rojo y blanco, con luces intermitentes azules visibles a 12 millas. En este sector los buques deben tomar en forma obligatoria al piloto de río y continuar su marcha hacia el oeste. También suele ser utilizada como zona de espera en caso de congestionamiento del tráfico fluvial y baliza.

Mapa 3.2: Cuenca del Plata

Fuente: IIE

Zona Común y Estación Piloto, ubicada entre el Km. 37 y 57 (ciudad de la Plata) entre el paso Banco Chico y el acceso del Canal Buenos Aires y Canal Mitre. En este sector se realiza el anclaje, maniobras de embarque/desembarque del piloto de río y zona de espera en caso de congestionamiento, de buques con destino al puerto de Buenos Aires o río arriba. Aquí también, los buques, pueden reabastecer combustible por barcazas en aguas abiertas.

Zona de Completamiento, ubicada próxima a la Recalada, con calado que oscila entre 40 y 52 pies. Utilizada por buques procedentes del río Paraná (río arriba) para el completamiento de carga Top Off (transbordo de mercadería por medio de un transbordador).

3.3. Transporte Fluvial

Debido a la importancia estratégica de los puertos dentro de la Cuenca del Plata, a los costos de transporte dentro de un sistema multimodal, y al considerable aumento de los volúmenes de comercio exterior de la región, se deben tener en cuenta las ventajas que ofrece el transporte fluvial:

- Bajo costo en fletes
- Gran capacidad de salida de carga
- Facilidad de transporte de cargas indivisibles, muy voluminosas o pesadas
- Economía en combustible
- Menor deterioro del ambiente

Cuadro 3.1: Comparación entre los distintos modos de transportes

	Capacidad de Carga	**Consumo de Energía**	**Flete**	**Potencia**
	Para transportar 1600 ton.	Con un litro de Gas oil se transporta una tonelada	Tomando como índice la unidad	Con un HP se puede transportar
Vía Fluvial	1 barcaza	251 Km.	1.00	22.2 ton.
Vía Ferroviaria	40 vagones	101 Km.	1.40	7.4 ton.
Vía Carretera	80 camiones	29 Km.	3.20	1 ton.

Fuente: IIE en base a datos ALADI

Hay una gran diferencia de costos a favor del transporte fluvial en las cargas voluminosas y de bajo valor, para distancias mayores a 400 Km., Teniendo en cuenta la capacidad de carga para transportar 1.600 toneladas, por vía fluvial se necesitaría tan solo una barcaza, por ferrocarril sería necesario utilizar 40 vagones y 80 camiones si hiciera por vía carretera.

Los países desarrollados han invertido y continúan invirtiendo en Hidrovías, además de incentivar la navegación interior para economizar flete. En sus políticas de transporte prefieren:

- *Hidrovía y Ferrovía:* para transporte de grandes cantidades de cargas y largas extensiones.
- *Carreteras*: para transporte de cargas nobles o perecederos, hasta 400 Km. de distancia.

A continuación dos ejemplos de uso del transporte fluvial (ambos casos se amplían en el Anexo 1):

América del Norte: Durante la primera Guerra Mundial el transporte ferroviario y terrestre de EE.UU. sufrió el congestionamiento de cargas, por ello, los norteamericanos decidieron incentivar el uso de las hidrovías para poder evacuar la producción bélica; surgiendo en 1918 la Federal Barge Lines. En la Segunda Guerra Mundial estos problemas no se detectaron. En la actualidad, EE.UU. cuenta con una red hidroviaria compuesta por:

- *Río Missisipi* de 3.779 Km. de extensión - Cuenca de 3.256.000 km2.
- *Río Missouri* de 3.969 Km. - Cuenca de 1.370.000 Km. 2.
- *Grandes Lagos* de una superficie de 244.108 km2 - Cuenca de 752.100 km2.

Se conectan por el Canal y el Río San Lorenzo al Océano Atlántico, y por el Río Missisipi al Golfo de México, permitiendo la navegación fluvial por el interior de EEUU y Canadá, desde el Atlántico Norte al Caribe. A partir de este emprendimiento, el desarrollo de las hidrovías fue creciendo en diferentes países.

Unión Europea: También avanzó en materia hidroviaria, ya que el tráfico aéreo y el transporte por carretera es intenso y presenta congestionamientos, provocando efectos nocivos en el medio ambiente.

Cuadro 3.2: Porcentajes de contaminación de dióxido de carbono por modo de transporte en UE

	Carretera	Aéreo	Ferrocarril	Fluvial
Emisiones de CO_2	80%	11%	4%	1%

Fuente: IIE en base a Estudio de Base de Plan Maestro para el Desarrollo Sostenible

La UE considera al transporte como uno de los elementos básicos para el desarrollo del mercado interno Europeo, de allí es que surgen la política común de transporte (CTP) y la definición de las redes transeuropeas de transportes (TEN), con el objeto de crear un mercado abierto sin trabas burocráticas y restricciones cuantitativas. Además se tomaran medidas para incentivar la investigación y el desarrollo de la tecnología y la infraestructura de transporte, y para preservar el medio ambiente.

3.4. Hidrovía Paraná - Paraguay

A lo largo de la historia se han desarrollado obras de mantenimiento y mejoramiento de los ríos Paraguay y Paraná para facilitar la navegación de los convoyes de carga. Las mismas, fueron siempre emprendimientos individuales ya que no existía la coordinación de los cinco países ribereños a la Hidrovía Paraguay-Paraná (Argentina, Bolivia, Brasil, Paraguay y Uruguay).

Esta vía fluvial cuenta con 3.442 Km. de vía navegable (sin exclusas u obstáculos para navegar), 700.000 km2 de área de influencia y una población de más de 25 millones de habitantes. Se extiende desde la ciudad uruguaya Nueva Palmira, hasta Cáceres en Brasil (estado de Mato Grosso).

Se puede navegar con un calado de hasta 35 pies hasta el puerto San Martín (Santa Fe), aunque la determinante de los canales Mitre y Martín García es de 32 pies. Se continua con 22 pies hasta el puerto de Santa Fe, siguiendo por el río Paraguay con un calado que sólo permite la

Mapa 3.3: Hidrovía Paraná – Paraguay

Cuadro 3.3: Ext. de la Hidrovía Paraná-Paraguay

Brasil 1.270 Km.	890 Km. propios 48 Km. con Bolivia 332 Km. con Paraguay
Bolivia 48 Km.	48 Km. con Brasil
Paraguay 1.264 Km.	557 Km. propios 375 Km. con Argentina 332 Km. con Brasil
Argentina 1.615 Km.	1.240 Km. propios 375 Km. con Paraguay

navegación de barcazas con una profundidad de 11 pies, decreciente a medida que se avanza hacia el norte, hasta llegar a 8 pies en el puerto Cáceres de Brasil (Km. 3.442). Suele utilizarse un convoy por empuje de 25 barcazas de 1.500 TM que equivale a: 1.250 vagones ferroviarios de 30 tn. o a 1.666 camiones semiremolques de tres ejes con capacidad de 22,5 TM.Veamos a continuación un ejemplo.

Cuadro 3.4: Ejemplo de movimiento de mercadería en diferentes tipo de transporte

Para transportar 1 millón	→	27 convoyes de barcazas de 25 unidades
de TM de granos	→	833 trenes de ferrocarril con 40 vagones
se necesitan	→	44.444 camiones de 22,5 TM cada uno

Fuente: IIE en base a informe Comisión Permanente de Transporte de la Cuenca del Plata, 2003.

El régimen hidrológico de la Hidrovía Paraguay – Paraná posee un periodo de aguas bajas entre julio y noviembre y uno de aguas altas entre diciembre y abril.

Los países que comparten este sistema fluvial, crearon en 1989 el Comité Intergubernamental de la Hidrovía (CIH), a través del cual celebraron un convenio tripartito con Naciones Unidas (UN) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) para la ejecución de Estudios que determinan la factibilidad económica, técnica y ambiental de los mejoramientos necesarios para garantizar el uso sostenible de la Hidrovía. El Programa Hidrovía Paraguay-Paraná (PHPP), surge con objetivos inmediatos de mejorar las condiciones de navegabilidad (dragado, señalización, balizamiento y complementarias), para permitir la navegación de convoyes de empuje con calado mínimo de 10 pies, 350 metros de eslora y 60 metros de manga, durante las 24 hs, los 365 días del año. Para adaptar y aumentar la flota, además de mejorar la infraestructura de los puertos (acorde a los requisitos actuales de intercambio comercial en el área de influencia), ya que se produce un notable incremento del comercio en la misma que se amplia aún más con la creación del MERCOSUR. Pensamos que contar con una vía de transporte confiable y eficiente, se impulsaría en forma creciente las actividades productivas de la región.

En el mismo año, se hace presente también el sector privado, a través de la Comisión Permanente de Transporte de la Cuenca del Plata (C.P.T.C.P.).

El área de influencia de esta hidrovía conforma una región de gran valor estratégico debido a su potencial económico, variedad morfológica y climática, su riqueza en materia de biodiversidad, calidad de suelos, recursos hídricos, capacidad de infraestructura portuaria, potencialidad productiva, disponibilidad energética, diversidad cultural y su ubicación geográfica en el Cono Sur. Esta zona es una región apta para la planificación de estrategias alternativas de desarrollo sustentable.

En base a estudios y análisis, definieron como área de influencia (teniendo en cuenta los actuales y proyectados corredores de flujos de mercadería), los dos estados de Brasil, Mato Grosso y Mato Grosso do Sul, el departamento de Santa Cruz en Bolivia, la totalidad de Paraguay, ocho provincias Argentinas y el departamento de Colonia de Uruguay.

Si se tienen en cuenta la reducción de los costos de transporte, la modernización portuaria (prevista en el PHPP), las relaciones del sistema Paraguay-Paraná con los corredores bioceánicos existentes y los futuros emprendimientos en el Alto Paraná -que permitirían la conexión con la Hidrovía Tieté-Paraná-, se observa claramente que la ejecución de este Programa es un factor decisivo en el desarrollo integral de la región, ya que podría llegar a constituirse en el primer corredor norte-sur (teniendo en cuenta el transporte), que permitiría concretar la integración de los países de la Cuenca del Plata.

Mapa 3.4: Tránsito de barcazas en la Hidrovía Paraguay-Paraná

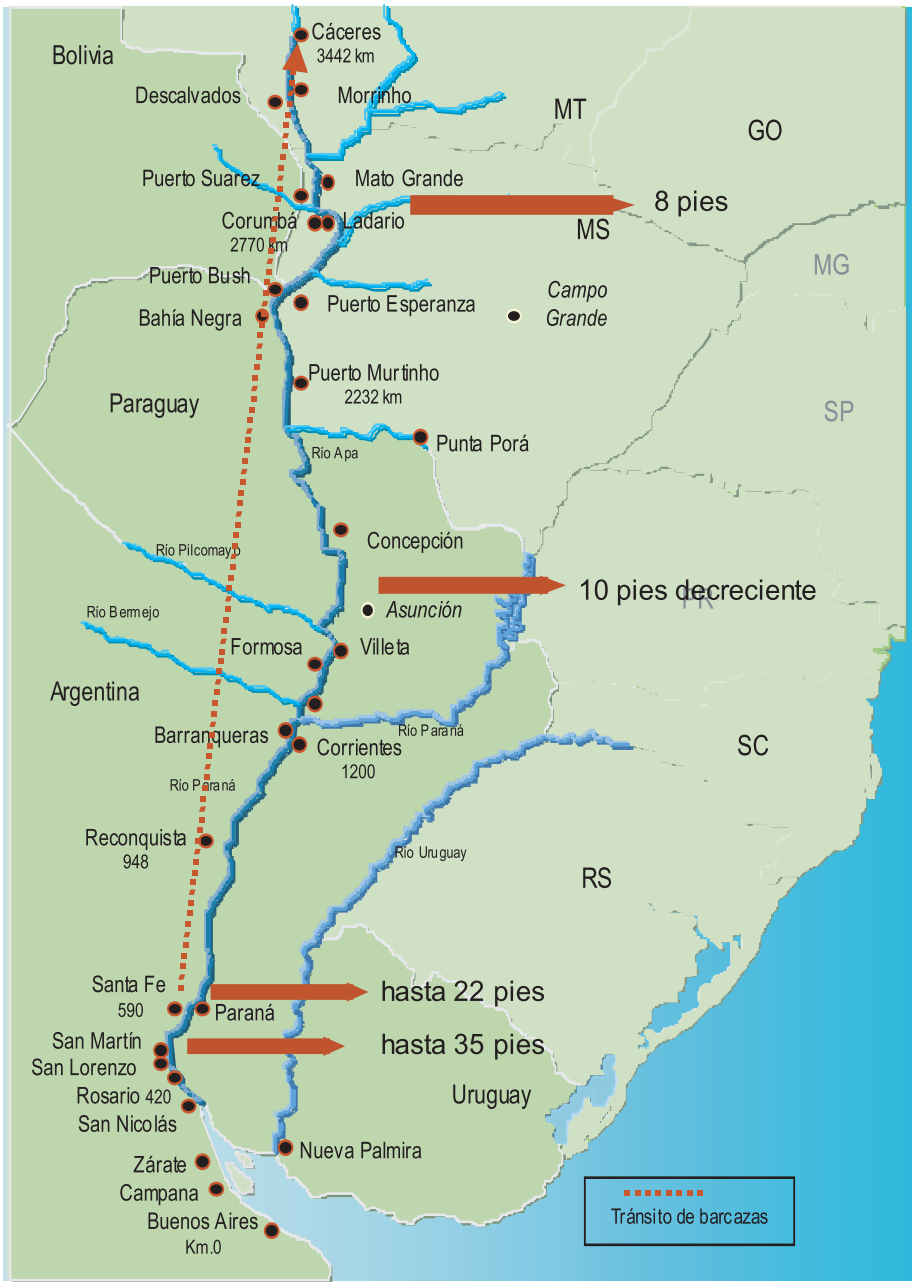


Imagen 3.1: Ejemplo de transporte a través de la Hidrovía Paraná – Paraguay

Fuente: www.caceres.com.br/adilsonreis

La Hidrovía presenta grandes posibilidades. En la siguiente imagen podemos ver el ejemplo concreto del transporte de turbinas y generadores para la central Termoeléctrica de Cuiaba, que se realizó desde Hamburgo vía marítima hasta Buenos Aires y de allí, vía fluvial hasta el puerto de Cáceres. Al utilizar esta forma de transporte, las piezas llegaron enteras desde la fábrica de Siemens en Alemania, hasta Cuiabá.

"...La Hidrovía Paraguay-Paraná es una realidad innegable, sólidamente afirmada en la realidad geográfica y económica de la región, cuyo mejoramiento práctico sólo requiere hoy la remoción de algunas rémoras administrativas y la adopción de unas pocas iniciativas técnicas, necesarias para la consolidación de una arteria navegable que se proyectará como la real y verdadera columna vertebral del comercio regional..." [1]

3.4.1. Problema básico de los Ríos Paraguay-Paraná

El problema que se plantea en esta Hidrovía (principalmente en el Río Paraguay y en menor grado al Río Paraná), está relacionado con el régimen hidrológico anormal en los dos ríos.

1 Emb. Juan F. Rojas Penso, Secretario General de ALADI. Seminario "Hidrovía, la integración posible".

De acuerdo a registros, desde 1950 aproximadamente se inicia la navegación en el Río Paraguay, con la explotación de las minas de hierro Mutum y Urucum en la zona de Corumbá / Puerto Guijarro, la que quedó interrumpida durante 1962-1973 por período de aguas bajas. A partir de 1974, con el período de aguas altas, se reinicia de forma activa la navegación, particularmente con el transporte hidroviario de minerales de hierro y manganeso, soja y sus subproductos, trigo, petróleo, clinker y calcáreo para producción de cemento, y productos forestales.

Cuadro 3.5: Regímenes históricos

Río Paraguay	
1911-1961	Período (relativamente normal) de aguas altas y bajas.
1962-1973	Período de aguas extremadamente bajas.
1974-1993	Período de aguas altas.
Río Paraná	
1962-1971	Período de aguas bajas.
1972-2000	Período de aguas altas.

Fuente: IIE en base a ALADI

En base a estudios realizados, el aumento que se registra a partir de 1972 en el Río Paraná se debe a la regularización producida por los numerosos embalses de gran capacidad construidos a partir de la década de 1950 en territorio de Brasil, lo que no ha sucedido en el Río Paraguay. Por ello se debe considerar como factible, una repetición de períodos prolongados de aguas bajas. Esto nos indica que los países afectados al Paraguay deben garantizar (o no) la continuidad de la navegación, por lo que se deberá tomar una decisión económica, ya que la garantía de poder seguir contando con vías navegables está totalmente justificada por los beneficios que representa para la economía de cada país ribereño. Los Ríos Rhin y Danubio, por ejemplo, cuentan con cláusulas que comprometen a los países de esas vías hidroviarias a realizar y a mantener las obras de navegación que sean necesarias.

En los acuerdos celebrados por los países de la Hidrovía Paraguay-Paraná, aún no existe este tipo de compromiso necesario. Los acuerdos que existen en la actualidad son:

- Acuerdo bilateral entre Argentina y Paraguay para el dragado del Río Paraguay entre Confluencia y Asunción.
- Legislación interna de Argentina para el dragado del Río Paraná y del Río de la Plata en áreas de jurisdicción compartida
- Convenio entre Argentina y Bolivia para el dragado del Canal Tamengo.

Hasta el momento, no existe algún tipo de compromiso formal que garantice el mantenimiento de la vía navegable entre Asunción y Corumbá.

3.4.1.1. Consecuencias económicas[2]

Según una evaluación de las consecuencias del colapso de la navegación en la Hidrovía Paraná-Paraguay, si hubiera una repetición de un periodo crítico de aguas bajas en el Río Paraguay (similar al ocurrido entre 1962-1973), este hecho originaría tres tipos de consecuencias económicas (ver Cuadro 3.6).

2 Asociación Hidroservice -Louis Berger- EHI. Estudios de Ingeniería y Viabilidad Técnica y Económicas del Mejoramiento de las condiciones de Navegación de la Hidrovía Paraguay - Paraná (Puerto de Cáceres - Puerto de Nueva Palmira), realizado para el BID, PNUD, diciembre 1996.

Cuadro 3.6: Consecuencias económicas en caso de colapso. Hidrovía Paraná-Paraguay.

Algunos productos, que son transportados actualmente por la hidrovía tendrían que buscar rutas alternativas.	• La Soja Boliviana deberían exportarse, como se hizo en el pasado, por vía ferroviaria a los puertos de Santos o Paranagua. • La Soja Paraguaya podría usar dos rutas alternativas, que actualmente se utilizan: por camión a Paranagua y por ferrocarril a Río Grande. • Los derivados de la Soja de Reconquista y la celulosa de Misiones, tendrían que llegar a la región del Litoral por camión o ferrocarril.
Algunos productos de importación de Paraguay (petróleo y derivados, trigo) y Brasil (trigo), deberían cambiar de ruta o hasta fuente de abastecimiento.	• Paraguay podría importar derivados de petróleo de Argentina por vía ferroviaria o de Brasil por vía carretera. • La importación de derivados de petróleo sería un problema grave, poniendo en riesgo la refinería Paraguaya.
Para otros productos la propia producción quedaría gravemente amenazada.	• La explotación de hierro y manganeso de las minas de Urucum y Mutum, probablemente cesaría, debido a que su producción no llegaría de forma económica hasta Argentina y menos lo haría al exterior. • El clinker que se traslada de Vallemi a la cementera en Villeta no cuenta con una ruta alternativa económica, por lo que deberían construir una carretera adecuada (la existente es muy precaria) o Paraguay tendrían que importar el cemento producido localmente.

Fuente: IIE en base a Diagnóstico del Transporte Internacional y su Infraestructura en América del Sur (DITIAS): Transporte Fluvial (Cuenca del Plata)

Los casos de los minerales de hierro y manganeso, el clinker y el petróleo crudo, son los más complicados a evaluar. Si las plantas existentes detuvieran la producción, esto traería consecuencias económicas locales, como el desempleo y la caída del nivel de actividad económica general; y también nacionales, ya que se deberían importar productos antes producidos localmente. Estos efectos son difícilmente cuantificables, pero son reales e identificables.

3.4.2. Dragado y Balizamiento

La hidrovía Paraguay – Paraná, como se ha mencionado en numerosos estudios e informes, no es una obra a construir, siempre existió. Las obras físicas son necesarias para mejorar la navegabilidad del río y permitir la conexión sin obstáculos de una extensa área con mercadería de exportación, asegurar un transporte económico, confiable, además de generar mayores fuentes de trabajo.

En el siguiente cuadro, podemos ver un ejemplo de los beneficios de las tareas de dragado realizadas en el río Paraná Inferior, al sur de Santa Fe.[3]

Cuadro 3.7: Exportación del Gran Rosario (antes y después de dragar)

	Antes de las obras	Después de las obras
Calado máximo	26 pies	32 pies
Completa carga	En otro puerto	Parcial en puerto de origen
Tn. Métricas	30.000	Entre 40.000 y 44.000
Costo	U$S 25	U$S 17 a 20

Fuente: IIE en base a C.P.T.C.P.

3 Fuente: C.P.T.C.P. - CD ROM, versión 2003

Otro ejemplo, la exportación de Gran Rosario, antes del dragado, era de 20,5 millones de TM, y después del dragado se incrementó a 34,5 millones de TM.

El mejoramiento de la HPP, técnicamente es posible. Es necesario dragar en 92 pasos puntuales entre Santa Fe y Corumbá, incluyendo el Canal Tamango (muchos de estos pasos ya fueron dragados en el pasado sin consecuencias ambientales), el ensanchamiento en cinco curvas críticas y la remoción de rocas en 8 pasos críticos. El costo será de U$S 85 millones aproximadamente y el mantenimiento anual de U$S 10 millones (las obras a realizar no incluirían, rectificación de curvas, eliminación de meandros, construcción de compuertas para las transferencias de convoyes, modificación de riberas). Desde ya, realizar esta inversión implica mayor eficiencia en logística y reducción en inversión de transporte.

Actualmente el comercio del MERCOSUR moviliza 45 millones de TM al año. Y sin obra alguna la Hidrovía transportó 10 millones de TM, que de acuerdo a proyecciones al 2010 alcanzará 20 millones de TM. Por carretera o ferrocarril (el 70% de la producción de la zona de influencia del Alto Paraná) el costo es de U$S 50 a U$S 120, con una duración de tres días hasta un puerto de ultramar (Brasil). Mientras que por vía fluvial el costo es de U$S 15 a U$S 20 y con un tiempo estimado de 16 días aproximadamente.

Realizadas las obras de dragado, balizamiento y señalización de la Hidrovía Paraguay - Paraná, la duración del viaje se reduciría desde Puerto Rosario hasta Asunción a 3 o 5 días y hasta Corumbá 7 días. Desde el puerto Nueva Palmira hasta Asunción 5 días y hasta Corumbá 8 días. El costo del flete sería menor al actual, con menor incidencia sobre el producto a exportar y no habría interrupciones nocturnas.

3.4.3.Impacto Ecológico

Desde el punto de vista ambiental, el transporte hidroviario necesita menor consumo de energía por carga y un mínimo de inversión en el río para el dragado de mantenimiento (gracias a sus condiciones naturales de navegabilidad). Por otra parte, está comprobado que este tipo de transporte consume menos combustible, hay menos escapes de hidrocarburos, menos emisión de monóxido de carbono y óxido nitroso y es el que emite el menor porcentaje de CO_2, por lo tanto es el menos contaminante. También evita el daño que ocasionarían las vías de transporte alternativas como carreteras o ferrocarril.

Si queremos preservar el medio ambiente, el transporte fluvial es el primero a tener en cuenta.

Un claro ejemplo es el río Ohio, afluente del río Mississipi. Si los 250 millones de toneladas métricas de carga que transporta este río tuviera que ser movida por camiones de 25 toneladas métricas, para un viaje de 200 millas implicaría 10 millones más de viajes.

Cuadro 3.8: Ejemplo de Impacto ecológico del Río Ohío

Consumo de combustible	De 200 millones de galones	A 850 millones de galones	4 veces más
Escapes de hidrocarburo	De 9 millones de libras	A 32,5 millones de libras	4 veces más
Emisión de monóxido de carbono	De 20 millones de libras	A 95 millones de libras	5 veces más
Emisión de óxido nitroso	De 53 millones de libras	A 509 millones libras	10 veces más

↓

Esto quiere decir más carreteras y autopistas, por ende, aumenta la degradación del medio ambiente.

Fuente: IIE en base a C.P.T.C.P. – Comisión Permanente de Transporte de la Cuenca del Plata, versión 2003.

3.4.4. Flujos comerciales

De acuerdo a estudios realizados de los flujos comerciales canalizados por las hidrovías de la Cuenca del Plata, señalan que el tráfico de bajada es mayor que el de subida (cuatro veces más).La soja con sus derivados son los productos de mayor importancia en volúmenes a transportar, siguiendo el hierro y los combustibles (es el tráfico más importante de subida, 80% del total).

En los últimos ocho años, en base a inversiones públicas y privadas de infraestructura, puertos, flotas (además del acuerdo de Transporte Fluvial por la Hidrovía Paraguay-Paraná), el flujo comercial se ha incrementado. Hay muchísimas hipótesis, pero una de las más relevantes indica que para el año 2020, los flujos comerciales se incrementarán más del doble del nivel actual

Cuadro 3.9: Volumen de carga movilizada por los ríos Paraguay – Paraná y Uruguay (en toneladas)

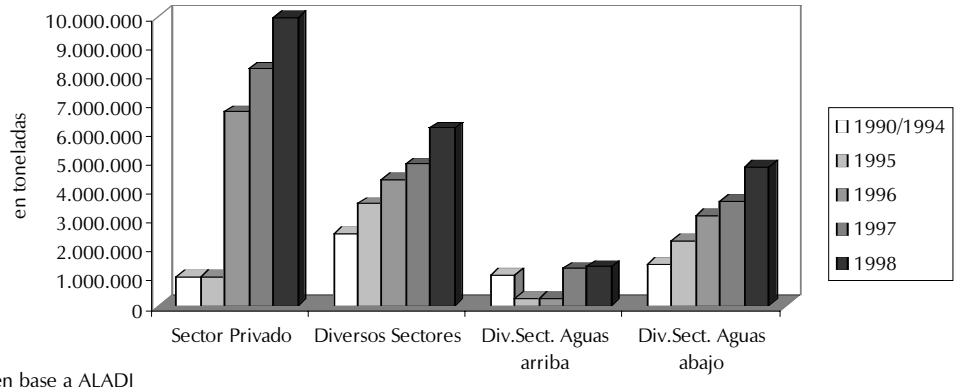
Año	Datos del Sector Privado	Datos de diversos sectores	Aguas arriba	Aguas abajo
1990/1994	< de 1,000,000	< de 2.502.679	1,063,389	1,439,290
1995	1,000,000	3,527,784	260,704	2,267,080
1996	6,700,000	4,384,784	263,561	3,121,079
1997	8,200,000	4,896,813	1,283,467	3,613,346
1998	10,000,000	6,162,023	1,353,179	4,808,844

Fuente: IIE en base a ALADI

3.4.4.1. Evolución de los movimientos de los puertos y sus flujos comerciales

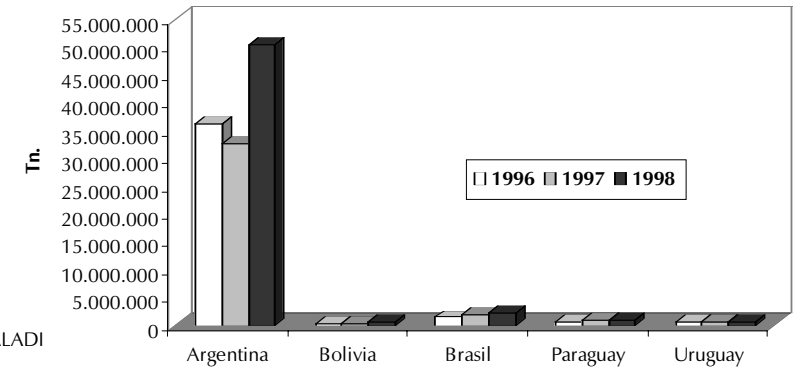
El movimiento de los puertos argentinos, nos muestra que en el año 1996 y 1997 los valores son casi similares, con un importante incremento en 1998. De los 70 millones de Tn. de producción agrícola, el 49% se exporta a través de los puertos fluviomarítimos del Río Paraná y el 6% corresponde al transporte intraregional fluvial del movimiento fluviomarítimo de sus puertos. En Argentina, el área de influencia de la hidrovía es sobre las provincias de Buenos Aires, Entre Ríos, Santa Fe, Paraná, Corrientes, Chaco y Formosa, que cuentan con más de la mitad de la población.

Gráfico 3.1: Volumen de carga movilizada por los ríos Paraguay, Paraná y Uruguay en toneladas.



Fuente: IIE en base a ALADI

Gráfico 3.2: Total general de movimiento de carga en toneladas de los principales puertos de la Hidrovía Paraná-Paraguay



Fuente: IIE en base a ALADI

En Bolivia, en el año 1996 y 1997 los valores son similares, con un incremento de un 100% en 1998. Su producción, más del 50%, se realiza por la Hidrovía hacia los puertos fluviomarítimos del Paraná y el Uruguay como exportaciones extraregionales. El 28% es el total transportado de su comercio intraregional por el modo fluvial.

En el caso de Brasil, de 1996 a 1997 el incremento fue del 38% aproximadamente, mientras que de 1997 a 1998 tan solo fue del 8%. La producción de soja, azúcar y minerales de hierro es de 30,5 millones de toneladas, de los cuales tan solo el 6% se canaliza por la Hidrovía. El mineral de hierro es el principal producto transportado. El área de influencia en la zona de Brasil, se

Cuadro 3.10: Proyecciones de Flujos Globales para la Hidrovía Paraguay – Paraná

Sentido Norte –Sur	**2005**	**2010**	**2020**
Soja en Grano	4.100	5.578	8.643
Torta de Soja	3.555	3.866	4.632
Aceite de Soja	318	329	363
Sub total complejo soja	7.973	9.773	13.638
Tortas soja y otras oleaginosas	823	955	1.283
Aceites algodón, soja y otras oleaginosas	296	344	462
Mineral de Hierro	2.068	2.640	4.300
Mineral de Manganeso	121	121	121
Clinker	783	926	1.212
Celulosa	600	600	600
Madera Bruta	599	599	599
Madera Aserrada	180	180	180
Fibra de algodón	379	455	628
Otros	105	105	105
Sub total sentido norte-sur	**13.928**	**16.696**	**23.128**
Sentido Norte –Sur	**2005**	**2010**	**2020**
Petróleo y derivados	1.702	2.006	2.614
Trigo en grano	355	438	616
Otros	169	169	169
Sub total sentido sur-norte	**2.226**	**2.613**	**3.399**
Total en los dos sentidos	**16.153**	**19.309**	**26.527**

Fuente: Asociación Hidroservice –Louis Berger- EHI. Estudios de ingeniería y Vialidad Técnica y Económicas del Mejoramiento de las Condiciones de Navegación de la Hidrovía Paraguay-Paraná (Puerto de Cáceres – Puerto de Nueva Palmira), realizado para el BID, PNUD, diciembre 1996.

Cuadro 3.11: Movimiento de cargas transportadas por el sistema de navegación por empuje, por origen/destino, en toneladas, año 1999.

Productos	País / Pto de origen	Puerto Destino	1999
Cereales	Argentina	Bolivia	125,954
	Argentina	Paraguay	119042
	Argentina	Brasil (Ladario)	53350
Soja	Bolivia	N.Palmira (C.Navíos)	115496
	Brasil	N.Palmira (C.Navíos)	121938
	Paraguay	N.Palmira (C.Navíos)	840508
	Paraguay	N.Palmira (Plan N.Silos)	206172
	Paraguay	Bolivia (pto. Quijarro)	45200
	Paraguay	P.G.S.M./ San Lorenzo	499145
	Brasil/Paraguay	Bolivia (Gravetal)	129906
	Diamante	San Lorenzo (Vicentín)	92054
	Ramallo	San Lorenzo (Vicentín)	5984
	Reconquista	P.G.S.M./ San Lorenzo	82010
Girasol	Paraguay	P.G.S. Martín (Term.6)	5990
	Reconquista	San Lorenzo (Vicentín)	2968
Aceites de Soja	Bolivia	San Lorenzo	38632
	Reconquista	San Lorenzo (Vicentín)	8812
Aceites de algodón	Reconquista	San Lorenzo (Vicentín)	13893
Aceites de girasol	Bolivia	San Lorenzo (Vicentín)	4701
	Paraguay	San Lorenzo (Vicentín)	6546
	Argentina	San Lorenzo (Vicentín)	2656
Pellets de Soja	Paraguay	San Lorenzo (Vicentín)	11235
	Brasil	P.G.S. Martín (Term.6)	31242
	Paraguay	N.Palmira (C.Navíos)	268155
	Paraguay	P.G.S. Martín (Term.6)	5936
	Brasil (Ladario)	N.Palmira (C.Navíos)	121938
	Bolivia	N.Palmira (C.Navíos)	163550
	Bolivia	P.G.S. Martín (Term.6)	162727
Pellets de algodón	Reconquista	P.G.S. Martín (Term.6)	69738
	Reconquista	San Lorenzo (Vicentín)	13893
Pellets de girasol	Reconquista	P.G.S. Martín (Term.6)	20016
	Reconquista	San Lorenzo (Vicentín)	6571
	Paraguay	San Lorenzo (Vicentín)	12497
Generad. eléctricos	Rosario	Brasil (Cuiabá)	3222
Harina de trigo	Rosario	Brasil	427
	Argentina	Bolivia	405
	Argentina	Paraguay	2968
Harina de soja	Bolivia	P.G.S. Martín	160809
	Reconquista	P.G.S. Martín (Term.6)	41334
	Paraguay	San Lorenzo	7295
	Bolivia	N.Palmira (C.Navíos)	17621
Mineral de hierro	Brasil	V. Hayes / Vallemi (Paraguay)	118121
	Brasil	Barranqueras	14914
	Brasil	Villa Constitución	8331
	Brasil	San Nicolás (Siderar)	933168
Min. de Manganeso	Brasil	V. Hayes / Vallemi (Paraguay)	3742
	Brasil	N.Palmira (C.Navíos)	15086
	Brasil	San Nicolás (Siderar)	19997
Hierro / Aceros	Argentina	Bolivia	382
	Argentina	Paraguay	28044
Petróleo y derivados	Argentina	Bolivia	43300
	Argentina	Villa Elisa (Paraguay)	817002
	Argentina	Villa Elisa (Paraguay)	100000
	Argentina	Brasil/Paraguay	43758
Carbón Residual	Campana (Esso)	San Nicolás (Siderar)	340000
Cemento Portland	Paraguay	Barranqueras	47991
Otros productos	Argentina	Bolivia	3315
	Argentina	Paraguay	8688
Sal, piedras, yesos	Argentina	Paraguay	29490

Fuente: Web Secretaría de transporte (Argentina), Compendio Estadístico de la Navegación 1999-2000

ubica en los Estados de Mato Grosso y Mato Grosso do Sul que comprenden 1.264.964 Km2 y aproximadamente 4.300.000 habitantes.

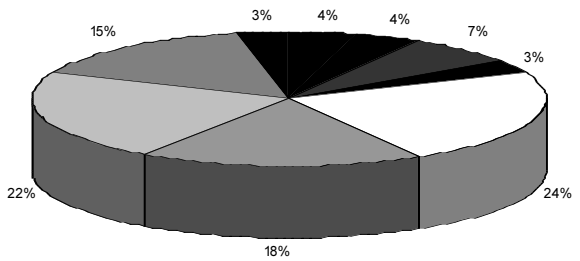
Se puede observar, que en el caso de Paraguay, el movimiento de carga de 1996 a 1997 se incrementó un 45% aproximadamente, y de 1997 a 1998 solamente el 19%. La producción agrícola es de 3.069.550 toneladas y el 60% de su producción se canaliza por la Hidrovía. Aquí la zona de influencia de la Hidrovía abarca todo el territorio, de una superficie de 406.752 Km2 y 5.222.000 habitantes.

El movimiento de carga en Uruguay, de 1996 a 1997 disminuyó el 28,5% aproximadamente y de 1997 a 1998 se mantuvo en valores similares. Su producción exportable es de 2.280.000 toneladas y el comercio intraregional por el modo fluvial es nada más el 9% del total de las exportaciones e importaciones realizadas por sus puertos fluviomarítimos

3.4.4.2. Mercadería transportada por la Hidrovía

El Total de mercaderías transportadas fue de 8.000.000 de toneladas en 1998, incluyendo desde petroleo crudo y sus derivados, hasta soja y sus subproductos, pasando por hierro y manganeso, clinker, etc.

Gráfico 3.3: Principales mercaderias transportadas por la Hidrovía en 1998, en toneladas.



- Mercadería en contenedores estimados en 20.000 TEUS
- Trigo y yeso de exportación de Argentina
- Soja y harina de Soja de puertos bolivianos
- Soja de puertos brasileros
- Minerales de hierro y manganeso. Zona de Corumbá.
- Soja y otros granos de puertos paraguayos
- Petróleo crudo y sus derivados con destino a: Argentina, Paraguay y Bolivia
- Cabotajes Argentina y Paraguay de Clincker, cemento, algodón y productos varios.
- Mercadería general, aceites veg., madera, equipos y maquinarias.

Fuente: C.P.T.C.P. – Comisión Permanente de Transporte de la Cuenca del Plata, versión 2003.

Cuadro 3.12: Tipo de tráfico de los principales puertos fluviales

Puertos	Tráficos Principales
Tráfico principal de puertos fluviales y fluviomarítimos argentinos	
San Lorenzo – San Martín	Granos, subproductos y aceites
Rosario	Granos y subproductos
Campana – Zárate	Combustibles, granos, frutas, maq. Y automóviles
San Pedro	Granos, fertilizantes y arena
Ibicuy	Pasta papel, arroz, madera
San Nicolás	Granos, subproductos y acero
Santa Fé	Granos, derivados del petróleo, carga general y arena
Villa Constitución	Granos, subproductos, minerales y productos siderúrgicos
Diamante	Carga general, fertilizantes y productos siderúrgicos
Formosa	Granos, petróleo y minerales
Barranqueras – Vilelas	Combustible, min. Hierro, cemento, arena, granos, algodón, madera y tanino.
Ramallo	Granos y fertilizantes
Reconquista	Subproductos y aceites vegetales, arena
Dok. Sud / Bs. As	Combustible / Puente fluv. Camiones
Tráfico principal de puertos fluviales bolivianos	
Gravetal	Cereales, dervados y aceites
Central Aguirre	Soja y derivados, arroz, azúcar, madera y combustible
Tráfico principal de puertos fluviales brasileños	
Cáceres	Soja
Columba	Mineral de hierro y manganeso, madera, carga general
Ladario	Soja, azúcar y mineral de hierro
Sobramil	Mineral de hierro
Gregorio Curvo	Mineral de hierro y manganeso
Tráfico principal de puertos fluviales paraguayos	
Asunción	Carga gral., contenedores, madera, algodón, azúcar, combustibles y minerales.
Villeta	Carga general, contenedores y granos
Concepción	Granos y carga general.
Tráfico principal de puertos fluviales uruguayos	
Fray Bentos	Cereales, arroz, azúcar, frutas y madera

Fuente: IIE en base a estudios realizados por ALADI.

3.4.5.Composición de la flota por tipo de los Ríos Paraguay, Paraná y Uruguay

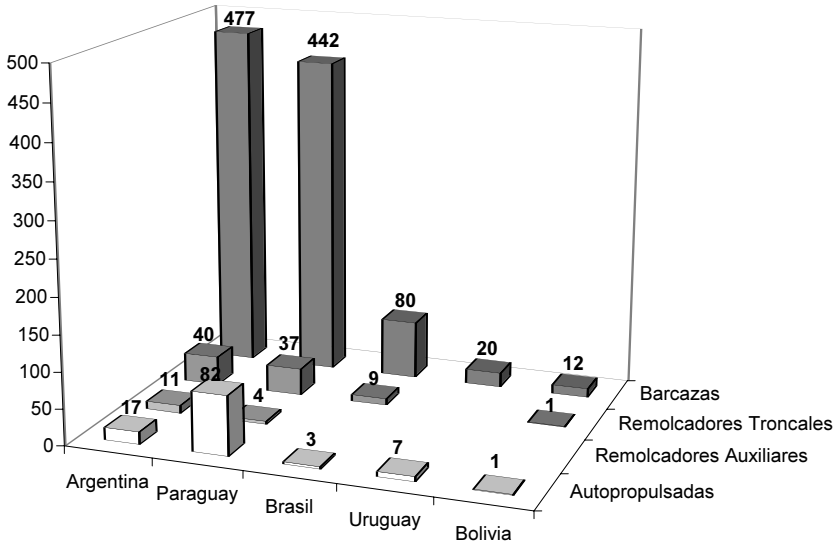
Las barcazas se agrupan por tipo, calado y capacidad de carga. Por su calado, las barcazas que navegan en el Pantanal entre Cáceres y Corumbá se diferencian de las que navegan de Corumbá a Nueva Palmira y en el Alto Paraná. Por el tipo de carga que transportan, se distinguen en: carga seca y sólida (graneles), liquida, contenedores, carga general y grúa móvil. Los remolcadores en troncales (para empuje) y auxiliares (para apoyo de las operaciones de puerto, armado y desarmado de convoyes, etc.). Las embarcaciones autopropulsadas se componen de petroleros cargueros en su mayoría portacontenedores.

Cuadro 3.13: Flota de los ríos Paraguay, Parná y Uruguay.

Tipo de embarcaciones	Unidades	T.P.B.	H.P.
Barcazas	1.031	1.628.646	
Remolcadores Troncales	97		259.120
Remolcadores Auxiliares	15		9.604
Autopropulsadas	103	48.034	
Total	1.246	1.676.680	268.724

Fuente: Diagnóstico del Transporte Internacional y su Infraestructura en América del Sur (DITIAS): Transporte Fluvial (Cuenca del Plata), 2000.

Gráfico 3.4: Elenco de barcazas – remolcadores de empuje y autopropulsados de los ríos Paraguay – Paraná – Uruguay y de La Plata, año 1999.



Fuente: IIE en base a diagnóstico del transporte internacional y su infraestructura en América del Sur.

Cuadro 3.14:Elenco de Barcazas y Remolcadores de Empresas Argentinas - Año 1999

Flota Empresas	Barcazas	Ton.	Remolcad. Troncales	HP	Remolcad. Auxiliares	HP
A.C.B.L.Hidrovías S.A.	163	267.800	7	28.050	1	1.600
Samuel Gutnisky S.A	66	103.546	4	13.192	2	854
Ultrapetrol S.A.	58	87.800	1	4.400	-	-
Fluviomar S.A.	30	54.567	4	14.450	1	620
Rasi S.R.L.	25	38.037	-	-	-	-
Alta S.A.	29	37.574	3	3.984	-	-
Veldi S.A.	14	21.462	1	2.400	-	-
Juan Tomasello S.A.	18	16.800	-	-	-	-
Fluvialnave S.A.	7	12.245	2	2.750	-	-
Fluar S.A.	5	8.960	-	-	-	-
Río Arriba S.A.	5	8.915	-	-	-	-
Tradeways Arg. S.A.	8	8.800	-	-	-	-
ShellCap S.A.	2	8.070	1	3.800	-	-
Trafuelm S.A.	9	7.900	2	2.670	1	400
Fluviaco S.A.	8	7.628	-	-	-	-
Naviera Sur Petrolera S.A.	2	6.986	2	4.870	-	-
Vessel S.A.	3	6.750	2	2.968	-	-
Naviera Conosur S.A.	7	6.300	-	-	-	-
Nave River Naveg, Fluv. S.A.	6	6.900	-	-	-	-
Roberto Tanoni	3	4.835	1	900	1	800
Eduardo Campodonico	3	4.599	-	-	-	-
Blaimor S.A.	1	3.785	-	-	-	-
Alejandro Harás	2	3.300	-	-	-	-
Cecilia Cavanagh	1	1.841	-	-	-	-
Pontemar S.R.L.	1	1.676	-	-	-	-
River Feeder S.A.	1	1.100	-	-	-	-
Petrotank S.A.	-	-	3	8.070	-	-
Mercotrans. S.A.	-	-	1	3.000	-	-
Servmar S.A.	-	-	1	2.400	-	-
Nestor Rodríguez Barone	-	-	1	2.400	-	-
Harrow S.A.	-	-	1	2.120	-	-
Rionave S.A.	-	-	2	1.740	1	620
Conar S.R.L.	-	-	1	1600	1	400
Flota Litoral S.A.	-	-	1	900	1	620
Total	477	737.176	40	105.764	11	7.154

Fuente: Diagnóstico del Transporte Internacional y su Infraestructura en América del Sur (DITIAS): Transporte Fluvial (Cuenca del Plata).

Cuadro 3.15: Elenco de Barcazas y Remolcadores de Empresas Paraguayas - Año 1999

Flota Empresas	Barcazas	Ton.	Remolcad. Troncales	HP	Remolcad. Auxiliares	HP
Transbarge Nav S.R.L.	52	83.200	3	15.800	-	-
Naviera Chaco S.A.	47	79.680	1	4.920	-	-
Merco Par S.A.	19	40.200	-	-	-	-
Intg.Offshor Vent Lmtd	24	38.400	2	8.100	-	-
Oceanpar S.A.	11	37.376	2	7.600	-	-
Bowfluvial S.R.L. de Nav.	23	36.800	2	7.400	-	-
Merco Fluvial S.A.	10	36.100	-	-	-	-
Lineas Pnchita G. S.R.L.	36	35.500	-	-	-	-
Navegación Guarani S.A.	23	34.102	2	5.000	-	-
C.M.I. Paraguay S.A.	16	25.600	1	3.400	-	-
Cia. Parag.Transp.Fluvial S.A.	12	24.000	1	4.800	2	1.200
Cia.de Transporte Fluvial S.A.	30	22.660	3	5.400	1	550
Naviera Conosur S.A.	11	22.280	3	6.100	-	-
Naveplata S.A.	12	21.506	-	12.310	-	-
Crowley Marine Serv. Parg.	4	20.100	4	3.000	-	-
America Fluvial	13	19.500	1	-	-	-
Candies S.A. de Nav.	7	11.900	-	-	-	-
Soc. Parag. De Naveg. S.A.	7	11.550	-	-	-	-
Merco Parana S.A.	3	11.355	-	-	-	-
Riopar SRL	6	10.800	1	3.500	-	-
Fluviomar S.A. (Parag.)	5	10.009	-	-	1	700
Naviera Mercosur S.A.	14	10.000	-	-	-	-
Flota Mercante Parag. S.A.	4	8.812	1	2.400	-	-
Unitrans. S.A.	2	8.489	2	10.400	-	-
Flor Jara y Cia. S.R.L.	7	4.800	1	2.250	-	-
Transmarco S.A.C.	2	4.000	-	-	-	-
Transp. I. Del Mercosur S.A.	1	3.785	-	-	-	-
La Fluvial de Transporte S.A.	4	3.600	1	724	-	-
Naviera Yeruti S.R.L.	2	3.300	-	-	-	-
Nave-River, Nav.Fluvial Ltda.	4	3.200	-	-	-	-
Trans. Fluvial S.A.	6	3.000	1	1.460	-	-
Hidrogas S.A.	3	2.586	-	-	-	-
Humberto Galeano	5	2.500	-	-	-	-
Cia. Maritima Paraguaya S.A.	3	2.000	-	-	-	-
Cafiex S.A.	3	1.860	-	-	-	-
Litoral S.R.L.	3	1.800	-	-	-	-
Ag. Marit. De Ultramar S.A.	2	1.600	2	6.700	-	-
Intertrigo S.R.L.	1	1.500	-	-	-	-
Emp.Parag. de Exportacion	2	1.480	-	-	-	-
Transp.Fluvial Paraguayo S.A.	1	1.200	-	-	-	-
Roberto Bonvehi	1	700	-	-	-	-
Indust.Zu-Cal S.A.	1	500	-	-	-	-
Paranave S.A.	-	-	3	4.200	-	-
Total	**442**	**703.330**	**37**	**115.754**	**4**	**2.450**

Fuente: Diagnóstico del Transporte Internacional y su Infraestructura en América del Sur (DITIAS): Transporte Fluvial (Cuenca del Plata)

Cuadro 3.16: Elenco de Barcazas y Remolcadores de Empresas Brasileñas - Año 1999

Flota Empresas	Barcazas	Ton.	Remolcad.	HP
Nave-River Naveg. Fluv. Ltda.	35	3564.180	8	14.475
Cia.Interam. de Nav. Cinco	36	41.760	11	19.412
Branave, Empresa Navais S.A.	7	14.000		
Navegacao Tacuara S.A.	2	1.100		
Total	**80**	**130.940**	**19**	**33.602**

Fuente: Diagnóstico del Transporte Internacional y su Infraestructura en América del Sur (DITIAS): Transporte Fluvial (Cuenca del Plata)

Cuadro 3.17: Elenco de Barcazas y Remolcadores de Empresas Bolivianas - Año 1999

Flota Empresas	Barcazas	Ton.	Remolcad.	HP
Transamerica Lines S.A.	12	22.200	1	4.000
Total	**12**	**22.200**	**1**	**4.000**

Fuente: Diagnóstico del Transporte Internacional y su Infraestructura en América del Sur (DITIAS): Transporte Fluvial (Cuenca del Plata)

Cuadro 3.18: Elenco de Barcazas y Remolcadores de Empresas Uruguayas - Año 1999

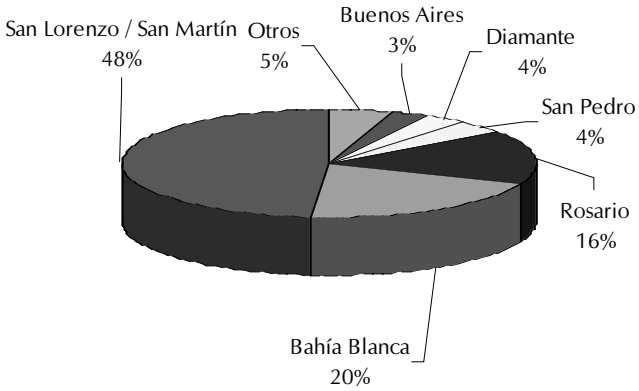
Flota Empresas	Barcazas	Ton.
Lloyd Uruguayo S.A	8	14.000
Lancestar	12	21.000
Total	**20**	**35.000**

Fuente: Diagnóstico del Transporte Internacional y su Infraestructura en América del Sur (DITIAS): Transporte Fluvial (Cuenca del Plata)

3.4.6.Puertos Cerealeros Argentinos

La principal actividad de los puertos fluviales y marítimos en Argentina son las exportaciones agrícolas. En los últimos años, se ha producido un marcado crecimiento en la capacidad operativa de los puertos cerealeros (se concentran cerca de las zonas productivas del norte y centro del país) y mayor volumen en la producción agrícola.

Gráfico 3.5: Granos por puertos - 2001



Fuente: IIE en base a ALADI

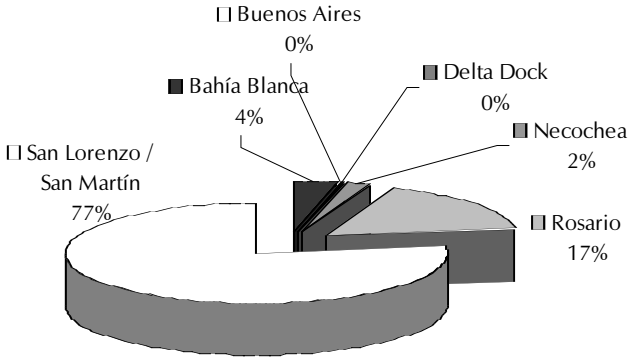
3.4.6.1. Exportación de granos, subproductos y aceites de los principales puertos cerealeros argentinos

En cuanto a las exportaciones de granos, en lo que se refiere al año 2001, el 41% salió de los puertos de la zona de San Lorenzo / San Martín. Si observamos el cuadro de Exportaciones de granos, subproductos y aceites del 2001, podremos ver que se destacan: Terminal ACA y Terminal VI. El segundo lugar le corresponde al Puerto Rosario con el 20%.

En el caso de la exportación de subproductos, nuevamente la zona de los puertos de San Lorenzo / San Martín concentran la mayoría de la carga, en este caso un 77%. Se destacan Terminal 6, Vicentín y Quebracho. Seguido con un 17% de los Subproductos, por el Puerto Rosario.

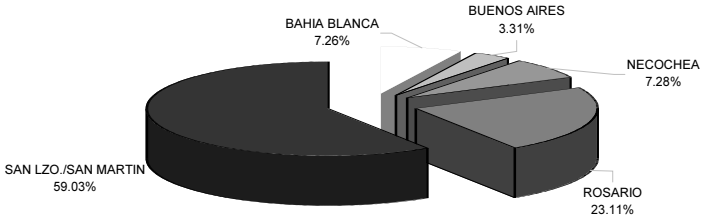
Con respecto a la exportación de aceites vegetales, sigue ejerciendo su supremacía la zona de los puertos San Lorenzo / San Martín con el 60% y nuevamente el Puerto Rosario con el 23% de las exportaciones.

Gráfico 3.6: Subproductos por puertos - 2001



Fuente: IIE en base a ALADI

Gráfico 3.7: Aceites por puertos - 2001



Fuente: IIE en base a ALADI

Cuadro 3.19: Exportaciones de granos, subproductos y aceites, año 2001. Por Puerto de Embarque y Terminal

Puerto	Terminal	Granos	Subproductos	Aceites
Bahía Blanca	Glenc.Toeph.Ute	1.501.805		
Bahía Blanca	Pto. Galván	177.901	363.900	161.369
Bahía Blanca	Terminal	1.764.58	18.500	
Bahía Blanca	Cargill		210.986	173.326
Buenos Aires	Directo	115.474	15.135	152.625
Buenos Aires	Emcym	6.297	3.512	
Buenos Aires	Terbasa	522.475		
Concep.del Uruguay	Concep. Del Uruguay	34.155		
Diamante	Muelle provincial	3.035		
Diamante	Terminal Diamante	831.753		
Lima	Delta Dock	171.943	14.450	
Mar del Plata	Mar del Plata	116.657		
Necochea	ACA	2.341.876	47.433	
Necochea	Emb. Directo		181.825	294.504
Necochea	Term.Quequén	1.550.316	133.164	41.220
Rosario	Genaro Garcia			47.705
Rosario	Arroyo Seco	903.296		
Rosario	Gral.Lagos	2.267.886	2.555.329	559.123
Rosario	Punta Alvear	1.039.521	218.863	
Rosario	Ud.III Serv.Port	191.602		
Rosario	Ud.VI/UD.VII	1.134.529		
Rosario	Ud.VII	382.889		
Rosario	Guide			458.685
S.Lzo / San Martín	Aca	2.666.033	9.688	83.614
S.Lzo / San Martín	Dempa	297.543	115.654	199.141
S.Lzo / San Martín	Imsa	1.070.555	706.478	160.108
S.Lzo / San Martín	Pampa	1.725.827	865.478	
S.Lzo / San Martín	Quebracho	2.032.397	2.236.770	649.142
S.Lzo / San Martín	Terminal VI	1.843.864	5.648.679	641.595
S.Lzo / San Martín	Tránsito	846.386	10.844	32.525
S.Lzo / San Martín	Vicentin	82.931	3.221.069	955.277
San Nicolás	Emb.Oficial	14.890		
San Nicolás	San Nicolas	14.890		
San Nicolás	Term. S.Nicolas	243.136		
San Pedro	Term. S.Pedro	908.915		
Santa Fe	Santa Fe	51.730		
Villa Constitución	Serv.Portuario	256.483		
Total		**28.203.805**	**16.577.757**	**4.609.959**

Fuente: IIE en base a Anuario Portuario y Marítimo 2002
Puertos Cerealeros de la Hidrovía Paraná - Paraguay

Cuadro 3.20: Granos exportados por producto – 1999 / 2001

Producto	1999	2000	2001
Alpiste	940	1.240	3.680
Cartamo	140	250	
Cebada	124.760		201.030
Colza	140	40	
Girasol	880.110	219.650	69.440
Lino	1.500	1.520	600
Maiz	7.741.540	10.800.100	10.712.700
Mijo	8.950	15.790	15.760
Soja	3.411.890	4.136.070	7.453.840
Sorgo	**545.020**	**758.150**	
Trigo Pan	**8.555.300**	**10.794.900**	**10.583.400**
Totales	**21.270.290**	**26.727.710**	**29.040.450**

Fuente: Anuario Portuario y Marítimo 2002

Cuadro 3.21: Subproductos exportados por producto – 1999 / 2001

Subproductos	1999	2000	2001
Expel.Lino	183.570		11.753
Malta	73.700	282.740	27.123
Pell.Alfrecho		155.080	126.229
Pell.Algodón			76.235
Pell.Cartamo			6.250
Pell.Girasol	2.296.420	1.820.940	1.086.515
Pell.Maiz	85.030	39.480	49.988
Pell.Mani	83.860	23.550	20.382
Pell.Soja	13.512.460	13.579.260	15.166.114
Pell.Sorgo			7.168
Totales	**16.235.040**	**15.901.050**	**16.577.757**

Fuente: Anuario Portuario y Marítimo 2002

Cuadro 3.22: Aceites Vegetales exportados – 1999 / 2001

Producto	1999	2000	2001
Algodón	15.640		15.473
Cartamo	6.360		11.560
Girasol	1.733.110	1.556.260	1.011.813
Maiz	1.120		587
Mani			52.373
Soja	3.034.640	3.142.400	3.518.153
Lino	6.590	4.910	
Totales	**4.797.460**	**4.703.570**	**4.609.959**

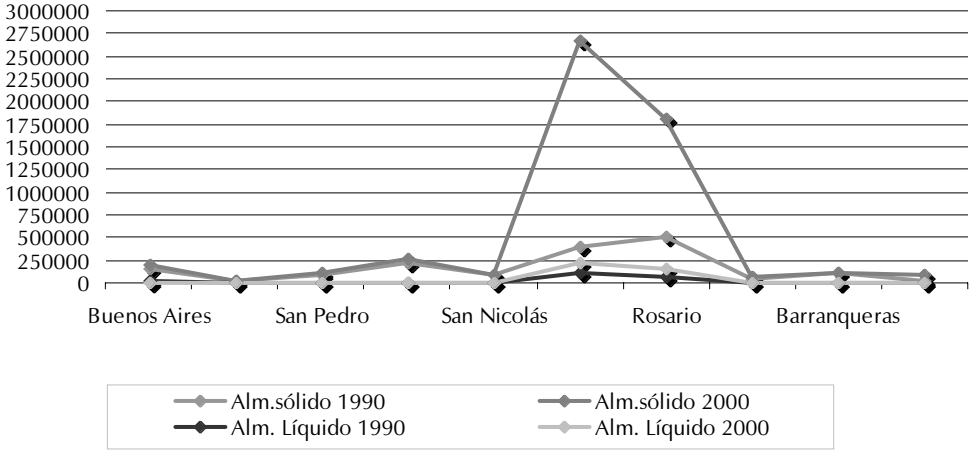
Fuente: Anuario Portuario y Marítimo 2002

Cuadro 3.23: Evolución de la capacidad de almacenaje y ritmo de carga de los principales puertos cerealeros argentinos, 1990-2000
Almacenaje en toneladas – Ritmo de carga en ton./hora

PUERTO	Almacenaje sólido		%	Almacenaje líquido		%	Ritmo de carga sólido		%	Ritmo de carga líquido		%
	1990	2000		1990	2000		1990	2000		1990	2000	
Bahía Blanca	200000	536000	168,00	28000	67000	139,29	1600	6350	296,88	450	1650	266,67
Mar del Plata	25000	25000	0,00	0	0	0,00	800	800	0,00	0	0	0,00
Necochea	120000	317000	164,17	11000	10800	-1,82	2400	5000	108,33	400	800	100,00
Buenos Aires	147000	208000	41,50	15400	0	-100,00	1500	3800	153,33	700	0	-100,00
Ramallo	18000	18000	0,00	0	0	0,00	300	700	133,33	0	0	0,00
San Pedro	85000	113520	33,55	0	0	0,00	700	1000	42,86	0	0	0,00
V. Constitución	225000	256000	13,78	0	0	0,00	700	1800	157,14	0	0	0,00
San Nicolás	79000	81000	2,53	0	0	0,00	1000	2400	140,00	0	0	0,00
S.Lor./S.Martín	396000	2678000	576,26	113000	226900	100,80	9000	13850	53,89	4750	5350	12,63
Rosario	506500	1808440	257.05	58000	162950	180,95	8620	13500	56,61	250	2100	740,00
Santa Fe	50000	65000	30,00	3500	4000	14,29	1000	1000	0,00	400	400	0,00
Barranqueras	100000	100000	0,00	0	0	0,00	800	1000	25,00	0	0	0,00
Diamante	20000	90000	350,00	0	0	0,00	800	2000	150,00	0	0	0,00
Total puertos cerealeros	**1971500**	**6295960**	**219,35**	**228900**	**471650**	**106,05**	**29220**	**53200**	**82,07**	**6950**	**10300**	**48,20**

Fuente: En base a datos pág. Web de Secretaria de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos, Dirección de Mercados Agroalimentarios, Área de Régimenes Especiales Puertos Cerealeros de la Hidrovía Paraná - Paraguay

Gráfico 3.8: Evolución de la capacidad de almacenaje sólido y líquido en toneldas. Puertos cerealeros argentinos 1990 – 2000.



3.4.6.2.Porcentaje de la capacidad de almacenaje de los puertos cerealeros argentinos en toneladas, año 2000.

Gráfico 3.9: Almacenaje líquido en Tn.

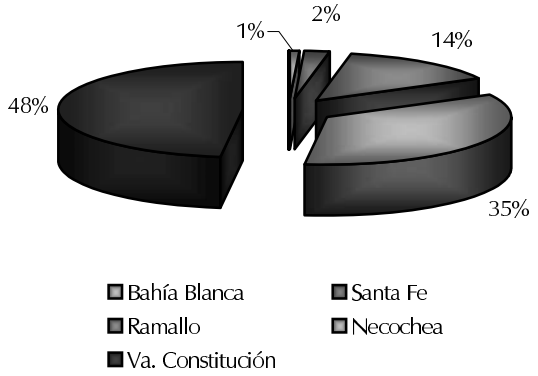
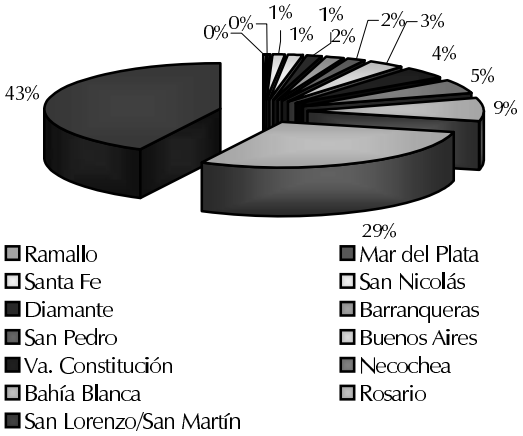


Gráfico 3.10: Almacenaje sólido en Tn.



Fuente: IIE en base a Anuario Portuario y Maritimo 2002.

3.5. Características de los puertos de la Hidrovía Paraná – Paraguay y Región Central de Chile

3.5.1.Puertos Argentinos

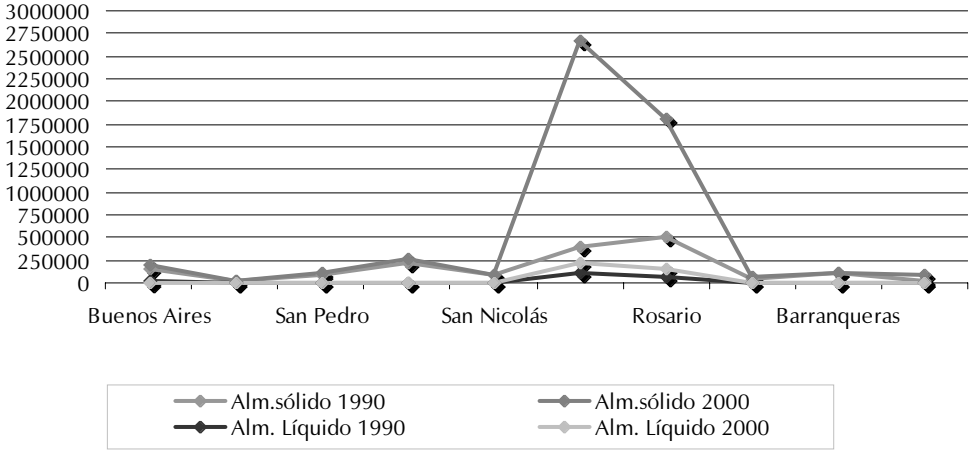
3.5.1.1.Puertos de Buenos Aires

Puerto Campana

Ubicación geográfica

Se encuentra en la orilla sur del Río Paraná de las Palmas, sobre el márgen derecho, en el Km.97 a 52 millas náuticas de Buenos Aires vía canal Mitre.

Gráfico 3.8: Evolución de la capacidad de almacenaje sólido y líquido en toneldas. Puertos cerealeros argentinos 1990 – 2000.



3.4.6.2.Porcentaje de la capacidad de almacenaje de los puertos cerealeros argentinos en toneladas, año 2000.

Gráfico 3.9: Almacenaje líquido en Tn.

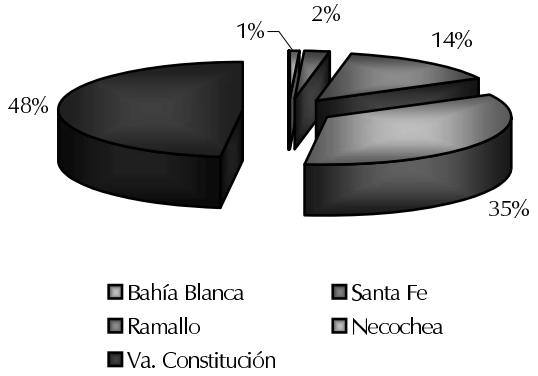
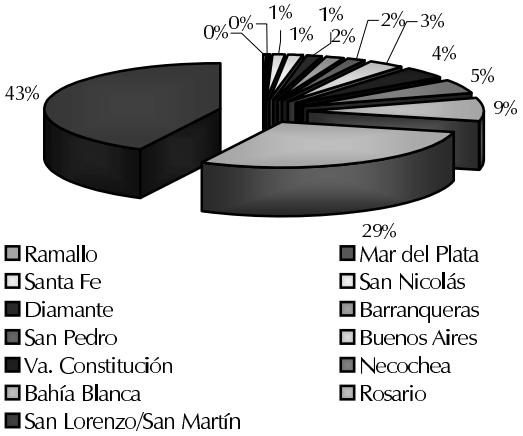


Gráfico 3.10: Almacenaje sólido en Tn.



Fuente: IIE en base a Anuario Portuario y Maritimo 2002.

3.5. Características de los puertos de la Hidrovía Paraná – Paraguay y Región Central de Chile

3.5.1.Puertos Argentinos

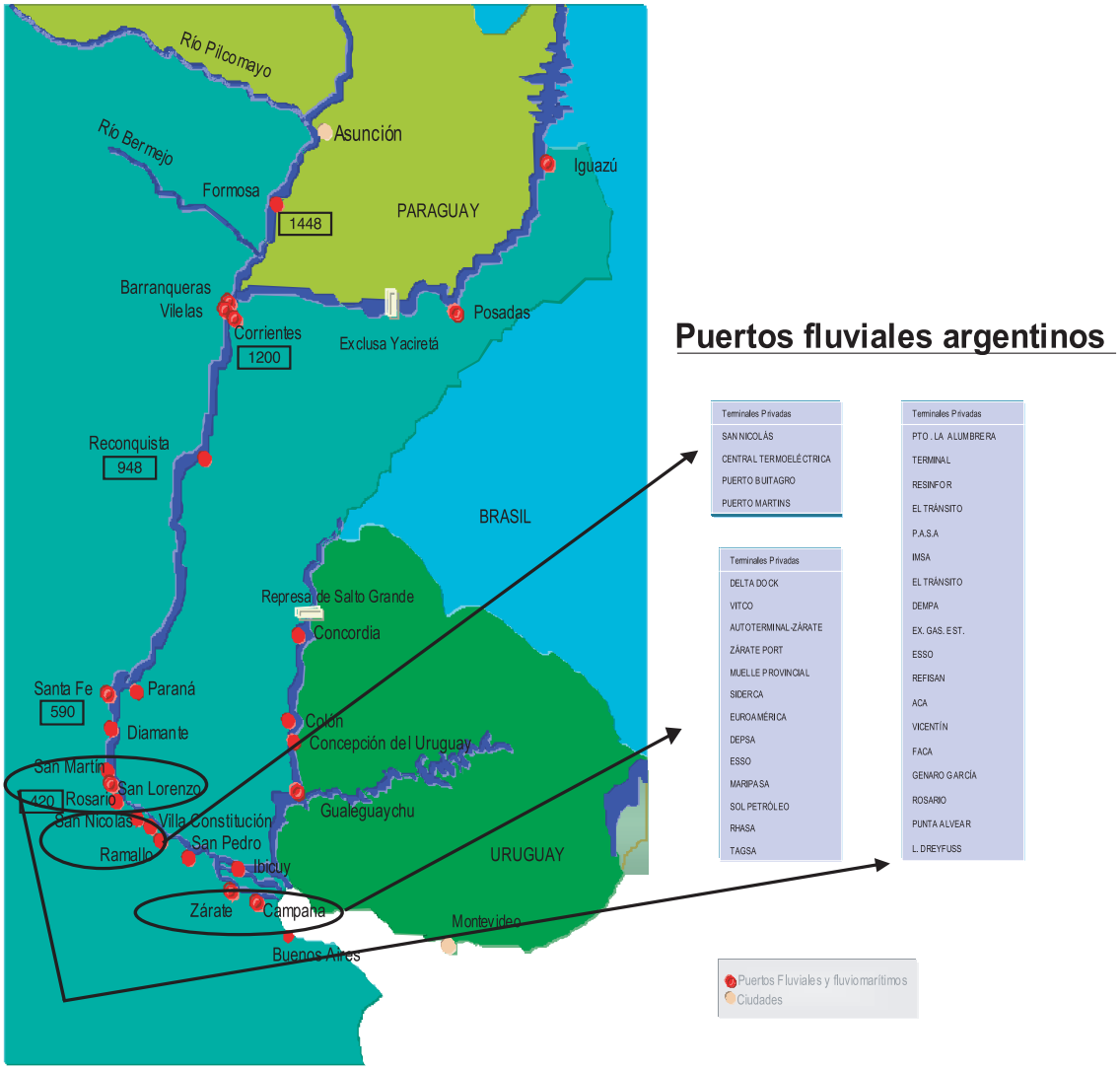
3.5.1.1.Puertos de Buenos Aires

Puerto Campana

Ubicación geográfica

Se encuentra en la orilla sur del Río Paraná de las Palmas, sobre el márgen derecho, en el Km.97 a 52 millas náuticas de Buenos Aires vía canal Mitre.

Mapa 3.6: Puertos fluviales argentinos



Accesos

- *Fluvial*: a través del Río Paraná de las Palmas con un calado a pie de muelle de aproximadamente 25 pies al cero local. También se accede por la vía canal Alem de 17.000 m. de longitud, un ancho de 100 m., y un calado máximo de 36 pies.

- *Vial*: el acceso terrestre se hace a través de la Ruta Nº 9 hacia el noroeste, al sur con la Ruta Provincial Nº 6. cerca del Km. 7,5 nace la ruta nacional Nro 12, que a través del complejo Zárate-Brazo Largo se accede al norte y la región mesopotámica.

Infraestructura Portuaria

- *Muelles:* construido en hormigón armado, destinado a cabotaje y ultramar con una longitud de 116 m. y un calado máximo de 23 pies y mínimo de 18 pies con una cota de coronamiento de 4,00 metros. Ingresan buques de cabotaje y ultramar de carga general (madera, caños de acero). Admite embarcaciones de hasta 180 m. de eslora. Este puerto está compuesto por una serie de muelles y terminales independientes: el Muelle de la Provincia y las terminales Siderca, Euroamericana, Esso, Maripasa, Carboclor, Rhasa y Campana Marine Terminal.

Muelle / Puerto – Empresa Administ.	**Tráfico Principal**	**Long. muelle(m.) Apto eslora**	**Calado operat. (pies)**
Prov. Bs. As., Público. Se dedica a la carga general.	Granos, frutas.	116	
Siderca	Recepción de insumos de mineral de hierro, despacha productos de fábrica de caños sin costura.	185	
Euroamérica, Privado. Presta servicios a terceros, se especializa en carga refrigerada. Puede atender dos buques en forma simultámea.	Frutas.	180	31
Esso, Privado. Terminal de la destilería de petróleo, 4 sitios de atraque en los que se recibe materia prima y se cargan subproductos.	Combustible.	185	25 a 40
Maripasa. Terminal multipropósito, recientemente construida con una superficie adyacente de 9 hectáreas.	Automóviles.	225	
Carboclor, puede recibir tanques de 230 mts de largo.	Productos químicos líquidos.	32	
Rhasa	Productos químicos y derivados del petróleo.		
Campana Marine Terminal, puede atender buques petroleros calando 10 metros y embarcaciones fluviales. Planta de tanques flexible y moderna. Cuenta con conexión ferroviaria.	Productos químicos.		

Utilaje: Compuesto por 3 grúas pórticos con capacidad de izaje de 3 tn.

Playa: pavimentada, de 1800 mts. cuadrados.

Servicios: energía eléctrica y agua potable.

Tráfico: Marítimo y Fluvial.

Puerto Euroamérica

Ubicación geográfica

Complejo Portuario ubicado en la ciudad de Campana, sobre el margen derecho del Río Paraná de las Palmas a la altura del Km.97, con un calado a pie de muelle de 32,5 pies.

Accesos

- *Vial:* red de autopistas y carreteras pavimentadas que permiten una vinculación con el cinturón industrial del Gran Buenos Aires, además de todo el norte, oeste y litoral argentino.
- *Fluvial:* acceso a los muelles desde el canal que cuenta con 32.5 pies, con profundidad en el amarre de 28 pies. No es necesario el servicio del remolcador.
- *Ferroviario:* ingresan vías hasta el muelle y demás instalaciones del ferrocarril Nuevo Central Argentino S.A. y próximo al Mesopotámico Gral. Urquiza.

Infraestructura Portuaria

- *Muelles:* muelle de hormigón armado de 305 m. Con macizos y bitas de amarre de distinta capacidad de tiro, permitiendo la operación de dos buques en forma simultánea, además de la transferencia de las mercancías de naves fluviales a las de ultramar.
- *Servicios:* suministro de la energía eléctrica a través de una usina termoeléctrica que alimenta a toda la zona portuaria. Agua potable y contra incendio.
- *Tráfico:* Marítimo y Fluvial.

Puerto Zárate

Ubicación geográfica

Ubicado sobre el cauce principal del Río Paraná de las Palmas en el Km. 108 a 57 millas náuticas de Bs. As. Por el canal Mitre y a 155 millas de Martín García.

Accesos

- *Vial*: el acceso se vincula por las rutas N° 9 y N° 12 que lo conecta a la provincia de Entre Ríos y la ruta Panamericana con Capital Federal.

- *Fluvial*: acceso a través del canal principal del Río Paraná de las Palmas con un ancho de 100 m. y un calado máximo de 36 pies.

Infraestructura Portuaria

- *Muelle:* muelle fiscal de 52 m. de longitud y 20 m. de ancho, para cabotaje y ultramar, con un calado de 10 a 15 pies aproximado. Destinado para actividades domésticas y recreativas.

- *Servicios:* Agua potable suministrada por la municipalidad de Zárate (para uso sanitario), el suministro de energía eléctrica es de la cooperativa local, con alimentación para alumbrado y toma al muelle.

- *Depósitos y playas:* Al costado izquierdo del muelle hay un depósito de mampostería con techo de chapa y cabreadas de hierro de 240 m2 de superficie. Sobre el lado derecho del depósito se encuentra una plazoleta a cielo abierto con piso adoquinado de 2.000 m2 de superficie. El tráfico principal es madera y arena.

- *Terminales:* funcionan tres terminales privadas.
  Combustibles Navipar, se dedican al trasbordo de petróleo y derivados.
  Zárate Port, carga general, graneles secos, fertilizantes y contenedores mediante muelle flotante.

- *Tráfico*: Marítimo y Fluvial.

Muelle / Puerto – Empresa Administ.	Tráfico Principal	Long. muelle(m.) Apto eslora	Calado operat. (pies)
Zárate, administrado por la Provincia de Buenos Aires	Combustible, frutas	200	32

Auto terminal Zárate S.A.

Ubicación geográfica

Ubicado sobre la margen derecha del Río Paraná de las Palmas en el Km.111 (ocupa un predio de 115 hectáreas, bordeando el río a lo largo de 1.000 m). Es el primer puerto en Latinoamérica que se dedica especialmente al movimiento de vehículos.

Accesos

- *Vial*: acceso por la Ruta Nacional N° 9 (Panamericana) a la altura del Km. 91.

- *Fluvial*: acceso a través del canal Emilio Mitre Km.111 del Río Paraná de las Palmas.

Infraestructura Portuaria

- *Muelles*: muelle de Ho.Ao. de 200 m. de largo por 20 m. de ancho, con capacidad de carga de 4 ton./m2, posee tres dolfines de atraque. Cuenta con defensas elásticas tipo trellex cada 18 m., el calado a pié de muelle es de 10.67 m. (35 pies). El ancho del río es de 400 m.

- *Servicios*: Tiene torres de iluminación que permite operar las 24 h. del día y cuenta con 60 hectáreas pavimentadas con áreas fiscales y nacionales con instalaciones de inspección pre-entrega para vehículos importados de 3.600 m2 cubiertos, con capacidad de 500.000 vehículos por año.

- *Playas de Estacionamiento:* habilitadas aduaneramente como Depósito Fiscal, con servicio de guarda de Aduana en la propia terminal.

- *Seguridad*: Cuenta con altos sistemas de seguridad, cámaras de video en playas y muelles durante las 24 hs. También dispone de un sistema de intercambio de datos electrónicos, con escaneo de códigos de barras que permite rápida ubicación de los vehículos.

Muelle / Puerto – Empresa Administ.	Tráfico Principal	Long. muelle(m.) Apto eslora	Calado operat. (pies)
Auto Terminal Zárate, puerto privado	Maq. Automov.	200	32

Terminal Zárate S.A.

Ubicación geográfica

Ubicado sobre la margen derecha del Río Paraná de las Palmas en el Km.110, a 100 KM. de la ciudad de Buenos Aires. El calado natural a pie de muelle es de 35 pies al cero de Zárate, con un lecho de río estable sin problemas de sedimentos (no requiere operaciones de dragado). Esta terminal es la más moderna para contenedores de Sudamérica.

Accesos

- *Vial*: a 9 Km. de la ruta Panamericana, unida por la ruta provincial que conecta con el Parque Industrial Zárate, a pocos Km. de la cabecera del puente Zárate-Brazo Largo, que conecta nuestro país con Brasil y Uruguay.

- *Fluvial*: acceso a través del canal Emilio Mitre, con una profundidad asegurada de 32 pies al cero.

- *Ferroviario*: se encuentra conectado con las vías del ferrocarril N.C.A., que a través del sistema de interconexión, puede recibir casi todos los ferrocarriles del país.

Infraestructura Portuaria

- *Muelle:* dispone de un muelle de 245 mts. con rieles para grúas pórtico, con torre de amarre a 50 mts. para uso con buques multi-propósito, porta-contenedores, porta-vehículos o carga general de hasta 270 mts. de largo. Equipado con defensas elásticas Trellex cada 18 mts. (se prevé una ampliación del muelle). También cuenta con atracadero sobre tres dolfines con plataforma de rampa para buques porta-vehículos con rampa lateral de popa, de hasta 250 mts. de largo.

Puerto San Pedro

Ubicación geográfica

Se encuentra sobre la margen derecha del Río Paraná a 71 millas de Rosario y 115 millas de Bs. As. Vía canal Mitre. Su calado se encuentra entre los más profundos de los puertos del río Paraná.

Accesos

- *Fluvial*: la ensenada de este puerto permite el fondeo de tres buques a la espera de muelle para carga y descarga, y cuenta además con una ensenada auxiliar donde pueden anclar dos buques para realizar operaciones de alije, provisión de combustibles, etc. El ingreso de los buques es a través de un canal corto, los que deben fondear ancla, para luego maniobrar hacia atrás para ubicar el buque dentro de la dársena de ultramar. Cuando zarpa, el buque maniobra directamente hacia el Paraná a través del canal de acceso. No es obligatorio el uso de remolcadores. La dársena de ultramar y el canal de acceso cuenta con un calado medio de 30 pies al cero del riachuelo.

- *Vial*: a través de la autopista N° 9, desde San Pedro, se puede conectar con Rosario, provincia de Bs. As. Y Capital Federal. El ingreso al puerto se puede hacer a través rutas externas con rápido acceso a la jurisdicción portuaria (no es necesario ingresar a la ciudad).

- *Ferroviario*: la estación Mitre se encuentra a 4 Km. del puerto (no ingresa a la zona portuaria).

Infraestructura Portuaria

En la Rada del Puerto San Pedro se permite el fondeo de tres buques en espera del muelle de carga, y una rada auxiliar que permite el fondeo de 2 buques para operaciones de alije, provisión de combustible, etc.

Muelles:

- *De Ultramar: s*e encuentran las instalaciones de descarga de cereales de la ex Junta nacional de Granos. Con una longitud de 220 m., atracan buques de esloras mayores (más de 225 mts.). Cuenta con bitas para amarre y defensas de gomas cilíndricas en sus laterales. En el muelle se ubica la galería de embarque de cereales, con 7 tubos telescópicos distribuidos en forma uniforme, de 16 m. de radio y con una elevación de 18m. cada uno. La terminal puerto San pedro S.A., puede receptar una mayor cantidad de granos y agilizar el tema embarque, ya que cuenta, por un lado, con una unidad de almacenamiento y embarque de cereal de 7.400 ton. de capacidad en silos aéreos y secadoras (la transferencia al elevador se hace a un promedio de 500/800 ton./hora, se realiza por cinta a cada uno de los tubos, para buques estilo bulk carriers). Otra unidad de silos con capacidad de 28.000 ton. y una planta de silos subterráneos con capacidad de 86.000 ton. de granos (se transfieren al elevador por medio de camiones). La recepción diaria de cereal es de 4.500 a 6.000 toneladas.

- *Cabecera*: continuación del muelle de ultramar, con una longitud de 85 m. En este muelle se efectúan cargas a granel y embolsado, utilizando cintas transportadoras portátiles, directamente a los camiones. Pueden operar buques de hasta 160 m. de eslora.

- *Espigón N° 2*: cuenta con una longitud de 85 m. y está ubicado en forma paralela al muelle N°1. Ha sido usado para desguace de buques, descarga de canto rodado y mercadería en general.

- *Galpones Fiscales*: este puerto tiene 3 galpones para almacenaje o manipuleo de mercadería en general. Dos galpones se encuentran en el espigón N°1 (uno es de mampostería, con piso de cemento y techo de chapa, con 55 m. de longitud por 15 m. de ancho y una altura de cabreada de 5,5 m. Los accesos son por sus cabeceras y sus laterales a través de cortinas metálicas de enrollar. El otro galpón es de características similares, pero con una longitud de 10 m. menor que el descrito) y el otro galpón se ubica en cabecera del espigón N° 2 (galpón similar al de la cabecera del espigón N°1 – 55m x 15m).

- *Servicios*: el agua es provista por la administración portuaria bonaerense (en casos especiales lo realiza la brigada de bomberos voluntarios). En este puerto hay una empresa para los servicios de amarre/desamarre y un servicio de lanchas para atender los requerimientos del buque que se encuentre en la rada (transporte de provisiones, embarque y desembarque de tripulantes, etc.). El practicaje es de uso obligatorio y debe ser solicitado por el agente marítimo a una de las cooperativas de prácticos del puerto con una anticipación de tres horas. Embarca y desembarca en la ensenada del Puerto San Pedro.

- *Tráfico*: Marítimo y fluvial.

Muelle/Puerto Empresa Administ.	Tráfico Principal	Long. Muelle (m.) Apto eslora	Calado operat. (pies)	Cap. de carga Ton./hora	Cap. Almacen. Ton./m3
San Pedro, puerto público administrado por A.G.P.S.E.	Granos, oleaginosas, frutas y fertilizantes.	225	30	800	119.000

Puerto San Nicolás

Ubicación geográfica

Se encuentra en el Km. 343 a 34 millas de Rosario, 152 millas de Bs. As. vía canal Mitre y 188 vía Martín García.

Accesos

- *Fluvial:* la rada está constituida por el espejo de agua, que se encuentra a la derecha del cauce principal, entre los Km.346,5 y 349,5 del Río Paraná, con una superficie aproximada de 147 has. La profundidad media de la rada, varía entre 30 y 33 pies al cero local. Este puerto, al estar sobre el cauce principal, no necesita canal de acceso. Permite el atraque y zarpado de buques sin necesidad de recurrir a la utilización de remolcadores, lo que brinda ventaja económica sobre otras terminales. Por su ubicación geográfica, infraestructura y equipamiento, es el puerto ideal para transferencias de cargas, como así también, de nexo entre los países y estados que integran el Mercosur.

- *Vial*: a través de la autopista N° 9 y N° 188 que nace en el mismo puerto, se vincula con la autopista Rosario – Buenos Aires a 6 Km. de distancia. El acceso es directo (se evita el congestionamiento de tránsito de las ciudades).

- *Ferroviario*: a través de la línea N.C.A., ALL, Ferro Expreso Pampeano y Ferrosur. Se permite el acceso de vagones al pié de las grúas de pórtico del muelle. También se dispone de una parrilla ferroviaria con capacidad para 120 vagones.

Infraestructura Portuaria

- *Puerto Nuevo*: ubicado en el extremo sur al norte del arroyo Ramallo, frente a la desembocadura del paso abajo Yaguarón y la isla Cattáneo a la altura del Km. 348 del Río Paraná. La superficie total es de 63 has. aproximadamente y un frente de 1.200 m. sobre el Río Paraná.

- *Plazoletas*: cuentan con una superficie de 6 ha., utilizadas en general para el depósito de minerales y materiales a granel. Otras están ocupadas por empresas vinculadas a las actividades portuarias. Queda de reserva más del 50% del área operativa.

- *Muelles*: con un frente de amarre de 537 m. de longitud, está ubicado en forma casi paralela al cauce principal del río, el ancho normal es de 40 m. y la cota de coronamiento es de más de 6,25 m. sobre el cero local. Se puede amarrar dos o tres buques, de 180/210 m. de eslora cada uno, en forma simultánea. Con un sistema de defensa (parte de madera y caucho) en regular estado de conservación. Los puntos de amarre están constituidos por bitas convencionales, en buen estado de conservación. También hay instalaciones de iluminación para operaciones nocturnas y provisión de agua potable a buques. La profundidad al pié de muelle es de 33 pies al cero local. La estructura del muelle es de hormigón armado, al igual que los pilotes y la superficie de rodamiento (buen estado de conservación). Existen rieles para la operación de las grúas del muelle, vías ferroviarias al pié de las grúas que lo unen con el sistema ferroviario interno y las vías del ferrocarril Mitre que acceden a la ciudad de San Nicolás y el puerto. Además de 4 grúas pórtico de 20 ton. y 2 de 27 ton. con grampas de 5,3 mts3 que puede lograr cargas de 6.000 ton. /12 horas.

- *Servicios*: cuenta con todos los servicios necesarios, fuerza motriz, agua para buques, contra incendio, pavimento, iluminación, prefectura, aduana, balanza fiscal y un edificio administrativo (sup. cubierta de 2.030m2).

- *Muelle nacional y embarcaderos de cabotaje*: se encuentran en la ciudad en el extremo noroeste del conjunto portuario, frente a ala isla Ballesteros en la laguna San Nicolás.

- *Elevador San Nicolás*: se ubica en el sector sur. Tiene una longitud de 220 m. por 20 m., con una capacidad de 67.000 ton. distribuida en distintos silos, 6 plataformas volcadoras hidráulicas de camiones que reciben hasta 2.100 ton. hora, más dos cintas de embarque con capacidad de hasta 2.400 ton. hora y dos básculas para camiones. Capacidad de atraque para un buque de hasta 250 mts. de eslora El calado en el área operativa de los buques cerealeros es de 30 pies al cero. Cuenta con una playa para 40 camiones completos y puede albergar otros 150 camiones en la playa colindante. También hay en este sector una terminal de combustibles de la empresa Pam S.A.

- *Usina*: tiene un muelle de 200 m. de longitud.

- *Tráfico*: Marítimo y Fluvial.

- *Puerto Buitrago (ex Somisa)*: Tiene dos sitios de atraque, sitio A (espigón Siderar S.A.) tiene una longitud de 680 m., un ancho de 15 m., la profundidad de 30 pies y 275 m. es para el carbón y 350 m. para coke y minerales en general. El sitio B, que se encuentra a 11 Km. De la ciudad de San Nicolás, partido de Ramallo; tiene 330 mts. de lon-

gitud, dos secciones oblicuas de 60 m. a ambos lados, una profundidad de 30 pies y existen 3 grúas de pórtico (2 de 15 ton. y 1 de 30 ton.).
Concesionado a la firma SOMSA, que opera con la materia prima provista por Siderar y exportando láminas de acero e importando minerales.

- *Utilaje Portuario:*

Tipo	Cant.	Marca	Alimentación	Capacidad (ton.)
Grúa pórtico	2	Ganz	Eléctrica	16/27
Grúa pórtico	4	Ganz	Eléctrica	12/20
Grúa pórtico	1	Colby	Eléctrica	6/27
Grúa móvil	1	Nelson	Eléctrica	30
Grúa móvil	1	P&H	Diesel	7
Estibadoras	2	Takraf	Diesel	10
Estibadoras	2	Hyster	Diesel	7
Locomotora	1	Sulzer	Diesel	-
Locomotora	2	Track mobile	Diesel	-

Muelle/Puerto Empresa Administ.	Tráfico Principal	Long. Muelle (m.) Apto eslora	Calado operat. (pies)	Cap. de carga Ton./hora	Cap. Almacen. Ton./m3
San Nicolás, administ. provincia de Bs. Aires	Carga gral., granos, alcohol, prod. siderúrgicos, minerales y fertilizantes	250	30-40	1.000	72.000
Servicios Portuarios, puerto privado.	Granos, suprod. y acero	250	40	800	20.600

3.5.1.2. Puertos de Chaco

Puerto de Barranqueras

Ubicación geográfica

Se encuentra en el Km. 1.198 sobre el margen derecho del Paraná, aproximadamente a 7 Km. de Resistencia (provincia de Chaco) y a 10 Km. del Aeropuerto Internacional de Resistencia.

Información General: con el desarrollo de las Hidrovías Paraná-Paraguay y Tieté-Paraná, la unión con el puerto de Iquique (Chile) a través del ferrocarril y el desarrollo de las conexiones viales; convierten al Puerto de Barranqueras en un verdadero nodo de flujo de productos y eje de integración de los países de la región.

Accesos

- *Fluvial*: ingreso a través de un canal, con calado mínomo de 10 pies durante todo el año (garantizado por la aplicación de la ley provincial N°5012).

- *Vial*: acceso totalmente pavimentado y en el cruce de las rutas (11,12,16, etc) más importantes del MERCOSUR.

- *Ferroviario*: con vía de llegada al muelle principal de éste puerto. Conectado con los puertos de Antofagasta e Iquique (Chile), las ciudades de La Paz y Santa Cruz de la Sierra (Bolivia) y el noroeste argentino.

- *Aéreo*: a través de los Aeropuertos Internacionales de Resistencia (10Km.) y de Corrientes (20 Km.).

Infraestructura Portuaria

- *Muelles*: tiene un frente de atraque consistente en un muelle de hormigón armado de 800 metros de longitud, con muro de 1,30 mts de altura para protección contra inundaciones.

- *Depósitos*: cuenta con 4 depósitos de 1.500 m^2 cada uno y uno de 2.000 m^2 para almacenaje de mercaderías.

- *Plazoletas*: de hormigón armado y ripio de 20.000 m^2 para almacenamiento y consolidación de mercaderías a granel y contenedores.

- *Utilaje*:

Tipo	Cantidad	Capacidad de izaje (tn.)
Grúa pórtico	1	27
Grúa pórtico	3	12,5
Grúa móvil	1	45
Grúa de muelle	5	3
Tractor	1	-
Cargador Frontal	1	2,5 m3
Motoestibadoras	4	2-4-6

- *Servicios:* Agua potable para buques, energía eléctrica, combustible, balanza oficial, red interna de comunicación, red contra incendio y batería de silos para granos de 100.000 toneladas.

- *Mercaderías:* Mineral de hierro, boraz, ulexita, yeso, coke, piedra para construcción, cemento Pórtland, extracto de quebracho y sus derivados, carbón vegetal y mineral, maderas, cueros crudos y curtidos, semilla de algodón, fibra de algodón, algodón en bruto, pasta de papel, maquinaria vial, material ferroviario. Material industrial, automotores, electrónico, etc.

3.5.1.3. Puertos de Entre Ríos

Puerto Ibicuy

Ubicación geográfica

Se encuentra en el Km. 218 sobre la margen izquierda del Río Ibicuy, aproximadamente a 6 Km. de su desembocadura en el Río Paraná Guazú y a 300 mts. de la vía troncal del canal Emilio Mitre. Con una profundidad que permite operar buques con calados de hasta 28 pies, donde no es necesario el uso de remolcadores. Posee 32 pies de calado sin necesidad de dragado.

Información General: Este puerto tiene un movimiento promedio de 6000.000 ton. al año por el Atlántico y moviliza más de 100.000 ton. anuales en concepto de pasta celulósica.

Accesos

- *Fluvial*: a través del Río Ibicuy que tiene un ancho de 100 m. y una profundidad, a 10 m. del frente de atraque, de 28 pies al cero de mínima.

- *Vial*: el acceso se hace a través de la Ruta provincial Nº 45, que a través de un tramo de 36 Km. entre asfalto y ripio, se vincula a Ibicuy con la Ruta Nacional N° 12 (con un estado no favorable, ya que suele anegarse).

- *Ferroviario*: se inicia a través del ramal de la estación Libertador San Martín y finaliza en Holt. Presenta en general un buen estado, solo un tramo se debería cambiar para evitar la cota de inundación. El desvío portuario se realiza desde la estación Holt (se halla en estado regular y debe ser rehabilitado).

Infraestructura Portuaria

- *Muelles*: muelle de estructura metálica, con losa Ho.Ao., de una longitud de 160 m. por 14 m. de ancho. La cota de coronamiento es de 4.93 m. El estado es regular, aunque se puede operar y desplazar grúas para la carga y descarga de mercaderías en general. Se están instalando mallas ferroviarias sobre el muelle en forma precaria. Por otra parte está en construcción un muelle nuevo destinado a la carga y descarga de granos, a 25 m. de la costa, contará con dos frentes de atraque (el lado exterior será para el atraque de buques de granos y el lado interior para barcazas). También se contempla la colocación de un pórtico móvil de carga y descarga, que pueda tomar la carga de los buques y traspasarla directamente a las barcazas o al silo que se construirá en tierra. Se prevé recuperar un total de 22 has elevadas y compactadas, como así también, un tablescado de 400 m. de longitud de costa.

- *Depósitos* : tiene 4 galpones de chapa y madera de 470 m2 de superficie con piso de cemento y techo de chapa

- *Servicios*: cuenta con oficinas de aduana y prefectura.

- *Tráfico*: Marítimo y fluvial.

Muelle / Puerto – Empresa Administ.	**Tráfico Principal**	**Long. muelle(m.) Apto eslora**	**Calado operat. (pies)**
Ibicuy, puerto público administrado por la pcia. de Entre Ríos.	Madera, Pasta papel, arroz, granos, subproductos y productos forestales.	200	30

Nota: Una comisión de técnicos destacados evaluó la estructura del puerto Ibicuy su muelle y zona de operaciones con la colaboración de Prefectura Naval Argentina; y concluyó que este puerto no reúne las condiciones técnicas y operativas apropiadas. Por lo tanto, la Subsecretaria de Puertos y Vías Navegables suspendió la actividad portuaria en Puerto Ibicuy,hasta tanto cuente con un muelle que reúna las condiciones óptimas para su funcionamiento.
Fuente: www.buenosairesport.com.ar

Puerto Diamante

Ubicación geográfica

Este puerto se ubica en el Km. 533, se encuentra a 26 millas náuticas de Santa Fe, a 1.250 millas de Buenos Aires vía canal Mitre, y a 286 millas del canal Martín García, sobre el margen izquierdo del río Paraná.

Información General: La llegada y salida de buques se ve facilitada por un canal navegable durante todo el año, con una profundidad de 22 pies mínima y 30 pies de calado máximo.

Accesos

- *Fluvial*: ingreso a través del canal de acceso cuya extensión aproximada es de 1.500 mts, un ancho de 120 mts. la longitud total del puerto es de 1.000 metros. Para la salida del puerto es necesario el uso de remolcador por las variaciones de mareas. La Rada está balizada en su perímetro y se ubica sobre el Km. 529.

- *Vial*: por la ruta nacional N° 14 y la ruta provincial N° 39. Cuenta con acceso directo a tránsito pesado.

- *Ferroviario*: el acceso se realiza a través del ferrocarril Mesopotámico que llega a todos los muelles, galpones y plazoletas.

Infraestructura Portuaria

- *Muelles*: Opera con tres sitios de carga. Uno es el que administra la Terminal Puerto Diamante, que se utiliza para el movimiento de cereales. Otro es el muelle provincial Nro 7, con una longitud de 150 mts. por 18 mts de ancho, es de hormigón armado, con un calado a pie de muelle de 22 pies. Y por último el muelle de la Terminal privada que tiene cuatro dolphines y cuatro torres de embarque que se encuentran a más de 30 mts de altura y 176 mts de longitud. Su capacidad de almacenaje es de 60.000 ton. y su capacidad de carga es de 800 ton/hs.

- *Utilaje*: en el muelle N°7 se encuentra una grúa pórtico de 110 m. de recorrido, 2 cintas transportadoras con capacidad de 600 ton. por hora y los depósitos de combustibles cuentan con una capacidad de 100.000 m3.

- *Depósitos* : cuenta con 4 galpones de depósitos de mercaderías

- *Plazoletas*: dispone de una plazoleta de 15.000 m2

- *Servicios*: La zona portuaria y los muelles se encuentran iluminados, por energía eléctrica suministrada por la red provincial. La provisión de agua potable es realizada en todos los muelles de carga a través de bocas.

- *Tráfico*: Marítimo y fluvial.

Muelle/Puerto Empresa Administ.	Tráfico Principal	Long. Muelle (m.) Apto eslora	Calado operat. (pies)	Cap. de carga Ton./hora	Cap. Almacen. Ton./m3
Diamante, pto. públ.	Carga gral., fertiliz.,				
administ. Por Entre Ríos	prod. Siderúrg.	150	18	1000	30.000
Puerto Diamante SA., priv.	Granos, oleaginosas.	225	25	1000	50000
Sagemuller S.A., privado	Granos, oleaginosas	60	17		

3.5.1.4. Puertos de Santa Fe

Puerto Villa Constitución

Ubicación geográfica

Se ubica en el Km. 365 del río Paraná, situado sobre su margen derecha a 33 millas del sur de Rosario.

Accesos

- *Fluvial*: a través del canal de acceso de 3.500 m. de longitud, un ancho de solera de 80 a 100 m. y una profundidad de 24 pies (con probabilidad de ser llevado a 33 pies en el futuro). El ala Norte del elevador admite 230 mts de eslora y al ala Sur hasta 180 mts. El acceso al puerto está limitado por la determinante del canal Mitre.

- *Vial*: por la autopista Bs. As. – Rosario, ruta N° 9 y las rutas provinciales 21 y 90. La vía cercana al puerto es bastante problemática por el tránsito continuo de camiones.

- *Ferroviario*: a través del ramal Bs. As. – Pacífico S.A. y el Nuevo Central Argentino que desemboca en un gran ramal ferroviario con comodidades de playa de maniobras y vías que sirven a muelles y depósitos.

Infraestructura Portuaria

La ex unidad Nº 1, concesionada a Servicios Portuarios S.A., tiene 2 cintas de embarque de 500 ton. cada una, con capacidad de almacenaje de 6.030 ton. En el elevador vertical y en los silos subterráneos su valor es de 170.580 ton. cuenta con balanzas sobre silos, 2 para la atención de camiones y 2 para vagones. Hay una gran playa para espera de camiones.

El sector ubicado en el Km. 365 (también concesionado a Servicios Portuarios S.A.), cuenta con un muelle de 240 m. De largo y una profundidad de 24 pies. Hay dos líneas de embarque de 500 ton/hora, el almacenaje abarca 4 silos de 22.000 ton. y un adicional de 4.200 ton. Cuenta con balanzas automáticas, 2 para camiones y una para vagones. Puede recibir buques Panamax con un calado máximo en el muelle de 23 pies y un ritmo de carga 450 ton./hora aproximadamente.

Muelles de Acindar S.A. o Puerto Acevedo con capacidad de embarque que fluctúa entre 1.500 y 2.000 ton. (según el tipo de producto), dispone de grúas propias que pueden movilizar hasta 20 ton. El otro muelle, con una capacidad de carga/descarga de 800 ton./hora, está destinado específicamente a los minerales.

- *Pilotos*: es obligatorio, provienen de Rosario.

- *Remolcadores:* generalmente hay dos remolcadores, los cuales son de uso obligatorio para buques de 110 metros de eslora aproximadamente, además de ser utilizados para la salida en el sitio Sur y en caso de verificarse vientos superiores a 22 Km./hora.

Puerto Rosario

Ubicación geográfica

Es uno de los Puertos más importante. Enclavado en el corredor Bioceánico, une a Rosario con el Pacífico a través de Córdoba y Cuyo hasta Valparaíso (Chile). Hacia el Atlántico se ubica frente a la vía Navegable Troncal Santa Fe al océano. Se encuentra frente a la ciudad de Rosario, estratégicamente sobre la margen derecha del Río Paraná, a la altura del Km.420, cercano al escalón fluvio marítimo que separa a la navegación de ultramar de la de cabotaje. La distancia al mar desde Rosario, vía canal Emilio Mitre es de 550 Km. aproximadamente. Cuenta con un calado efectivo de 32 pies y una limitante de salida dada por el canal Mitre. Este puerto ocupa una posición geográfica privilegiada en el marco del sistema multimodal de transporte de la Argentina y el Cono Sur.

Accesos

- *Fluvial*: ofrece un acceso directo para un gran espectro de embarcaciones, desde buques tipo panamax hasta barcazas de 50 ton. Cuenta con 4 radas de espera: La Nro 1 es la principal, va del Km. 410,5 al Km. 412,5.La Nro 2 es secundaria, desde el Km. 419.524 al Km. 421,5.La Nro 3 auxiliar norte, desde el Km. 424 al Km. 425. La de reserva, del Km. 426 al Km.428. Existen 2 rutas alternativas:

- *Ruta por el Río Paraná de las Palmas:* Río de la Plata (canal de acceso al Puerto de Buenos Aires, canal Mitre), Río Paraná de las Palmas, Río Paraná Inferior.

- *Ruta por el Río Paraná Guazú/Paraná Bravo:* Río de la Plata (canal de acceso al Puerto de Bs. As., canal Martín García) Río Paraná Guazú, Río Paraná Bravo, Río Paraná Inferior. Aguas arriba de Rosario se identifican 2 tramos: Rosario-San Martín, del Km.420 a Km.448 con profundidad de 32 pies y el tramo San Martín-Acceso a Sta Fe, va desde el Km. 448 a Km. 584 con profundidad de 24 pies.

- *Vial*: accesos viales vinculados a las principales rutas regionales, provinciales y nacionales 9, 11, 33, 34 (conecta Rosario con el noroeste argentino y llega hasta Bolivia), además de la autopista Rosario Santa Fe. También se encuentra la conexión del Puente Rosario-Victoria. Comprende una extensión de más de 5.000 Km. totalmente pavimentados.

- *Ferroviario*: ingreso directo de las líneas férreas del Nuevo Central Argentino, Ferroexpreso pampeano, Bs. As. – Pacífico S.A. y ferrocarril Belgrano, que sirven principalmente al centro y norte del país. El acceso es a través del ferrocarril Nuevo Central Argentino S.A. y el Belgrano Cargas S.A., estos operan con trenes en block completos de 1.000 a 1.500 ton. Además hay 3 playas de uso compartido, para clasificación y estadía de vagones.

- *Aéreo*: el Aeropuerto Internacional Fisherton está ubicado a 15 Km. de la ciudad de Rosario. Se encuentra vinculado a través de su acceso directo, Av. de Circunvalación-Acceso Sur a puerto. Además tiene dos accesos viales, la ruta 9 y la Av. Jorge Newbery, las que se conectan con la Av. Circunvalación. La línea Rosario-Córdoba (Ferrocarril NCA) pasa a metros del Aeropuerto. Esta aerostación es apta para la navegación de Boeing 747 y 757, lo que posibilitará el incremento del tráfico de pasajeros y el inicio del tráfico de cargas.

Infraestructura Portuaria

- *Superficie*: total aproximado de más de 100 hectáreas.

- Muelles: cuentan con una longitud total de 3.500 m2 sobre el canal principal de navegación que permite el atraque/desatraque de buques de ultramar y de cabotaje sin usar remolque. Una dársena interior para descarga, manipuleo, espera y demás servicios a trenes de barcazas con una longitud de muelle de 2801 metros. Y dos radas para espera de buques (La sur con capacidad de fondeo de 6 buques y la norte como rada auxiliar).

- *Dársena de cabotaje*: de 250 m. de largo y en su interior fondean embarcaciones deportivas. En esta área funciona el Club Náutico Rosario, la Guardería Náutica Rosario, dependencias de la Prefectura Naval Argentina y de la Aduana. La profundidad a pie de muelle es de 10 pies, pueden operar barcos menores y de pasajeros, que desde Bs. As. Remontan el río hasta Uruguay.

- *Muelle Nuevo*: es de hormigón armado (formado por un cajón de vigas y losas, con un relleno de arena, apoyado sobre pilotes hincados) de 586 m. de largo con bitas de hierro, defensas de goma, además del utilaje y tomas de aguas. Permite el atraque simultáneo de hasta 3 o 4 buques. Se puede abastecer a los buques a pie de muelle de aceite y combustible. Cuenta con altas torres equipadas de luces a gas de mercurio que posibilitan la iluminación de noche. En este lugar funcionan los giros de buques 20,21 y 22. Existen instalaciones de almacenaje particulares. También hay una dársena interior para descarga, manipuleo, espera y demás servicios a trenes de barcazas con longitud de muelle de 2801 m.

- *Zona Franca Boliviana*: es una extensión de 553 m2, cedida por Argentina a Bolivia que no tiene salida al mar. En esta zona se encuentran los galpones 23,24 y 26. Con un frente de 800 m. aproximadamente, es un área de libre comercio para los productos de importación y exportación de Bolivia.

- Depósitos:
    - Almacenaje de graneles líquidos: 26 tanques de capacidad total de 77.500 m3, con infraestructura de recepción a camión o vagón y embarque por bombeo a buque.
    - Almacenaje multipropósito: 17.000 m2.
    - Almacenaje horizontal de graneles: 4692 m2 de galpones silos mecanizados.
    - Almacenaje vertical de granos: 3 baterías de silos de 24.000 ton., 125.000 ton y 80.000 ton. (capacidad total de 229.000 ton.).
    - Almacenaje al aire libre: amplias plazoletas
    - Tres elevadores terminales (se destaca el complejo formado por las unidades VI y VII de la ex Junta Nacional de Granos.

- *Recepción*: de camiones, vagones y barcazas. Capacidad de embarque nominal de 3.200 y 3.600 ton por hora, con servicios simultáneo a dos buques hasta el tipo panamax.

- *Remolcadores*: en general no se usan, pero si es necesario se disponen de ellos.

- *Pilotos*: Los servicios de río y puerto se solicitan a la Estación de Piloto Rosario, es obligatorio.

- *Servicios*: Pesaje de vagones y camiones con balanzas mecánicas y eléctricas. Provisión de agua potable a buques, red de agua contra incendios, fuerza motriz para operaciones, iluminación operativa de calzadas, parillas ferroviarias, plazoletas y muelles.

- *Tráfico*: Marítimo y fluvial.

- *Utilaje Portuario*: además de las instalaciones propias con las que cuentan los elevadores terminales y los equipos móviles que ofertan las compañías de estibajes privadas, el Puerto brinda servicios de manipuleo de mercaderías, contando con un plantel de unidades entre las que se encuentran:

Tipo	Marca	Alimentación	Capacidad (ton.)
Grúas pórtico	Eléctrica sobre rieles	Eléctrica	6,3/12,5 a 25 m.
Grúas autopropulsadas	Sobre neumáticos		63
Monoestibadoras			3,6
Locomotoras	De maniobras		-

Terminal VI. Servicios Portuarios SA

Se encuentra al sur del Puerto Rosario. Dispone de un muelle marginal con un frente de atraque de 250 metros.

Capacidad de almacenaje: con un elevador de granos para 130.000 toneladas.

Capacidad de recepción: 1.400 tons / hora para camiones y vagones.

Capacidad de embarque: 2.000 tons. / hora.

Terminal VII. Servicios Portuarios SA

Se ubica en el extremo sur del Puerto Rosario. Posee un sitio de atraque con un frente de 250 metros para ultramarinos y otro sitio, con un frente de atraque de 200 metros para barcazas.

Capacidad de almacenaje: 80.000 toneladas.

Capacidad de recepción: 2.400 tons / hora.

Capacidad de embarque: 3.600 tons. / hora.

Muelle / Puerto – Empresa Administ.	Tráfico Principal	Long. muelle(m.) Apto eslora
Rosario	Granos, subproductos y azucar	200

Puerto de Reconquista

Ubicación geográfica

Se localiza sobre el margen derechos del Riacho San Jerónimo, a la altura del Km 949 del Paraná.

Información General

Actualmente se encuentra privatizada la terminal "A" de graneles sólidos y líquidos. El audjudicatario es el grupo económico Río del Norte SA, que integran las firmas aceiteras Vicentin y Buyatti de la misma región con plantas de procesamiento en la zona del Gran Rosario. de transferencias de cargas desde y hacia los países situados en la Hidrovía.

Accesos

- *Fluvial*: acceso por canal (20 km. de longitud).
- *Vial*: por ruta consecionada, de tráfico intenso pero sin inconvenientes para ser transitada.

Infraestructura Portuaria

Tiene un muelle de 900 metros y un canal de acceso de buena profundidad, donde la corriente del río (norte a sur) realiza un autodragado en forma natural y permanente.

- *Depósitos*: dispone de 4 galpones para almacenamiento de productos. Estos pertenecen al Ente Administrador del Puerto Reconquista, dependiente de la provincia de Santa Fe.
- *Tráfico*: de este puerto salen semillas de soja, pellets de algodón, soja, girasol y otros agrocereales, aceites oleaginosos. Entra piedra, arena y aceites oleaginosos y deexportación de pellets de algodón a Paraguay. Actualmente, Puerto de Reconquista tiene perspectivas de exportar fibra de algodón y derivadops al noroeste de Brasil a través de la Hidrovía.

Puerto Santa Fe

Ubicación geográfica

Se ubica en el Km. 584 del río Paraná. Es el último puerto de ultramar, aguas arriba, apto para operaciones con buques oceánicos.

Información General

Su ubicación estratégica permite a este puerto unir los nodos de transportes (terrestre-fluvial-oceánico), lo que posibilita el desarrollo de operaciones de cabotaje nacional e internacional y marítimas internacionales. Como así también, centro obligado de transferencias de cargas desde y hacia los países situados en la Hidrovía.

Accesos

- *Fluvial*: a través de un canal artificial de 7 kilómetros de longitud y 60 metros de ancho, con una profundidad entre 22 pies y 28 pies de acuerdo a las estaciones del año.
- *Vial*: la red vial vincula a este puerto con las economías regionales.
- *Ferroviario*: Ingresan al Puerto Santa Fe las empresas ferroviarias Belgrano Cargas y Nuevo Central Argentino, vinculando a éste con las provincias de Córdoba, San Juan, La Rioja, Catamarca, Jujuy, Chaco, Santiago del Estero y Formosa. Cuenta con ramales internos de más de 20.000 metros lineales de trocha mixta (1,00m y 1,676m)

Infraestructura Portuaria

Su rada, ubicada en el Km. 583 del río Paraná, tiene capacidad para dos buques. Actualmente se usa un remolcador para entrada y salida con carácter obligatorio para buques de eslora superior a 130 mts. La infraestructura de carga está dotada de dos elevadores de carga. La unidad I fue construida en 1951 y tiene una capacidad de almacenaje de 55. 000 tn. El largo total del muelle es de 240 metros, y comprende una galería de embarque de 225 metros de largo erigida sobre diez torres. Además dispone de ocho tubos telescópicos alimentados por tres cintas transportadoras que arrojan en conjunto 900 y 1000 tn/hora/tubo. La unidad II, que está ubicada en la parte norte del puerto, tiene una capacidad de almacenaje de 10 000 tn; la galería de embarque es de 87 metros de longitud y se halla sobre cuatro torres. También dispone de tres cintas transportadoras que abastecen a otros tres tubos telescópicos (dos a la vez) a un ritmo de carga de 400 tn/hora/tubo.

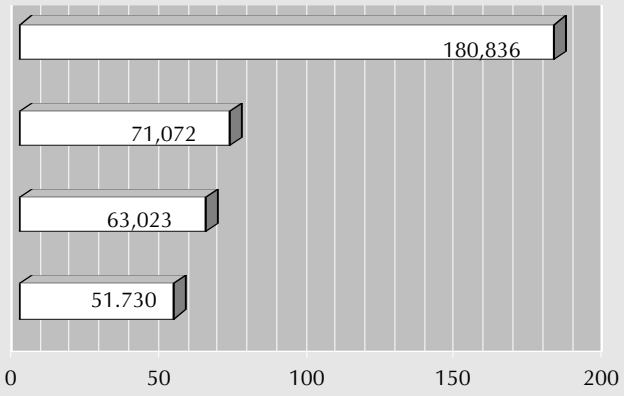
- *Sistemas ayuda a la navegación*: Cuenta con un sistema de Boyado y Balizamiento auxiliar para la navegación segura las 24 horas (boyas plásticas alimentadas por paneles foto voltaicos), bajo normas internacionales (ASIM-IALA). También dispone de torres de enfilamiento de eje canal con señalización lumínica. Todos los sistemas son controlados en tiempo real.

- *Equipos Mecánicos*: Grúas con capacidad de izaje de 40 a 200 toneladas, autoelevadores y trackmovile.

- *Servicios Auxiliares*: Remolque, amarre, estiba/desestiba, Balanzas fiscales, tomas contenedores reefer, despachantes de aduana, agentes marítimos y agentes de transporte aduanero.

- *Tráfico*: Graneles sólidos, contenedores cargas Reefer, cargas secas, carga general, graneles líquidos.

Granos exportados por Santa Fe



Fuente: Anuario Portuario y Marítimo 2002

3.5.1.5. Complejo Portuario del Paraná

Dentro del complejo portuario del Paraná, existen veinte terminales privadas que se concentran entre San Martín y San Lorenzo, al norte del Puerto Rosario. Operan con carga a granel de granos, subproductos y aceites vegetales. La mayoría de las terminales portuarias se ubican sobre el margen derecho del Paraná y cuentan con accesos para los ferrocarriles pasantes.

3.5.1.6. Puerto de Formosa

Puertos Formosa

Ubicación geográfica

Se ubica sobre el margen derecho del río Paraguay en el Km. 1.448.

Información General

Es el 1er puerto argentino en la Hidrovía Paraná-Paraguay. Puede operar durante todo el año con calado de 9 pies.

Accesos

- *Vial*: por las rutas nacionales 81 (columna vertebral de la provincia de Formosa) y 11, que se extiende hacia el sur por Formosa, Resistencia, Santa FE, Rosario, Buenos Aires y a hacia el norte accede a la República del Paraguay.
- *Ferroviario*: acceso a través del Belgrano Cargas SA que permite vincular este puerto con las regiones de Tarija y Santa Cruz de la Sierra en Bolivia y al puero de Antofagasta en Chile.

Infraestructura Portuaria

Tiene un frente de atraque de 230 metros, una superficie playa para maniobras de 21.000 m2, e instalaciones para almacenaje y servicios.

3.5.2. Reconversión del Puerto de Santa Fe. Una estación fluviomarítima regional para el siglo 21[4]

El hinterland del puerto santafesino encierra la potencialidad de una vasta región que comprende al Mercosur, todo el NOA, el centro-norte de las provincias de Córdoba y Santa Fe, el Noreste y las provincias del Litoral Argentino. Esto, de hecho, representa una gran oportunidad, y aprovecharla depende de la identificación de las ventajas asociadas con la utilización del puerto como entrada y salida de productos regionales e internacionales desde y hacia el resto del mundo.

3.5.2.1. Calado a 32 pies

Tanto los estudios proyectivos, como los trabajos ya realizados en la hidrovía, señalan a Santa Fe como bisagra de esa ruta: ya que la naturaleza así lo ha determinado. En efecto, los encua-

4 Elaborado por la Bolsa de Comercio de Santa Fe.

Mapa 3.7:Complejo Portuaria del Paraná

Referencias

Fuente: Anuario Portuario y Marítimo 2002

- Químicos y Petroquímicos
- Granos, Subproductos y Aceites
- Minera
- Puerto Multipropósito

Cuadro.3.24:Características de las terminales privadas del Complejo Portuario del Paraná

Puerto	Ubicación	Accesos			Características	Almacenamiento	Princ. Produc.
		Fluvial	Carretero	Ferroviario			
Louis Dreyfus y Cia. S.A.C.E.I.F.	Se ubica sobre el margen derecho del Paraná en el Km. 396.	Directo por el Paraná	Por las rutas Nac. 9, 11, 33 y 34 autopista Sta Fe - Rosario	Desvío a red principal del NCA, ALL Central y Ferroexpreso Pampeano	La profundidad es de 36 pies y hay 2 sitios de atraque, uno para buques de ultramar y otro para barcazas.	777.000 tn de capacidad en granel sólido y 80.000 tn. en líquidos. A 1000 tn/n en granel sólido y 800 tn/h en líquido.	Graneles sólidos y líquidos
La Plata Cereal SA (Puerto Dempa)	Sobre el margen derecho del Paraná, en el Km. 448,5. Puerto San Martín.	Directo por el Paraná	Por ruta nac. 11 y autopista Santa Fe - Rosario	Desvío bitrocha.	Apto para carga de granos y subproductos y descarga de aceites. Posee 4 dolfines y frente de atraque de 125 mts. Puede trabajar un barco por vez y con buques de hasta de 235 mts. de eslora y 35 mts. de manga. La profundidad es de 30 pies. Este puerto no opera con barcazas.	Puerto Dempa Y Pampa cuentan con una capacidad de almacenaje de Granos de 460.000 tn, ritmo de carga de 1.500 ton/h. La capacidad de almacenaje de Subproductos es de 30.000 tn, ritmo de carga de 1.200 tn/h y en aceites vegetales la capacidad de almacenaje es de 35.000 ton/h, ritmo de carga 550 tn/h.	Graneles sólidos y líquidos
Pampa	Junto a la planta de molienda de productos oleaginosos de la empresa, en el Km. 449 del Paraná.	Directo por el Paraná	Por ruta nac. 11 y autopista Santa Fe-Rosario	Desvío bitrocha propio.	Moderno complejo que acaba de inaugurar La Plata Cereal. Sumado a las instalaciones existentes, la empresa podrá procesar 5.600 tns por día de soja. Acceso al frente de atraque: abierto y sencillo. La profundidad supera los 40 pies. Las maniobras de amarre y desamarre se realizan con prácticos de río. El 100% de su producción se destinará a la exportación.	Puede procesar 1.700.000 tns al año de soja (representa la producción de 775.000 hectáreas de campo). Capacitado para cargar 2.000 tns. De grano por día.	Graneles sólidos
El tránsito - PSM - ACTISA (Alfred C. Toepfer Intern.	Se encuentra en el Km. 449, del río Paraná, Puerto San Martín. En el paraje "El tránsito"	Directo por el río Paraná	Por ruta nac. 11 y autopista Santa Fe - Rosario	Cuenta con una servidumbre de paso del Ferrocarril Belgrano. Desvío ferroviario de trocha mixta.	Cuenta con un sitio de atraque por el cual se embarcan cereales, semillas oleaginosas, subproductos y aceites. La profundidad es de 32 pies. La longitud del muelle entre dolfines extremos es de 150 m. Posee una playa interna para 60 camiones. Los buques usan la rada de San Lorenzo y se necesitan dos prácticos (el del Río de la Plata y el del río Paraná).	Capacidad de almacenaje sólido de 140.000 MT (celdas y silos aéreos). 25.000 MT base trigo en silos aéreos conectados a embarque. Almacenaje líquido de 10.100 MT. El ritmo de embarque líquido es de 1.300 MT/H con dos manos y de 600 MT con tres líneas. La capacidad de secado es de 100 MT/H (una máquina).	Graneles sólidos y líquidos
Nidera Argentina S.A.	Se ubica a la altura del Km. 451, del Paraná, Puerto San Martín.	Directo por el Paraná	Por ruta nac. 11 y autopista Santa Fe-Rosario	No posee desvío ferroviario directo.	Muelle: entre dolfines extremos hay 200 m. (hay dos intermedios), un sitio de atraque y 32 pies de profundidad. Cuenta con una playa para 500 camiones y al lado de la planta un sector para 200 unidades más. Los buques utilizan la rada San Lorenzo y se necesitan dos prácticos.	Almacenaje para granos de 327.000 tn a ritmo de carga de 1.200 ton/h. Subproductos, 45.00 tn a ritmo de carga de 800 tn/h. Para aceites vegetales la capacidad de almacenaje es de 35.000 TM a un ritmo de carga de 1.200 tn/m/h.	Graneles sólidos y líquidos

Cuadro.3.24:Características de las terminales privadas del Complejo Portuario del Paraná

Puerto	Ubicación	Accesos			Características	Almacenamiento	Princ. Produc.
		Fluvial	Carretero	Ferroviario			
PASA S.A.	En el Km. 453.	Directo por el Paraná	Por ruta nac. 11 y autopista Santa Fe - Rosario		Frente de atraque de 80 m. y dos delfines. La profundidad es de 20 pies. Aquí se recomienda utilización de remolque para las operaciones en puerto.		Productos químicos, caucho sintético.
Cargill S.A.	Km. 454,5 del río Paraná, en el paraje "El Quebracho", Puerto San Martín.	Directo por el Paraná	Vinculación pavim. a ruta nac. 11 y autopista Santa Fe - Rosario	No posee desvío ferroviario directo.	Muelle: entre dolfines tiene 130 m. (existen dos delfines más intermedio). Un sitio de atraque. Profundidad de 32 pies. El embarque se realiza con una cinta de 1.000 t/h. Con tres tubos telescópicos (en trigo puede llegar a 1.200 t/h). Para el embarque de aceites, cuenta con dos líneas con una capacidad de 1.000 t/h. Tiene 3 secadoras, una playa interna para 250 camiones y una externa para 300 camiones más. La empresa también construyó una terminal dedicada a fertilizantes y un puerto de barcazas para recibir cargas de soja de Bolivia, Paraguay y Brasil.	Puede almacenar 40.000 tn de granos en silos verticales, 100.000 tn. en otro silo con fondo en tolva y 40.000 tn. en otro silo plano.	Graneles sólidos y líquidos
ACA	Se ubica en la ex unidad VIII de la ex Junta Nac. de Granos, Km. 446,2. Sobre el Paraná, Pto. San Lorenzo.	Directo por el río Paraná.	Por la ruta Nac. 11 y la autopista Rosario - Santa Fe.	Desvío de doble trocha, conexión con el N.C.A. y el Belgrano Cargas SA.	Tiene 4 dolfines de amarre que le permite operar con buques de hasta 260 m. de eslora. Profundidad a pie de muelle de 45 pies. Cuenta con dos sitios operativos: uno para buques de ultramar y otro para barcazas. También dispone de una playa interna para 300 camiones y otra externa para 120 unidades.	Capacidad de almacenaje de 240.000 ton. de granos y 38.000 ton. de aceite. Cuenta con un galpón de madera para fertilizantes con capacidad para 20.000 Tn. La capacidad de carga de sólidos es de 1.800 Tn/hora.	Graneles sólidos y líquidos.
Terminal 6	A 7 Kms. Al norte del Puerto San Martín, a la altura del Km. 456 del río Paraná	Directo por el Paraná	A 7 kms de la Ruta Nac. Nro 11 y a 11Kms de la autopista Rosario - Santa Fe.	Desvío bitrocha propia, conecta a N.C.A, ALL Central, Ferro-expreso Pampeano y Belgrano Cargas SA.	Es una de las principales exportadoras de granos, aceites y subproductos del país. Cuenta con dos sitios de atraque, uno para buques de ultramar y otro para barcazas. Muelle Sur: frente de amarre de 155 mts, profundidad de 40 pies, puede recibir buques "Cape Size". Muelle Norte: frente de amarre 161 mts. y calado de 40 pies. Dispone de una playa de camiones para 1.000 unidades y otra con capacidad para 135 vagones cargados y 60 vacíos.	Capacidad de almacenaje de granos 528.000 tn. (nueve celdas de 52.000 ton. de capacidad c/u y 10 silos verticales con capacidad de 60.000 ton. de grano). El ritmo de recepción es de 1.500 tph para camiones, 800 tph para vagones y 600 tph para barcazas.	Graneles sólidos y líquidos
Vicentín S.A.I.C.	En el Km. 442 sobre el río Paraná, a la altura de San Lorenzo	Directo por el Paraná.	Por ruta Nac. 11 y autopista Rosario - Santa Fe.	Por ferrocarril Belgrano Cargas		210.000 toneladas en granel sólido y 27.000 toneladas en líquido. A 1.200 tn/h en granel sólido y 500 tn/h en líquido.	Graneles sólidos y líquidos

Cuadro.3.24:Características de las terminales privadas del Complejo Portuario del Paraná

Puerto	Ubicación	Accesos			Características	Almacenamiento	Princ. Produc.
		Fluvial	Carretero	Ferroviario			
La Alumbrera	Se localiza en el Km. 457 del rio Paraná	A través del Paraná		Conexión con NCA, Belgrano	Puerto construido especialmente para envió de carga mineral (cobre concentrado) del complejo mineral Bajo La Alumbrera, ubicado en Catamarca. Conformado por 5 dolfines que dan un frente de amarre de 180 mts. La profundidad junto al muelle es de 41 pies.	La capacidad de almacenaje de carga es de 45.500 toneladas y 60.000 toneladas cargadas.	Minerales
Pecom Agra SA	Se ubica en la localidad de San Lorenzo, a la altura del Km. 441,5		Acceso vial directo, coincide con la ruta Nac. Nro 11	Cargas y Ferroexpreso Pampeano. Cuenta con desvío ferroviario	Su actividad principal es el procesamiento de soja y la comercialización de subproductos y otros cereales. Cuenta con dos lineas de producción con tecnología de última generación.	La capacidad de almacenaje para productos sólidos es de 370.000 toneladas y 20.000 toneladas para líquidos.	Graneles sólidos y líquidos
Punta Alvear	En el Km. 406,5 del río Paraná.	Directo por el río Paraná	Por la ruta Nac. Nro 9 (autopista Rosario - Bs.As.).	Desvío que conecta con NCA, Ferroexpreso Pampeano y ALL Central	Atracadero conformado por 4 dolfines y dos torres de amarre, conectados a las instalaciones de almacenaje en tierra mediante un viaducto. Apto para buques "Cape Size". Cuenta también con una playa para camiones con capacidad de 600 unidades.	Capacidad para almacenar de 250.000 toneladas a velocidad de embarque de 2.000 tn/h.	Graneles sólidos y líquidos.

Fuente: IIE en Base a Balance de la Economía Argentina 2000, Diagnóstico del Transporte Internacional y su infraestructura en América del Sur (DITIAS) Modo fluvial (Cuenca del Plata) y Anuario Portuario y Marítimo 2002.

dres técnicos hablan de Santa Fe al mar (hacia el Sur) y de Santa Fe - Asunción o Santa Fe – Corumbá (hacia el Norte).

El dragado de la hidrovía potenciaría el movimiento de cargas por barcazas que pese a todas las limitaciones existentes ha llegado a 10 millones de toneladas/año en la actualidad. De modo que si se mejoran las vías navegables, se podría lograr un crecimiento sustancial. Por ejemplo, con la Hidrovía Alto Paraná, si se superara la actual limitación de Itaipú, se permitiría una vinculación más económica con el polo industrial de San Pablo, Brasil (hoy se hace a través de una conexión ferrovial).

La concesión de la vía navegable se extiende desde el Puerto de Santa Fe (km 584) hasta la salida oceánica por el Río de la Plata. A su vez, se divide en distintas secciones[5]:

- Subsección I.1, se extiende desde el Río de la Plata Exterior hasta km 37 del canal de Acceso (Puerto La Plata)
- Subsección I.2, desde el Río de la Plata Inferior y delta del Paraná hasta Puerto San Pedro (km 276)
- Subsección I.3, se origina en Río Paraná Inferior desde San Pedro (km 276) hasta Puerto San Martín (km 460)
- Subsección II.0, se origina en Río Paraná Inferior desde el Puerto San Martín (km 460) hasta Río Paraná Medio Puerto Diamante (km 533)
- Subsección II.1, va desde el Río Paraná Medio desde Puerto Diamante (km 433) hasta el Tramo Exterior de Acceso al Puerto de Santa Fe (km 584).

Las primeras tres subsecciones conforman la Sección I, la cual posibilita la navegación con 32 pies de calado (9,75 m), y por ella transitan los buques de gran porte (entre 1000 y 25000 TRN). La sección II, permite la navegación con 6,71 m (22 pies) de calado; en este tramo el volumen de tráfico es menor (13 millones de tn año), el tránsito es del tipo fluvial de cabotaje, con flota de buques predominantemente de pequeño porte (menos de 1000 TRN).

En relación con el crecimiento de tránsito de buques en las secciones descriptas precedentemente, se ha verificado que los mayores incrementos se comprueban en los tramos superiores (navegación fluvial de cabotaje), donde se encuentra el Puerto de Santa Fe. De modo que para Santa Fe, el más antiguo puerto del país próximo a cumplir 430 años, la plena actividad de la Hidrovía resulta fundamental dado que operaría en la bajada y en la subida de la vía de navegación fluviomarítima.

Lo dicho anteriormente otorgaría a Santa Fe el dragado a 32 pies del canal de navegación, demanda razonable si se piensa en el bajo porcentaje de participación de la obra sobre el costo de dragado desde el mar hasta Santa Fe. El dragado sólo representa el 7 % de la inversión total.

Un puerto multipropósito sobre la vía navegable a 32 pies de calado no sólo permitiría a los barcos salir con importantes volúmenes de cargas, facilitando un mayor aprovechamiento de las bodegas, sino también una reducción significativa de los costos operativos y los fletes por transporte.

Un puerto de estas características es el corazón del planteo estratégico para la región.

5 "Propuestas para el crecimiento de la Región Centro de Santa Fe". BCSF - Diciembre de 2000.

Cabe mencionar al respecto que, cuando el puerto fue habilitado en 1910, la profundidad de la vía navegable entre Rosario y la ciudad de Paraná había sido establecia en 19 pies (Ley 4170/1902). Por ese entonces, los buques tenían una capacidad de carga de hasta 10.000 tn aunque lo habitual eran barcos de unas 5.000 tn. Cuando nos aproximamos al centenario de la obra, el calado del Puerto de Santa Fe es de 22 pies, en tanto que el Puerto de Rosario, por ejemplo registra 32 pies, lucha por los 36 pies y apunta a los 40 pies; a fin de ponerse en línea con los grandes puertos del mundo. La comparación no es nostálgica ni reindivicatoria, por el contrario, es positiva y tiene una orientación integradora. En este sentido destacamos el informe de la reunión de la Comisión de Transporte Interbolsas, (Rosario y Santa Fe) del 15 de julio de 2002, que en el inciso b del punto 1 de las conclusiones dice: "Apoyar toda iniciativa para la concreción del Puerto de Santa Fe sobre el canal Principal."[6]

El Puerto de Rosario marca la tendencia que debe seguir el Puerto Regional Santa Fe para cumplir su papel en el Siglo XXI. Basta pensar que en el curso de una centuria caracterizada por las transformaciones de todo orden y fundamentalmente, en materia de transportes y logística, Santa Fe ha permanecido casi sin cambios: posee los mismo muros de atraque y similar profundidad que la de origen, cuando ya surcan las aguas del Paraná barcos de 60.000 tn (Panamax) y de 80.000 tn (graneleros Cape-Size).

El cuadro se completa con un país que se proyecta a las 100 millones de toneladas de granos, expande su frontera agrícola y plantea problemas complejos en el movimiento de cargas; situación que se magnificaría con la activación de la Hidrovía Paraná-Paraguay.

En cuanto al financiamiento, se podría utilizar como instrumento un fideicomiso sobre las tierras que constituyen el puerto (70 hectáreas) actualmente concesionadas (20 hectáreas) y el remanente con sus instalaciones administrado por el Ente Puerto de Santa Fe. El valor de estos activos inmobiliarios subutilizados y subexplotados mediante alquileres a empresas y personas, que en un 95% no tienen vinculación con la actividad portuaria, podrían aprovecharse para dar el gran salto transformador que representaría la reconversión del puerto, con una extensión sobre el canal principal y la construcción de accesos ferroviales. Un cálculo prudente del valor urbano de los terrenos detraídos a los espacios de uso público puede estimarse en $72 millones aproximadamente, cifra que permitiría financiar las obras requeridas mediante un préstamo nacional o internacional, garantizado con recursos propios.

Nada parece más sensato que utilizar el soporte de un puerto desactualizado para reconvertirlo en un puerto moderno y eficiente, mediante el autofinanciamiento que puede proveer ese activo público, si se toma la decisión de transformarlo en capital movilizador del proyecto.

3.5.2.2.Necesidad de Traslado

En el mes de enero de 1998, la Facultad de Ingeniería y Ciencias Hídricas (FICH) dependiente de la UNL, a través de un estudio, determinó que para asegurar la navegación a 28 pies, había que dragar en el puerto aproximadamente 980.000 m^3.

Si pretendemos 30 o 32 pies para el Puerto de Santa Fe, aumentaría el volumen del material a extraer; pero además existen limitaciones físicas para dragar a dichas profundidades en las dársenas actuales, ya que se descalzarían los muelles de un puerto que comenzó a construirse hace casi un siglo bajo otros parámetros de navegación. Tampoco sería lineal el aumento del valor del dragado, ya que para hacerlo en las dársenas es recomendable utilizar otro tipo de equi-

6 Informe de reunión de la Comisión de Transporte Interbolsas, Rosario, 15 de julio de 2002.

pos y técnicas más costosas. Debe tenerse en cuenta además, que el incremento del tamaño de los buques es incompatible con las inelásticas instalaciones actuales. Asimismo, si se computan los gastos anuales de mantenimiento del mayor calado en el canal de acceso y se los proyecta por el tiempo de la concesión, resulta obvio que se pagaría el embrión de un puerto moderno a la vera del Paraná; en este caso unos 40 millones de Pesos en un cálculo estimativo conservador. De esta manera se aprovecharían las condiciones naturales del nuevo emplazamiento, sin necesidad de recurrir a costosas tareas de dragado permanente.

Cuadro 3.25. Volúmenes a dragar para los distintos calados de navegación

CALADO	OBRA	M3	COSTO (en US$)
28 PIES	Apertura	3.300.000	6.600.000
	Mantenimiento anual	2.000.000	4.000.000
30 PIES	Apertura	4.700.000	9.400.000
	Mantenimiento anual	2.800.000	5.600.000
32 PIES	Apertura	6.200.000	12.400.000
	Mantenimiento anual	3.700.000	7.400.000

Fuente: Unidad Ejecutora de Proyectos Estratégicos (UEPE) del Ente Administrador Puerto de Santa Fe

El mantenimiento anual se ha estimado en un 60% del valor del volumen del dragado de apertura; y se tomó el valor de U$S 2/m3, como costo de referencia a nivel mundial para este tipo de obra.

Desde Santa Fe hasta Puerto San Martín, se han identificado nueve pasos críticos, que obligan a remover volúmenes de cierta magnitud:

Cuadro 3.26. Pasos críticos desde Puerto Santa Fe hasta Puerto San Martín

PASO CRITICO	UBICACION
1- Tragadadero	581-582,5
2- Vinculación	579 – 581
3- Abajo Paracao	568 - 569
4- Raigones embocadura	551 – 552,5
5- Abajo Diamante	525 531
6- Tacuaní Este (Arr)	517- 518
7- Tacuaní Este (Ab)	511,5 – 514
8- Paranacito	490 – 494
9- Abajo Correntoso	472 – 475,5

Fuente: Elaborado por BCS.

Superados estos pasos críticos, sería factible aumentar la profundidad de la vía navegable. La estimación actual de material a dragar alcanza a 3.000.000 m3 y su costo aproximado es de U$S 2.000.000.

De igual manera, hay que tener en cuenta el impacto de la tarifa de peaje, por la concesión del dragado y balizamiento de la ruta navegable troncal, en el costo del transporte fluvial. Como se puede observar en el siguiente cuadro, la incidencia del peaje por tipo de tráfico con sus respectivos fletes da como resultado una tarifa promedio de 1,23 u$s/tn y un impacto de 6,2% sobre el valor del flete medio. Por ello se puede afirmar que la vía navegable es la alternativa de transporte más económica.

Cuadro 3.27: Incidencia del peaje por tipo de tráfico

Mercaderías	Tráfico de toneladas año 1995 (miles tn/año)	Sistema tarifario alternativo (S.T.A.) Contribución en el pago de peaje (miles $/año)	Impacto por tonelada ($/tn)	Incidencia de la tarifa en el flete (%)
Aceite	2 597	6 064	2.34	8.00
Mineral de hierro	4 145	3 058	0.74	8.02
Carbón	2 303	1 532	0.67	3.70
Madera	445	587	1.32	5.80
Petróleo crudo	4 631	3 627	0.78	10.70
Gases y prod. Quím.	1 619	1 979	1.22	4.10
Arrabio y acero	1 368	3 469	2.54	6.70
Combustible liquido	9 416	4 532	0.48	5.80
Arena	6 436	159	0.02	4.90
Carga general	4 480	8 766	1.96	2.40
Granos	12 412	22 367	1.80	9.01
Subproductos	6 915	13 541	1.96	10.90
Totales	**56 767**	**69 681**	**1.23**	**6.20**

Fuente: Subsecretaría de Puertos y Vías Navegables- Secretaría de Transportes Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos (agosto 1998)

Por otra parte, cabe destacar que la tarifa crece proporcionalmente en función del tamaño del buque y de la distancia que recorre, según la sección de la vía troncal. Por lo que, si se profundiza la vía navegable, se permitiría un mejor aprovechamiento de las bodegas de los buques, con cargas mayores o totales en el puerto de origen. Como es obvio, ello reduciría el costo unitario de fletes al ampliar el volúmen de carga. Según el trabajo realizado por la Subsecretaría de Puertos y Vías Navegables, dependiente de la Secretaría de Transporte del Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos de la Nación, "Concesión para el redragado, señalización y mantenimiento de la vía navegable troncal Santa Fe – Océano" (agosto 1998), se determinó un ahorro promedio de 1,66 u$s/tn, teniendo en cuenta los distintos tipos de tráficos de mercaderías y los diferentes destinos, tipos y envergadura de buques.

Otro dato importante, es el ahorro que en materia de fletes se obtiene gracias a la profundización de la vía navegable; los 80.000.000 de toneladas que hoy circulan ahorran a razón de U$S 4 por tonelada, lo que hace un total anual de U$S 320.000.000. Al respecto, cabe mencionar que según un informe preparado por la Bolsa de Comercio de Rosario para sustentar su pedido de dragado a 36 pies para su puerto, señala que hoy más del 50% de los puertos del mundo de destino de nuestros productos tienen esa profundidad, en tanto se espera que en una década de referencia ascienda al 75% la cifra. Por eso es importante que los puertos de salida también cuenten con la misma profundidad.

Un informe de la CEPAL va más allá a la hora de definir la magnitud que necesitan los puertos.

Cuadro 3.28: Estimado de ingreso de buques a puertos según su calado.

	1990	2000	2010
Profundidad de los principales Puertos	40 pies	45 pies	55 pies
Capacidad máxima de los buques	4410 TEU	7000 TEU	12000 / 15000 TEU
Líneas que llegan a la Costa Este de América del Sur	40	44	Se estima que serán menos de 44

Fuente: BCS en base a informe de la CEPAL

De modo que, si no se iniciaran rápidamente las acciones de reconversión, el puerto de Santa Fe estaría irremisiblemente perdido, y con él las expectativas de reactivación de un polo de actividad económica para la Región.

3.5.3. Puertos Bolivianos

Central Aguirre Portuaria

Ubicación geográfica

Se ubica en Canal Tamango, brazo que conecta el sistema hídrico de la Laguna Cáceres con el río Paraguay. Ubicado en el Km. 2.776 de la hidrovía, a 1 Km. de Puerto Guijarro y a 8 Km. de Corumbá. Se encuentra, aguas arriba, de la confluencia del Arroyo Concepción, en aguas territoriales bolivianas.

Accesos

- *Fluvial*: el Canal Tamango presenta un calado en el cauce de 3,20 mts. en un ancho de 70 mts. La navegación de barcazas con 10 pies de calado es factible durante todo el año. El acceso al canal está interferido por la toma de agua para suministro de la ciudad brasileña de Corumbá (ubicada sobre el margen derecho del río Paraguay).

- *Vial*: cuenta con conexión directa con Puerto Guijarro (y desde allí al interior del territorio boliviano) y por otro lado con la carretera desde Puerto Súarez a Corumbá (se interna en el territorio brasileño).

- *Ferroviario*: cuenta con servicio directo a la línea Corumbá – Santa Cruz de la Sierra, con Argentina a través de Santa Cruz y con Brasil a través de Corumbá.

Infraestructura Portuaria

- *Muelles*: Dispone de tres atraques bien diferenciados.

- Suministro de combustible a flota, embarque y desembarque de productos petrolíferos. Longitud de atraque de 80 mts. para Freeport Terminal Company.

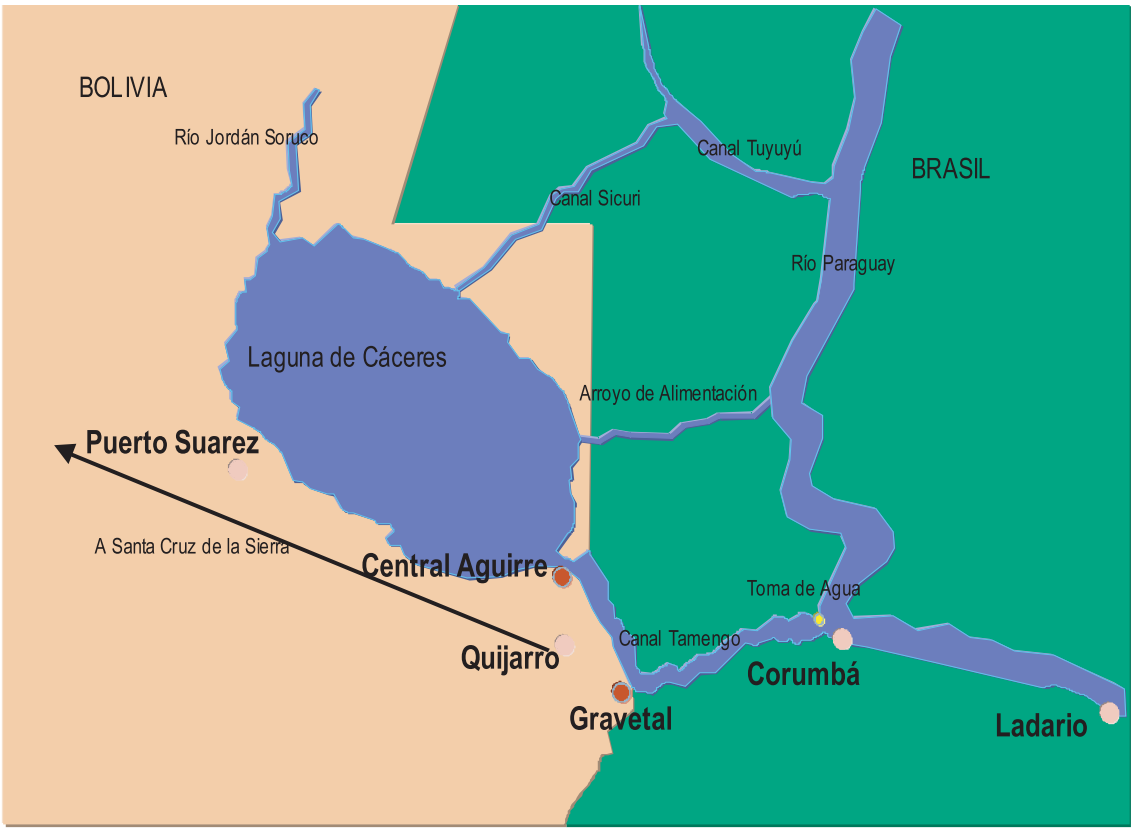
- Embarque de Aceite de Soja.

- Terminal de granos con un muelle de 30 mts de longitud y un calado mínino de 3,30 mts. Este muelle se emplea igualmente para embarque o desembarque de carga general.

- *Utilaje*:

Cantidad	Capacidad	Marca / Detalle
1 Grúa móvil	35 ton.	Freeport Terminal Co.
1 Grúa flotante	40 ton.	Sirve para pequeños dragados.
2 palas cargadoras	2.5 m3	Marca :CASE
2 montacargas	3 ton.	Con llantas todo terreno
1 tractor con acople		Para movimiento de vagones
1 pala cargadora peq.		Para vaciado de bodegas de barcazas.
1 camión	10 ton.	
1 cinta transportadora	300 ton./h	Tipo:Soller coveyor belt.
1 cinta Transp. portátil		
3 cinta		
1 drag-line	4 m3	

Mapa 3. 8. Puertos bolivianos



Fuente: IIE

Puertos Fluviales
Ciudades

- Servicios: el agua potable es provista por la red de distribución de Guijarro a la Zona Franca. Comunicación satelital (teléfonos celulares, fibra óptica en instalaciones en toda Bolivia) y servidor de Internet en Santa Cruz, correo electrónico. Energía Eléctrica se provee a través de ENERSUR (Brasil).

- *Depósitos*: cuenta con silos de 40.000 ton., tanques combustibles de 20.000 m3, tanques de aceite vegetal 26.000 ton. y depósitos para carga general.

- *Tráfico*: fluvial.

- *Zona Franca*: se ubica conexa al Puerto Aguirre, funciona en este régimen en la frontera de Bolivia y Brasil y tiene una extensión de 120 hectáreas. Cuenta con estatuto de extraterritorialidad a todo efecto arancelario e impositivo.

Muelle/Puerto Empresa Administ.	Tráfico Principal	Calado operat. (pies)	Cap. de carga Ton./hora	Cap. Almacen. Ton./m3
Puerto Aguirre	Soja y derivados, arroz, azucar, madera, combustibles.	11	300	23.000 ton. 17.000 ton. 20.000 m3 26.000 m3

Terminal Portuario Gravetal

Ubicación geográfica

Se encuentra en la zona de Puerto Guijarro, localidad boliviana ubicada sobre el margen de la Laguna Cáceres. Referente a la Hidrovía, se localiza en el Km. 2.780, en lado boliviano del Arroyo.

Información General

Este complejo funciona desde 1994, y está dedicado a la recepción, almacenamiento y procesamiento de la soja. (Gravetal Bolivia es una filial de Gravetal Colombia).

Accesos

- *Fluvial*: el acceso al arroyo Concepción tiene las mismas condiciones que el acceso al Canal Tamango, aunque con menores calados y cauce más estrecho, el canal de acceso tiene un ancho de 110 metros y una profundidad de 3 metros. Es factible la navegación de barcazas con 10 pies de calado, que transporten hasta 1.500 ton., con una eslora de 65 metros y una manga de 12 metros.

- *Vial*: Conexión directa con Puerto Guijarro, y de allí al resto del territorio del territorio boliviano, también cuenta con acceso a la carretera que enlaza Puerto Suaréz con Corumbá (Brasil), ingresando a la zona brasilera productora de soja.

- *Ferroviario*: cuenta con servicio directo desde la línea Corumbá-Santa Cruz. Con Argentina, a través de Santa Cruz y con Brasil a través de Corumbá.

Infraestructura Portuaria

- *Muelles*: Dispone de una terminal formada por dos muelles. Tamango 1 de 50 metros de longitud y 25 metros de ancho y Tamango 2 de 100 metros de longitud y 50 metros de ancho, que se emplea para la carga y descarga de todos sus productos.

- *Utilaje*: dispone de una cinta de transporte para los productos de soja, con capacidad de 300 ton/h y accesorios diversos.

- *Servicios*: Energía eléctrica a través de ENERSUR (Brasil), agua potable a través de la Red de distribución de Guijarro y conexiones satelitales.

- *Depósitos*: Fábrica asentada en una parcela de 30.000 m2 de superfiecie, disponiendo de los equipos y de utilaje necesarios para la manipulación, almacenamiento y carga/descarga a barcazas de los productos resultantes del procesamiento de 1.200 ton/día de soja.

- *Tráfico*: fluvial.

- *Playas*: Tiene playa de estacionamiento para camiones de 10.000 m2, playa ferroviaria de 1.000 metros y playa de contenedores de 40.000 m2.

Muelle/Puerto Empresa Administ.	Tráfico Principal	Calado operat. (pies)	Cap. Almacen. Ton./m3
Gravetal Bolivia (Tamango 1 y 2)	Cereales, derivados y aceites	11	49.500 ton. 17.000 ton. 3 x 1.800 ton c/u

3.5.4. Puertos Brasileños

Puerto Cáceres

Ubicación geográfica

Se encuentra en el margen izquierdo del río Paraguay, en el Km. 3442, en la región del Pantanal, en el Estado de Mato Grosso

Información General

Este puerto administrado por el Gobierno del Estado de Mato Grosso, cuenta con un movimiento de desembarque reducido. Con respecto al embarque un 90% corresponde a granos de soja y el resto en cemento, maderas y derivados de petróleo. El área de influencia comprende el noreste de Estado de San Pablo y el Sureste de Mato Grosso.

Accesos

- *Fluvial*: Por el río Paraguay.

- *Vial*: por ruta BR-070 conecta Cáceres con Cuiabá (MT) y por BR-174 con el Estado de Rondonia.

Mapa 3.9 :Puertos brasileños

Fuente: IIE

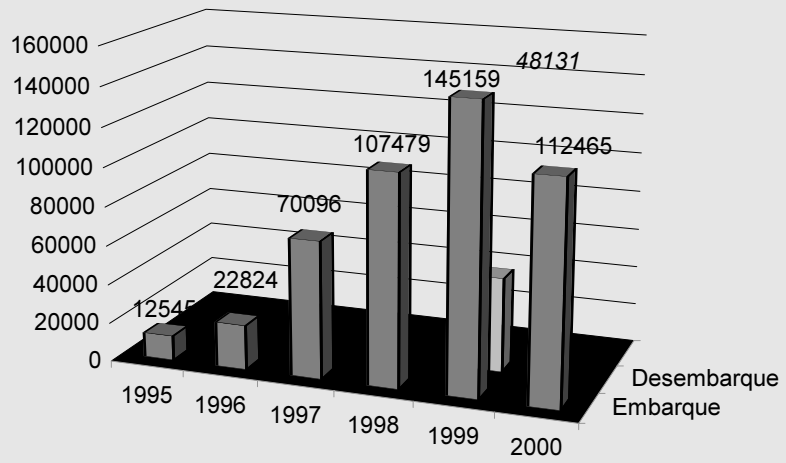
Puertos Fluviales
Ciudades

- *Ferroviario*: sin acceso.

Infraestructura Portuaria

- *Muelles*: Dispone de un muelle de hormigón armado con 4 dolfines, formando 2 muelles.
- *Utilaje*: Cintas transportadoras reversibles de 150 metros de 60 ton./hora y 220 ton./hora. Grúas para movimientos de cargas generales.
- *Depósitos e Instalaciones*: Depósito de 4.356 m2, almacenamiento de granos para 4.000 ton., tanque para aceites comestibles y depósito descubierto de 2.295 m2 para 2.000 ton.
- *Tráfico*: fluvial.

Evolución de movimiento de cargas en tonelas. Puerto Cáceres (MT)



Fuente://www.transportes.gov.br/STA/DPortos/Estatistica/anuario2000/Caceres.htm

Puerto Corumbá

Ubicación geográfica

Se encuentra en el margen derecho del río Paraguay, en el Km. 3762 de la Hidrovía.

Información General

Este puerto no tiene otra actividad que la de servir de base al turismo. Sirve para atraque y estancia de numerosas embarcaciones, equipadas para las prácticas de pesca y recorridos en la zona del Pantanal. Cuenta con una Zona Franca Boliviana.

Accesos

- Fluvial: el acceso es bueno. En estiaje hay un calado máximo de 9 a 10 pies, lo que no sucede de agosto a enero. En épocas de crecidas y aguas altas, el nivel puede sobrepa-

sar en unos 4 metros al de las aguas bajas, lo que explica la cota de las coronaciones de los muelles.

- Vial: es directo con toda la red de carreteras de Brasil por la BR-262 y conecta con Bolivia, con acceso a Puerto Suarez (este es el mismo acceso a Puerto Ladario)

- Ferroviario: acceso directo con la red ferroviaria de Brasil, Superintendencia Regional Bauru (SR10), de la Rede Ferroviaria Federal S.A. (RFFSA). De la misma manera enlaza en Bolivia directamente con Santa Cruz.

Infraestructura Portuaria

- Muelle: de mampostería de 200 metros de longitud.

- Utilaje: una grúa automóvil para carga a barcazas

- Depósitos: local para almacenamiento de carga general, de 1.400 m2 de superficie para 1.100 ton.

- Playa: patio descubierto de 4.000 m2.

- Tráfico: fluvial.

Muelle/Puerto Empresa Administ.	Tráfico Principal	Calado operat. (pies)	Cap. de carga Ton./hora	Cap. Almacen. Ton./m3
Adm. Hidrovía Paraguay Ahipar-Granel Química Ladario Ltda.	Soja, azúcar, Min. De Hierro	9	250	40.000

Puerto de Ladario

Ubicación geográfica

Se encuentra en la ciudad brasileña del mismo nombre, sobre el margen derecho del río Paraguay, en el Km. 2.755 de la Hidrovia. A unos siete Kms. Aguas debajo de Corumbá.

Información General

Por su proximidad a Corumbá, ha absorbido el movimiento de éste, posibilitando la combinación del ferrocarril con la Hidrovía. Cuenta con instalaciones para embarque y desembarque de graneles sólidos.

Accesos

- *Fluvial*: el acceso fluvial es bueno. En estiaje el calado es de 9 a 10 pies. En épocas de aguas altas, el río tiene una elevación de hasta 4 metros.

- *Vial*: directo con toda la red de carreteras de Brasil por la BR-262 y enlaza con Bolivia, permitiendo el acceso a Puerto Suarez.

- *Ferroviario*: Directo con la red Ferrovia Noroeste S.A. de Brasil y enlaza con la red boliviana Ferroviaria Oriental.

Infraestructura Portuaria

Ladario es un complejo portuario, conformado por una terminal privada (BRANAVE), un puerto público (Codesp/Ahipar) y na factoría de construcción y reparación naval (Cinco).

- *Utilaje*: dispone de tres cintas transportadoras para: granos y minerales con capacidad de 250 tn/h, mercancías en costales con capacidad de 60 tn/h y productos como soja y otros (en galpón) con capacidad similar a la anterior. También cuenta con una grúa de construcción para carga general y servicios auxiliares (como el cambio de las escotillas de las barcazas) y otra grúa con capacidad de 1,2 toneladas.

- *Depósitos y Playas*: tiene un depósito cubierto de 1.500 m2 de superficie y un patio externo descubierto de 20.000 m2.

- *Tráfico principal*: cemento, minerales de hierro y manganeso, carga general, maderas y durmientes.

Terminal Portuaria Branave

Ubicación geográfica

Se ubica en las inmediaciones, al sur del puerto público de Ladario, en el Km. 2.763 de la Hidrovía.

Información General

Sociedad privada con almacenes, silos e instalaciones para depósito, manipulación, carga y descarga de barcazas con granos de soja y trigo. Este puerto se dedica principalmente a exportaciones de soja de Brasil y Bolivia e importaciones de trigo para Brasil y Bolivia. También efectúa trasbordo de granos del Puerto de Cáceres, desde convoyes pequeños a convoyes más grandes.

Accesos

- *Fluvial*: el calado es de 9 a 10 pies en estiaje y en época de aguas altas una sobreelevación de 4 metros. Las barcazas que transportan 1.500 a 2.000 toneladas navegan sin inconvenientes.

- *Vial*: directo con toda la red de carreteras de Brasil , de la misma manera con Puerto Suarez en Bolivia.

- *Ferroviario*: enlace directo con la red Ferrovia Noroeste S.A. de Brasil y enlaza con la red boliviana Ferroviaria Oriental.

Infraestructura Portuaria

Ladario es un complejo portuario, conformado por una terminal privada (BRANAVE), un puerto público (Codesp/Ahipar) y na factoría de construcción y reparación naval (Cinco).

- *Muelle*: para atraque de barcazas de unos 40 metros de longitud.

- *Utilaje*: una cinta transportadora para carga de soja en barcazas, con capacidad de 400 tn/h. Utilaje diverso para descarga de barcazas, camiones y vagones

- *Depósitos y Playas*: tiene un depósito horizontal para 12.00 toneladas y silos graneleros con capacidad de 24.000 toneldas (4 celdas de 6.000 toneladas cada una).

- *Tráfico principal*: soja, trigo, mineral de hierro y manganeso.

Terminal Portuaria Sobramil

Ubicación geográfica

Se localiza en el margen derecho del río Paraguay en el Km. 2.759.

Información General

Esta terminal es propiedad de "Minéiro da Sobramil – Sociedad Brasileira de Mineracao" (se dedica a la exportación de minerales).

Accesos

- *Vial*: a través de carretera pavimentada.

Infraestructura Portuaria

- *Muelle*: para barcazas de hormigón armado de 65 metros de frente, ampliado por 7 dolfines, con un frente total de 280 metros a 7´.

- *Utilaje*: cuenta con un sistema de cintas transportadoras para cargar 800 a 900 tn/h y dos grúas para atención del movimiento de 8 a 10 barcazas.

- *Depósitos y Playas*: dispone de un depósito elevado para 6.000 tn. de minerales y una playa de 20.000 m2.

Puerto Gregorio Curvo

Ubicación geográfica

Se ubica en el margen izquierdo del río Paraguay, en el Km.2.625 de la Hidrovía.

Información General

Puerto privado de "Mineracao Corumbaense reunida Ltda.". El mineral (llega por ferrocarril) es lavado, tamizado y clasificado para ser embarcado en las barczas.

Accesos

- *Ferrocarril*: acceso a línea de ferrocarril

Infraestructura Portuaria

- *Muelle*: de hormigón armado de 180 metros de frente.

- *Utilaje*: tiene una cinta transportadora de minerales con capacidad de 1.200 tn/h.

- *Depósito*: dispone de una playa ferroviaria para descarga de mineral.

3.5.5.Puertos Chilenos

Puerto San Antonio

Ubicación geográfica

Se encuentra en la zona central de Chile. Es la terminal portuaria más cercana a la ciudad de Santiago (capital de Chile).

Información General

Su área de influencia abarca Chile Central y la provincia de Mendoza en Argentina

Accesos

- *Vial*: la ruta 78 denominada "Autopista del Sol", une la ciudad de San Antonio con Santiago, capital de Chile. La ruta 66, permite llegar a Pelequén, VI Región (zona hortofrutícola y vitivinícola). Las rutas 66,68 y 78 permiten la conexión de San Antonio con la ruta 5 o "Carretera Panamericana", la que atraviesa todo Chile en toda su extensión, a través de esta ruta se puede acceder a cualquier punto del país y también países vecinos. A través de la ruta 68 llegamos a la ruta 60, luego al paso fronterizo Los Libertadores y por este a la ciudad de Mendoza, Argentina. La ruta 57 conecta las ciudades de Santiago y Los Andes en Chile y la ciudad de Mendoza en Argentina.

- *Ferroviario*: El puerto San Antonio y STI cuentan con vías ferroviarias que los unen con Santiago, y desde la capital de Chile, al resto de las ciudades que disponen de servicio ferroviario.

Infraestructura Portuaria

- *Muelle*: esta terminal cuenta con 735 metros de frente de atraque, con un calado promedio de 10,6 metros, lo que permite la atención simultánea de tres naves.

Utilaje:

- *Bodegas*: Tiene cuatro bodegas que en conjunto sobrepasan los 11.000 m2 de superficie. Se encuentran provistas de revestimientos metálicos, portones, iluminación y amplia capacidad.

Servicios:

Tráfico: marítimo.

Puerto Valparaíso

Ubicación geográfica

Se ubica en la V Región de Chile, al noreste de Santiago.

Mapa 3.10: Puertos chilenos

Fuente: IIE

Información General

Más de veinte compañías navieras operan en este puerto con destino a los cinco continentes. Es el primer puerto de comercio exterior en carga general de Chile (aproximadamente el 58% de las exportaciones por vía marítima se realizan a través de la Región Valparaíso).

Accesos

- *Vial*: el acceso es por la ruta 60 y la ruta 68 (por la ruta 60 se llega al paso fronterizo Los Libertadores y por este a la ciudad de Mendoza, Argentina).

- *Ferroviario:* Cuenta con acceso directo al Puerto Valparaíso.

- *Aéreo*: a menos de 95 Km. se encuentra el Aeropuerto Merino Benítez en Santiago.

Infraestructura Portuaria

- *Muelles*: cuenta con 8 sitios de atraque, los 5 primeros sitios conforman la Terminal 1 (Terminal Pacífico Sur Valparaíso SA) con una superficie descubierta de 15 hectáreas, capacidad de 12.345 TEU y almacén cubierto de 2 hectáreas. Los 3 sitios restantes forman la Terminal 2, con una superficie descubierta de 2 hectáreas y capacidad de 2000 TEU. También dispone de la Terminal 3 con una superficie de 7 hectáreas, capacidad de 1000 TEU y almacén cubierto de 1,3 hectáreas.

TERMINAL	TPS					Terminal 2		
SITIO	1	2	3	4	5	6	7	8
Longitud (m)	142	200	229,5	230,5	107	245		125
Eslora autorizada (m)	628	628	628	337,5	337,5	180	127,5	215-235
Calado autorizada (m)	11,4	11,4	11,4	9,39	9,39	8,5	6,19	8,80-8,50

Fuente: www.vap.cl

- *Utilaje*: los sitios 1,2 y 3 disponen de 2 grúas Gantry para naves Panamax con capacidad de levante de 60 toneladas cada una y un alcance máximo de 39 metros. El sitio 4 tiene una grúa Hitachi, con capacidad de levante de 36 tn. Y alcance de 34,4 metros. Y el sitio 8 cuenta con 2 grúas MAN, con capacidad de levante de 5 tn. Y alcance de 15, 4-19 , 4 metros. En lo que respecta a equipamiento móvil, dispone de 2 grúas Gottwald con capacidad de 100 tn. Máxima y alcance de 50 metros, 7 equipos de patio para contenedores, tipo Top-Lifter y 12 equipos de patio para contenedores tipo Reach-Stacker.

- *Antepuerto Terrestre:* en temporada hortofrutícola, este espacio es destinado al parqueo de camiones. Cuenta con 4 héctareas de terreno nivelado, con capacidad para 240 camiones, servicios a los tranportistas y un sistema de coordinación de tráfico a través de central computarizada.

- *Almacén Simón Bolívar C.F.S.*: tiene almacenes con una superficie total de 11000 m2 (tanto cubierto como descubierto para carga general), explanadas con 8000 m2 . La capacidad es de 1000 TEUS´s.

- *Servicios*: Acopios, áreas respaldo a la operación de la nave, depósito comercial, suministro de agua potable y energía eléctrica.

- *Tráfico*: se concentra en el embarque de cobre, frutas, desembarque de autos (sistema roll on- roll off) y en carga contenedorizada, refrigerada y seca. También recibe un importante flujo de cruceros para turistas.

Transferencia histórica en Puerto Valparaíso por operación (toneladas)

	1999	2000	2001	2002
Exportación	2.406.345	2.036.998	2.530.855	2.727.785
Importación	1.665.295	1.694.738	1.736.453	1.809.655
Cabotaje	15.458	25.101	10.433	4.083
Tránsito	141.800	50.341	62.153	38.409
Otros	189.632	123.240	129.408	85.525
Total	**4.418.530**	**3.930.418**	**4.469.302**	**4.665.458**

Fuente: Empresa Portuaria Valparaíso

3.5.6. Puertos Paraguayos

Puerto Asunción

Ubicación geográfica

Se encuentra en la ciudad Nuestra Señora de la Asunción, capital de Paraguay, sobre el margen izquierdo del Río Paraguay en el Km. 390.

Información General

Es el principal puerto del país.

Accesos

- Vial: rutas internacionales 1 y 2 y Transchaco.
- Fluvial: el canal de acceso cuenta con 9 pies de calado en todas las épocas y hasta 12 pies de calado con aguas altas.

Infraestructura Portuaria

- Muelle: dispone de 1.200 metros de muelle para el atraque de embarcaciones mayores y 150 metros para embarcaciones menores. Durante todo el año pueden operar buques de hasta 9 pies de calado y hasta 12 pies con aguas altas.
- Utilaje:

Cantidad	Cap. (ton.)	Marca	Cantidad	Cap. (ton.)	Marca
5 Portacontenedores	45	Belotti B-91 / Linde	2 Grúas	20	Clark 720
1 Portacontenedor	42	Belotti B-75	1 Grúa	12,5	Clark 714
1 Portacontenedor	38	Hyster 4400	2 Montacargas	15	Clark
3 Portacontenedores	10	Belotti B-92/81	1 Montacarga	5	Caterpillar
1 Grúa	100	Manitowoc	9 Montacargas	3	Hyster / Clark / Yale
2 Grúas	80	Coles / Italgru	1 Montacarga	2,5	Hyster
1 Grúa	35	Belotti B-36	1 Montacarga	1	Yale
1 Grúa	30	Nelson	2 Tractores	-	MF / Valmet

Mapa 3.11:Puertos paraguayos

Fuente: IIE

- *Depósitos*: Cuenta con siete depósitos para almacenamiento de mercaderías generales, con 15.000 mt2. de superficie cubierta. También dispone de un depósito Franco perteneciente al estado Español dentro del predio de la ANNP, cedido para almacenar mercaderías de importación y exportación.

- *Servicios*: ofrece remolque, amarre-desamarre, energía eléctrica, agua potable, línea telefónica, etc. a los buques.

- *Playa*: La playa de contenedores abarca un área de 26.000 mt2 y cuenta con una capacidad estática de 1.440 TEU´s equivalente a igual cantidad de contenedores de 20´. Se divide en dos grandes zonas, una está destinada a las cargas de importación y la otra zona corresponde a la carga de exportación

- *Tráfico*: fluvial.

Muelle/Puerto – Empresa Administ.	Tráfico Principal	Calado Naveg. (pies)	Silos Depos. Ton. / m3
Asunción (ANNP)	Carga general, contenedores, madera, algodón, azúcar, combustibles, minerales.	10	Dep. 15.000 m2 Playa Cont. 77.500 m2

Puerto Villeta

Ubicación geográfica

Se ubica sobre el Río Paraguay, en la ciudad de Villeta, a 30 Km de la capital.

Accesos

- Vial: por el acceso sur y ruta N°1 (Guararamboré – Villeta)

- Fluvial: Río Paraguay a 30 Km. de Asunción.

Infraestructura Portuaria

- Muelle: la longitud del muelle es de 435 mts., el ancho de la plataforma es de 25 mts, y el calado mínimo es de 10 pies durante todo el año.

Utilaje:

Cantidad	Cap. (ton.)	Marca
2 grúas sobre rieles	6	Isomonte
2 grúas fijas sobre rieles	3	Bronwhist Trusk
1 grúa sobre oruga	4.4	Hitachi
1 grúa sobre neumático	3	Cole
1 montacargas	2.5	Hyster

- *Depósitos*: dispone de un depósito cubierto con capacidad de 20.000 mt3.

- *Silos*: tiene 1 silo horizontal (cap. 10.000 tn.) Y 2 silos verticales (cap. 6.000 tn. c/u), 4 tanques para combustible (cap. 150.000 lts cada uno), galpones con 3.075 m2 de superficie cubierta y 1 Báscula (80 tn. cap.). Además dispone de un sistema de carga

granel elevada compuesta por un pórtico de 60 m de recorrido longitudinal alimentado por una cinta elevada cubierta, con una capacidad de carga de 500 tn.

- *Servicios*: red eléctrica y red para suministro de agua potable para embarcaciones.
- *Zona Franca*: cedida al Gobierno de Bolivia para ubicación de mercaderías en tránsito.
- *Playa:* al aire libre de un área total de 60.000 mt2 dividida en 8 patios para Contenedores, también cuenta con 2 Básculas con cap. de 100 tn. cada una con cabezal antifraude y posibilidad de instalar celdas electrónicas para su conexión al sistema de control computarizado, ubicada en cada acceso.

Muelle/Puerto – Empresa Administ.	Tipo de tráfico	Tráfico Principal	Calado Naveg. (pies)	Silos Depos. Ton. / m3
Villeta (ANNP)	Fluvial	Carga general, graneles sólidos y líquidos.	10	Silo Hor. 10.000 tn. Galpones 3.075 m3

Puerto de Concepción

Ubicación geográfica
Se ubica en el Km.694 del río Paraguay, en la ciudad de Concepción.

Accesos
- *Vial*: a través de la ruta Nro 5, la ruta Transchaco y empalme con rutas brasileras.

Infraestructura Portuaria

- *Muelle*: cuenta con una plataforma de Ho.Ao. para cargas generales, con una longitud de 300 mts y capacidad 4.500 Kg/mt2. Cuatro dolfines para atraque de buques y un Muro de contención de ripio. El calado de navegación es de 10 pies.
- *Silos*: tiene 4 silos verticales para granos con capacidad de 3.600 tn. cada uno y 1 silo galpón con capacidad de 10.000 tn., cada uno con sus respectivas cintas y elevadores. También dispone de 3 tanques para almacenamiento de combustible de 20.000 lts/un.
- *Depósitos*: Tiene 3 depósitos para carga general y un Depósito Franco cedido a Brasil para almacenaje de mercaderías con destino y de origen brasileros.
- *Servicios*: Sistema de aprovisionamiento de agua potable e iluminación a buques.
- *Playa*: cuenta con 25.000 m2 de playas de ripio para estacionamiento de camiones de carga en intemperie.
- *Utilaje*: tiene 1 cinta transportadora (con su elevador para carga de buques) capacidad 500 tn/h, 1 grúa de 8 tn. para 37 mts. de brazo, 1 Báscula de pesaje de camiones (80 tn.), 1 grúa Clark con capacidad 12,5 tn, 1 montacargas Clark con capacidad de 3 tn. y 1 tractor Valmet de 3 tn.
- *Tráfico principal:* Granos y carga general.

Puerto Pilar

Ubicación geográfica
Se ubica sobre el río paraguay en la frontera con Argentina.

Infraestructura Portuaria

- Está sobre una superficie de 1.200 mts2 y cuenta con:
- Edificio administrativo – 262 mts2
- Depósito – 287 mts2
- Caseta de Control – 26 mts2
- Edificio de Control – 108 mts2
- Instalaciones especiales: Caminos de circulación interna (superficie de 211.82 mts2), instalación eléctrica y alumbrado público.

3.5.7.Puertos Uruguayos

Puerto de Nueva Palmira

Ubicación geográfica

Se encuentra en el departamento de Colonia, a 274 Km de Montevideo, en el Km. 0 de la Hidrovía, sobre el río Uruguay.

Información General

El sistema portuario de Nueva Palmira, comprende el Puerto administrado por Administración Nacional de Puertos (ANP), la terminal y Puerto Privado de Corporación Navíos, y las instalaciones de FRIGOFRUT. Cuenta con una Zona Franca y a través del acceso fluvial, es la puerta al interior del continente sudamericano.

Accesos

- *Fluvial*: el acceso es directo sobre cauce natural a 32 pies, desde el Río de la Plata por el Canal Martín García.
- *Vial*: a través de la ruta nacional N° 12 a la red nacional de carreteras.
- *Ferroviario*: no tiene.

Infraestructura Portuaria

- *Muelle*: de Ho.Ao. en forma de "T" de 320 metros de longitud. Calado exterior de 32 pies, que permite operar con barcos tipo Panamax.
- *Utilaje*: tres grúas móviles, equipos para limpieza y dosificación, balanzas y secadoras.

Mapa 3.12:Puertos Uruguayos

Fuente: IIE

- *Silos*: Posee silos para almacenaje de graneles agrícolas con una capcidad aproximada de 72.000 tn., administrados por el consorcio "TERMINALES GRANELERAS URUGUAYAS S.A." (TGU), que dispone de los siguientes servicios:
  - Carga y descarga de buques, barcazas, camiones y vagones.
  - Control automático de temperatura de cada producto
  - Sistema de aireación / ventilación independiente para cada silo.
  - Pre limpieza y limpieza de granos.
  - Planta de secado
  - Laboratorio de análisis
  - Fumigación preventiva o curativa.

Muelle/Puerto Empresa Administ.	Tráfico Principal	Calado operat. (pies)	Cap. de carga Ton./hora	Cap. Almacen. Ton./m3
Nueva Palmira Oficial – A.N.P.	Cereales, soja, frutas, madera, fertlizantes. En tránsito soja y derivados.	32	500	42.000

Puerto de Nueva Palmira – Terminal Corporación Navíos

Ubicación geográfica

Se ubica en la Zona Franca de Nueva Palmira, en la confluencia de los ríos Paraná y Uruguay

Accesos

- Fluvial: el acceso es directo sobre cauce natural a 32 pies, desde el Río de la Plata por el Canal Martín García.
- Vial: a través de la ruta nacional N° 12 a la red nacional de carreteras.
- Ferroviario: no tiene.

Infraestructura Portuaria

- Muelle: posee dos muelles. El muelle exterior tiene 240 metros de largo, cuenta con tres nuevos pescantes de carga capaces de cargar barcos a un promedio de hasta 20.000 tn. por día (de acuerdo al tipo de producto), en la parte interna del muelle se puede realizar la descarga de convoyes de barcazas. El interior mide 170 metros de largo y está destinado a la descarga de convoyes de barcazas a un promedio de 10.000 a 14.000 n por día (según el tipo de barcaza y producto)
- Utilaje: Dos grúas fijas ubicadas en cada muelle.
- Depósitos: tiene facilidad de almacenaje y sistemas de cintas transportadoras, cuenta con cinco silos con capacidad de 165.000 tn. en granos
- Tráfico: Varios tipos de granos, subproductos, minerales, madera, azúcar, sal y fertilizantes.

3.6. Conexiones a la Hidrovía

En cuanto a la infraestructura vial, se detalla en forma breve, algunas conexiones para el transporte carretero. Esta información puede ser ampliada consultando el capítulo 6 del Balance de la Economía Argentina 2001.

La utilización racional de los modos de transporte evita llegar a un innecesario encarecimiento final de la carga distribuida. Una manera de reducir los costos de transporte de productos, es buscar la conexión óptima, viable y eficiente. Por ser el modo fluvial uno de los componentes del transporte de la región, que cuenta con las mayores ventajas; a partir de la Hidrovía se determinan los puntos de interconexión con los corredores continentales, carreteros y ferroviarios.

3.6.1. Carreteras

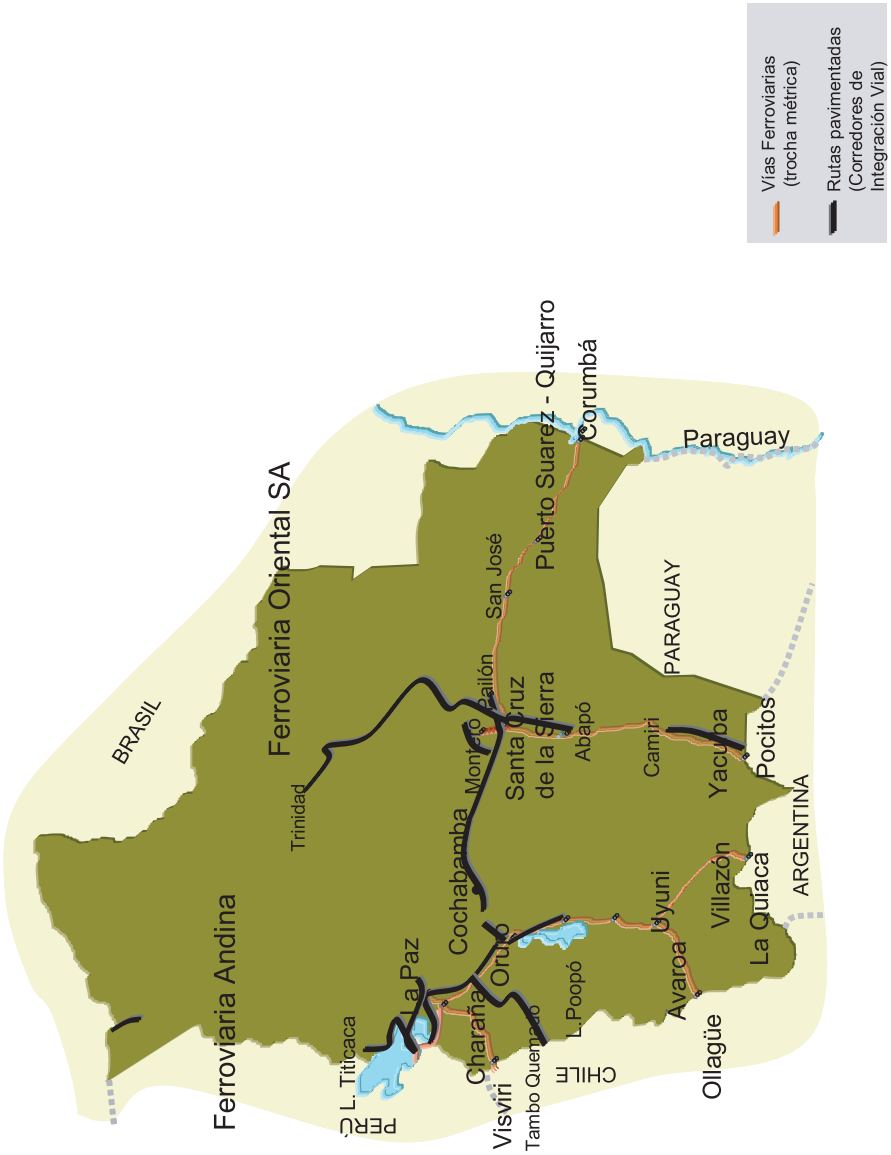
- Conexión de la hidrovía entre las ciudades de Paraná y Santa Fé, con una carretera hasta Valparaíso (la más viable hasta el momento). Esta ruta esta totalmente pavimentada hasta el Puerto Valparaíso de Chile, garantiza el tráfico permanente entre Argentina y Chile.
- *Autopista Tte. Gral. Aramburu*: une Rosario con la ciudad de Bs. As. Y los centros industriales y agrarios de Villa Constitución, San Nicolás, San Pedro, Zárate y Campana.
- *Autopista Brg. E. López*: une Rosario con la ciudad de Santa Fe.
- *Ruta Nacional Nº 7*: San Luis, Córdoba, Santa Fe, Buenos Aires hasta Montevideo.
- *Ruta Nacional Nro 9:* une Rosario con las ciudades de Córdoba, Tucumán, Salta y Jujuy. Con la República de Bolivia a través del paso entre las ciudades de La Quiaca (Argentina) y Villazón (Bolivia).
- *Ruta Nacional Nro 11*: une Rosario con las ciudades de San Lorenzo, Puerto Gral. San Martín, Santa Fe, Resistencia y Formosa. Con la República del Paraguay a través del paso entre las ciudades de Clorinda y Asunción.
- *Ruta Nacional Nro 33*: une Rosario con las ciudades de Casilda, Firmat, Venado Tuerto y Rufino en el interior de Santa Fe. Con las ciudades de Trenque Lauquen, Pigue y Bahía Blanca en la provincia de Buenos Aires. Y desde Rufino, a través de la Ruta Nacional Nro 7 se llega a las ciudades de Villa Mercedes, San Luis, Mendoza y la República de Chile.
- *Ruta Nacional Nro 34*: une Rosario con las ciudades de Rafaela, Santiago del Estero y Tucumán. Con la República de Bolivia a través del paso entre las ciudades de Salvador Mazza (Argentina) y Yacuiba (Bolivia).

3.6.2. El Ferrocarril en Argentina

Hacia fines de los ´80 en Argentina, era visible el predominio de la participación y protagonismo del Estado Nacional en las actividades ferroviarias. El volumen transportado represento solo el 63% del registrado en 1960 y la red ferroviaria, con una extensión de 42.500 Km. disminuyo a 34.113 Km. En 1989, a través de la ley N° 23.696 de Reforma del Estado, se dio inicio la privatización de una serie de actividades económicas y productivas del país. El mismo año por medio del Decreto N°666/89, se fijaba la norma específica para el sector ferroviario.

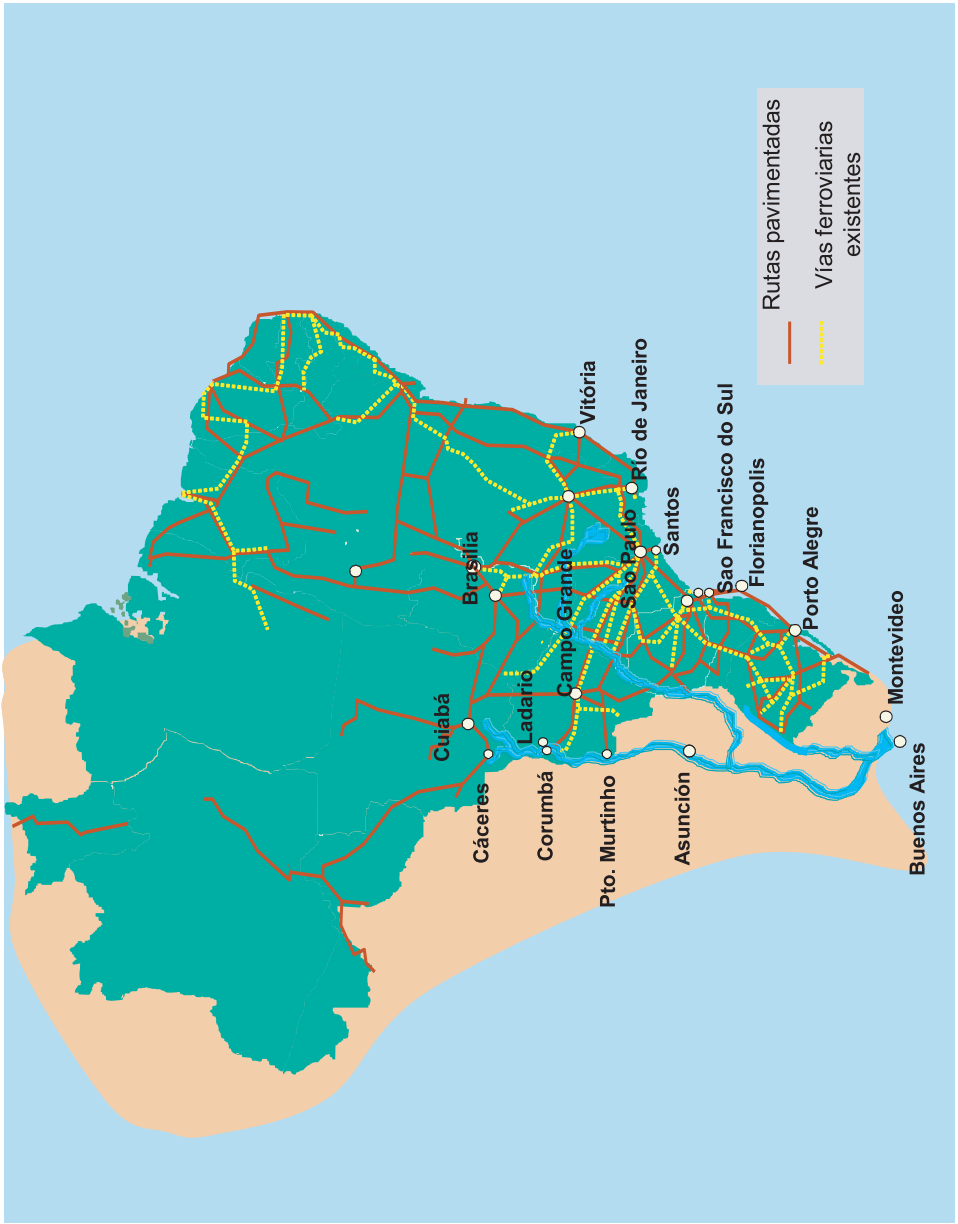
A partir de 1992, los servicios de cargas ferroviarios, comenzaron a mostrar un crecimiento progresivo de los volúmenes transportados de 8,7 millones a más de 18 millones de toneladas en 1997.

Mapa 3.13: Carreteras de Bolivia



Fuente: en base a pag. www.fca.com.bo, www.fcosa.com, www.snc.gov.bo (Servicio Nacional de Caminos, Bolivia).

Mapa3.14: Carreteras de Brasil



Fuente: En base a mapa Rede Multimodal de Transportes 2002
Agencia Nacional de Transportes Terrestres, Brasil.

Mapa 3.15 Carreteras de Chile

Fuente: IIE

En lo que respecta a los años 1998,1999 y 2000, las cifras indican que el total de toneladas transportados fue de 18.828.477 Tn, 17.487.356 Tn y 16.264.914 Tn respectivamente, esto quiere decir que hubo una variación porcentual del -0,4% en 1998, -7,1% en 1999 y -7,0% en 2000, según datos obtenidos por la Comisión Nacional de Regulación de Transporte.

Durante 2002, las empresas ferroviarias (a excepción de Ferrosur Roca y Belgrano Cargas) movilizaron más mercaderías que un año atrás, 17,47 millones de toneladas de diferentes cargas. El incremento mayor fue en granos y subproductos, 9,32 millones de toneladas (4,8% más que los 8,9 millones de 2001).

Gráfico 3.12: Evolución de la carga transportada en toneladas 1930 - 2001

Fuente: Elaboración en base a CNRT

Lamentablemente, Belgrano Cargas la empresa con mayor participación en el total de la red (33% de la red nacional), la única línea férrea que conecta las provincias del noroeste con el resto del país, con acceso a los puertos del Paraná y cuenta con conexión internacional a los países vecinos de Bolivia y Chile (desde 1999 la mayoría accionaria corresponde a la Unión Ferroviaria), sin inversiones, con líneas férreas deterioradas y con falta de mantenimiento a locomotoras, perdió significación en el transporte de cargas de la región.

Cuadro 3.29. Movimiento de carga en Argentina

Concesionarios	2002	2001	2000	1999
Nuevo Central Argentino	7.276,9	6.190,8	5.520,6	5.496,0
America Latina Logística	3.705,4	3.510,5	3.928,8	4.101,0
Ferrosur Roca	3.251,0	3.709,7	3.079,4	4.065,7
Ferroexpreso Pampeno	2.427,9	2.408,4	2.358,7	12.486,0
Belgrano Cargas	807,5	1.149,5	1.377,5	1.338,9
Toneladas Totales	17.468,7	16.968,9	16.265,0	17.487,6

Fuente: El Cronista, Transport&Cargo, julio 2003.

3.6.2.1. Conexión Ferrocarril - Hidrovía

Es de total conocimiento, que el transporte terrestre y su vinculación con las vías fluviales, es fundamental para el desarrollo e integración de cualquier país. Si se tiene en cuenta la extensión de Argentina, el contar con un sistema de transporte eficientemente conectado y desarrollado es

vital para el progreso y concordancia entre las distintas regiones. Y nuestro país cuenta con grandes ventajas.

La Hidrovia Paraná – Paraguay y su conexión a la red ferroviaria y vial del país, nos pone al frente de un excelente sistema multimodal de gran importancia para el crecimiento sustentable de la Región Centro. "…Infraestructura es desarrollo…"[7]

Actualmente, las empresas ferroviarias que se conectan a lo largo de la Hidrovía son:

- *Argentina*: ALL Central, ALL Mesopotámico, Belgrano Cargas SA, FerroExpreso Pampeano y Nuevo Central Argentino.
- *Bolivia*: Ferroviaria Oriental
- *Brasil*: Ferrovia Novoeste SA

Aislamiento, lo opuesto a integración

"...La eliminación del ferrocarril aislo a numerosas poblaciones que se transformaron en pueblos fantasmas.

Segun la asociacion Responde, 423 pueblos rurales estan en vias de extincion. La causa: el aislamiento por falta de transporte. Se suprimió el ferrocarril y no se pavimentaron los caminos de acceso..."

"...Ningun país puede tener tantos pueblos en vías de extencion. Los que se van generalmente se instalan en areas marginales de las grandes ciudades... que no pueden satisfacer esa nueva y creciente demanda. Al final se termina gastando mucho mas en seguridad, en salud, en basura... Las ciudades se hacen mas sucias y mas violentas y recae un peso mayor sobre los hospitales...."[8]

3.6.3. El Puente Rosario-Victoria[9]

Esta importante obra a destacar, inaugurada en mayo del corriente año, concreta el gran proyecto de conexión interprovincial entre Santa Fe y Entre Ríos, además de ser una nueva conexión interoceánica para el crecimiento de la región. Este nexo permite conectar el puerto Rosario con otras regiones de Argentina y países limítrofes mejorando la comunicación marítima con el resto del mundo. Según análisis de distancias realizados a los principales puentes internacionales que conectan Argentina con Brasil y Uruguay, el puente Rosario-Victoria permitirá lograr menores costos de fletes.

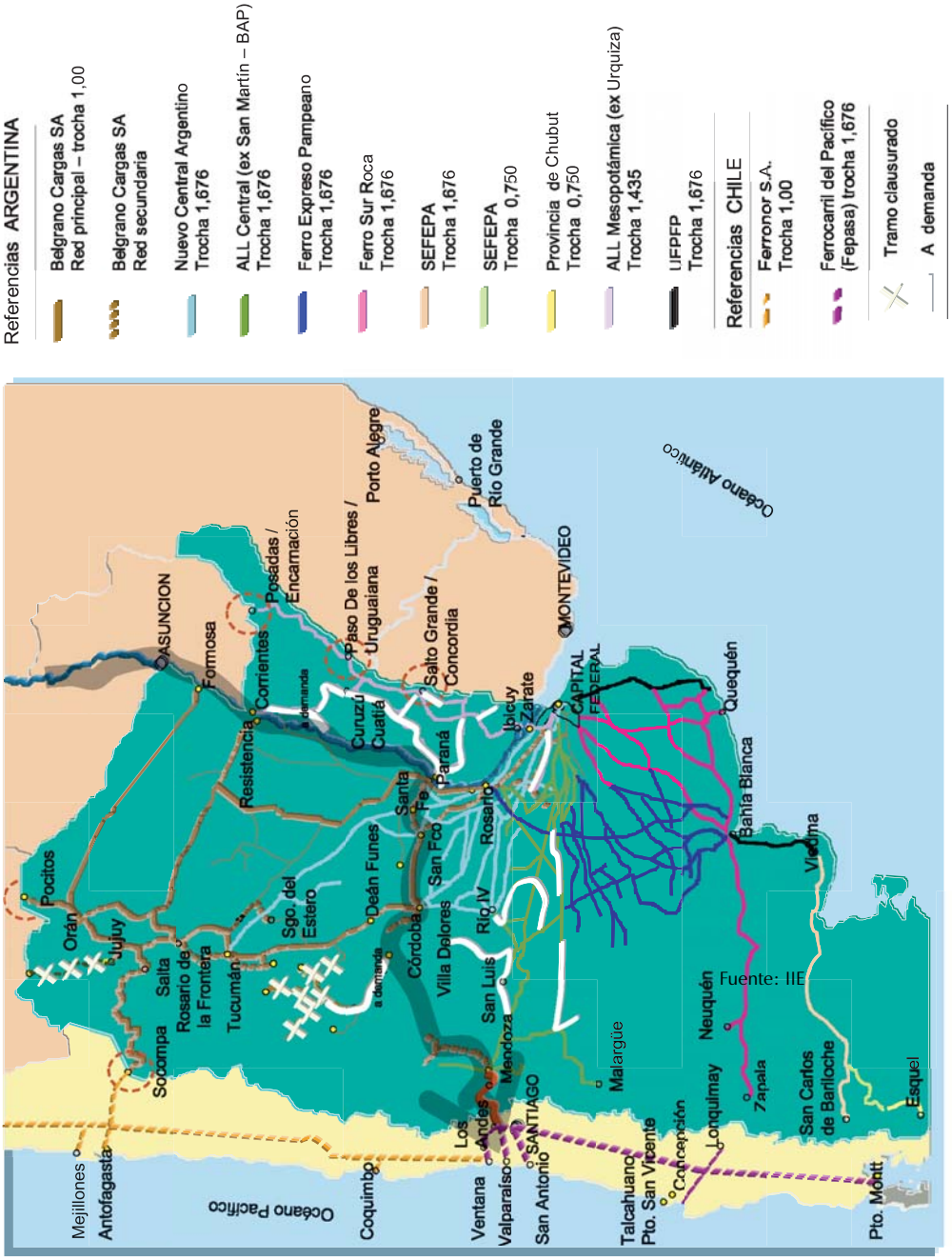
El complejo cuenta con una longitud total de 59,4 kilómetros, de los cuales 12,2 kilómetros (20%) corresponde a viaductos y puentes. El puente principal mide 608 metros y está construido sobre el canal de navegación del Río Paraná que se desarrolla junto a la costa santafecina. Permite el tránsito de buques tipo 'Capesize' de 270 metros de eslora aproximadamente y de gran calado.

7 Bolsa de Comercio de Santa Fe, Memoria & Balance 2001. Thomas Mc.Carty, ex Sec. de Asuntos Lationoamericanos de USA, World Economicas Forum, S. de Chile, mayo 1999.

8 Metas para el ano 2010 - Argentinos, a las obras - Guillermo Laura.

9 Elaborado por la Comisión de Transporte de la Bolsa de Comercio de Rosario.

Mapa 3.16: Red ferroviaria argentina y chilena



Fuente: en base a pag. www.fepasa.cl, www.nca.com.ar, www.all-logistica.com.ar, www.vpn-belgrano.com.ar, www.ferronor.cl, www.cnrt.gov.ar.

Cuadro 3.30: Principales Empresas Ferroviarias de Carga del Mercosur y Países Asociados.

	Ferrocarril	Conexiones a Puertos	Conexiones Nacionales	Conexiones Internacionales	Trocha	Kms. en red	Cant. de Locomot. Oper.	Cant. de Vagones Oper.
ARGENTINA	ALL Central (ex San Martín - BAP)	Con los Puertos de Rosario, Villa Constitución, San Nicolás y Bs. As.	Mendoza, San Juan, San Luis, Córdoba, Santa Fe y Bs. Aires.	No tiene	1,676	5.254	136 (1)	6.370 (1)
	ALL Mesopotámico (ex Urquiza)	Puertos de Zárate, Ibicuy y Diamante.	Bs. As., Entre Ríos, Corrientes y Misiones.	Con Brasil por Paso de Los Libres/ Uruguaiana, con Paraguay por Posadas/ Encarnación, y con Uruguay por Salto Grande	1,435	2.704	-----	-----
	Belgrano Cargas SA	Formosa, Barranqueras, Reconquista, Santa Fe, San Martín, Rosario y Bs.As.	Región norte, noroeste, oeste, central y litoral del país.	Con Bolivia a través de Pocitos/Yacuiba y con Chile por Socompa y Las Cuevas	1,00	9.500	43 (2)	5.983 (2)
	FerroExpreso Pampeano	Conecta dos puertos cerealeros. El fluvial de Rosario con el Pto. marítimo de Bahía Blanca.	Región oeste de la Pcia. de Bs. As., este de la Pcia. de La Pampa y Santa Fe.	No tiene	1,676	5.211	36 (3)	1.600 (3)
	Ferro Sur Roca	Puerto de Quequén	Bs. Aires, Neuquén y Río Negro.	No tiene	1,676	3.377(4)	51(2)	1.700 (2)
	Nuevo Central Argentino	Santa Fe, Rosario, Zárate y Campana	Con las ciudades de Bs. As., Córdoba, Santa Fe, Tucumán y Santiago del Estero.	No tiene	1,676	5.227	94	5.217
BOLIVIA	Ferroviaria Andina SA	No tiene	La Paz, Oruro, Uyuni, Tupiza, Villazón.	Con Perú por Guaqui/Puno (a través del Lago Titicaca), con Chile por Charaña/Visviri y Avaroa/Ollagüe. Y con Argentina por Villazón/La Quiaca.(5)	1,00	2.261	19	400
	Ferroviaria Oriental	Pto. Guijarro, Puerto Corumbá	Puerto Guijarro, Robore, San José, Montero, Santa Cruz, Villamontes y Yacuiba.	Con Brasil por Pto. Guijarro/ Pto. Corumbá y con Argentina por Yacuiba/Pocitos.	1,00	1.244	24	408
BRASIL	ALL Brasil	Puerto de Paranaguá, Río Grande, Porto Alegre y San Francisco	Estados de Río Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná y parte de San Pablo.	Con Argentina por Uruguaiana /Paso de Los Libres y con Uruguay por Livramento/Rivera.	1,00	6.586	407	11.500
	CFN (Compañía Ferroviaria do Nordeste)	Itaqui, Mucuripe, Natal y Recife	Maranhao, Piauí, Ceará, Río Grande do Norte, Paraíba, Pernambuco.	No tiene	1,00	4.534	s/d	s/d
	EFC (Estrada de Ferro Carajás)	Itaqui	Pará y Maranhao	No tiene	1,60	892	80 (2)	3.603 (2)

Cuadro 3.30: Principales Empresas Ferroviarias de Carga del Mercosur y Países Asociados.

	Ferrocarril	Conexiones a Puertos	Conexiones Nacionales	Conexiones Internacionales	Trocha	Kms. en red	Cant. de Locomot. Oper.	Cant. de Vagones Oper.
BRASIL	EFVM (Estrada de Ferro Vitória a Minas)	Puerto Tubarao	Espirito Santos y Minas Gerais	No tiene	1,00	898	205 (2)	s/d
	FCA (Ferrovia Centro - Atlántica SA)	Río de Janeiro, Victória, Angra dos Reis y puerto fluvial Coqueiros.	Mina Gerais, Goiás, Bahía, Sergipe, Esp. Santo, R. de janeiro y Distrito Fed.	No tiene	1,00	7080	s/d	s/d
	Ferroban (Ferrovias Banderaintes SA)	Puerto de Santos y Puertos Fluviales Pederneiras, Panorama y Presidente Epitácio	Sao Paulo y Mina Gerais	No tiene	1,00/ 1,676	4.236	s/d	s/d
	Ferroeste (Estrada de Ferro Paraná Oeste SA)	No tiene	Estado de Paraná	No tiene	1,00	250	s/d	s/d
	FTC (Ferrovia Tereza Cristina SA)	Puerto de Imbituba	Santa Catarina	No tiene	1,00	164	s/d	s/d
	MRS Logística SA	Puerto Río de Janeiro, Sepetiba y Santos	Río de Janeiro, Sao Paulo y Minas Gerais	No tiene	1,00/ 1,676	1.674	s/d	s/d
	Ferrovia Novoeste SA	Puerto Esperanza y Puerto fluvial Ladario	Sao Paulo y mato Grosso do Sul	Con Bolivia por Corumbá	1,00	1.621	1.935(6)	57(6)
CHILE	Ferronor SA	Puerto Iquique, Tocopilla, Mejillones, Antofagasta, Barquito, Caldera, Huayco y Coquimbo.	Zona Norte de Chile, entre Iquique y La calera	Con Argentina por Socompa	1,00	2.200	36	700
	Ferrocarril del Pacífico (Fepasa)	Puerto Ventanas, Valparaíso, San Antonio, Lirquén, Valdivia, Coronel, Penco y Talcahuano.	Zona Centro-Sur, desde La Calera a Puerto Montt. PARAGUAY	No tiene	1,676	1.923	84	3.500
PARAGUAY	Ferrocarriles del Paraguay SA (FEPASA - ex Pte. Carlos Lopez)	No tiene	s/d	Con Argentina, por Encarnación / Posadas.	1,435	439	4	s/d
URUGUAY	AFE (Administración de Ferrocarriles del Estado)	El Puerto de Montevideo cuenta con acceso ferroviario conectado a la red férrea nacional.	Llega a casi la totalidad de las ciudades importantes y la mayoría de las zonas rurales.	Con Brasil por Rivera/Livramento y con Argentina por Salto Grande/Concordia	1,435	2.900	s/d	s/d

(1) Estos datos son el total de ALL América Latina Logística en Argentina (ALL Central y ALL Mesopotámico).
(2) Datos obtenidos de: Los ferrocarriles y su contribución al comercio internacional, Ian Thomson, BID, Intal – Datos Básicos sobre las principales empresas ferroviarias no urbanas de los países del Mercosur, Bolivia y Chile a mediados de 1997.
(4) El Cronista, Transport & Cargo, julio 2003.
(3) El Balance de la Economía Argentina 2002. Un Enfoque Regional.
(5) Actualmente solo llega hasta Villazón debido a que el tramo La Quiaca hasta Jujuy se encuentra inoperable. Es necesaria una gran inversión para volver a reactivar el mismo
(6) Datos obtenidos de: www.antf.org.br, Associacao Nacional dos Transportadores Ferroviarios.

La obra tuvo un costo total estimado en 385 millones de dólares, se financió con aportes del Estado Nacional por u$s 221 millones, subsidios de las provincias de Santa Fe y Entre Ríos de u$s 10 millones cada una y el saldo de u$s 144 millones correspondió a la empresa concesionaria (actualmente cuenta con un subsidio adicional del Estado Nacional, el que fue concedido como adelanto de futuros peajes, debido a la crisis que vivió el país a partir de fines del año 2001).

3.6.3.1. Beneficios económicos

En lo que respecta a productos granarios, tomando datos de la última campaña (2002/03), tenemos que la producción cercana a la ciudad de Victoria (departamentos de Victoria, Nogoyá y Rosario del Tala) fue: 118.000 toneladas de trigo, 356.000 de maíz, 603.000 de soja y 53.000 de sorgo, es decir algo más de 1,13 millones de toneladas. Suponiendo que toda esa producción pasase por el Puente Rosario-Victoria en camiones de 28 toneladas, tendríamos un tráfico de 40.000 camiones en el año, que en ascenso y descenso serían 80.000 camiones. Al cabo de veinticinco años la cantidad de camiones que pasarían anualmente transportando productos granarios los estimamos en 183.000 unidades.

Para calcular cual es la vía que seguirían esas producciones para llegar a los puertos o fábricas, hemos hecho las siguientes estimaciones de recorrido en Kms.:

Cuadro 3.31: Distancias entre ciudades

	Diamante	Rosario	Ros. Del Tala	Paraná	Pto. S. Martín	Victoria
Santa Fe		170		10		
Rosario					40	60
Ros. Del Tala	180	172		180	212 / 320	
Nogoya	120	112	60	120	152 / 260	52

Si comparamos los caminos alternativos de una producción cercana a Rosario del Tala hasta Puerto San Martín, tendríamos lo siguiente:

1. Rosario del Tala-Puerto San Martín utilizando el Puente Rosario-Victoria = 212 km.
2. Rosario del Tala-Puerto San Martín utilizando el Túnel Hernandarias = 320 km.

Sin la menor duda la mejor opción es por la vía número 1.

Podría existir otra alternativa, Rosario del Tala-Diamante = 180 km. En este último caso la mercadería se embarcaría desde puerto Diamante que tiene un recorrido de 32 kilómetros menos que la opción 1. Sin embargo, hay que tener en cuenta que la vía navegable hasta Diamante tiene varios pies menos de profundidad que hasta Puerto San Martín.

Si consideramos una producción cercana a Nogoyá, tenemos:

- Nogoyá-Puerto San Martín utilizando el Puente Rosario-Victoria = 152 km.
- Nogoyá-Puerto San Martín utilizando el Túnel Hernandarias = 260 km.
- Nogoyá-Diamante = 120 km.

Otro aspecto a considerar es para la soja que va a ser triturada, la opción Rosario del Tala-Diamante o Nogoyá-Diamante no es válida. Necesariamente el grano tiene que venir a las aceiteras situadas en Puerto San Martín, San Lorenzo o General Lagos.

En definitiva, el trayecto por el Puente Rosario-Victoria tiene un recorrido menor en 108 km. El flete camionero está en 0,05 dólares la tonelada/kilómetro. Por lo tanto, la diferencia es de aproximadamente 5,4 dólares por tonelada.

3.6.4. Pasos Internacionales

De acuerdo a un reciente estudio de la CEPAL, se ha comprobado que las ineficiencias en los pasos fronterizos (en mayor grado de organización que de infraestructura), impacta en forma directa en el precio del flete. Un ejemplo concreto, entre Argentina y Brasil , se ha calculado que el extra costo en la misma frontera puede llegar a un máximo de U$S 273 por camión.

Estas fronteras conflictivas afectan en primer orden a los usuarios finales de los bienes intermedios o de consumo de transporte. No es necesario aclarar que además estos inconvenientes retardan el avance en el proceso de integración regional.

Los principales problemas de ineficiencia de los pasos fronterizos son:

- Trabas burocráticas en autorizaciones, diversidad de documentación requerida.
- Superposición de Normas.
- Falta de continuidad en los organismos públicos, cambios frecuentes de funcionarios
- Falta de decisión y continuidad de los funcionarios a cargo, carencia de profesionalismo.
- Restricciones comerciales, organizativas y regulatorias que generan trasbordos de carga en frontera.
- Falta de coordinación de horarios entre países.
- Demoras innecesarias por oportunismo y corrupción.

Existen acuerdos sub-regionales que en forma mínima y razonable solucionarían estos problemas (en mayor grado los relacionados con la coordinación y operación del transporte), pero en la realidad, estos acuerdos no son puestos en práctica.

Cuadro 3.32: Pasos de frontera de Argentina

Frontera	País que conecta	Ciudades que conecta	Accesos / Observ.
Aguas Blancas - Bermejo	Bolivia	Oran - Padcaya	Ruta Nac. 50
Pocitos	Bolivia	Prof. Mazza- S. Marín-Pocitos	Ruta Nac. 34
Pte. Intern. La Quiaca	Bolivia	Yavi – Modesto Omiste	Ruta Nac. 9
Andresito - capanema	Brasil	Andresito - capanema	
Paso de los Libres	Brasil	P. de los Libres - Uruguaiana	Ruta 14 y 117 - FFCC
B. de Irigoyen – D. Cerqueira	Brasil	B. de Irigoyen – D. Cerqueira	Ruta 14 y 101
Santo Tomé – Sao Borja	Brasil	Santo Tomé – Sao Borja	Ruta 14
Pte.Int. Tancredo Neves	Brasil	Iguazú	Ruta Nac. 12
Pto Iguazú – Foz do Iguacu	Brasil		
Sico	Chile	Los Andes - Loa	Ruta Nac. 51B - FFCC
San Francisco	Chile	S. Francisco - Copiapó	Camino de ripio
Paso Pircas Negras	Chile		
Paso Agua Negra	Chile	Pcia. S.Juan /Coquimbo–La Serena	
Cristo Redentor	Chile	Las Heras – Los Andes	Ruta 7
Paso Cajón del Maipo	Chile		
Pino Hachado	Chile	Picunches - Lonquimay	Ruta 22
Jama	Chile	Susques - Loa	Ruta Prov 16
Pehuenche	Chile	Malargue - Talca	Ruta Prov 224
Dorotea	Chile	Río Turbio – Pto. Natales	Ruta Nac. 40
San Sebastián	Chile	Río Grande – Isla Gde. T.del Fuego	
San Ignacio de Loyola	Paraguay	Pilcomayo – Misión S.José Estero	Ruta Nac. 11
Pte. Int. S. Roque G. Sta Cruz	Paraguay	Posadas - Encarnación	
Paso Int. Colón	Uruguay	Colón - Paysandú	Ruta Nac. 24
Salto / Concordia	Uruguay	Concordia - Salto	Ruta Nac. 31
Gualeyguaychú – Fray Bentos	Uruguay	Gualeyguaychú – Fray Bentos	Ruta Nac. 24

Cuadro 3.33: Pasos de Frontera de Bolivia

Frontera	País que conecta	Ciudades que conecta	Accesos
Bermejo – Aguas Blancas	Argentina	Padcaya – Orán	Ruta Nac. Nro 50
Pocitos	Argentina	Pocitos–Prof. Mazza–S. Martín	Ruta Nac. Nro 34
Puente Intern. La Quiaca	Argentina	Modesto Omiste - Yavi	Ruta Nac.. Nro 9
Kasani-Yunguyo	Perú	Manco Kapac - Yunguyo	
Tagachi	Perú	Camacho - Huayllatire	
Tola Kollu	Perú	José Manuel Pando - Tacna	
Cojata	Perú	Franz Tamayo - Cojata	
Charaña	Perú	Pacajes – Tarata	
Desaguadero	Perú	La Paz - Puno	

Cuadro 3.34: Pasos de frontera de Paraguay

Frontera	País que conecta	Ciudades que conecta	Accesos / Observ.
Pte Inter. San Roque G. De Santa Cruz	Argentina	Posadas - Encarnación	
San Ignacio de Loyola	Argentina	Pilcomayo - M. San José Estero	
Ponta Porá - Pedro Juan Caballero	Brasil	Ponta Porá - Pedro Juan Caballero	
Guaíra - Salto del Guaíra	Brasil	Guaíra - Salto del Guaíra	
Mundo Novo - Salto del Guaíra	Brasil	Mundo Novo - Salto del Guaíra	
Foz do Iguazu - Ciudad del Este	Brasil	Foz do Iguazu - Ciudad del Este	Buena infraestructura

Cuadro 3.35: Pasos de frontera de Brasil

Frontera	País que conecta	Ciudades que conecta	Accesos / Observ.
Paso de Los Libres	Argentina	Uruguaiana - P. de Los Libres	Ruta Nac. 14 y 17 - Ferro-carril
B. de Irigoyen - Dionisio Cerqueira	Argentina	D. Cerqueira - B. De Irigoyen	Ruta Nac. 14 y 101
Santo Tomé - Sao Borja	Argentina	Sao Borja - Santo Tomé	Ruta Nac. 14
Pte.Internacional Tancredo Neves	Argentina	Iguazú	Ruta Nac. 12
Andresito - Capanema	Argentina	Capanema - Andresito	
Foz do Iguazu - Puerto Iguazú	Argentina	Puerto Iguazú - Foz do Iguazú	Bueno desde Curitiba
Ponta Pora - Pedro Juan Caballero	Paraguay	Ponta Pora - P. Juan Caballero	
Guaíra - Salto de Guaíra	Paraguay	Guaíra - Salto de Guaíra	
Mundo Novo - Salto de Guaíra	Paraguay	Mundo Novo - Salto de Guaíra	
Foz do Iguazu - Ciudad del Este	Paraguay	Foz do Iguazu - Ciudad del Este	Buena infraestructura
Barra do Quaraí - Bella Unión	Uruguay	Barra do Quaraí - Bella Unión	Gral. José Artigas
Chuí - Chuy	Uruguay	Chuí - Chuy	Gral. Leonardo Oliveira
Quaraí - Artigas	Uruguay	Quaraí - Artigas	Ruta Nac. 4
Santana do Livramento - Rivera	Uruguay	Santana do Livramento - Rivera	Ruta Nac. 27
Jaguarao - Río Branco	Uruguay	Jaguarao - Río Branco	Ruta Nac. 18 - FFCC inac
Acegúa - Aceguá	Uruguay	Acegúa - Aceguá	Brig. Gral. Juan Lavalleja

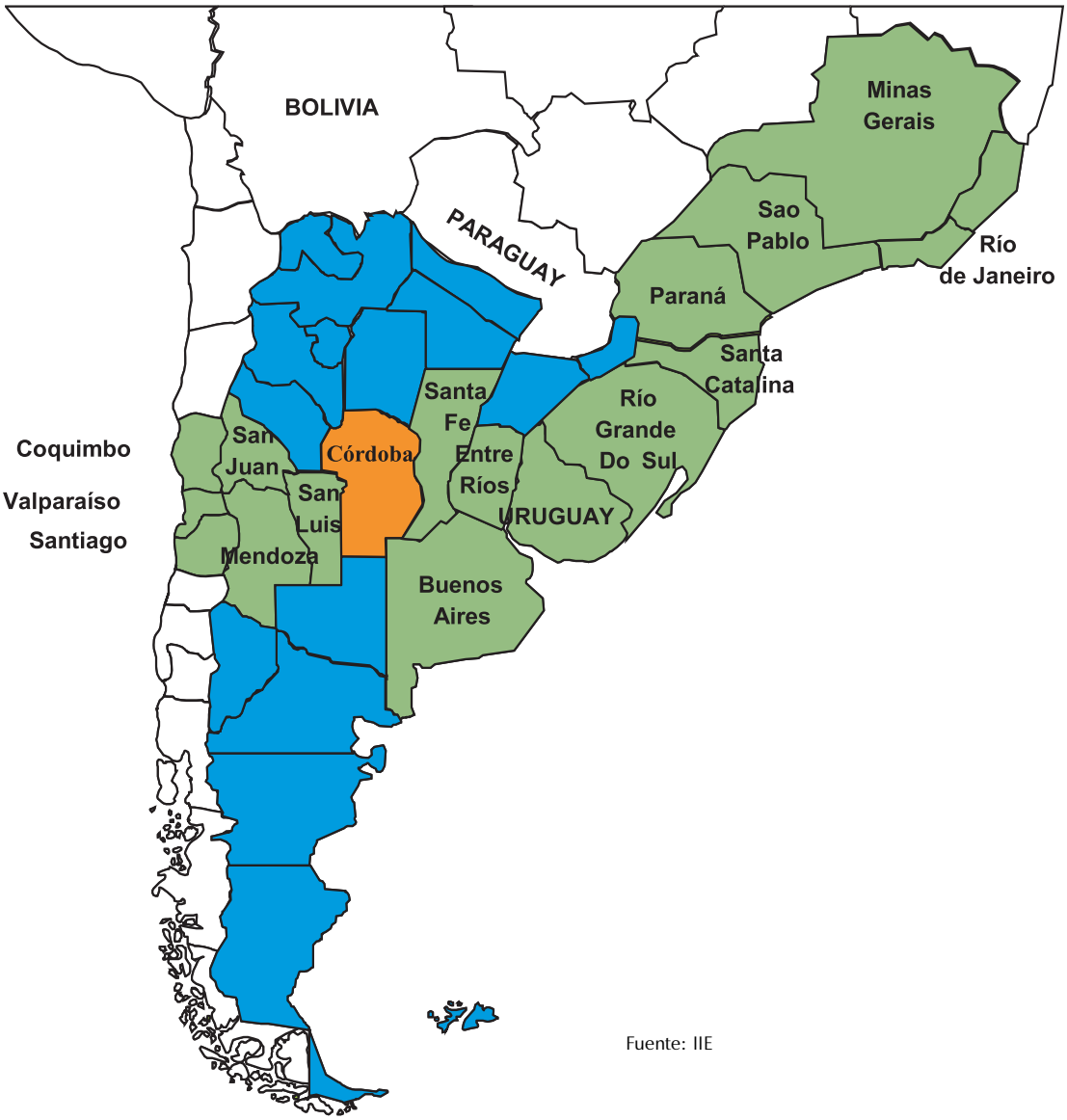
Cuadro 3.36: Pasos de frontera de Chile

Frontera	País que conecta	Ciudades que conecta	Accesos / Observ.
Paso Sico	Argentina	Los Andes - Loa	Ruta Nac. 51B
Cristo Redentor	Argentina	Las Heras - Los Andes	Ruta Nac. 7
Pino Hachado	Argentina	Picunches - Lonquimay	Ruta Nac. 22
Jama	Argentina	Susques - Loa	Ruta Pcial 16
Peuenche	Argentina	Malargue - Talca	Ruta Pcial 224
Dorotea	Argentina	Río Turbio - Pto Natales	compl. Ruta Nac.40
San Sebastián	Argentina	Porvernir	Cno. de ripio
Socompa	Argentina		Ferrocarril
Paso San Francisco	Argentina	Copiapó - San Francisco	Camino de ripio
Paso Pircas Negras	Argentina		Cno. de ripio desde Tierra Amarilla hasta el Paso
Paso Aguas Negra	Argentina	La Serena - Agua Negra	Cno . de pavimento / ripio
Paso Cajón del Maipó	Argentina	Regíon Metropolitana	Cno. De ripio - restringi-do
Cardenal Antonio Samoré	Argentina	Osorno	Camino de pavimento
Coihaique Alto	Argentina	Coihaique - Coihaique Alto	Cno. de ripio
Huemules	Argentina	Coihaique - Balmaceda	Cno. de pavimento
Integración Austral	Argentina	Pta Arenas - Monte Aymond	Cno. de pavimento
Paso de Ollague	Bolivia	Antofagasta	
La Concordia	Perú	Tacna - Arica	Panamericana

Cuadro 3.37: Pasos de frontera de Uruguay

Frontera	País que conecta	Ciudades que conecta	Accesos / Observ.
Paso Internacional Colón	Argentina	Colón - Paysandú	RN3 - RN24
Salto / Concordia	Argentina	Concordia - Salto	RN3 - RN31
Fray Bentos - Gualeguaychú	Argentina	Fray Bentos - Gualeguaychú	RN2 - RN24
Chuí -Chuy	Brasil	Chuy -Chuí	RN9
Quaraí - Artigas	Brasil	Artigas - Quaraí	RN4
Santana do Livramento - Rivera	Brasil	Rivera - Santana do Livramento	RN5 - RN27 y Ferrocarril
Jaguarao - Rio Branco	Brasil	Río Branco - Jaguarao	RN26 - RN27
Acegúa - Acegúa	Brasil	Acegúa - Acegúa	RN8
Barra do Quaraí - Bella Unión	Brasil	Bella Unión - Barra do Quaraí	RN3

Mapa 3.18: Tren Trasandino Central - Ejes de Integración de América del Sur en la zona de influencia.



Fuente: IIE

3.7. Proyecto de Restitución Tren Trasandino Central

Este proyecto de iniciativa privada, impulsada simultáneamente en Chile y Argentina por Tecnicagua SA y Petrolera del Sur SA (declarado de interés público en ambos países) se encuentra en la segunda etapa de elaboración, que corresponde a la licitación. Dentro del cronograma tentativo, su funcionalidad se iniciaría a partir del año 2005.

Las obras comprenden la faja de vía desde Los Andes (Chile) hasta Luján de Cuyo (Argentina). Este ferrocarril contará con una capacidad instalada inicial para transportar hasta 3.300.000 de ton./año. Se aprovechará la traza existente, sus terraplenes, puentes, túneles y estaciones de cruce, se renovarán vías donde sea necesario y se agregará sistemas de señalización y comunicación para sus operaciones. El kilometraje total del FCTC es de 225 Km., el tramo chileno es de 71Km. y el tramo Argentino es de 154 Km. Se mantendrá la trocha métrica. El total de las inversiones privadas ascienden a USD 260.000.000.

También se destaca la rehabilitación de las estaciones Vilcuya, Río Blanco, Juncal y Portillo, a los que se sumará la futura estación multimodal de Los Andes, que contará con una capacidad de estacionamiento de hasta quince trenes e intercambio de 5.850 ton. de cargas diarias. Se destaca que con mínimas inversiones futuras, en nuevas estaciones y ampliaciones de instalaciones de cruce, permitirá contar con la infraestructura adecuada, que satisfaga futuras demandas mayores.

Las vías de trocha angosta y los gálibos disponibles en túneles y puentes, permitirán transportar contenedores de 9 ½ pies de altura, 40 pies de largo y hasta 36 ton. netas. (supera con amplitud la capacidad de carga de contenedores carreteros).

Viabilidad invernal total, con cero interrupciones por nevadas o aludes. Por ende, este ferrocarril garantiza su operación durante todo el año, resultando totalmente efectivo.

Casi la totalidad de la carga transportada hoy por camiones, por el corredor central, es técnicamente susceptible de ser apropiada al Ferrocarril Trasandino propuesto (a excepción de cargas perecederas no refrigeradas que abarca una pequeña proporción de la totalidad transportada). En el 2000, las cargas transportadas alcanzaron los 2.400.000 ton. En los últimos once años, se registró un incremento del 577%, con una tasa promedio anual superior al 18%. Estos datos proyectados indican que en menos de cuatro años el corredor estará totalmente saturado con 800 camiones cruzando diariamente, y esperas para los excedentes.

El ferrocarril Trasandino Central constituye el nexo más importante del Corredor Bioceánico Central. A pesar de estar formado por dos tramos, uno en el sector Argentino y otro en el sector Chileno (cada uno con propia jurisdicción), constituye una unidad económica y operativa indivisible.

Este proyecto cuenta con un importante antecedente, los informes OKITA, donde se trata el desarrollo económico de Argentina y la oportunidad que se ofrece a este país en su interdependencia con el Este Asiático. El informe OKITA II, destaca la importancia del transporte en Contenedores por las rutas de pasos de la cordillera (ej. como el Paso Cristo Redentor) y lo califica como el sistema más eficiente y efectivo para manipulación de cargas, por su rapidez y unitarización del servicio de cargas del comercio internacional.

En el sector Argentino, el proyecto se desarrolla en la provincia de Mendoza, pero con área de influencia que abarca Buenos Aires, Santa Fe, Córdoba y las de la región de Cuyo; que se conectan por las rutas y ferrocarriles que integran el tramo Argentino del corredor Bioceánico Central (total aproximado de 25.200.000 habitantes que representa un 70% del total nacional). Mientras que en Chile, el proyecto se desarrolla en la provincia de Los Andes, y su área de influencia comprende las regiones Metropolitana y Quinta. Su estratégico trazado conectará por

vía ferroviaria los puertos centrales de Chile con las redes del Mercosur y con los puertos y mercados del Atlántico (total aproximado de 12.500.000 habitantes, que significa un 75% del total nacional). Los puertos de San Antonio, Valparaíso y Ventana, quedarán directamente vinculados por ferrocarril con el puerto de Rosario, y Santos por trocha métrica y con el puerto de Buenos Aires por trocha ancha.

Cuadro 3.38: Vinculación del Tren Trsandino central con otras empresas ferroviarias.

Complementación con otros ferrocarriles	
Argentina	**Chile**
Se complementará con los servicios del ferrocarril Belgrano Cargas S.A. para acceder a centros de producción del NOA, interconexiones con Bolivia y Brasil y accesos a puertos del litoral argentino.	Se integrará a las redes EFE para acceder a los puertos.
En Luján de Cuyo y canota intercambiará cargas con líneas de trocha ancha del ALL Central.	Se complementará con los servicios FEPASA para llegar al interior del país.

Fuente: IIE en base a Resumen Ejecutivo MOP Trans Central

Este proyecto, a nivel local generará la incorporación de fuente de trabajo directa del FFCC: 350 puestos nuevos; además de promover la reactivación de la red ferroviaria con incentivos para su mejora.

Por otra parte, a través de la red de Belgrano Cargas se accede a los puertos de la Hidrovía Paraná-Paraguay, constituyendo el factor más importante para grandes volúmenes de mercancías de origen Mercosur, con destino al sudeste asiático evitando el Canal de Panamá y/o Estrecho de Magallanes, contando con una alternativa logística rápida y económica (de acuerdo a estudios realizados, el costo de fletes por barcazas esta en el orden del 15% de las tarifas carreteras, y las cargas a transportar serán la soja Boliviana y Brasilera, las maderas chaqueñas, y en futuro, los minerales del Mutún boliviano con reservas de 40.000 millones de ton.).

Las economías vecinas, como en el caso de Brasil, Bolivia y paraguay, se beneficiarán al integrarse al sistema multimodal a través de la interacción del ferrocarril con las hidrovías Paraguay – Paraná y Tieté – Paraná

Cuadro 3.39. Inversión estimada del Tren Trasandino Central

INVERSIONES ESTIMADAS	
Infraestructura en el sector argentino	U$S 64.747.414
Infraestructura en el sector chileno	U$S 63.473.802
Sub total de inversiones en infraestructura	**U$S 128.221.216**
Material de tracción	U$S 75.000.000
Material remolcado	U$S 35.355.600
Equipo de auxilio, reparaciones y maniobras	U$S 15.160.290
Sub total Equipo de auxilio, reparaciones y maniobras	**U$S 15.160.290**
Sub total material rodante	**U$S 125.515.890**
Desarrollo de Proyecto	U$S 2.5000.000
Unidad Ejecutora	U$S 750.000
Total de Inversiones Estimadas	**U$S 256.987.106**

Fuente: Resumen Ejecutivo MOP Trans Central, Petrolera del Sur S.A., 2003.

Anexo 1: Vías navegables en el mundo

A1.1. Vías navegables en Europa: el Caso de los Ríos Danubio y Rin

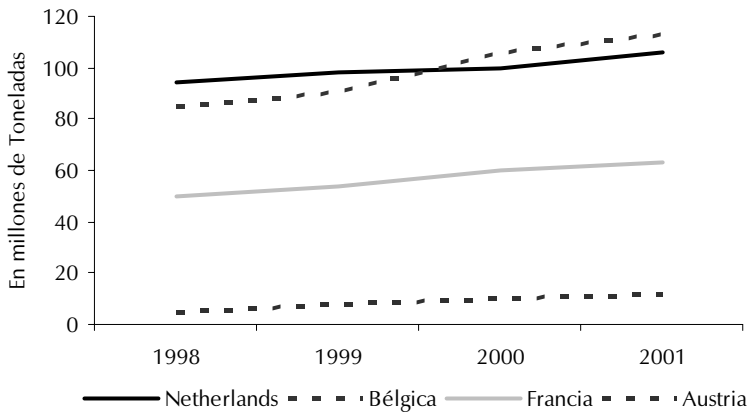
El sistema de navegación interior ha sido y continua siendo en Europa una constante fuente de crecimiento y prosperidad, dado que cuenta con más de 30,000 kilómetros de canales y de ríos que unen a centenares de las principales ciudades con las áreas de mayor concentración industrial, proporcionando servicios seguros y confiables tanto a los negocios como a los pasajeros, aunque estos últimos lo utilizan en menor medida.

La red base une los siguientes países: Países Bajos, Bélgica, Luxemburgo, Francia, Alemania y Austria por medio de ríos y de canales fácilmente accesibles, llevando cargas tales como materiales pesados, mercancías industriales, materiales de construcción, envases, junto con cargas de gran tamaño.

Y aunque las arterias de esta red incluyen grandes ríos tales como el Rin y el Danubio, muchas ciudades más pequeñas, aldeas y áreas industriales son también fácilmente abarcadas e interconectadas por los ríos tributarios y por los numerosos canales.

El Gráfico A3.1. muestra como ha evolucionado el uso de las vías fluviales en Europa, ejemplificando esto por medio de los volúmenes transportados en determinados países, donde la tasa de crecimiento anual del uso de este medio de transporte se ha ubicado en torno al 15% anual, mientras que otros países como Alemania transportan de manera estable, significativos volúmenes, 230 millones de toneladas anuales.

Gráfico A1.1: El uso de las vías Fluviales en Europa- 1998-2001



Fuente: IIE en base a Inland Navigation Europe.

La flota de esta extensa red navegable está compuesta por alrededor de 11,500 embarcaciones, con una capacidad total de carga de la flota de 11 millones de toneladas, lo cual puede traducirse en 7,000 firmas vinculadas al sector en los seis países interconectados.

Cada uno de los puertos a lo largo de la red ofrece servicios eficientes y confiables como la logística que precisan los productores para que sus mercancías lleguen a destino final. La ubicación de la mayoría de los puertos en el centro de las rutas donde se negocian las mercaderías de Europa, los coloca en una posición inmejorable para ofrecer todas las conexiones intermodales: transporte automotor, ferroviario y marítimo.

A pesar de la disponibilidad de esta red densa y flexible, todavía existe una amplia capacidad de carga en los canales que no se esta explotando. El transporte de carga por los canales representó 7% del transporte hidroviario total, es decir, 125,000 millones de tonelada- kilómetros en el año 2000, mientras que el transporte por carretera y por ferrocarril se llevaron en el mismo año el 74 % y el 14 % respectivamente, sin embargo, debe recordarse que solo la mitad de los estados miembros de la Unión Europea (UE) han interconectado sus canales navegables. En algunas regiones tales como Benelux y el norte de Francia el transporte fluvial es mucho más usual y puede alcanzar hasta el 43 % (de las tonelada-kilómetros).

En términos de inversión en infraestructura en los canales, las firmas y los profesionales que los utilizan han estado dedicados a mejorar la flota del sistema. Consecuentemente, gran parte de la flota actual está diseñada para llevar diversos tipos de cargas y está equipada con sistemas de navegación y de seguridad muy modernos y personal altamente competente y entrenado. Esto es fundamentalmente debido a la liberalización de los mercados que aconteció en el sistema de canales y a la política de renovación y aumento de capacidad de la flota que la UE ha perseguido con éxito durante la década pasada para promover el transporte fluvial, con lo cual, el transporte fluvial se distanció de su anticuada imagen que lo vinculaba al transporte de carbón.

A modo de ejemplo de estas inversiones, en 2002 la empresa holandesa Riverhopper lanzó un nuevo diseño de un "recipiente plataforma" que es capaz de transportar 680 plataformas estándares mientras que al mismo tiempo es lo bastante pequeño: 63 metros de largo y 7,2 metros de ancho, para navegar incluso algunos de los canales más pequeños de la región holandesa. La nave ha sido diseñada para ser descargada y cargada rápidamente y, como está equipada con un motor moderno, es también económica y ambientalmente mas deseable.

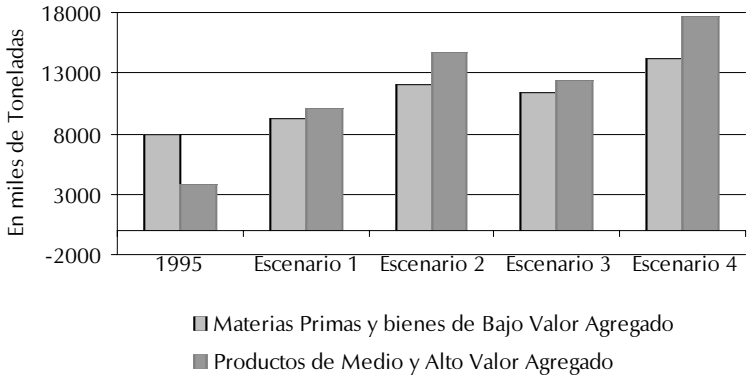
Una tendencia que ha comenzado a destacarse es el aumento, especialmente desde el año 2000, del transporte de contenedores con bienes de consumo, cargas peligrosas, químicos, bienes refrigerados y de alto valor. Se destaca que de no existir estas vías navegables internas, todas aquellas industrias europeas ubicadas lejos de los puertos marítimos, hubiesen tenido serios problemas al no contar con las economías de escala en costos de transporte que el uso de los canales significa.

La importancia y el significado económico de la navegación interna se reflexa en numerosos estudios llevados a cabo al respecto. Uno de ellos, efectuado por la European Danube Transport Research con proyecciones para el año 2010 sobre el uso del Danubio, sus perspectivas, cuellos de botella y mejoras necesarias, entre otros; propone analizar y estimar la utilización de este medio de transporte. Bajo condiciones económicas favorables (tasas anuales de crecimiento del PBI entre 3% y 5%), se estiman los siguientes escenarios, según que modificaciones se introduzcan en el manejo de este río de fundamental importancia:

Escenario	Superación de los cuellos de botella	Mejoras en los medios de navegación y usos de los puertos
Escenario 1	No	No
Escenario 2	Si	No
Escenario 3	No	Si
Escenario 4	Si	Si

Bajo cada uno de estos escenarios, se estima que los volúmenes transportados por el Danubio evolucionarán según muestra el Gráfico A3.1.1.2, es decir, de manera creciente, por lo que se vislumbra que el uso de estas vías navegables continuara siendo de vital importancia para el crecimiento del continente.

Gráfico A1.2: Escenarios para el Transporte a través del Danubio-2010



Fuente: IIE en base European Danube Transport Research.

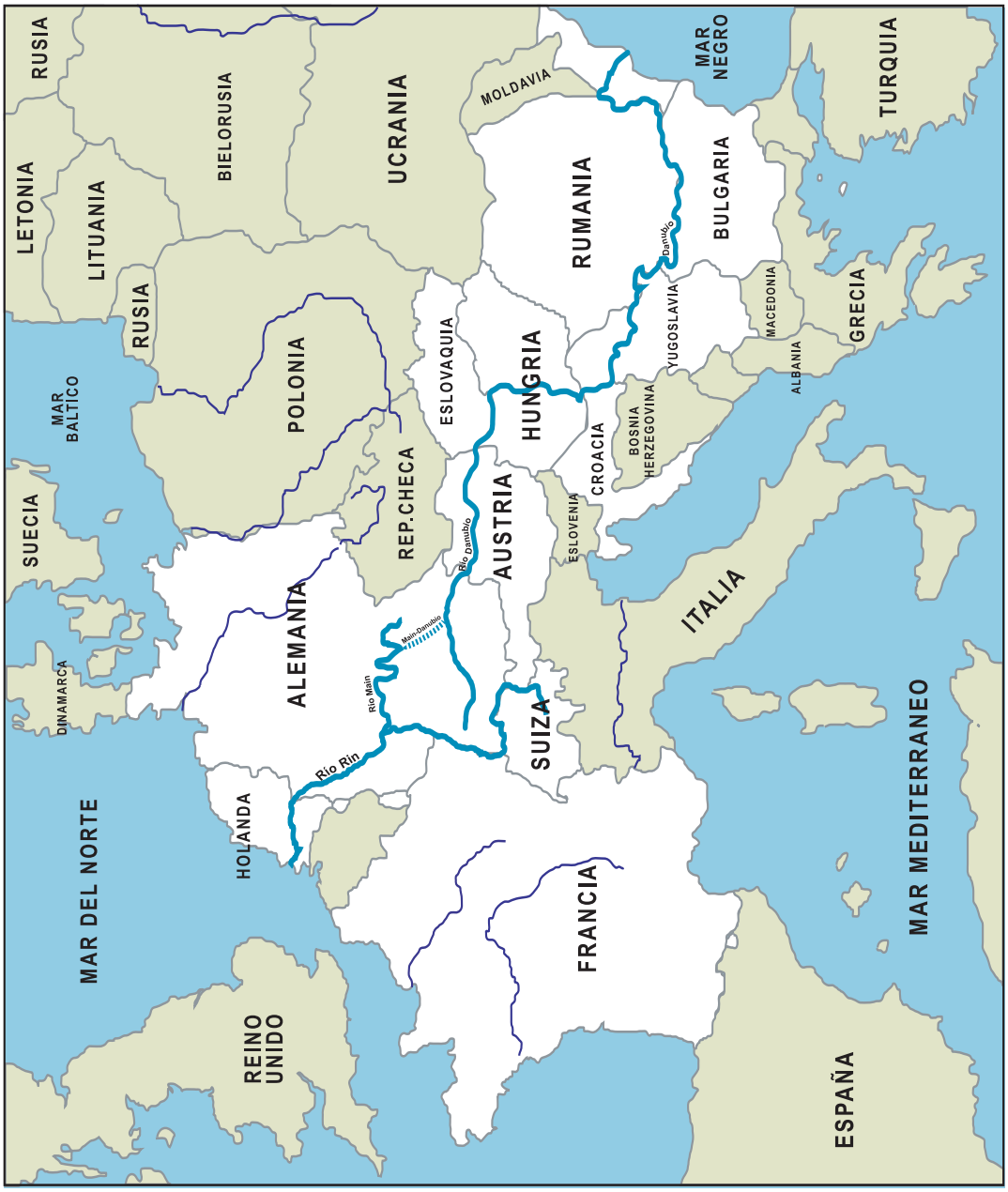
Centros como el River Information Services (RIS) proporcionan información actualizada sobre tráfico, trayectos, operaciones portuarias y sobre las terminales. Esta información torna la navegación más eficiente, dado que no sufre problemas de congestión y más barata, ya que el transporte fluvial puede transportar 127 toneladas de carga por litro de combustible, en comparación con las 97 y 50 toneladas que transportan el ferrocarril y el camión respectivamente, además de utilizar mas eficientemente los combustibles fósiles. Dentro de estas ventajas no debe olvidarse la contribución a la conservación del medio ambiente que el transporte fluvial conlleva, siendo que las emisiones de gases contaminantes están cayendo rápidamente a medida que las embarcaciones más modernas introducen motores más eficientes. Consecuentemente, las emisiones causadas por los canales han caído en un 25% en los últimos 20 años.

Muestra de la confiabilidad y la flexibilidad del servicio que ofrecen los canales, la empresa siderúrgica holandesa Corus Staal ha decidido transportar sus productos por el Rin hasta el Mar del Norte antes que utilizar carreteras, con lo cual, esta empresa ha reducido su uso de transporte terrestre en 7.000 camiones por año.

También existen diversos organismos encargados de auditar los parámetros de seguridad y calidad, de modo de conformar los recipientes de acuerdo a rigurosos estándares, por medio de constantes inspecciones.

Actualmente, se está preparando para la introducción de varios Estados de Europa Central y de Europa Oriental: Bulgaria, República Checa, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Polonia, Rumania, Eslovaquia y Eslovenia, por lo que las empresas de carga y las compañías navieras dedicadas al trafico fluvial prevén una creciente demanda de medios de transporte.

Algunos de estos países europeos centrales y del este tienen redes bastante extensas de canales navegables, las cuales serán ligadas a la red de Europa Occidental ya existente, aumentándola en 9,000 kilómetros. Con esta ampliación, según muestra el Mapa A1.1, el Danubio se convertirá en la espina dorsal de la conexión este-oeste de las vias fluviales. Junto con el Rin, proporcionarán una via navegable dominante entre el Mar Negro y el Mar del Norte, ofreciendo oportunidades revitalizadas de transporte para los empresarios que buscan nuevos mercados en una Europa ampliada.



Mapa A1.1: Vias fluviales en Europa.

Fuente: IIE

El río Rin nace en el macizo de San Gottardo y desemboca en el Mar del Norte, con una cuenca de 324,000 km, mientras que el río Danubio nace en la Selva Negra y cruza toda Europa Central hasta desembocar en el mar Negro, lo que representa una longitud total de 2,960 km, junto con una cuenca de 817,000 km2. Durante su recorrido, este río atraviesa y articula 8 países europeos, y es navegable desde Ulm, es decir, a unos 200 km de su nacimiento.

Cada uno de estos dos sistemas fluviales cuenta con comisiones especificas que tienen como objetivo organizar y administrar la navegación de cada uno. Estas comisiones comparten la gigantesca meta de consolidar y mejorar la navegabilidad interna en toda Europa en un marco de seguridad, legalidad y confiabilidad tanto para productores como pasajeros.

A1.2: Vías navegables en Estados Unidos: el Caso del Río Mississippi

En el centro de América del Norte se encuentra uno de los ríos de mayor longitud, el Río Mississippi, el cual se origina en un pequeño arroyo y después de 2.350 millas desemboca en el Golfo de México. A través de su recorrido actúa como una línea divisoria de agua por más de 1.2 millas cuadradas de territorio, contando con ríos tributarios de 33 estados y 2 provincias de Canadá. Los indios Ojibway del norte de Minnesota lo llamaron “Messipi” o “Rio Grande” y también fue conocido como el “Mee-zee-see-bee” o “El Padre de las Aguas”.

El Mississippi es el río más largo de Norteamérica, y el segundo mayor de los Estados Unidos, luego del Misouri. A nivel mundial, es el cuarto sistema fluvial más extenso, luego del Rio Nilo, el Amazona y los ríos de Yangtze, y a nivel nacional, constituye el principal eje hidroviario comercial.

Esta dividido en dos subsistemas, el Alto y el Bajo Mississippi. El primero conecta las principales ciudades del Medio-Oeste, y atraviesa cinco Estados, con 1,078 km navegables, mientras que cuando el Río Mississippi se encuentra con el Río Ohio, se inicia el trecho denominado Bajo Mississippi, el cual se extiende hasta el Golfo de Mexico, recorriendo 1,609 km. Otros afluentes del Río Mississippi, tales como los ríos Illinois, Ohio y Tennessee, complementan el sistema.

El área total del drenaje del río de Mississippi es aproximadamente 1,25 millones de millas cuadradas, y atraviesa diez Estados, según muestra el Mapa A1.2.

A comienzos del siglo IXX, los barcos de vapor iniciaron grandes cambios en el desarrollo del territorio cercano a las márgenes del río, fomentando el establecimiento de ciudades a lo largo del Mississippi, cuyo comercio y crecimiento no tardaría en convertirse en un núcleo de riqueza y poder imprescindible para el país. No obstante, el comercio y la navegación demandaron extensivas obras de canalización, removiendo bancos de arena además de otros cambios hechos por el hombre. En la actualidad, el Alto Mississippi cuenta con una serie de 29 esclusas y embalses.

Actualmente, el Río Mississippi es considerado la espina dorsal de las 12,350 millas que comprende el sistema de vías navegables estadounidenses, y esto se observa en el transporte de más de 472 millones de toneladas de carga cada año que se realiza a través del mismo, volumen que no superaba los 30 millones de toneladas en el año 1940.

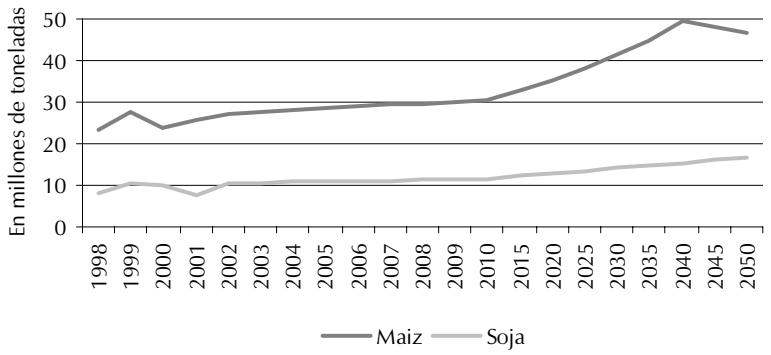
Se destaca que el 46% del volumen total exportado de granos de los Estados Unidos se realiza por medio de este río, junto con otros productos agrícolas e industriales originarios de los distintos estados de la nación, destacándose el carbón, los productos químicos, la arena y el sulfato. No debe olvidarse que más de 12 millones de personas viven en los 125 municipios que lo bordean; otro símbolo más de la importancia de estos mercados y de su continuo crecimiento.

Mapa A1.2: Estados recorridos por el Rio Mississippi

Fuente: IIE en base a Mississippi River Parkway Commission

Un estudio llevado a cabo por Sparks Companies en 2002 sobre la navegabilidad del Mississippi y las repercusiones de los distintos escenarios económicos sobre la demanda de transporte fluvial estima como evolucionará el transporte de los principales granos por el Mississippi. El Grafico A1.3, muestra que para el año 2050, 16,5 millones de toneladas de soja serán transportadas utilizando el Mississippi, mientras que ese volumen será cercano a los 47 millones de toneladas en el caso del maíz. Estos valores representarán un 40% y un 53% de los totales exportados estimados respectivamente.

Gráfico A1.3: Volúmenes transportados por el Mississippi.



Fuente: IIE en base a Sparks Companies

Diversos autores destacan que la importancia del sistema hidroviario en su conjunto como principal medio de transporte de los granos, se debe a la alta conectividad que el mismo presenta. Según el Bureau of Transportation Statistics, la interconexión entre los distintos ríos es de aproximadamente un 86% del total del sistema hidroviario, lo cual implica la factibilidad de la navegación de largas distancias y la constante presencia del estado por medio de inversiones inciadas hace mas de 150 años.

Durante la década de los 90, las embarcaciones que emplean el Río Mississippi, crecieron a una tasa de 1,8 anual, y la Army Corps of Engineers estima que entre los años 1991 y 2050, estas embarcaciones habrán aumentado en un 90%.

Puntualizando en el estado de Mississippi, a modo de ejemplo de cómo Estados Unidos lleva a cabo un eficiente uso de las ventajas del transporte fluvial y de las hidrovias, se observa que los puertos de dicho estado ofrecen los siguientes servicios:

- Puerto, flete de barcazas

- Limpieza y remodelación de barcazas

- Almacenamiento de líquidos

- Elevadores de granos

- Almacenamiento frío sanitario

- Instalaciones de refrigeración en la dársena

- Fumigación

- Proceso de carga perecedera

Muchas de las firmas que eligen como punto de radicación al estado de Mississippi, lo hacen porque representa un excelente acceso a mercados clave en los Estados Unidos y el Caribe, dadas sus adecuadas instalaciones de transporte y distribución.

Otro de los motivos son los bajos costos de transporte para colocar las mercaderías en los distintos mercados, juntos con importantes planes y políticas de desarrollo gubernamentales.

El gobierno federal de Mississippi apoya las industrias de exportación y de importación con programas y servicios para satisfacer las necesidades especiales de empresas internacionales. Los aeropuertos y puertos fluviales reciben ayuda financiera estatal para satisfacer los requisitos de los clientes, incluyendo el almacenamiento, instalaciones de temperatura controlada y el equipo para movimiento de carga.

El Programa de Almacenamiento Gratis en Puerto reduce los costos de los negocios aún más, permitiendo la total exención de todos los impuestos de la propiedad en productos terminados por un periodo de hasta 10 años. El Crédito del Impuesto de Puertos ofrece una reducción en el costo de transporte de productos de Mississippi a través de los puertos.

También se ofrece asistencia técnica para planificar los horarios y coordinar los servicios de transporte y distribución con el objeto de realizar colocaciones de productos eficientes en los distintos mercados y garantizar un movimiento o circulación eficaz de los productos.

En términos de políticas generales, todas las hidrovias estadounidenses son supervisadas por el Gobierno Federal desde 1824 por medio de la U.S. Army Corp of Engineers, la cual tiene la responsabilidad de planear, construir, mantener y operar el sistema hidroviario. En este ámbito se hallan enmarcados estudios de viabilidad, estimaciones de costos, análisis económicos y divulgación de datos para orientar futuras inversiones.

Sin embargo, al igual que en muchos ríos europeos, como el Rin o el Danubio, existe la necesidad de una comisión multinacional especifica que lleve a cabo la administración de todos los aspectos relativos a la navegación del Mississippi, en este marco, los gobiernos federales estadounidenses y canadienses recorridos por el río, establecieron la Mississippi River Parkway Commission(MRPC)

Esta organización sin fines de lucro, tiene por objetivo difundir las oportunidades de desarrollo económico que el Río Mississippi conlleva y ampliar los márgenes de acción del mismo, por medio de la creciente incorporación de territorios cuyo crecimiento se encuentre ligado al transporte fluvial de sus mercancías.

En términos mas generales, el fomento del desarrollo regional llevado a cabo por esta comisión, se encuentra ligado a actividades tan diversas como turismo, agricultura, comercio, mejoras en los medios de navegación, conservación del medio ambiente, entre otros.

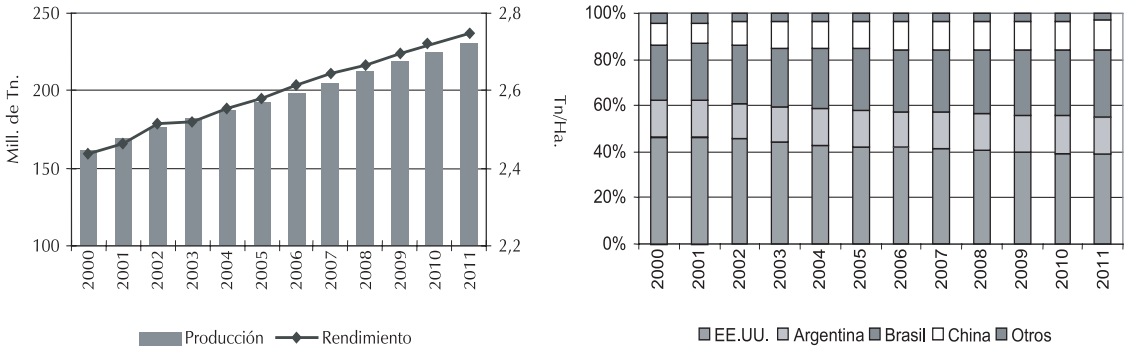
CAPITULO 4: Los sectores productivos en las Alianzas Interregionales: El caso del complejo sojero

El sólido crecimiento que viene experimentando la producción de soja del Cono Sur, ha producido cambios en las participaciones de los principales productores, reubicando el crecimiento de la producción de Norte a Sur América. Sumando a ello las principales características de la producción primaria y su industria vinculada, tanto en la Región Centro de Argentina como en la Región Centro-Oeste de Brasil, y los beneficios de la utilización de la Hidrovia Paraná-Paraguay como medio de transporte, queda en evidencia que el complejo sojero constituye un excelente punto de partida para llevar a cabo Alianzas Interregionales entre ambas jurisdicciones.

4.1. Producción

Las proyecciones del United States Department of Agriculture (USDA) indican que la soja es el grano que presentará los mayores incrementos en el volumen producido. Como puede observarse en el Gráfico 4.1, se espera que la oferta mundial de esta oleaginosa crezca a una tasa anual promedio del 3,16% durante los próximos 10 años, hasta alcanzar los 230 millones de toneladas en 2011.

Gráfico 4.1: Proyecciones sobre producción de soja – total y participaciones por países



Fuente: IIE en base a USDA.

La producción crecería en Argentina a una tasa promedio del 3% anual, principalmente debido a incrementos en los rindes y en menor medida a una expansión de la superficie empleada. En Brasil, en cambio, el incremento esperado en el volumen producido (4,8% anual) tiene su origen en un fuerte crecimiento del área sembrada. La clave del crecimiento brasileño está en las cuantiosas inversiones que se están realizando en infraestructura, las cuales otorgarán una vía de salida a la producción creciente de los Estados del Centro-Sur, ubicados a 700 km en promedio de los puertos del Atlántico.

Cuadro 4.1: Principales productores y exportadores de soja y sus derivados

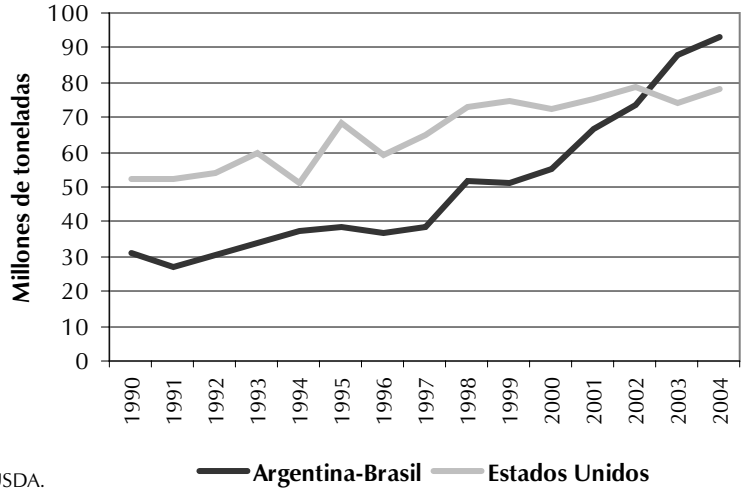
	Argentina	Brasil	USA	China	Mundo
Poroto de Soja					
Producción	35.500	52.500	74.291	16.510	195.807
Exportación	9.863	20.700	28.304	270	63.305
Harina de Soja					
Producción	18.975	22.169	34.518	20.265	132.008
Exportación	18.700	14.000	5.579	800	44.595
Aceite de Soja					
Producción	4.470	5.358	8.344	4.490	30.649
Exportación	4.372	2.250	1.021	50	9.528

Campaña 2002/2003, miles de toneladas.
Fuente: IIE en base a USDA.

Como se observa en el Cuadro 4.1, Argentina provee el 42% de las exportaciones de harina de soja y el 46% de las exportaciones de aceite de soja, a pesar de no ser el principal productor de la materia prima. Estados Unidos, quien ha sido tradicionalmente el principal productor de la oleaginosa, continúa ocupando este lugar.

Sin embargo, el sostenido avance que viene experimentando el Cono Sur y el amesetamiento del área sembrada estadounidense han permitido, por primera vez en la historia, que la producción combinada de los países de nuestra región superara a la de EE.UU., con una clara tendencia creciente, indicando que este cambio se instaló para quedarse, si Argentina y Brasil explotan aún más sus bajos costos de producción (ver Gráfico 4.2)

Gráfico 4.2: Producción conjunta de Argentina y Brasil versus Estados Unidos



Fuente: IIE en base a USDA.

Si se dieran las cosechas estimadas para la campaña 2003/04, los norteamericanos mostrarían un nuevo retroceso en su participación relativa, alcanzando el 38,3 % del total mundial, mientras que Argentina más Brasil se ubicarían en el 44,3 % reafirmando el liderazgo logrado esta temporada.

Cuadro 4.2: Producción mundial de soja

	1993/94	1994/95	1995/96	1996/97	1997/98	1998/99	1999/00	2000/01	2001/02	2002/03	2003/04*
USA	50,92	68,49	59,24	64,84	73,20	74,60	72,20	75,00	78,67	74,29	77,00
%del total	**43,4**	**49,7**	**47,4**	**49,2**	**46,3**	**46,7**	**45,2**	**42,8**	**42,7**	**37,9**	**38,3**
BRASIL	24,70	25,90	24,15	26,80	32,50	31,30	34,20	39,00	43,50	52,50	56,00
ARGENTINA	12,30	12,65	12,43	11,20	19,50	20,00	21,20	27,80	30,00	35,50	37,00
Brasil+Argentina	37,00	38,55	36,58	38,00	52,00	51,30	55,40	66,80	73,50	86,00	89,00
%del total	**31,5**	**28,0**	**29,3**	**28,9**	**32,9**	**32,1**	**34,6**	**38,1**	**39,9**	**43,9**	**44,3**
MUNDO	117,35	137,78	124,96	131,68	158,10	159,80	159,90	175,10	184,30	195,80	201,00

Fuente: IIE en base a USDA - (*) Proyecciones de Oil World

Esta posición de supremacía de los dos países sudamericanos, se ha logrado no sólo expandiendo el área, sino también superando los rendimientos promedio de los norteamericanos, lo cual se observa en el Cuadro 4.3.

Cuadro 4.3: Rendimientos promedio

	Área cosechada (mill/has)			Rendimientos promedio (tn/ha)		
	2000/01	2001/02	2002/03	2000/01	2001/02	2002/03
USA	29,30	29,53	29,20	2,56	2,66	2,54
Brasil	13,93	16,35	18,00	2,80	2,66	2,83
Argentina	10,40	11,40	12,50	2,67	2,63	2,80
Mundo	75,36	79,44	81,64	2,32	2,32	2,38

Fuente: IIE en base a USDA

De acuerdo a estimaciones del USDA, la producción de soja de Argentina, Brasil, Paraguay y Bolivia ascendería a 98,5 millones de toneladas para la campaña 2003/04, lo cual representaría el 49,16% del total mundial.

Se estima que estos cuatro países en conjunto proveerán en la próxima campaña el 58,14% de las exportaciones del grano de soja, el 77,42% de las de harina de soja y el 78,66% de las de aceite de soja.

Cuadro 4.4: Participación de América del Sur en el total mundial (miles de toneladas)

	Argentina		Brasil		Bolivia		Paraguay		Mundo		%HS/Mundo	
	2002/03	2003/04	2002/03	2003/04	2002/03	2003/04	2002/03	2003/04/	2002/03	2003/04	2002/03	2003/04
Poroto de Soja												
Producción	35.500	37.000	52.500	56.000	1.540	1.600	3.900	4.250	195.807	201.067	47,72%	49,16%
Exportación	9.863	11.000	20.700	23.268	330	355	2.800	3.030	63.305	64.760	53,22%	58,14%
Harina de Soja												
Producción	18.975	19.900	22.169	23.990	845	900	785	866	132.008	137.746	32,40%	33,15%
Exportación	18.700	19.650	14.000	15.800	632	654	660	731	44.595	47.576	76,22%	77,42%
Aceite de Soja												
Producción	4.470	4.712	5.358	5.799	195	208	175	193	30.649	31.828	33,27%	34,28%
Exportación	4.372	4.582	2.250	2.600	135	139	135	145	9.528	9.491	72,33%	78,66%
Crushing	23.994	25.200	28.069	30.375	1.075	1.150	1.000	1.100	166.929	174.042	32,43%	33,22%

Nota: %HS/Mundo se refiere a la participación de los cuatro países del hemisferio sur en el total mundial.
Fuente: IIE en base a USDA.

4.1.1. La producción regional y su caracterización

Una de las principales diferencias que puede existir entre los distintos productores, es la obtención de la cosecha en diferentes momentos del tiempo, lo cual se denomina contraestacionalidad de los cultivos, según se observa en el siguiente cuadro 4.5.

Cuadro 4.5: Etapas del cultivo de Soja en los principales productores mundiales.

SOJA	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiem.	Octubre	Nov.	Dic.
Estados Unidos					siembra					cosecha		
Argentina (1ª)				cosecha							siembra	
Argentina (2ª)	siembra				cosecha							
Brasil			cosecha							siembra		

Fuente: IIE en base a Usda.

Este patrón de contraestación provee ciertas ventajas a los exportadores del hemisferio sur de soja; donde se destacan la Región Centro de Argentina y la Centro-Oeste de Brasil, ya que Estados Unidos ha sido tradicionalmente uno de las principales agentes formadores de precios internacionales en cuanto al cultivo de la soja.

Los precios en Estados Unidos y los precios internacionales generalmente alcanzan sus niveles más bajos en el período de cosecha estadounidense cuando aumenta la oferta. Luego, los precios van gradualmente incrementándose a medida que la demanda se va acumulando. Los productores de Argentina y Brasil pueden beneficiarse de esta recuperación de los precios que coincide con el período de cosecha en estos países, lo que otorga mayor posibilidad a estos países de convertirse en un mercado de referencia mundial.

4.1.2. Evolución de las producciones regionales

4.1.2.1. Producción primaria de granos de soja de la Región Centro Argentina

El cultivo de soja tuvo un significativo desarrollo en la Argentina a partir de 1970. Entre la década del ’70 y ’80 la producción creció en forma vertiginosa a partir de un bajo valor inicial. Entre la década del ’80 y ’90 lo hizo un 178% y desde comienzos del ’90 hasta el 2000/01 un 131%. Como se observa en el Gráfico 4.3, el incremento de la producción de soja en los últimos años es muy importante.

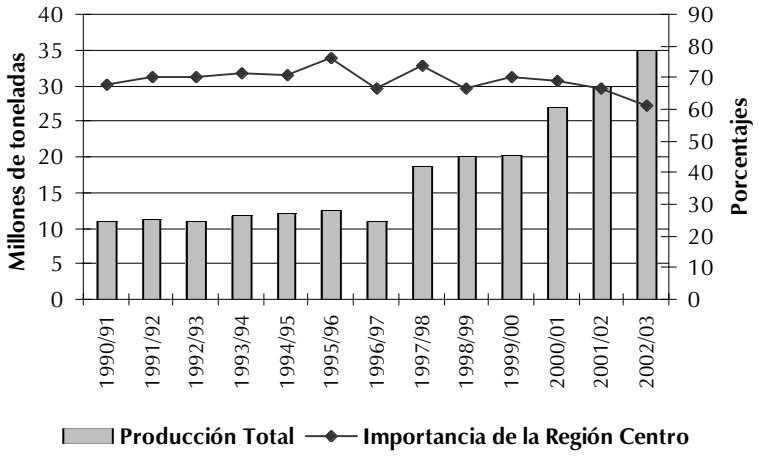
La producción de soja en Argentina ascendió a 35,50 millones de toneladas en la campaña 2002/ 2003, siendo la estimación para la cosecha 2003/2004 superior a los 37,00 millones de tn, según USDA.

En las provincias de la Región Centro se advierte que la soja se consolidó como el principal producto agrícola. La producción regional de esta oleaginosa fue de 21,46 millones de tn para la campaña 2002/2003. Alcanzando una participación sobre el total nacional del 61%.

Como se observa en el Gráfico 4.3, la proporción de soja producida por dicha región ha mostrado cierta estabilidad desde principios de los 90, cuando constituía el 66% del total; no obstante, hacia mediados de la década pasada, llegó a su pico máximo con una participación del 76% sobre el total.

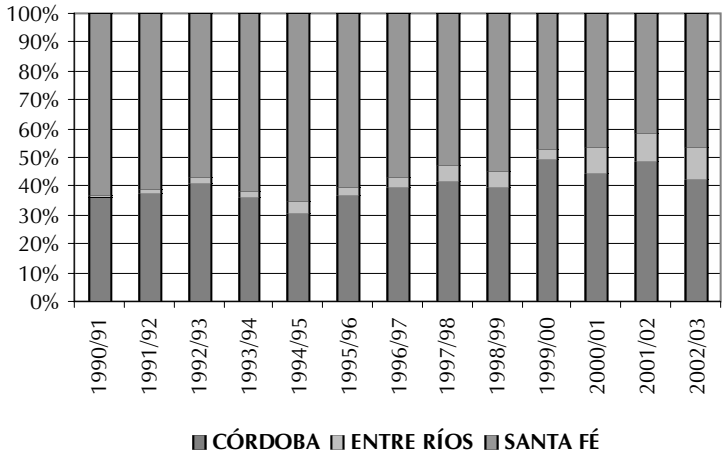
Las principales provincias productoras argentinas en la campaña 2001/02 se distribuían según lo muestra el siguiente Mapa 4.1.

Gráfico 4.3: Evolución de la producción de soja de Argentina



Fuente: IIE en base a SAGPyA.

Gráfico 4.4: Participación de cada provincia en la producción de la Región Centro



Fuente: IIE en base a SAGPyA.

En la cosecha 2002/2003, considerando la contribución por provincias de la Región Centro, Córdoba participó con el 42,38% de la producción regional, Santa Fe con el 46,46% y Entre Ríos con el 11,16% restante.

A pesar de la relativa estabilidad de la proporción de soja producida en la Región Centro, ha existido un cambio en las participaciones de cada provincia. En 1990, Córdoba producía un 25% del total nacional, mientras que en 2002, ese porcentaje se elevó al 32%; en este mismo lapso, Entre Ríos llegó a contribuir con un 6%, lo cual es destacable si se piensa que en 1990 esa producción no llegaba al 1%; Santa Fe en este período vio disminuir su participación de un 40% a un 28%. Estos datos pueden observarse mas detalladamente analizando el Gráfico 4.4.

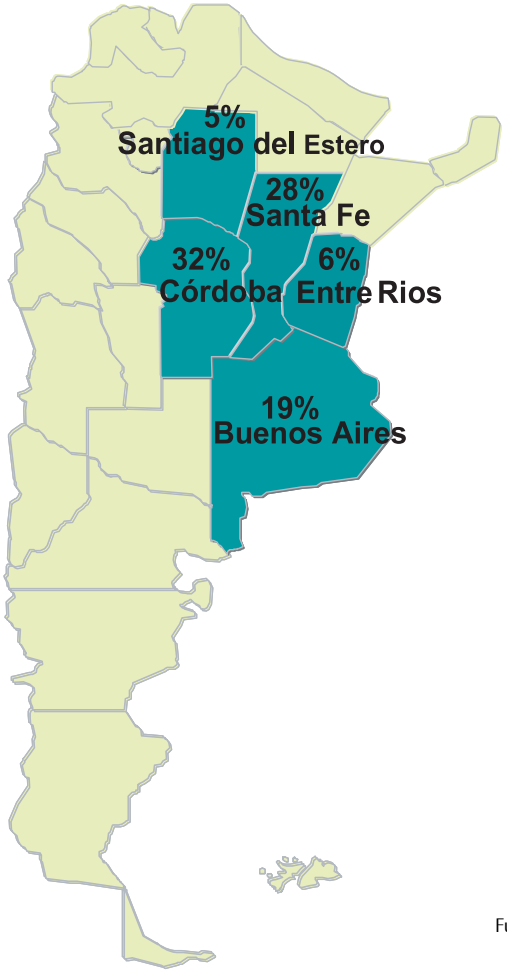
La introducción de cultivos genéticamente modificados (CGM) ha permitido a la producción argentina de soja elevarse de casi 11 a 35,50 millones de toneladas de 1990 a 2003. Argentina presenta en este rubro un claro liderazgo sobre sus pares latinoamericanos. Estos cultivos poseen mayor tolerancia a herbicidas, resistencia a insectos y enfermedades.

Nuestro país se ubica como el segundo productor mundial de CGM luego de Estados Unidos. En el periodo 1996-2002, se incrementaron las superficies dedicadas a estos cultivos, pasando de 0.1 a 13.5 en Argentina, y de 1.5 a 39 millones de hectáreas en EEUU.

Las variedades transgénicas de soja posibilitaron que la producción aumentase más rápido que el área sembrada, la cual pasó de casi 5 millones de hectáreas en 1990 a un total estimado de 12.6 en la última cosecha. A continuación se presenta un breve resumen sobre la adopción de biotecnología en Argentina:

- En 1991 se autoriza el primer ensayo con soja GM sobre una superficie de 400 m2.

Mapa 4.1: Localización de la producción de soja en Argentina- Campaña 2001/02



Fuente: IIE en base a SAGPyA.

- En la campaña agrícola de 1997/98 el 20% del área cultivada pertenecía a soja transgénica.
- En la campaña siguiente este porcentaje se elevó a 72%, es decir, a 5,5 millones de hectáreas.
- Los datos de la campaña 2001/02 revelan que un 95 a 98% dentro de los 11,5 millones de hectáreas sembradas está representado por la soja transgénica.

Otro de los factores que ha posibilitado este gran aumento de la producción, es la práctica denominada siembra directa, con las siguientes características:

- Reemplaza al laboreo convencional y se realiza inmediatamente luego de la cosecha de trigo.
- Implica utilizar cosechadoras especiales para depositar las semillas, luego del laboreo de una pequeña franja del suelo a poca profundidad.

- El control de las malezas es facilitado por el uso de soja RR.
- Disminuye los costos de producción por la simplificación de las tareas de labranza y el menor empleo de agroquímicos.
- Mejora la microflora y la microfauna del suelo, el contenido de materia orgánica, la tasa de infiltración y la retención de agua y nutrientes.
- Contribuye a evitar la erosión hídrica y eólica, y por lo tanto, a mantener la fertilidad del suelo.
- Implica menor demanda de mano de obra.

4.1.2.2. Producción primaria de granos de soja de la Región Centro-Oeste de Brasil

El grano de soja llegó a Brasil con los primeros inmigrantes japoneses en 1908, siendo introducida la oleaginosa oficialmente en Rio Grande do Sul en 1914. Su expansión en el país se produjo en la década del 70, con interés creciente de la industria aceitera y de la demanda del mercado internacional. El crecimiento de la producción de soja en dicho país estuvo fuertemente relacionado con el apoyo oficial a la investigación.

La producción de soja brasilera era realizada antes de 1975 con técnicas importadas de los Estados Unidos, donde las condiciones climáticas y los suelos son diferentes. Por lo tanto, la soja sólo era producida en escala comercial en los estados del sur, donde los cultivos americanos encontraban condiciones semejantes a las de su país de origen. En 1975 se creó el Centro de Investigación de la Soja como una de las unidades de la Empresa Brasilera de Investigación Agropecuaria (EMBRAPA). Su principal interés era conquistar la independencia tecnológica para la producción brasilera, que estaba concentrada en los estados del sur del país. EMBRAPA Soja consiguió en poco tiempo crear tecnologías específicas para las condiciones de suelo y clima de Brasil, lo cual permitió que la soja se produjese en regiones tropicales como el Cerrado, permitiendo abrir nuevas fronteras agrícolas.

El bioma del Cerrado constituye uno de los factores que más ha contribuido a este espectacular crecimiento de la producción de la Región Centro-Oeste, debido a las características naturales particularmente favorables al desarrollo agrícola, según se describe a continuación.

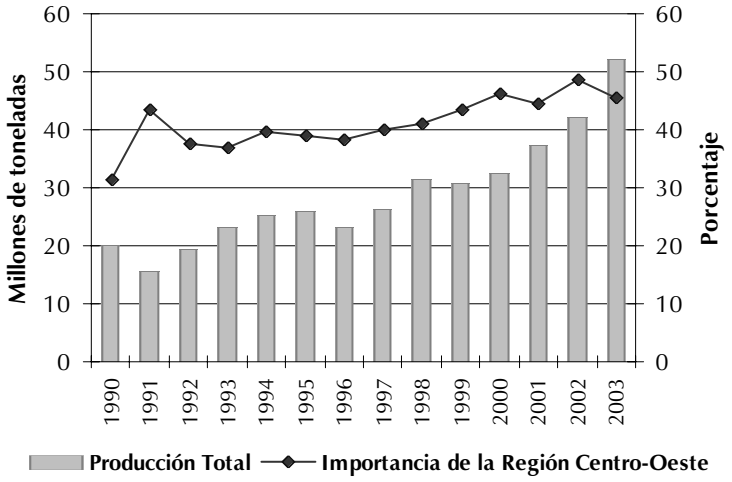
- Ocupa, junto con las áreas periféricas, un total de 2 millones de km2, es decir, casi un 25% del territorio nacional
- Presenta dos estaciones bien diferenciadas: un invierno seco, que se prolonga por cinco o seis meses, y un verano lluvioso con precipitaciones medias de 1500mm
- La mitad del Cerrado se sitúa entre 300 y 600 metros sobre el nivel del mar, y solo un 5,5% llega a una altura superior a los 900 metros
- La presencia de tres de las mayores cuencas hidrográficas de América del Sur (Tocantins, Araguaia, San Francisco y del Plata) en la región favorece su biodiversidad y le otorga una riqueza biológica inmensa
- Presenta una fisonomía muy diversa que abarca desde formas abiertas y campestres, hasta otras relativamente densas y selváticas

- Sus suelos son ácidos, profundos, con deficientes nutrientes y alto tenor de aluminio
- Se estima que actualmente cerca del 37% del área del Cerrado ya perdió su cobertura original

Históricamente, la Región Sur ha presentado un nivel de aprovechamiento muchas veces superior al de las demás regiones, sin embargo, la expansión del cultivo de soja en dirección del cerrado, especialmente en la Región Centro-Oeste, es un hecho reciente de particular importancia, sobretodo por los vastos territorios a incorporar todavía inexplorados.

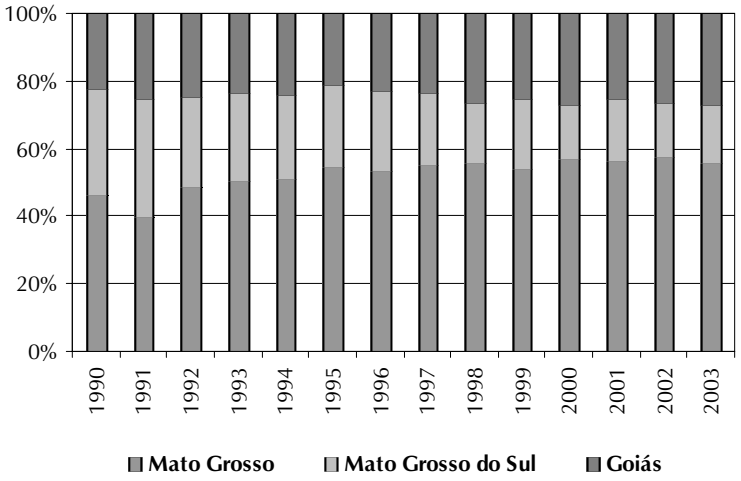
En la campaña 2002/2003, la producción de soja de Brasil fue de 52,50 millones de toneladas, podemos advertir en el Mapa 4.2 los principales productores estaduales. En la mencionada campaña, la producción de soja de la Región Centro-Oeste -foco de nuestro análisis- ascendió a 23,01 millones de tn, alcanzando una participación sobre el total nacional superior al 44%.

Gráfico 4.5: Participación de la producción de la Región Centro-Oeste en el total nacional



Fuente: IIE en base a CONAB/DIPLA.

Gráfico 4.6: Evolución de la cosecha de soja por estado de la Región Centro-Oeste



Fuente: IIE en base a CONAB/DIPLA.

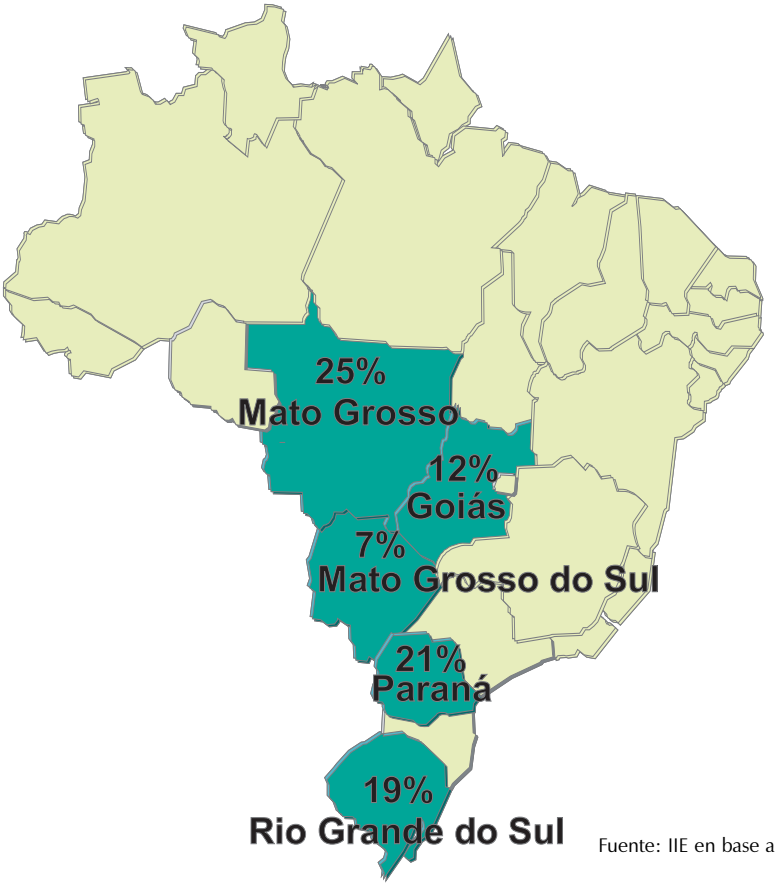
La Región Centro-Oeste en el año 1990 aportaba un 31% a la producción nacional de soja; porcentaje que fue en aumento hasta alcanzar aproximadamente el 45% en la última campaña (ver gráfico 4.5).

Considerando el aporte de cada Estado al total producido por la Región Centro-Oeste, durante la última cosecha las estadísticas demuestran que Mato Grosso participó con el 55,75%, Mato Grosso do Sul con el 17,12%, mientras que Goiás lo hizo con el 26,64% y Distrito Federal con el 0,49% restante (ver Gráfico 4.6).

Analizando la evolución de la producción de soja por Estados se advierte que la misma muestra una tendencia creciente en las cuatro jurisdicciones, pero es más acentuada en Mato Grosso, donde la producción de esta oleaginosa pasó de 2,9 millones de toneladas en 1990/01 a 12,83 millones de toneladas en 2002/03.

El rendimiento promedio por hectárea en Brasil fue de 27,22 quintales en la campaña 2002/2003. La Región Centro-Oeste presentó un

Mapa 4.2: Localización de la producción de soja en Brasil- Campaña 2002/03



Fuente: IIE en base a CONAB.

rendimiento superior a la media nacional, alcanzando un valor aproximado a los 30 quintales por hectárea, con algunas variaciones según los estados. Cabe destacar al estado de Mato Grosso, con rendimientos mayores al promedio regional y en constante crecimiento.

No obstante, el cabal desarrollo del sector agrícola en la Región Centro-Oeste plantea la necesidad de contar con una adecuada logística de transporte, ya que de otra manera estas áreas distantes de los tradicionales puertos exportadores de Paranagua y Santos, verán su nivel de competitividad comprometido. Por ello, la Región Centro-Oeste debe priorizar sistemas logísticos de bajo costo como el hidroviario o el hidro-ferroviario.

4.2 Industrialización

4.2.1 Industrialización de la Región Centro

A pesar de que la industria aceitera había tenido una formidable expansión hasta mediados de los ‘90, en los últimos seis años no ha crecido la capacidad instalada. En este período el ajuste en la capacidad de procesamiento se produjo a partir de mejoras tecnológicas en las instalaciones ya existentes. Estos segmentos, que hasta el presente han evolucionado muy favorablemente, sólo podrán realizar aumentos significativos de su producción en el futuro si se realizan inversiones que permitan aumentar su capacidad instalada.

Actualmente, existen en nuestro país 49 plantas en actividad. Entre las principales se destacan:

- *Cargill SACI:* 3 plantas con una capacidad de crushing de 11.600 toneladas cada 24 horas. La más grande, situada en Puerto Quebracho, tiene una capacidad de 8.000 toneladas y tritura exclusivamente soja.
- *Bunge Argentina:* 4 plantas con una capacidad de crushing de 15.300 toneladas cada 24 horas. La planta más grande es la de Terminal 6 Industrial S.A. en Puerto San Martín de 7.000 toneladas de capacidad, pero donde Bunge participa con el 50%.
- *SACEIF Louis Dreyfus*: 1 planta en General Lagos (Prov. de Santa Fe) con una capacidad de crushing de 12.000 toneladas diarias.
- *Aceitera General Deheza:* 4 plantas con una capacidad de crushing de 12.800 toneladas cada 24 horas. La planta más grande es la de Terminal 6 Industrial S.A., donde participa en el 50% con Bunge. La planta de AGD de Gral. Deheza (prov. de Córdoba) es de 5.800 toneladas.
- *Vicentín SAIC*: 2 plantas con una capacidad de crushing de 11.000 toneladas cada 24 horas. La planta más grande es la de Puerto San Lorenzo con una capacidad de 5.500 toneladas.
- *Pecom-Agra S.A.*: 1 planta en Puerto San Lorenzo de 4.500 toneladas diarias de capacidad de crushing.

Las plantas mencionadas tienen una capacidad conjunta de 67,6 mil toneladas diarias y participan con el 72% en la capacidad total de Argentina.

Según un informe realizado por el USDA, el crushing de Argentina para la campaña 2003/2004 llegaría a 25,40 millones de toneladas anuales. Si dividimos esto por 335 días de operación promedio, tendríamos un crushing cada 24 horas de 75,82 mil toneladas. Estos serían los tonelajes efectivos de molienda. La capacidad teórica de las plantas aceiteras se estima para Argentina en alrededor de 93,17 mil toneladas diarias. La relación entre la capacidad efectiva utilizada y la capacidad teórica es de 81,37% para Argentina, con lo cual se advierte que la utilización de planta es bastante significativa.

Como se observa en el Cuadro 4.6, el sector aceitero regional está compuesto por 28 plantas que poseen una capacidad teórica de procesamiento de 76,1 mil toneladas diarias, lo cual representa el 57% del total de plantas radicadas en Argentina y el 82% de la capacidad del país. Este último dato es un claro indicador de que la industria aceitera es una actividad de carácter netamente regional.

Cuadro 4.6: Capacidad de crushing de la Región Centro

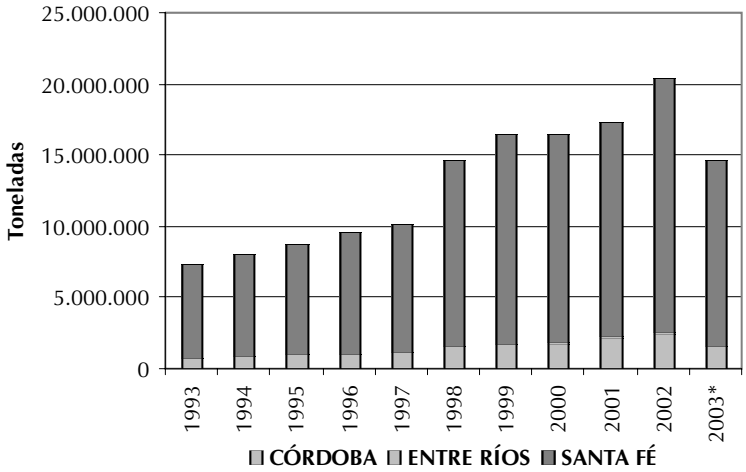
Plantas en producción	Extracción por solventes		Extracción y prensas contínuas		Prensas continuas				Totales	
					Lineras		Integrales			
Ubicación	Cant.	Cap 24 hs	Cant.	Cap 24 hs	Cant.	Cap 24 hs	Cant.	Cap 24 hs	Cant.	Cap 24 hs
Santa Fe	14	58858	2	5956	-	-	3	457	19	65271
Córdoba	2	3750	2	6070	-	-	-	-	4	9820
Entre Rios	-	-	2	750	1	40	2	220	5	1010
Región Centro	16	62608	6	12776	1	40	5	677	28	76101
Total País*	**27**	**73258**	**13**	**18986**	**2**	**115**	**7**	**817**	**49**	**93176**
RC/Total	59%	85%	46%	67%	50%	35%	71%	83%	57%	82%

* Funcionando
Fuente: IIE en base a Hinrichsen SA, 2003.

De las 28 plantas industriales radicadas en la Región Centro, 16 de ellas utilizan el método de extracción por solventes (57,14%), 6 extracción y prensas continuas (21,43%) y 6 prensas continuas (21,43%).

Analizando la industria regional por provincias, Santa Fe cuenta con 19 plantas y concentra más del 85% de la capacidad regional, especialmente en torno al Gran Rosario. Este cordón industrial contiene los mayores establecimientos radicados en Argentina, incluso el más grande del mundo: la planta de Dreyfus en Gral. Lagos, con una capacidad teórica de crushing diaria de 12.000 toneladas. Esta concentración responde a una cuestión de logística, ya que permite integrar la materia prima, la industria y la utilización del río como salida de los productos. La provincia de Córdoba posee 4 plantas y aproximadamente el 13% de la capacidad regional, con 9.820 toneladas diarias. La provincia de Entre Ríos posee 5 plantas y apenas el 1,33% de la capacidad de la región. Estas plantas se caracterizan por ser de pequeño tamaño, con una molienda promedio inferior a las 200 toneladas diarias.

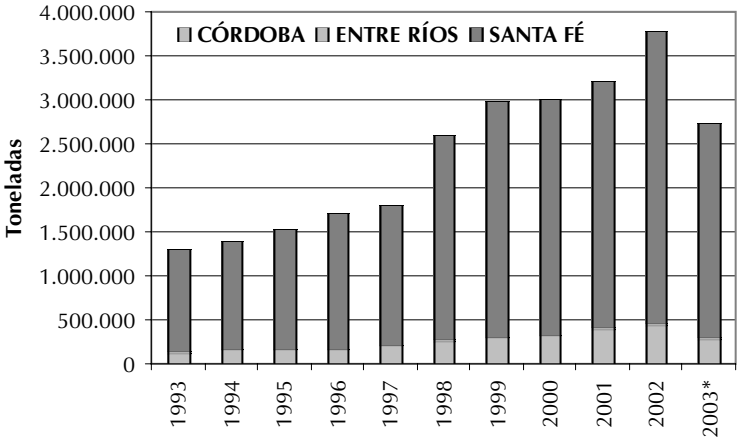
Gráfico 4.7: Evolución de la molienda de soja



Nota: Año 2003 acumulado hasta Agosto.
Fuente: IIE en base a SAGPyA.

La molienda de granos oleaginosos constituye una de las principales y más dinámicas ramas manufactureras de la Región Centro. Como se observa en el Gráfico 4.7, durante el año 2002 la molienda de soja de la Región Centro fue de 20,34 millones de tn. Considerando las toneladas molidas en los ocho primeros meses del año 2003 las mismas ascienden a 14,62 millones, Santa Fé participa con el 89,10%.

Gráfico 4.8: Evolución de la producción de aceite de soja



Nota: Año 2003 acumulado hasta Agosto.
Fuente: IIE en base a SAGPyA.

La producción regional de aceite de soja ha venido mostrando un incremento sostenido que puede observarse en el Gráfico 4.8. En el 2002 la producción aceitera de la región fue de 3,78 millones de tn, lo cual representa más del 95% del aceite de soja del país. Considerando la cantidad producida en los ocho primeros meses del año 2003 la misma asciende a 2,73 millones de tn, Santa Fé participa con el 89,29%, Córdoba con el 10,05% y Entre Rios con el 0,66% restante.

4.2.2 Industrialización de la Región Centro-Oeste

Brasil ocupa el segundo lugar en la producción mundial de poroto de soja, provee el 32% de las exportaciones de harina de soja y el 24% del aceite de soja.

Como se observa en el Cuadro 4.7, existen en Brasil 97 plantas de molienda en actividad, con una capacidad de 122.145 toneladas diarias. La capacidad instalada inactiva totaliza 22.210 toneladas diarias .Entre las principales empresas de crushing del país se destacan:

- *Cargill Agrícola S.A.*: 5 plantas en actividad con una capacidad de crushing de 11.000 toneladas cada 24 horas. La planta promedio es de 2.200 toneladas. La planta más grande es la de Uberlandia en Minas Gerais, con una capacidad de 3.300 toneladas.

- *ADM*: 6 plantas en actividad con una capacidad de crushing de 9.450 toneladas cada 24 horas. La planta promedio es de 1.575 toneladas. La planta más grande es la de Rondonópolis en Mato Grosso, con una capacidad de 3.600 toneladas.

- *Bunge Alimentos S.A.*: 11 plantas en actividad con una capacidad de crushing de 24.800 toneladas cada 24 horas. La planta promedio es de 2.255 toneladas. La planta más grande es la de Rio Grande en Rio Grande do Sul, con 3.500 toneladas. En Luiz Magalhaes, Bahía, hay dos plantas con una capacidad de 5.000 toneladas entre las dos y lo mismo ocurre en Rondonó*polis, Mato Grosso.*

Cuadro 4.7: Capacidad instalada activa de molienda de oleaginosas de Brasil

Plantas en Producción		
Empresa	**Nº Plantas**	**Cap 24hs**
Bunge	11	24.800
Cargill	5	11.000
ADM	6	9.450
Coinbra	7	8.500
ABC	2	5.000
Granóleo	3	4.300
Caramurú	3	4.200
Bianchini	2	4.000
Grupo Maggi	2	3.800
Insol do Brasil	2	2.300
Coamo	2	3.100
Sperafico	3	3.300
Imcopa	2	3.000
Ovetril	4	2.900
Granol	2	2.600
Cocamar	2	1.880
Perdigao	2	1.650
Braswey	1	1.600
Coop Campo Oeste	1	1.500
Fatisul	1	1.500
Sadia	2	1.050
Otras empresas	32	20.715
Capacidad Total en Actividad	**97**	**122.145**

Fuente: IIE en base a Hinrichsen SA 2003.

- *Coinbra-Cía. Industrial Brasileira (del grupo Dreyfus)*: 7 plantas en actividad con una capacidad de crushing de 8.500 toneladas cada 24 horas. La planta promedio es de 1.214 toneladas. La planta más grande es la de Ponta Grossa en Paraná con una capacidad de crushing de 1.950 toneladas.

- *ABC Inco (grupo Algar)*: 2 plantas con 5.000 toneladas de capacidad de crushing cada 24 horas. Una de las plantas está en Rondonópolis (Mato Grosso) y tiene una capacidad de 3.000 toneladas. La otra planta está situada en Uberlandia (Minas Gerais) y tiene una capacidad de 2.000 toneladas.

En base a estimaciones realizadas por el USDA, la capacidad de crushing anual de Brasil asciende a 30,38 millones de toneladas para la campaña 2003/2004. Dividiendo esto por 335 días de operación promedio, tenemos un crushing cada 24 horas de 90.687 toneladas por día. La capacidad teórica de crushing de las plantas aceiteras se estima para Brasil en alrededor de 122.145 toneladas por día. La relación entre la capa-

Cuadro 4.8: Proyectos de expansión de la capacidad de molienda de oleaginosas de Brasil

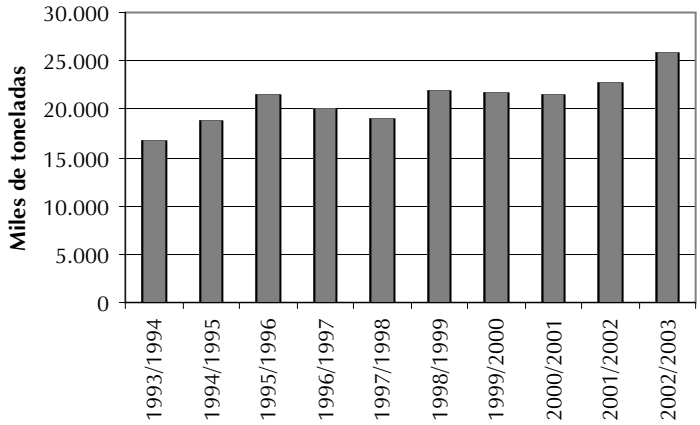
	Proyectos	
Empresa	**Nº Plantas**	**Cap 24hs**
BBunge	1	5.000
Cargill	2	4.500
Coinbra	1	3.000
Caramurú	2	3.000
Granol	1	*
Capacidad Total	**7**	**15.500**

Fuente: IIE en base a Hinrichsen SA 2003.

cidad efectiva utilizada y la capacidad teórica es de 74,24% con lo cual se observa que la utilización de planta de Brasil es bastante significativa.

Mientras que en Argentina están detenidas las inversiones, en Brasil, las mismas empresas que operan en nuestro medio, están encarando expansiones. Como se observa en el Cuadro 4.8, se estima que la industria brasileña de industrialización de soja iniciará la campaña 2003/2004 con por lo menos 4 millones de toneladas anuales más de capacidad instalada teniendo en cuenta los proyectos de expansión o de nuevas unidades de las compañías más importantes en el procesamiento de soja con operación en el país. Siguiendo al aumento de la oferta de soja brasileña estas empresas están ampliando la capacidad de procesamiento.

Gráfico 4.9: Evolución de la molienda brasilera de soja, miles de toneladas



Fuente: IIE en base a ABIOVE.

Estas inversiones también fueron estimuladas por la recuperación de los márgenes de procesamiento del último año, como se observa en el Gráfico 4.9.

El sector aceitero de la Región Centro-Oeste está compuesto por 28 plantas que poseen una capacidad teórica de procesamiento de 39.100 toneladas diarias, lo cual representa el 28,86% del total de plantas radicadas en Brasil y 32,01% de la capacidad.

Como se observa en el Cuadro 4.9, el estado de Mato Grosso posee 9 plantas y el 47,06% de la capacidad regional, con 18.400 toneladas diarias. El estado de Mato Grosso do Sul posee 10 plantas y el 29.54% de la capacidad regional, con 11.550 toneladas diarias. El estado de Goiás posee 9 plantas y el 23,40% de la capacidad de la región, con 9.150 toneladas diarias. Como puede inferirse del cuadro, el Distrito Federal no cuenta con capacidad instalada de molienda.

La totalidad de los proyectos de expansión comentados en párrafos anteriores, están localizados en la Región Centro-Oeste. Entre los mayores en ejecución se encuentran Coimbra, con una nueva unidad en Alto Araguaia (Mato Grosso) para 3.000 toneladas diarias. En el caso de Bunge, la compañía tiene un proyecto para construir una unidad en Sorriso (Mato Grosso) para 5.000 toneladas diarias posiblemente para el 2004. Cargill también prevé para el segundo trimestre de 2004 la entrada en actividad de la fábrica de Rio Verde (Goiás), con capacidad para 1.500 toneladas diarias.

Cuadro 4.9: Capacidad de molienda de oleaginosas de la Región Centro-Oeste

Plantas en producción				
Departamento	**Localidad**	**Empresa**	**Nº Plantas**	**Capacidad 24hs**
GOIAS	Luziánia	Bunge Alimentos	1	1.000
	Jataí	Coinbra	1	1.000
	Itumbiara-Sao Simao	Caramurú	2	3.600
	Anápolis	Granol	1	600
	Rio Verde	Comigo	1	1.400
	Ipameri	Lasa	1	600
	Pires do Rio	Olvego	1	600
	Itumbiara	Maeda	1	350
Total GO			**9**	**9.150**
MATO GROSSO DO SUL	Campo Grande	Bunge Alimentos	1	800
	Tres Lagoas	Cargill Agrícola	1	2.000
	Campo Grande	ADM	1	1.100
	Bataguassu	Coinbra	1	1.500
	Ponta Pora	Sperafico	1	1.200
	Fatima do Sul	Ovetril	1	1.000
	Dourados	Coop Campo Oeste	1	1.500
	Dourados	Fatisul	1	1.500
	Ponta Pora	Irmaos Sucolotti	1	600
	Ponta Pora	Ovesul	1	350
Total MS			**10**	**11.550**
MATO GROSSO	Cuiaba-2 Rondonópolis	Bunge Alimentos	3	7.000
	Rondonópolis	ADM	1	3.600
	Rondonópolis	ABC	1	3.000
	Cuiaba	Grupo Maggi	1	1.800
	Cuiaba	Sperafico	1	1.500
	Cuiaba	Encomind	1	1.200
	Sorriso	Agrosoja	1	300
Total MT			**9**	**18.400**
Total Plantas Activas RCO			**28**	**39.100**

Fuente: IIE en base a Hinrichsen S.A., 2003.

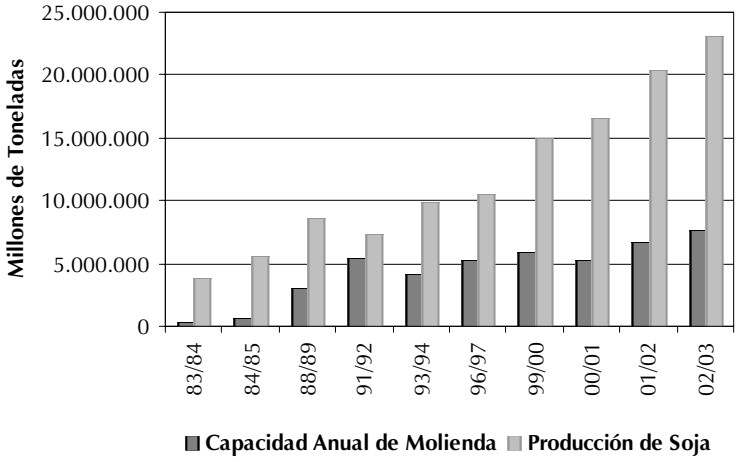
Analizadas las principales características de la producción primaria de soja y su industria vinculada, tanto en la Región Centro de Argentina como en la Región Centro-Oeste de Brasil, resta plasmar las posibilidades concretas de integración entre ambas jurisdicciones en materia del complejo oleaginoso.

En primer lugar, hay que considerar que no debe pensarse en una dicotomía Argentina versus Brasil, ya que analizada la composición del tejido industrial de ambas regiones, se advierte que el grueso de las empresas son compañías multinacionales con presencia en los dos países. Tales son los casos, por ejemplo, de Cargill cuya participación en la industria aceitera argentina es del 12,45% mientras que en Brasil concentra el 9,01%; o de Bunge que participa con el 16,42% en nuestro país y con el 20,30% en el país vecino.

Por otro lado, hay que tener presente la significativa diferencia en materia de costos que surgen de la utilización de la Hidrovía Paraná-Paraguay frente a otras alternativas (ver análi-

sis en el Anexo). Vinculado esto con el ritmo exponencial al que crece la producción de soja del Mato Grosso, que no es acompañado en igual cuantía por la capacidad de crushing de la industria, incluso considerando los proyectos en cartera (ver gráfico 4.10), se deja espacio para imaginar al complejo sojero del Gran Rosario como futuro receptor de ese excedente de materia prima brasileña. Esta propuesta goza además de la ventaja de contar con un agente facilitador, que es la extranjerización de la industria en ambos países, concepto ya expuesto anteriormente.

Gráfico 4.10: Producción versus Capacidad Instalada de Crushing Región Centro-Oeste



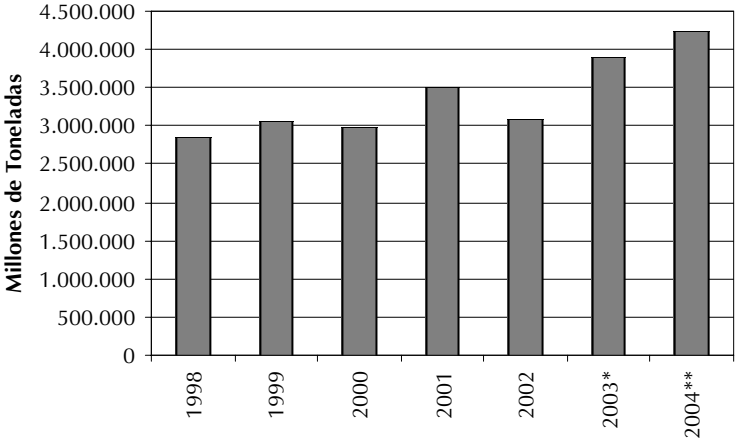
Nota: Los datos para la campaña 2003/04 son estimados.
Fuente: IIE en base a CONAB y J.J. Hinrichsen.

Similares apreciaciones se pueden realizar respecto a Bolivia y Paraguay, países que muestran un crecimiento en la producción primaria, pero no cuentan aún con una industria aceitera con el desarrollo adecuado a las circunstancias.

4.3 Paraguay y Bolivia

Debe tenerse en cuenta el impacto que puede revestir en el futuro la incorporación de Bolivia y Paraguay como productores de soja al eje formado por Argentina y Brasil, constituyéndose así un bloque con mayor capacidad de negociación a nivel mundial.

Gráfico 4.11: Evolución de la producción de soja de Paraguay

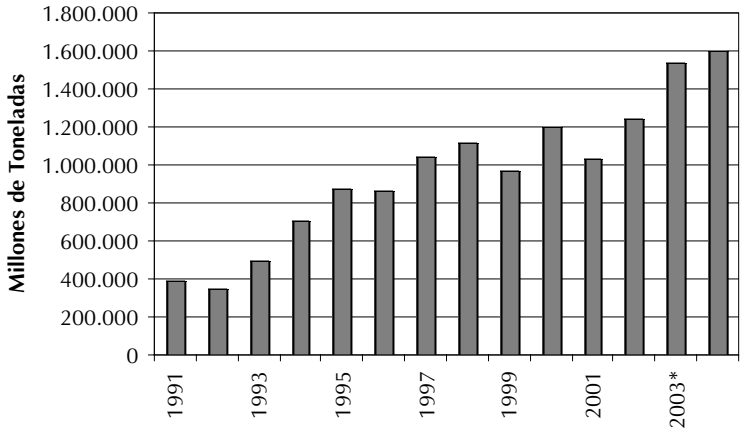


Nota: * Provisorio **Estimado
Fuente: IIE en base a DCEA y USDA julio 2003.

A pesar de que la escala de producción de la oleaginosa, tanto en Bolivia como en Paraguay, es significativamente menor que en Argentina y en Brasil, la localización de esta producción reviste especial importancia para la integración por medio de la hidrovía Paraná-Paraguay, a través de la cual podría ser canalizada.

En el caso de Paraguay, la soja es un cultivo con una tradición de aproximadamente 30 años. Según estimaciones del USDA, la producción de esta oleaginosa para la campaña 2002/2003

Gráfico 4.12: Evolución de la producción de soja de Bolivia



Nota: * Provisorio **Estimado
Fuente: IIE en base a INE (Bolivia) y USDA julio 2003.

ha sido cercana a 4 millones de toneladas. Lo cual ha respondido a la contínua incorporación de tecnología que el sector ha venido llevando a cabo, como por ejemplo, el sistema de siembra directa.

Bolivia, por su parte, concentra su producción en el departamento de Santa Cruz. El mismo cuenta con un complejo entramado de empresas, representativo de su sector productivo, y con un excelente clima que favorece la obtención de dos campañas: una de verano y otra de invierno.

Santa Cruz es el departamento que más aporta al PIB nacional, cerca del 30% del mismo. El complejo agrícola y agroindustrial ha llegado a representar el 30% del PIB departamental. Además, en el año 2001, los suelos con potencial agrícola sumaban 4 millones de hectáreas, de los cuales, 2 millones pueden ser utilizados en forma sostenible para la producción de soja.

La participación de Bolivia también reviste esencial importancia por ser una de las principales fuentes dentro de la Comunidad Andina de soja y sus derivados.

Mapa 4.4: Localización de la producción de soja en Paraguay

Fuente: IIE en base a Dirección de Censos y Estadísticas Agropecuarias de Paraguay (DCEA)

Mapa 4.5: Localización de la producción de soja en Bolivia

Fuente: IIE en base a Instituto Nacional de Estadísticas de Bolivia (INE).

Anexo 1: La Hidrovía Paraná – Paraguay como alternativa a la salida de la Soja del Centro–Oeste Brasilero. Un análisis de costos[1]

A1.1 Introducción

El transporte constituye la actividad primaria en la logística de las empresas agropecuarias. En las regiones Norte de Buenos Aires y Norte de Córdoba, en Argentina, y en los Estados de Matto Grosso (MT) y Rio Grande do Sul, en Brasil, se verifica que los costos de transporte participan con más del 50% de los costos totales en comercialización.

En ambos países el costo de flete en las regiones marginales, o sea aquellas que se han incorporado recientemente al negocio sojero, presenta niveles mayores comparados con otras regiones debido a su mayor distancia con los puertos exportadores. El caso del Estado brasileño de Matto Grosso es paradigmático ya que los costos con fletes contribuyen con más del 80% en los costos totales de comercialización[2].

Este Estado es fundamental cuando se analiza el vigoroso incremento que tendrá la producción de Soja en Brasil según todas las proyecciones. El incremento en el número de hectáreas esta dándose ya en su mayoría en la Región Centro-Oeste brasileña, zona que abarca Estados alejados a las tradicionales zonas agrícolas del Brasil, es decir, el Sur y el Sudeste. Sin embargo la mayor concentración de infraestructura vial y de transporte para carga agrícola[3] se aprecia en los Estados del sur. La región brasileña de Matto Grosso (MT) es la más afectada por este déficit, los costos de comercialización de la cosecha le restan al productor aproximadamente U$S 29 por tonelada más que a sus pares del sur de Brasil y de la Argentina.

Por este motivo, la falta de medios de transporte baratos y eficientes que vinculen a los puertos exportadores brasileños[4] con la región Centro-Oeste de Brasil, permiten que la Hidrovía Paraná-Paraguay (HPP) esté llamada a ocupar un rol principal. El Mapa A1.1 presenta a la HPP en su contexto geográfico y se observa como ella fluye a través de toda esta región ofreciendo un medio de transporte no contaminante y barato que la vincula a los puertos exportadores argentinos del Up River. A lo largo de este anexo el análisis principal se concentrará en dos Estados de esta región brasileña, Matto Grosso y Matto Grosso del Sur, por ser estos quienes presentan menores distancias con la HPP, además de ser los mayores productores de granos de la región Centro-Oeste.

1 Este apartado es un resumen del trabajo "La Hidrovia Parana - Paraguay como alternativa a la salida de la Soja del Centro-Oeste Brasilero. Un análisis de costos" realizado por Federico M. Giesenow, investigador del Instituto Investigaciones Económicas (IIE) de la Bolsa de Comércio de Córdoba. Este trabajo tiene como objetivo principal demostrar la viabilidad económica, reflejada en los costos de flete, de la Hidrovía Paraná- Paraguay como alternativa para la exportación de la Soja del Centro - Oeste brasileño.

2 Ver Revista Márgenes Agropecuários - Julio 2003

3 Ver Ministerio dos Transportes, Brasil.

4 Para un análisis más detallado de los medios de transporte existentes en esta región ver el capitulo 3 (Infraestructura).

Mapa A1.1: La Hidrovía Paraná-Paraguay y los Estados brasileños analizados.

Fuente: IIE – Elaboración Propia

A1.2. La Hidrovia Paraná – Paraguay y la Soja: Vehículo y Motor de la Integración Regional

Del resumen de los puertos exportadores argentinos y las toneladas de grano canalizadas a través de ellos en el año 2003, hasta Junio, se verifica que el puerto de San Martín / San Lorenzo y el puerto de Rosario concentraron más del 60% de la soja argentina exportada. En el período Enero- Junio del 2003 éstos puertos, situados en la HPP, ya habían exportado más de 4 millones de toneladas de la oleaginosa.

Pero por motivos político-económicos que frenan las inversiones necesarias para ponerla en pleno funcionamiento y las complicadas trabas burocráticas aún existentes, los volúmenes[5] de soja transportados por la HPP desde los Estados de la región Centro-Oeste brasileña, Matto Grosso (MT) y Matto Grosso del Sur (MS) , son muy bajos en relación a los medios más tradicionales de transporte.

Un hecho que merece ser destacado es la escasa mención que esta alternativa tiene en las publicaciones especializadas brasileñas o en los estudios referidos al tema transporte. Desde hace unos años la reducción de costos en el transporte de la Soja del Centro-Oeste brasileño ha sido una prioridad de los gobiernos en el vecino país. Cientos de proyectos sobre como trasladar en forma más barata las producciones récord del Matto Grosso han sido presentados y muchos ya están siendo concluidos, pero en pocos casos se ha hecho referencia a la HPP.

Para tener una idea cabal de las ventajas que presenta trasladar la producción por la HPP basta mencionar dos hechos fundamentales:

- La creciente importancia de la República Popular de China en las exportaciones de poroto de Soja[6] tanto de Argentina como de Brasil.
- Los menores costos en tiempo y dinero que presentan los puertos argentinos para cargas con ese destino, dada la utilización de la ruta del estrecho de Magallanes y por los menores costos operativos, respectivamente.

A1.3. Exportaciones Argentinas y Brasileñas de Soja: China, el Nuevo Cliente

El volumen total de soja exportado desde la Argentina ha experimentado un aumento en los primeros 6 meses del año 2003, aún cuando comparado con el total exportado en todo el 2002. También es notable el incremento que ha tenido la participación de China en los embarques argentinos de soja, pasando de representar un 45% a más del 70%, lejos del segundo destino, Tailandia, que solo recibió 639.000 toneladas, es decir, el 10%.

Cuadro A1.1: Exportaciones de soja en Argentina

Toneladas	2002	2003*
Total exportado	6.170.000	6.124.000
China	2.770.334	4.357.686
% China sobre el Total	**44,9%**	**71,2%**

* Primeros seis meses del año.
Fuente: IIE en base a SAGPyA.

5 La HPP presenta tramos con obligación de utilizar pilotos locales, diferentes normas ambientales según el país, falta de coordinación entre las diferentes prefecturas para evitar la multiplicación de controles, entre otros.

6 Mediante políticas combinadas de aranceles de importación y tributos internos la R.P. China estimula el procesamiento de las oleaginosas dentro de su territorio.

En el caso de Brasil se ha dado un efecto similar al de Argentina, si bien no en la misma magnitud. El valor los embarques de granos de Soja con destino a China, en los primeros nueve meses del 2003, se ha incrementado en U$S 553 millones, representando un 82% más cuando comparado con el mismo período del año anterior. Este valor indica que el 50% de las exportaciones de soja desde el Brasil, U$S1.130 millones, fueron absorbidas por China.

A1.4. La Ruta de Magallanes y los Costos de los Puertos Argentinos

Al utilizar la ruta del estrecho de Magallanes las distancias hacia el Asia, el mayor cliente de la soja sudamericana, desde puertos argentinos son menores que desde los puertos marítimos brasileros. Como consecuencia de ello, el tiempo de viaje se ve reducido en aproximadamente 2 días. El Cuadro A1.2 refleja esto para el caso de dos de los más importantes destinos asiáticos, el puerto sur-coreano de Pusan y para el principal puerto japonés, Yokohama.

Cuadro A1.2: Tiempo de viaje entre Asia y puertos sudamericanos del Atántico

Puertos	Yokohama (Jap.)		Pusan (Cor.)	
	Millas Nauticas	Total días	Millas Náuticas	Total días
Mercosur				
Río de Janeiro	11.616	24,2	10.948	22,8
Santos	11.744	24,5	11.076	23,1
Buenos Aires	**10.660**	**22,2**	**10.995**	**22,9**

Fuente: IIE en base a The Japan Shipping Exchange

Respecto a los costos en dinero de los fletes, obtenido del informe semanal del fletes para granos elaborado por la SAGPyA de Argentina, en el se evidencia como la diferencia de precios por tonelada para los destinos en Asia y Europa es favorable a Brasil pero en una cuantía nunca superior a los 3 dólares por tonelada. Esta diferencia es mínima y es más que compensada por los menores costos internos que otorga la Hidrovía Paraná- Paraguay. Así, los puertos argentinos como Rosario o San Martín, aún siendo el flete oceánico 2-3 dólares más caro[7], se presentan como alternativas competitivas a las actuales rutas utilizadas para el transporte de la soja brasileña.

A1.5. Exportaciones de la Región Centro-Oeste (Brasil)

En el Mapa A1.2 se destaca como las exportaciones de Soja del Brasil se distribuyeron en el año 2001 según el puerto de salida. El 80% de éstas se concentró en 4 puertos: Paranaguá, Santos, Río Grande e Itacoatiara. Los 3 primeros son puertos marítimos y el último es un puerto fluvial situado sobre el río Amazonas que permite la navegación de grandes buques graneleros.

Respecto a las exportaciones de esta región, se verificó que en el año 2002 Europa y China concentraron más del 75% de las compras de productos originarios de esta región. Del total

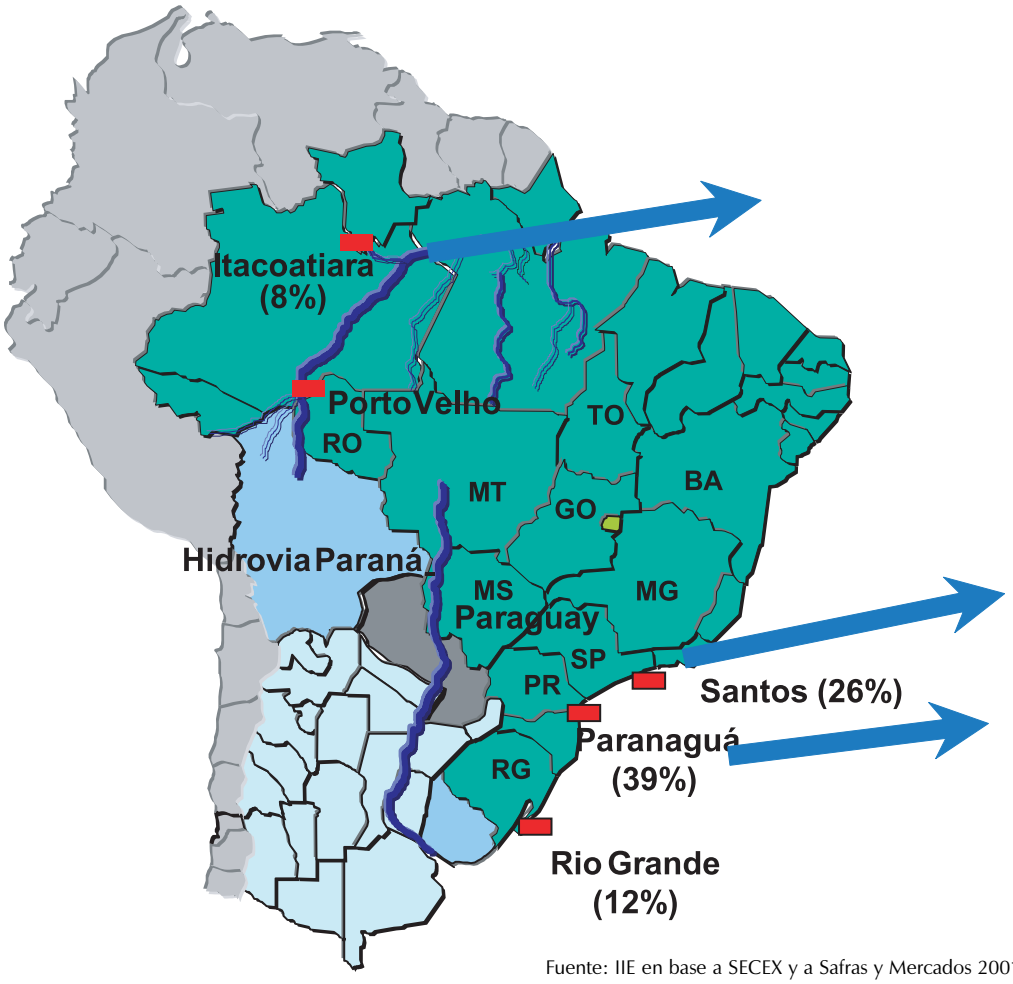
7 El mayor costo del flete oceánico puede estar ocasionado por primas de seguro más altas en Argentina luego de la crísis, a que los barcos incurren en costos de oportunidad al no traer carga en el viaje hacia Argentina debido a la caída en el consumo, al uso de barcos de porte menor que no son tan eficientes y baratos como los Cape Size y a las mayores distancia con Europa, entre otras.

exportado por los Estados miembros de la región Centro- Oeste el 64% estuvo constituido por granos de soja o residuos del complejo industrial sojero. En ambos Estados, MS y MT, se observa la importancia que la soja posee en el perfil exportador de cada uno.

Comparando los primeros nueve meses del 2003 con el mismo periodo del 2002, surge que en MT los granos de soja, los pellets y el aceite de soja crecieron en un 18%, 33% y 87% respectivamente. Siendo estos tres productos los primeros en la pauta exportadora de este Estado brasileño. Respecto a los clientes, se puede afirmar que China fue el destino que más creció. El país asiático incremento sus compras de MT en un 135%, ocupando ahora el segundo lugar entre los clientes de este Estado.

En el mismo período, a diferencia de MT, el Estado de Matto Grosso do Sul presentó una pauta de exportación menos concentrada en el complejo sojero. Si bien los pellets y granos de soja representan el 33% de las exportaciones, aparecen otros productos entre los primeros rubros, por ejemplo productos de la industria avícola y porcina. Este Estado también ha incrementado sus envíos de soja en grano al exterior en el período analizado, presentando un incremento del 190%.

Mapa A1.2: Exportación Brasileña de Soja – Principales Puertos



Fuente: IIE en base a SECEX y a Safras y Mercados 2001

Respecto a los destinos, el que más ha crecido es China. Aún cuando esté todavía no se ha constituido en el mayor mercado consumidor de la soja de MS, la participación de este país en el total de las exportaciones de MS ha trepado del 2.2% al 6.7% en los primeros 9 meses del 2003.

A1.6. Análisis de Costos de los modos de transporte estudiados

A continuación se realiza un análisis comparativo de los actuales costos de transporte de la soja brasileña de exportación desde MT y MS, versus los que corresponderían si se utilizara la HPP. Estos dos Estados, dada su localización, son quienes presentan las mayores ganancias de una integración eficiente con la región Centro de Argentina vía la HPP. Otros Estados como Rondonia (RO), Tocantins (TO) y Goias (GO) no son analizados en profundidad en este anexo debido que, por su posición geográfica, están mas alejados de la HPP, lo que representa mayores costos para trasladar la producción de soja hasta ella.

A1.6.1. Metodología

Fueron seleccionadas 3 áreas representativas del Estado de Matto Grosso:

- La región de Campo Novo dos Parecis, ubicada en el Centro-Este del mencionado Estado,
- la región de Sorriso que comprende el Centro y el Centro-Norte de MT y que es una de las mas importantes áreas productoras de grano de este Estado,
- y por último la región de Primavera do Leste que esta situada en el extremo sud-oeste.

Del Estado de Matto Grosso do Sul, debido a su menor superficie, fueron seleccionadas solo 2 regiones:

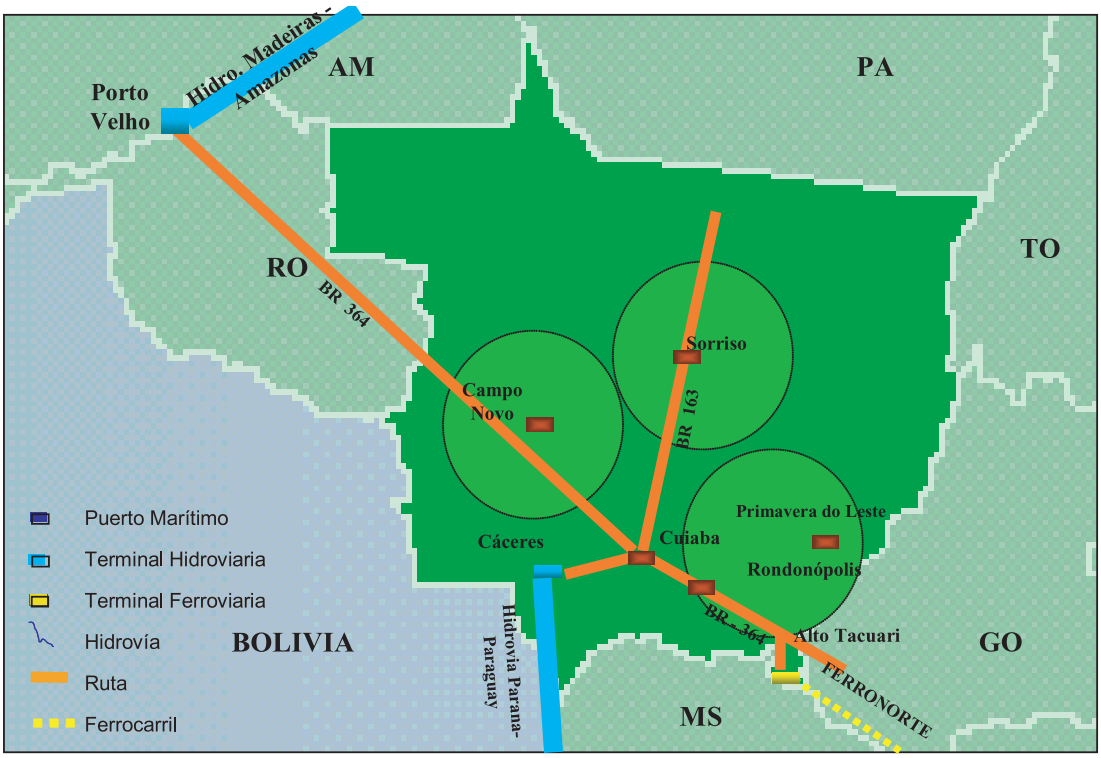
- Campo Grande,
- y la región de Dourados.

Para cada una de éstas se tomaron las distancias entre el centro de ellas y el punto de destino de la producción de soja correspondiente a esa región. Se estudiaron los costos en los que incurren estas regiones para trasladar su producción hasta los puertos brasileros del atlántico y estos fueron comparados con los costos en que estas regiones incurrirían de utilizar la Hidrovía.

Para aumentar la confiabilidad de este modelo teórico se han tomado siempre los menores costos encontrados para los trayectos que van hasta los puertos de Brasil y los mayores costos para los trechos que se orientan a la Argentina. Esto es fundamental y ha aumentado considerablemente la confiabilidad en los resultados. Del mismo modo y a pesar de la mayor competitividad de los puertos argentinos respecto a sus costos operativos, éstos no han sido incluidos en el cálculo para no obtener resultados tendenciosos a favor de los puertos argentinos.

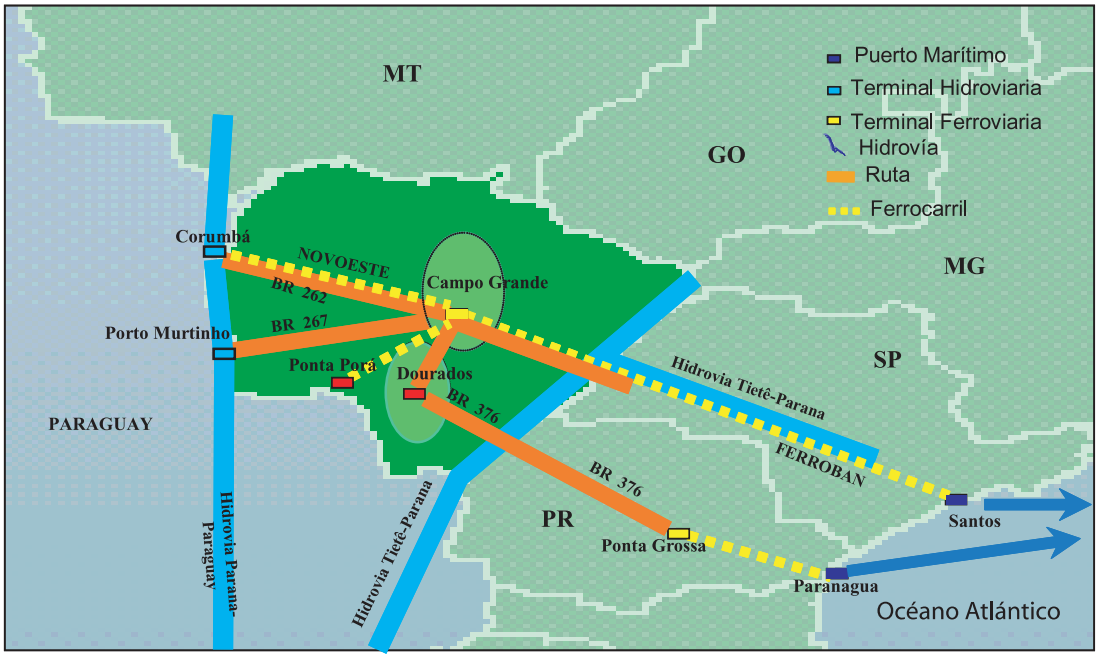
Una vez más, para acrecentar la confianza del esquema de costos, fueron ignoradas las ventajas en tiempo y dinero que poseen los puertos argentinos. Es así, que el valor del flete oceánico a Shangai para todos los puertos considerados, tanto argentinos como brasileros, fue mantenido en U$S 35 por tonelada. Para el flete hacia Europa los puertos argentinos presentan valo-

Mapa A1.3 Matto Grosso- Regiones Analizadas y vías de Transporte



Fuente: IIE – Elaboración Propia

Mapa A1.4: Matto Grosso do Sul- Regiones Analizadas y vías de Transporte



Fuente: IIE – Elaboración Propia

res mayores entre 2 y 5 dólares por tonelada en comparación con los de Brasil, reflejando las mayores distancias que los separan de Rótterdam.

A1.7. Cuadros de Costos

Los siguientes cuadros representan los costos encontrados para cada caso analizado. Cada cuadro representa el análisis de distancias y costos para una localidad especifica de cada región. En la parte superior de cada cuadro se observa el nombre de la ciudad/región de origen y en las filas los trechos que la soja debe recorrer separados por el tipo de transporte utilizado. En las columnas se detallan los kilómetros que recorre cada uno de los modos de transporte empleados para llevar la producción hasta su destino final, Rótterdam o Shangai. Los costos, expresados en dólares estadounidenses, están reflejados en la columna siguiente a cada distancia.

Por ultimo, en cada recuadro la columna del margen derecho muestra los costos totales correspondientes a cada uno de los dos destinos seleccionados en este anexo.

A1.7.1. MATTO GROSSO

A1.7.1.1. SORRISO

		Distancias en kilómetros (Costos en U$S)							COSTO TOTAL	
	Modo de Transporte	CARRETERO	u$s	FERROCARRIL	u$s	HIDROVIA	u$s	MARITIMO	u$s	(u$s / Tonelada)
Ciudad	*	1.414	38,2			1.056	16,0			
	ROTTERDAM							8.549	15,0	*69,2*
	SHANGAI							21.087	35,0	*89,2*

** Desde Sorriso por carretera hasta Porto Velho y de allí por Hidrovía Madeiras-Amazonas hasta Itacoatiara*

Ciudad	*	819	23,8	1.262	28,0					
	ROTTERDAM							10.123	18,0	*69,8*
	SHANGAI							22.500	35,0	*86,8*

** Por carretera hasta Alto Taquarí de allí por Ferrocarril hasta el puerto de Santos*

	Modo de Transporte	CARRETERO	u$s	FERROCARRIL	u$s	HIDROVIA	u$s	MARITIMO	u$s	
Ciudad	*	672	18,0			2.940	27,0			
	ROTTERDAM							-	20,3	*65,3*
	SHANGAI							-	35,0	*80,0*

** Por carretera hasta el puerto Fluvial de Cáceres y de allí por Hidrovía Paraná-Paraguay hasta San Martín*

A1.7.1.2. PRIMAVERA DO LESTE

		Distancias en kilómetros (Costos en U$S)							COSTO TOTAL	
	Modo de Transporte	CARRETERO	u$s	FERROCARRIL	u$s	HIDROVIA	u$s	MARITIMO	u$s	(u$s / Tonelada)
Ciudad	*	426	13,0	1.262	28,0					
	ROTTERDAM							10.123	18,0	*67,8*
	SHANGAI							22.500	35,0	*84,8*

** Desde Primavera Do Leste por carretera hasta Alto Taquarí y de allí por Ferrocarril hasta el puerto de Santos*

Ciudad	*	590	25,0			2.940	27,0			
	ROTTERDAM							-	20,3	*72,3*
	SHANGAI							-	35,0	*87,0*

** Por carretera hasta el puerto Fluvial de Cáceres y de allí por Hidrovía Paraná-Paraguay hasta San Martín*

A1.7.1.3. CAMPO NOVO DOS PARECIS

		Distancias en kilómetros (costos en U$S)							COSTO TOTAL	
	Modo de Transporte	**CARRETERO**	**u$s**	**FERROCARRIL**	**u$s**	**HIDROVIA**	**u$s**	**MARITIMO**	**u$s**	**(u$s / Tonelada)**
Ciuda	*	1.046	31,0			1.056	16,0			
	ROTTERDAM							8.549	15,0	*62,0*
	SHANGAI							21.087	35,0	*82,0*

** Desde Campo Novo dos Parecis por carretera hasta Porto Velho y de allí por Hidrovía Madeiras-Amazonas hasta el puerto fluvio-marítimo de Itacoatiara*

Ciuda	*	860	21,0	1.262	28,0					
	ROTTERDAM							10.123	18,0	*67,0*
	SHANGAI							22.500	35,0	*84,0*

** Por carretera hasta Alto Taquarí de allí por Ferrocarril hasta el puerto de Santos*

	Modo de Transporte	**CARRETERO**	**u$s**	**FERROCARRIL**	**u$s**	**HIDROVIA**	**u$s**	**MARITIMO**	**u$s**	**(u$s / Tonelada)**
Ciudad		575	9,5			2.940	28,0			
	ROTTERDAM							-	20,3	*57,8*
	SHANGAI							-	35,0	*72,5*

** Por carretera hasta el puerto Fluvial de Cáceres y de allí por Hidrovía Paraná-Paraguay hasta San Martín*

A1.7.2 MATTO GROSSO DO SUL

A1.7.2.1 CAMPO GRANDE

		Distancias en kilómetros (costos en U$S)							COSTO TOTAL	
	Modo de Transporte	**CARRETERO**	**u$s**	**FERROCARRIL**	**u$s**	**HIDROVIA**	**u$s**	**MARITIMO**	**u$s**	**(u$s / Tonelada)**
Ciudad	PARANAGUA	1.101	30,0							
	ROTTERDAM							10.429	18,0	*48,0*
	SHANGAI							22.787	35,0	*65,0*

** Desde Campo Grande por carretera hasta Paranaguá*

Ciudad	SANTOS			**1.323**	**26,0**					
	ROTTERDAM							**10.123**	**18,0**	***44,0***
	SHANGAI							**22.500**	**35,0**	***61,0***

** Desde Campo Grande por ferrocarril hasta Santos*

	Modo de Transporte	**CARRETERO**	**u$s**	**FERROCARRIL**	**u$s**	**HIDROVIA**	**u$s**	**MARITIMO**	**u$s**	**(u$s / Tonelada)**
Ciudad	*	500	15,8			1.785	13,0			
	ROTTERDAM							-	20,3	*49,1*
	SHANGAI							-	35,0	*63,8*

** Por carretera hasta el puerto Fluvial de Puerto Murtinho y de allí por Hidrovía Paraná-Paraguay hasta San Martín*

A1.7.2.2 DOURADOS

		Distancias en kilómetros (costos en U$S)							COSTO TOTAL	
	Modo de Transporte	CARRETERO	u$s	FERROCARRIL	u$s	HIDROVIA	u$s	MARITIMO	u$s	(u$s / Tonelada)
Ciudad	San Martín*	490	17,0			1.785	13,0			
	ROTTERDAM							-	20,3	*50,3*
	SHANGAI							-	35,0	*65,0*

** Desde Dourados por carretera hasta el puerto Fluvial de Puerto Murtinho y de allí por Hidrovía Paraná-Paraguay hasta San Martín*

Ciudad	Paranaguá *	902	23,0	239	7,5					
	ROTTERDAM							10.123	18,0	*48,5*
	SHANGAI							22.500	35,0	*65,5*

** Por carretera hasta Ponta Grossa y de allí por Ferrocarril hasta el puerto de Paranaguá*

	Modo de Transporte	CARRETERO	u$s	FERROCARRIL	u$s	HIDROVIA	u$s	MARITIMO	u$s	(u$s / Tonelada)
Ciudad	Santos *	244	5,5	1.323	28,0					
	ROTTERDAM							10.123	18,0	*51,5*
	SHANGAI							22.500	35,0	*68,5*

** Por carretera hasta Campo Grande y de allí por Ferrocarril hasta el puerto de Santos*

A1.8. Conclusiones

Presentados los costos de cada alternativa estudiada en este anexo se verifica que la Hidrovía Parana- Paraguay es viable económicamente para trasladar la producción de Soja de la región Centro-Oeste del Brasil hasta sus destinos de ultramar. El análisis se llevó a cabo específicamente para los Estados de Matto Grosso do Sul y Matto Grosso. En general los resultados mostraron las diferencias de costos a su favor que presenta la HPP cuando el destino final es China (Shangai), en el caso que el destino final sean los puertos europeos, depende de la región de estos Estados que este siendo analizada[8]. De las 5 regiones de los dos Estados analizadas, dos de ellas, Sorriso(MT) y Campo Novo dos Parecis(MT), presentaron costos ventajosos para la integración con los puertos argentinos del Up River, en otras dos regiones, Campo Grande(MS) y Dourados (MS) los costos no son favorables pero la diferencia es pequeña y solo en una de estas regiones, Primavera do Leste (MT), los costos estuvieron alejados de los niveles considerados óptimos.

Bajo estas circunstancias se deben llevar a cabo todos los esfuerzos necesarios para que la Hidrovia Paraná-Paraguay este plenamente operativa lo más rápido posible. Las inversiones, como las de dragado tendientes a elevar la profundidad de los puertos argentinos de la HPP, no pueden demorarse más. Estas permitirán que buques de mayor calado ingresen hasta puertos de la Hidrovía con las consecuentes bajas en los costos de transporte.

Este anexo demuestra que es posible económicamente la integración de estas regiones con nuestros puertos Up River. La materialización de esta integración facilitará la eficiencia económica y el crecimiento sostenible de ambas regiones; las industrias del complejo sojero de la región de Rosario podrán obtener sus insumos a un precio más bajo, los productores de soja de la región Centro-Oeste de Brasil obtendrán precios más altos por sus cosechas (ya que los puertos fluviales de la HPP están en condiciones de ofrecer precios FOB más altos), en definitiva, todos los sectores saldrán beneficiados.

8 Para un estudio a fondo de los costos de cada trayecto o de cada modo de transporte correspondiente a cada una de las regiones analizadas y de la metodología utilizada en sus calculos se recomienda la lectura del trabajo completo "La Hidrovia Parana - Paraguay como alternativa a la salida de la Soja del Centro-Oeste Brasilero. Un análisis de costos" realizado por Federico M. Giesenow- I.I.E.

CAPITULO 5. Los sectores productivos en las Alianzas Interregionales: El caso de la maquinaria agrícola

La maquinaria agrícola es un claro ejemplo de las ventajas de las Alianzas Interregionales que proponemos impulsar en la presente edición del Balance. Los beneficios de la utilización de la Hidrovía Paraná-Paraguay de acuerdo a la actual localización de la industria en Argentina y Brasil serían inmediatos y estimularían la producción industrial con un gran efecto multiplicador.

5.1. Importancia del Sector

El sector de maquinaria agrícola reviste particular importancia y vigencia, debido a que históricamente ha estado asociado a la estrategia de agregar valor a la producción de alimentos, lo cual puede explicarse por medio de las interconexiones que existen en el mismo y con otros sectores. Estas interconexiones caracterizan al sector como un cluster.

La maquinaria agrícola participa como insumo clave en los procesos productivos de granos, carnes, cueros, forrajes, madera y frutos, entre otros. Estos productos constituyen vías potenciales de integración entre las regiones Centro y Centro-Oeste.

Dentro del paquete técnico-científico que emplean estas actividades agropecuarias, la maquinaria es el insumo que permite realizar actividades tan diversas y necesarias como desmalezar, fumigar, fertilizar, sembrar, conservar, extraer, cosechar, almacenar y transportar, por solo nombrar las principales.

Muchos de los insumos siderúrgicos empleados masivamente en la producción de maquinaria agrícola también se presentan como potenciales vínculos entre las regiones, dadas las necesidades de hierro de Argentina. Estos insumos abarcan los laminados planos, barras, perfiles, caños y tubos.

Bolivia y Brasil con los depósitos de Mutum y Urucum respectivamente, son potenciales abastecedores de las necesidades de Argentina de minerales por medio de la Hidrovía Paraná-Paraguay. Se destaca que estos depósitos, Mutum en el departamento de Santa Cruz y Urucum en Corumbá (Mato Grosso do Sul), representan una de las mayores reservas mundiales de manganeso metálico y hierro, y se estima que podrían transportarse por la hidrovía 2,5 millones de toneladas de hierro y 2 millones de toneladas de manganeso anualmente.

Considerando que ambas regiones emplean tecnologías de producción semejantes, la maquinaria agrícola representa, por si misma, una vía de integración entre las regiones a través del intercambio comercial de estos bienes; siempre contando con la ventaja de fletes menos costosos que otorga el uso de la Hidrovía Paraná-Paraguay. Además, la maquinaria transportada por

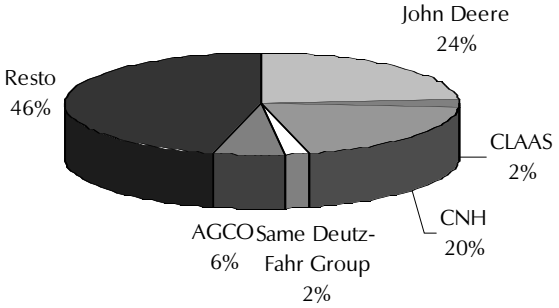
la hidrovia no necesita ser desarmada, según demostró el transporte de turbinas y generadores para la central termoeléctrica de Cuiabá desde Hamburgo (ver imagen 1 del capítulo 3).

Se realizará un análisis detallado de este sector, comenzando por sus características a nivel internacional, con el fin de vislumbrar la evolución histórica del mismo en ambos países, y la participación de cada una de las regiones en la producción nacional y sus vinculaciones.

5.2. Panorama Mundial

En el año 2000, a nivel mundial, el sector de maquinaria agrícola facturó un total de U$S 58.000 millones, de los cuales, un 50 % se halla concentrado en los cuatro principales productores internacionales, según lo muestra el Gráfico 5.1.

Gráfico 5.1: Principales Productores Mundiales de Maquinaria Agrícola



Fuente: IIE en base a Consejo Federal de Inversiones (CFI)

El crecimiento del sector a través de fusiones y adquisiciones, es decir en forma horizontal, verificado en los últimos años, es uno de los factores que ha contribuido a la alta concentración del sector.

La alta concentración y el crecimiento por medio de fusiones determinan que cada uno de los productores constituya una extensa red de firmas interconectadas e interdependientes.

Un ejemplo de estas fusiones es el grupo New Holland, controlado por Fiat desde 1991, el cual adquirió la mayoría del capital accionario de Case en el año 1999. New Holland incluye los productos Fiatagri, el sector agrícola de Ford y posee acciones de Flexicoil, Laverda, Manitou y Ag Chem.

Otras características que definen al sector son la alta competitividad, dinamismo, una creciente internacionalización de la producción y gran cantidad de recursos dedicados a la Investigación y Desarrollo.

También han sido frecuentes los acuerdos entre firmas tendientes a lograr mayor especialización y menores costos; al mismo tiempo, la alta movilidad de los factores productivos es otro medio que permite al sector ubicarse donde existen mayores ventajas comparativas.

5.3. La Maquinaria Agrícola en Argentina

El desarrollo de este sector, como el de los demás sectores productivos de la economía argentina, ha atravesado distintas etapas, según resume el Cuadro 5.1.

Cuadro 5.1: Etapas Históricas de la Producción de Maquinaria Agrícola

Mantenimiento / Reparación (hasta 1953)	• Desarrollo de las capacidades que sustentaron el inicio de la producción local, comenzando con la imitación de diseños importados. • A principios de 1950 se funda Roque Vasalli, principal empresa del sector.
El "escenario sustitutivo" (1954-1975)	• Alta protección del mercado interno. • Elevada variabilidad de los precios relativos. • Promoción estatal de actividades industriales. • Instalación de filiales de empresas multinacionales especializadas en la producción de tractores para aprovechar la protección, resultando en un gran aumento de las unidades fabricadas. • Disminuye la producción de cosechadoras en la década del '60.
La "apertura" (1976-1981)	• Reducción arancelaria, desregulación y contracción de los mercados argentinos de equipos agrícolas • Suspensión de los incentivos fiscales y crediticios a las actividades industriales. • Disminuye la producción de tractores y las ventas de cosechadoras.
El "escenario post apertura" (1982-1990)	• Elevado grado de incertidumbre. • Variabilidad de los precios relativos • Inicio de la formación de un mercado subregional.
La " nueva apertura" (1991-2001)	• Nueva apertura: estabilización cambiaria y disponibilidad de financiamiento. • Avanza la formación del Mercosur. • Recuperación de la demanda argentina de equipos agrícolas durante los primeros años ante precios de cereales y oleaginosas favorables.
Escenario que se inicia en 2002	Uno de los principales cambios se representa por las variaciones en los precios relativos.

Fuente: IIE en base a Comisión Económica para América Latina (CEPAL)

En cada una de estas etapas, el sector ha sufrido transformaciones que se manifiestan en el número de firmas pertenecientes al mismo, los productos fabricados, las técnicas empleadas, y el destino de la producción, entre otros.

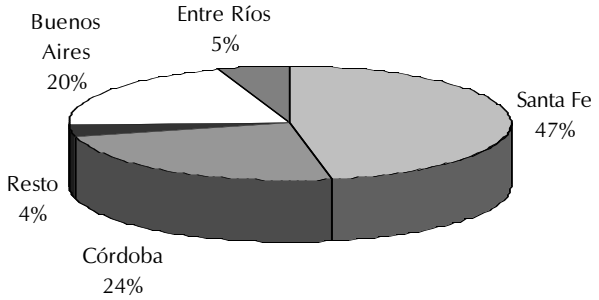
En materia de mercados externos, el sector sufrió las consecuencias de las políticas erráticas. Actualmente la falta de previsión en el acuerdo del Mercosur de mecanismos para atenuar las asimetrías que provocan las variaciones del tipo de cambio de los países miembros, es una gran fuente de incertidumbre para el desarrollo del mismo.

La información relativa al sector de maquinaria agrícola presenta gran variabilidad, y en algunos casos, no se cuenta con estadísticas lo suficientemente confiables o actuales, por lo que el análisis debe restringirse o acotarse para evitar errores debidos al uso de distintas fuentes de información.

Un informe preparado para el Ministerio de Agricultura, Ganadería Industria y Comercio de la Provincia de Santa Fe (MAGIC) y Consejo Federal de Inversiones (CFI) en agosto de 2001, establece que, en ese momento, existían 655 firmas[1] vinculadas al sector de maquinaria agrícola en Argentina, las cuales se ubicaban de acuerdo al Gráfico 5.2.

1 Se refiere a firmas con más de 5 personas ocupadas y con más del 50 % de su producción dedicada a maquinaria agrícola y agropartes.

Gráfico 5.2: Ubicación de los Productores de Maquinaria Agrícola en Argentina

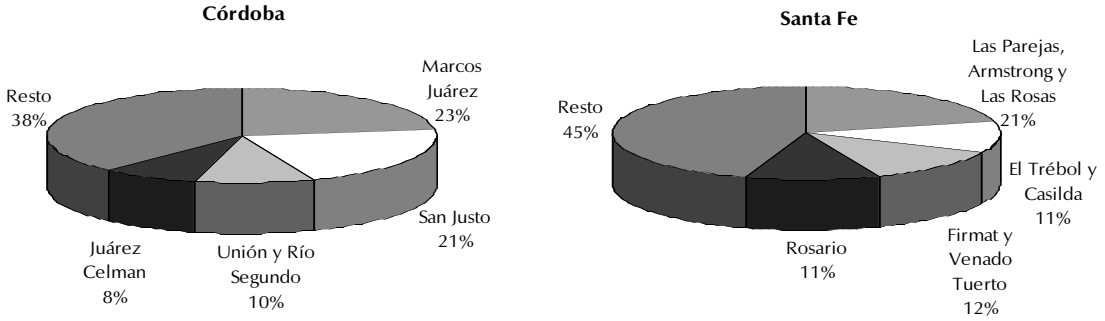


Fuente: IIE en base a MAGIC y CFI

Se observa que la Región Centro, con una participación del 76,2 % sobre el total producido, es la principal proveedora de maquinaria agrícola y agropartes, razón por la cual, se postulan las inmejorables posibilidades de abastecer a la Región Centro-Oeste brasileña por medio de la Hidrovía Paraná-Paraguay.

El Gráfico 5.3 presenta la localización de las firmas destinadas a la producción de maquinaria agrícola y subsectores en las provincias de Córdoba y Santa Fe.

Gráfico 5.3: Ubicación de los Productores de Maquinaria Agrícola en Córdoba y Santa Fe



Fuente: IIE en base a CEPAL, MAGIC y CFI

El gran desarrollo agrícola que presenta la Región Centro, conjuntamente con la proximidad y familiaridad entre los productores de maquinaria agrícola, muestran el potencial asociativo, vertical y horizontal del sector, en sintonía con las principales características mundiales ya comentadas.

El total de las 655 firmas se distribuye según muestra el Cuadro 5.2.

Cuadro 5.2: Composición de los productores de Maquinaria Agrícola

Rubro	Cantidad de firmas	Porcentaje
Agropartistas	267	41
Equipos de Manipulación, Transporte y Almacenamiento	124	19
Equipos para Sembrar y Plantar	93	14
Equipos de Roturación	73	11
Equipos para Cosecha y Post. Cosecha	65	10
Equipos de Pulverización y Fertilización	33	5

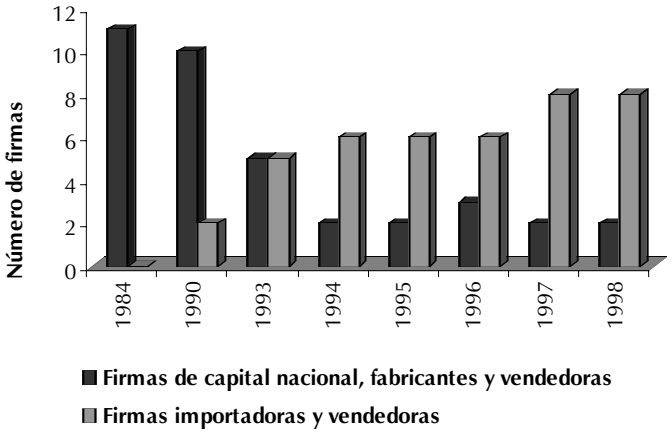
Fuente: IIE en base CEPAL

Históricamente, los distintos episodios de reestructuración por los que atravesó el sector, determinaron una disminución del número de empresas pertenecientes al mismo. Hacia el año 1998, este número representaba la mitad de lo que era en 1984, lo cual se tradujo en una disminución del empleo de mano de obra, tanto a nivel general del sector, como en cada establecimiento, y en lo que muchos autores denominan una "creciente globalización productiva".

La globalización productiva implica que muchas firmas han modificado su estructura sustituyendo la elaboración de bienes finales por la de partes o componentes, y priorizan las actividades comerciales y de servicios como forma de penetración en los distintos mercados, donde colocan los bienes producidos por los grandes grupos a los cuales generalmente pertenecen.

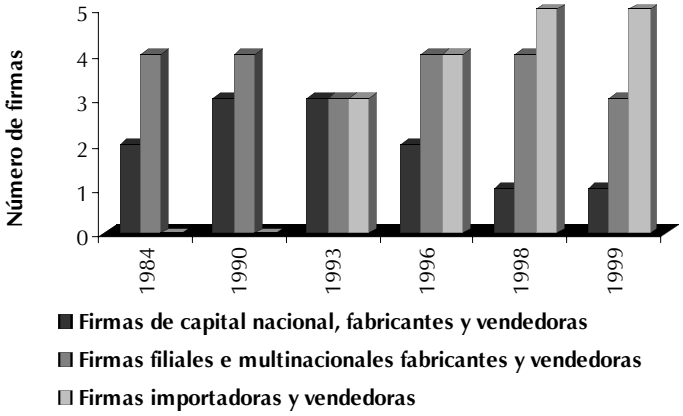
En estas reestructuraciones, los subsectores más afectados fueron los equipos de mayor complejidad como los tractores y cosechadoras, lo cual se evidencia en el cambio de nacionalidad de los principales productores y vendedores. Los Gráficos 5.4 y 5.5 muestran esta situación.

Gráfico 5.4: Evolución del número de firmas vinculadas a la producción y venta de cosechadoras



Fuente: IIE en base a CEPAL.

Gráfico 5.5: Evolución del número de firmas vinculadas a la producción y venta de tractores

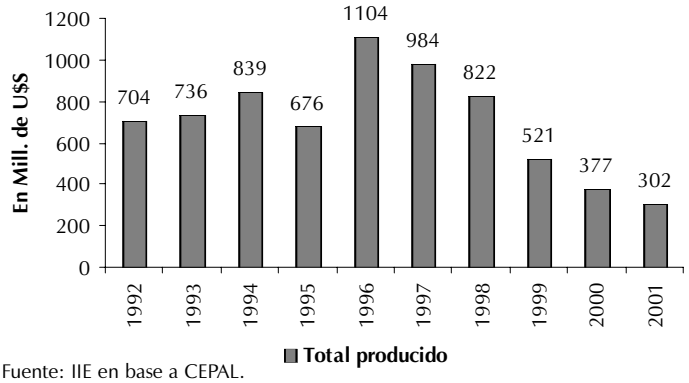


Fuente: IIE en base a CEPAL.

De las 28 firmas de capital nacional que existían en 1963, en 1984 se hallaban produciendo 11, de las cuales, hacia fines de la década de los 90 quedaban 2, debido a los procesos de selección natural. Las empresas importadoras inician sus actividades en 1990, y hacia 1998 alcanzan un total de 8 firmas. Algunas de ellas son multinacionales originarias de Brasil, Europa y Estados Unidos.

En el rubro de los tractores, en 1990 existían siete firmas: Deutz Argentina, Industrias John Deere Argentina, Massey Ferguson Argentina, Agritec (ex Fiat), Zanello, Macrosa y Tortone, siendo estas tres últimas, las de capital nacional. Durante el transcurso de la década se observa la disminución de la participación en el mercado de los productores nacionales, mientras que el número de multinacionales disminuye en una unidad, y las firmas importadoras son las que acaparan el mercado, representando más del 60% de los participantes del mismo.

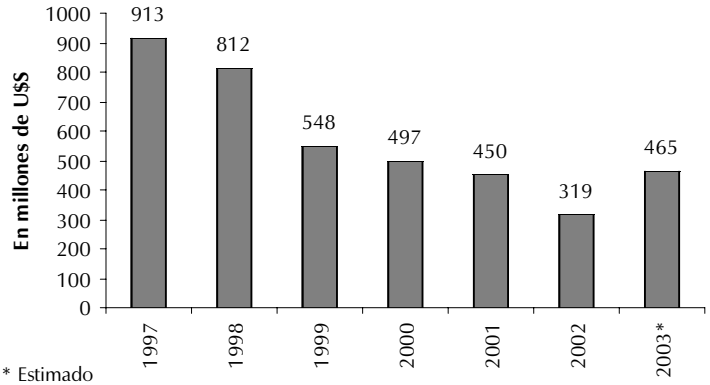
Gráfico 5.6: Evolución de la producción del Sector Maquinaria Agrícola



Fuente: IIE en base a CEPAL.

En los últimos años, como se advierte en el Gráfico 5.6, los volúmenes producidos por el sector, evidencian dos etapas bien diferenciadas: una creciente, entre los años 1992 y 1996, año en el que se alcanza un máximo de 1.104 millones de U$S solo interrumpida por la crisis de 1995, y otra etapa de tendencia decreciente, entre los años 1997 y 2001.

Gráfico 5.7: Inversión en el Sector de Maquinaria Agrícola



* Estimado
Fuente: IIE en base a INTA Manfredi

Se estima que esta tendencia decreciente se está revirtiendo. El Gráfico 5.7 muestra la evolución de los volúmenes invertidos en el sector, estimando una recuperación de los mismos para el año 2003, con un monto de 465 millones de U$S, un 45 % superior al monto verificado en el 2002.

En términos de necesidades de insumos para la producción de maquinaria agrícola, un estudio de la Cámara Argentina de Fabricantes de Maquinaria Agrícola (CAFMA) estima las siguientes cifras para el año 2003:

• Laminados planos	73.000 Toneladas
• Barras y Perfiles metálicos	35.500 Toneladas
• Caños y Tubos metálicos	9.000 Toneladas
• Energía eléctrica	30.000.000 Kw

Estas demandas pueden traducirse en un aumento del 50% de las necesidades de acero del sector, lo cual ratifica el uso de la Hidrovía para trasladar minerales hacia la Región Centro.

Se le agregan a estos requerimientos, más de 45 mil personas vinculadas al conjunto de actividades que comprende la fabricación, comercialización y servicios de post-venta, lo que implica que la gran demanda de factores productivos le otorga una creciente importancia al cluster de maquinaria agrícola.

Un análisis más detallado de la composición del total producido, muestra que la mayoría de los principales productos verifican una fase de producción ascendente en términos absolutos hasta 1996; sin embargo, cada uno presenta particularidades que merecen destacarse y mostrarse, como lo hará el Gráfico 5.8.

Se destaca el caso de las sembradoras, aumentando su participación relativa en el total producido de un 11% en 1992, a un 45% en 2001. Este producto presentó una fase ascendente desde 1992 a 1996, en la cual aumentó su volumen producido un 283%, mientras que en la caída de 1997 a 2001 solo disminuyó lentamente a un 42%.

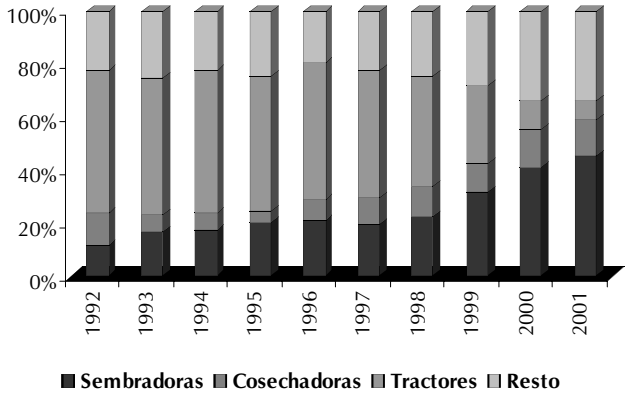
Debe tenerse en cuenta que el avance tecnológico que experimentó Argentina en la década del 90 tuvo como puntapié inicial la modificación en las técnicas de producción, donde se destaca la introducción de la siembra directa. Esta técnica redujo el uso de maquinaria de labranza, pero alentó el uso de pulverizadoras y fertilizadoras, por lo que modificó los requisitos que algunas máquinas debían cumplir, y demostró la gran flexibilidad y competitividad del sector para adaptarse a estos cambios.

En el caso de los tractores, en el lapso de 1992 a 1997, éstos mantienen su participación relativa en el total producido cercana a un 50%, con un máximo en 1996 de 571 millones de U$S, año a partir del cual, comienza una brusca caída en el monto producido, representando en el 2001 solo un 7% del total producido por el sector.

Los montos de producción de cosechadoras han presentado un ciclo diferente al de los tractores y las sembradoras, disminuyendo su participación en el total desde 1993 hasta 1996, año en el cual recupera su participación histórica, cercana al 11%. El monto máximo de producción corresponde al año 1997 con un total de 102 millones de U$S, un 23% superior al monto de 1992, mientras que hacia 2001, la caída experimentada es de un 60 % del pico de 1997.

El resto de productos, donde se incluyen implementos de labranza, desmalezadoras, ordeñadoras y pulverizadoras, entre otros, ha presentado un ciclo más suavizado en términos de monto de producción, mientras que desde 1996 a 2001 ha incrementado su participación relativa en un 10%, alcanzando un 34% del total, lo cual puede vincularse a la pérdida de importancia de los tractores, muy influenciado todo esto por la adopción de la técnica de siembra directa, y la reestructuración que esto ha significado.

Gráfico 5.7: Participaciones relativas en el total producido



Fuente: IIE en base a CEPAL.

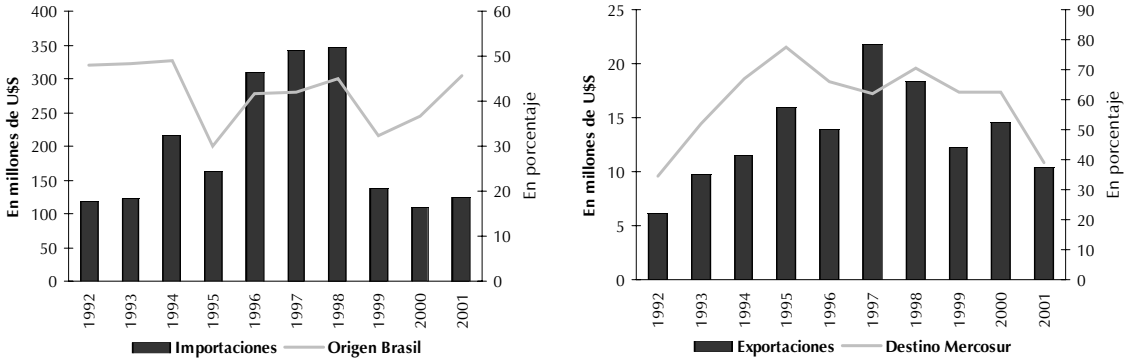
Un análisis del futuro posicionamiento del sector fue realizado por CAFMA, cuyas proyecciones para los próximos cinco años están íntimamente vinculadas a la

meta de llevar a la producción granaria cerca de los 100 millones de toneladas al cabo de ese lapso de tiempo.

Dentro de estas proyecciones, las ventas de tractores se estiman en 5.000 unidades anuales, las de cosechadoras superarán a las 1.700 unidades, pico máximo alcanzado en 1997, las sembradoras pueden llegar a las 5.500 unidades anuales, mientras que la maquinaria forrajera crecerá a ritmos más lentos dada su vinculación al sector ganadero.

Debido a la fuerte orientación de la producción del sector a satisfacer la demanda interna se observa que el grado de penetración de las importaciones ha sido mayor que el de las exportaciones. Las importaciones alcanzaron un 35% del total producido en 2001, mientras que las exportaciones representaron un 3.5% de ese monto; sin embargo, el nexo de este sector con Brasil a través de importaciones y exportaciones es muy significativo, lo cual reafirma el potencial de integración que existe en este sector, según lo muestra el Gráfico 5.9.

Gráfico 5.9: Participación de Brasil y del Mercosur en el total de Importaciones y Exportaciones



Fuente: IIE en base a Cepal

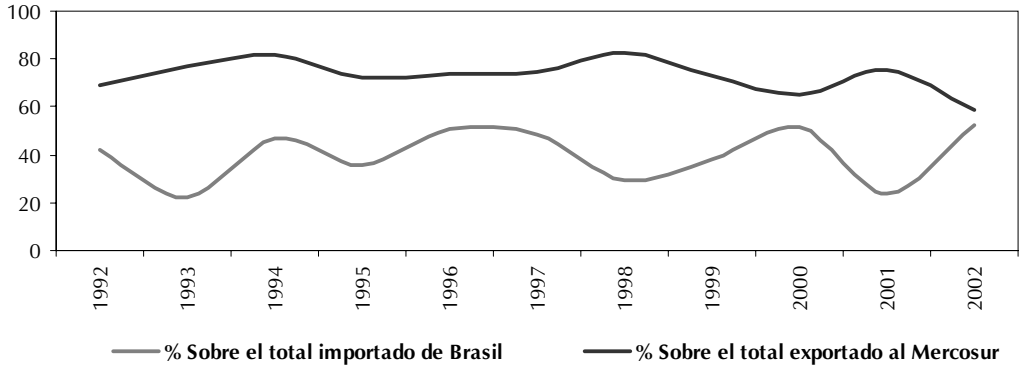
Durante la década de los 90 las importaciones de origen brasileño oscilaron entre un mínimo del 30% en 1995 y valores cercanos al 47% como en el año 2001. Las cosechadoras y los tractores son los principales bienes importados; sin embargo, sus pesos en los totales importados han experimentado evoluciones opuestas: en el año 1992, las cosechadoras representaban solo un 20% del total importado, mientras que los tractores acumulaban el 47% de ese total, pero en el año 2001, esas participaciones se hallan en 42% y 30% respectivamente. Como muestra el Gráfico 5.9, esta tendencia también ha sido evidenciada por los totales originarios de Brasil.

Las exportaciones del sector, como ya se comentara anteriormente, son exiguas, pero el considerar que el Mercosur fue el destinatario de más del 40% de las mismas durante toda la década, demuestra la gran aceptación que tiene en esos países la maquinaria agrícola argentina, y que todos los esfuerzos para aumentar la integración por medio de este tipo de productos tienen grandes probabilidades de triunfar.

Dentro de los productos principalmente exportados al Mercosur, las cosechadoras están aumentando su participación relativa, mientras que la de los tractores está disminuyendo. Como lo indican los últimos datos disponibles, en los primeros ocho meses de 2002, las cosechadoras representaban el 35% del total exportado al Mercosur, y los tractores solo explicaban el 3%, aunque a través del tiempo la suma de participaciones ha presentado marcada volatilidad, según se resume en el Gráfico 5.10.

Por otro lado, la exportación al Mercosur de partes y sembradoras representa un 30% y un 10% respectivamente, y estas últimas revisten especial importancia, dado que a través de ellas puede desarrollarse un vínculo de gran potencial, debido al cambio en las necesidades de tecnología que la aplicación de la técnica de siembra directa supone.

Grafico 5.10: Participación de cosechadoras y tractores sobre las importaciones de Brasil y las exportaciones al Mercosur.



* Enero-Agosto - Fuente: IIE en base a CEPAL

La siembra directa disminuye el empleo de los tractores y evita el uso de equipos de labranza primaria y secundaria al no realizar el laboreo de la tierra, sin embargo, aumenta el uso de fertilizadoras, pulverizadoras, producto que representó en 2001 el 28% del total exportado al Mercosur, y cambia la demanda por sembradoras, mercado en el cual Argentina puede desempeñar un papel fundamental debido a su amplia experiencia en la implementación de esta técnica de producción.

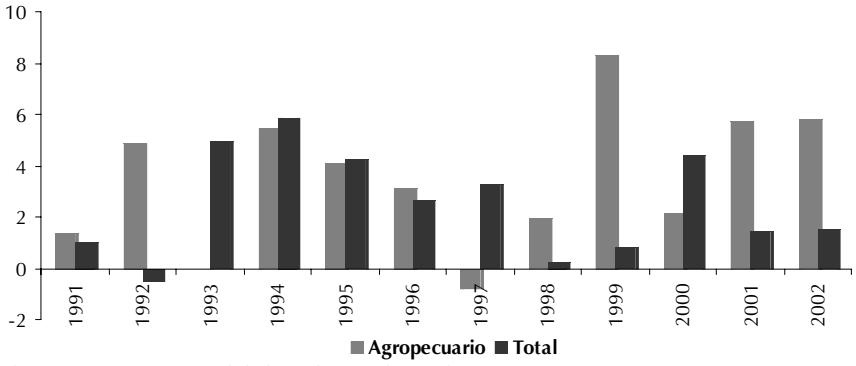
Según estimaciones del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) y del CFI, la siembra directa representará un 55% del área total sembrada a nivel nacional en 2004 y podría alcanzar casi un 60% en 2005, mientras que en Brasil en la campaña 2001/02 la siembra directa abarcó 13,44 millones de hectáreas del total sembrado.

Para completar la visión de la maquinaria agrícola como nexo integrador entre ambas regiones, se propone a continuación un análisis mas detallado del sector en Brasil.

5.4. La Maquinaria Agrícola en Brasil

Como se mencionara anteriormente, la importancia de la maquinaria agrícola en un país puede apreciarse por medio del crecimiento del principal sector vinculado a la misma, el sector agropecuario. El Gráfico 5.11 muestra cómo en la ultima década, salvo contadas excepciones, la tasa del crecimiento del PBI generado por el sector agropecuario ha acompañado, o incluso en los dos últimos años, superado a la tasa de crecimiento del PBI, demostrando su creciente importancia.

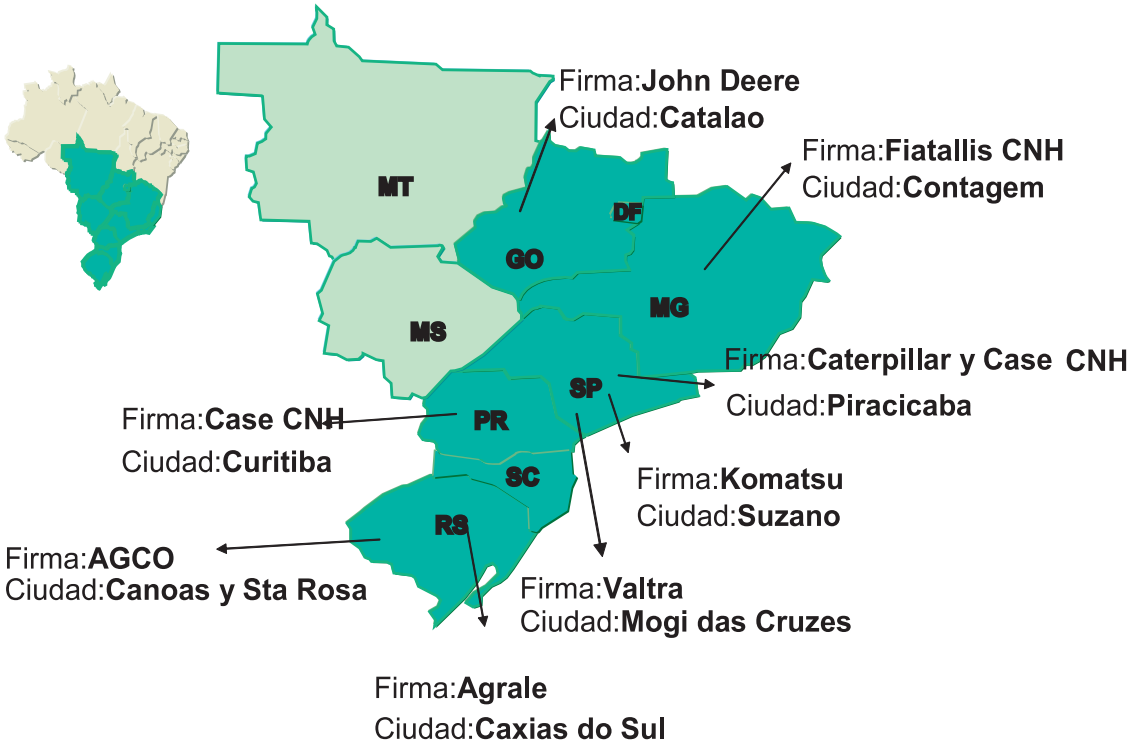
Gráfico 5.11: Tasa de crecimiento del PBI total y del PBI agropecuario en Brasil.



Fuente: IIE en base a Comisión Nacional de las Industrias de Brasil (CNI)

En el sector de maquinaria agrícola brasileño, participan del mercado los principales productores mundiales, mientras que la oferta de implementos agrícolas se halla atomizada, presentando un gran numero de oferentes y con predominio de la pequeña empresa, por lo cual, su análisis no es relevante. El Mapa 5.1, ubica a los productores de maquinaria agrícola según el estado donde se hallan establecidos, lo que en términos de regiones implica que las Regiones Sur y Sudeste posean cada una el 46% de los productores, mientras que el 8% restante se encuentra en la Región Centro-Oeste, según amplia el Cuadro 5.3, detallando los productos elaborados por cada uno.

Mapa 5.1: Ubicación de los productores de Maquinaria Agrícola en Brasil



Fuente: IIE en base a ANFAVEA.

Cuadro 5.3: Productos elaborados por cada firma

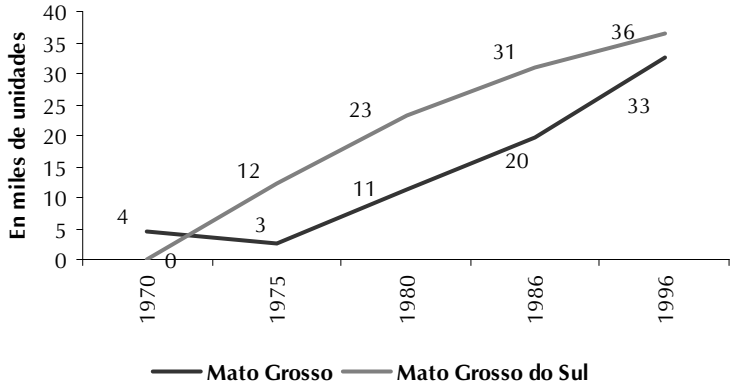
Firma	Productos
AGCO	Tractores de ruedas, retroescavadoras, cosechadoras, plataformas y carretillas de transporte para plataformas.
Agrale	Tractores de ruedas y motores.
Case CNH	Tractores de ruedas y cosechadoras.
Caterpillar	Tractores oruga, motoniveladoras, retroescavadoras.
Fiatallis	Tractores oruga, motoniveladoras, retroescavadoras
John Deere	Tractores de ruedas, cosechadoras y plataformas.
Komatsu	Tractores oruga y escavadoras.
Valtra	Tractores de ruedas.

Fuente: IIE en base a Anuario Estadístico 2003 ANFAVEA.

Se observa que Estados con gran desarrollo agrícola como Mato Grosso y Mato Grosso do Sul, carecen de fabricantes instalados, y el productor más cercano se encuentra en la ciudad de Catalão, Estado de Goiás. La distancia entre Catalão y Cuiabá, capital de Mato Grosso es de casi 1500 km., lo cual, no deja de ser significativo, a pesar de la gran extensión de Brasil, 8.5 millones de km2.

Teniendo en cuenta que la extensión de la Hidrovía Paraná-Paraguay es de 3.442 km. y las ventajas del costo fluvial por sobre el costo terrestre de transporte, la región Centro de Argentina se perfila como uno de los potenciales proveedores de maquinaria a estos Estados, cuya demanda se puede ejemplificar por medio del Gráfico 5.12 que muestra la evolución de la cantidad de tractores en estos estados, según los Censos Agropecuarios efectuados en Brasil.

Gráfico 5.12: Número de tractores en Mato Grosso y Mato Grosso do Sul



Fuente: IIE en base a Censos Agropecuarios de Brasil.

Comparando con la existencia a nivel nacional de tractores, se observa que en el año 1970 la Región Centro-Oeste solo poseía el 6% de los mismos, mientras que el último Censo Agropecuario reveló que esta región contaba con casi el 15% de ellos.

Más profundamente, las necesidades de maquinaria agrícola de la Región Centro-Oeste se comprueban por las ventas internas que se han producido en estos Estados en los tres últimos años, según muestra el Cuadro 5.4.

Cuadro 5.4: Ventas Internas de Maquinaria Agrícola

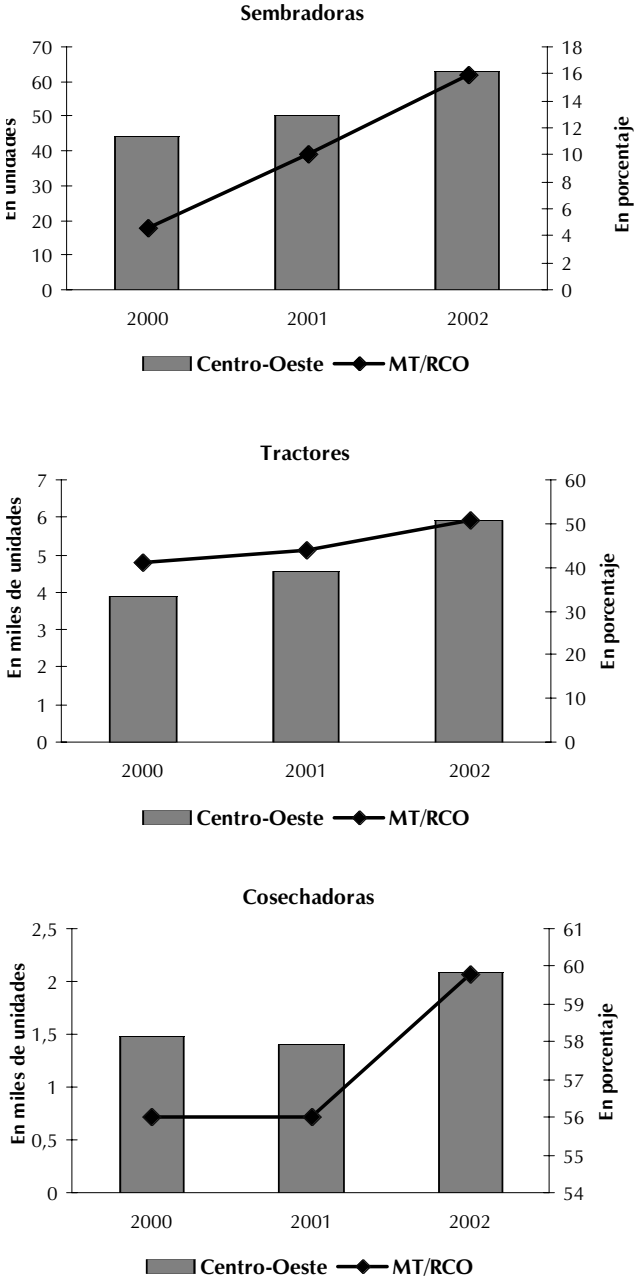
	Sembradoras			Tractores			Cosechadoras			Retroescavadoras		
	2000	2001	2002	2000	2001	2002	2000	2001	2002	2000	2001	2002
Brasil	722	856	1.050	25.183	28.693	33.217	3.780	4.098	5.648	1.377	1.870	2102
Centro-Oeste	44	50	63	3.922	4.574	5.924	1.478	1.403	2.086	38	62	110
RCO/ Brasil	6%	5.8%	6%	15,5%	15,8%	17,8%	39,1%	34,2%	37%	2,8%	3,3%	5,2%

Fuente: IIE en base a Anuarios Estadísticos, ANFAVEA.

Se observa que en todos los productos analizados, los volúmenes demandados por la Región Centro-Oeste son relativamente estables -salvo en el caso de las cosechadoras- o se hallan en expansión, como es el caso de los tractores, y en menor medida, el de las retroescavadoras.

El Gráfico 5.13 es de suma importancia a los fines de visualizar la gran oportunidad de integración que se presenta por medio de la maquinaria agrícola, analizar la participación de Mato Grosso dentro del total de maquinarias comercializadas en la región, y corroborar la necesidad

Gráfico 5.13: Sembradoras, Tractores y Cosechadoras- Participación de Mato Grosso en el total comercializado en la Región Centro-Oeste.



Fuente: IIE en base a Anuarios Estadísticos, ANFAVEA.

de creciente mecanización del mismo que posibilitará y sustentará la ampliación de la frontera agrícola en Brasil.

Esta mecanización y modernización de las máquinas agiliza la siembra y la cosecha, y también disminuye la perdida de granos, que puede llegar a comprometer casi el 5% de la producción.

Como ya se dijera en otras secciones, no debe olvidarse que la Hidrovía Paraná-Paraguay es un recurso que permite vincular no sólo la Región Centro y la Centro–Oeste, sino también países como Bolivia y Paraguay.

Puntualmente, en el caso de maquinaria agrícola, un estudio llevado a cabo por el Instituto Centro Americano de Administración de Empresas (INCAE) establece que, la totalidad de empresas proveedoras de insumos y maquinaria agrícola ubicadas en el departamento Santa Cruz (Bolivia), donde se produce mas del 90% de la soja boliviana, son importadoras. Esto implica que Bolivia es otro potencial mercado donde la maquinaria de la Región Centro podría ser colocada.

El caso de Paraguay como potencial comprador es interesante en virtud de que la figura del contratista de maquinaria agrícola prácticamente no existe. La mayoría de los productores poseen sus propias maquinarias, es decir, no las rentan, con lo cual, aumentan las posibilidades de ventas en este mercado. Además, otras características de Paraguay es el pequeño tamaño de sus explotaciones –con el grueso en torno a las 300/400 ha.- y la ampliación de la frontera agrícola que se está dando hacia los departamentos de Concepción y San Pedro.

5.5. Consideraciones finales y extensiones

Como se dijera anteriormente, y se demostrara por medio del análisis efectuado, las condiciones para que la Región Centro provea de maquinaria agrícola a la Región Centro-Oeste son óptimas, sin embargo, este intercambio no se está llevando a cabo, o es insignificativo. Es necesario determinar o intentar vislumbrar el porqué de ello, dado que constituye una excelente alternati-

va de integración cuyo desaprovechamiento implica menores posibilidades de crecimiento en el futuro para el sector, y demuestra la poca capacidad de inserción en el mercado mundial del mismo, lo que supedita su escala a la demanda interna y lo vuelve más vulnerable.

En este sentido, el seminario sobre desarrollo regional realizado por el Instituto para el Desarrollo Empresarial de la Argentina (IDEA) en la ciudad de Rosario, en septiembre de 2003, contó con la participación de Rogelio Magnoni, Vicepresidente de Fundación Cideter, quien explicitó las características que posee el sector de maquinaria agrícola tanto en Brasil como en Argentina, junto con los principales obstáculos que impiden la integración, lo cual se transcribe en el Cuadro 5.5.

En algunos de los aspectos mencionados por Rogelio Magnoni se han producido avances; por ejemplo, existen en Argentina proyectos para implementar la depreciación acelerada de la maquinaria agrícola de origen nacional con el fin de disminuir la carga impositiva. Por otro lado, recientemente, los gobernadores de las provincias de Córdoba y Santa Fe han firmado un acuerdo para consolidar las ventas en el mercado interno y mejorar la productividad del sector.

Este convenio contempla la creación de líneas de crédito a tasa subsidiada para aquellos productores que adquieran bienes de origen nacional, para lo cual, cada gobierno provincial se comprometería a bonificar una porción de la tasa. Este acuerdo es similar al Programa de Modernización de la Flota de Tractores Agrícolas, Implementos Asociados y Cosechadoras (MODERFROTA) del Ministerio de Agricultura de Brasil; el cual, desde el 2000, otorga créditos a los productores a tasas fijas con recursos del Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES).

Sin embargo, estas políticas de financiamiento solo constituyen uno de los ejes de actuación estratégica que precisa el sector, por lo que se debe tender a favorecer el desarrollo del mercado interno, del mercado externo y el fortalecimiento de la competitividad de las empresas.

Dentro del desarrollo del mercado interno, deben fomentarse la creación de asociaciones de empresas para vender en otras plazas y las demostraciones a campo, juntamente con el desarrollo de una red de concesionarios entre las mismas.

El principal mercado externo que Argentina debe incorporar, es Brasil, y dentro de este marco, la Región Centro-Oeste, para lo cual, es fundamental que se amplíen la información y los estudios sobre oportunidades de mercado.

Se destaca la importancia de fomentar el asociativismo, es decir, promover las asociaciones y competitividad de las empresas.

El fortalecimiento de la competitividad de las empresas debe lograrse mediante la capacitación y actualización de los programas de educación formal (técnica y universitaria).

No debe olvidarse que las posibilidades de integración pueden extenderse ampliamente, y uno de los rubros factibles de incorporar es el relativo a los productos fitosanitarios, semillas y fertilizantes, dado que la evolución de la agricultura a nivel mundial tiende a planteos cada vez más intensivos. En el caso de la Región Centro-Oeste, si bien existen vastos territorios a incorporar a las explotaciones agrícolas, es decir, es factible el desarrollo extensivo de la misma, las practicas intensivas favorecen la uniformidad de los rendimientos en elevados niveles, lo cual demuestra su importancia.

La reciente decisión de Brasil de autorizar las semillas de soja Round up Ready, para la campaña 2003/04, y con perspectivas de que esta decisión se mantenga en el tiempo, representa para Argentina la oportunidad de constituirse en el proveedor de estas semillas en ese mercado.

Conjuntamente, los cambios del mercado han implicado que en la actualidad todos estos productos sean ofrecidos agrupados en soluciones por cultivo, articulados a partir de las semillas. El hecho de ofrecer paquetes de insumos, permite a los proveedores desarrollar mayores economías de escala y tiene profundas implicancias en el sistema de comercialización.

Cuadro 5.5: Caracterización del Sector de Maquinaria Agrícola en Brasil y en Argentina

BRASIL	ARGENTINA
Posee un plan estratégico, con el capítulo de maquinaria, el cual se cumple rigurosamente.	No lo posee.
Utiliza el Sebrae como potenciador, instructor y evaluador de todo lo que tiene que ver con el sector, con recursos masque suficientes para ejecutar su programa.	Tiene el Inti, el Inta,la Dat de Santa Fe, la Serpyme, el Fontar, etc. y entre todos no logran un efecto ni siquiera parecido.
Tiene el programa FINAME, que define lo que es industria de origen brasileño, y financia sus ventas e inversiones, con menores tasas y plazos muy superiores a los de mercado.	No posee éste programa.
Tiene dispuesto el beneficio de la depreciación acelerada, únicamente para los bienes de capital de origen nacional.	No.
Tiene un programa de beneficios impositivos, para los que logren un determinado nivel de exportaciones.	No.
Tiene un programa de desgrabación impositiva, por la incorporación de tecnología a los productos o procesos.	No.
Es realmente Federal, en el manejo de impuestos.	No.
No aplica retenciones a las exportaciones.	No.
Logró la radicación de casi todas las empresas multinacionales del sector.	Observa como las multinacionales, en general, se retiran del país.
Logró que las filiales brasileñas de las multinacionales tengan el manejo de las filiales sudamericanas.	Está perdiendo las multinacionales.
Trabaja con una espectacular escala de producción.	No.
No habilita depósitos fiscales ni aduana factorías, a importadores de productos finales.	Si.
Supedita cualquier beneficio promocional a la producción en suelo brasileño y a la inversión en bienes brasileños.	No.
Le resulta muy fácil negociar y ganar con Argentina, pues utiliza como justificativo, el propio credo económico argentino.	Pierde en todas y cada una de las negociaciones con Brasil, pues la preparación técnica de nuestros negociadores, dan la razón a Brasil, antes de empezar.
Manda a negociar a funcionarios de las propias empresas que conforman su sector productivo.	Negocia con teóricos formados en el exterior.

Fuente: IIE en base a CAFMA.

CAPÍTULO 6: Los sectores de integración con la Región Central de Chile

De la misma manera que en el caso de la Región Centro-Oeste, estrechar lazos entre las regiones centrales de Chile y Argentina, abre un importante abanico de oportunidades en virtud de la complementación que puede alcanzarse en un conjunto importante de actividades económicas y educativas entre otros campos. Esto redundaría en una mayor competitividad de los productos regionales en el plano global.

Un primer análisis, indica que los sectores con mayor potencial de trabajo conjunto son la tecnología de información, la educación, la logística y el transporte y la minería.

6.1. Tecnología de la información

En materia de tecnología de la información, hay que destacar que la Región V de Valparaíso cuenta con un polo tecnológico que articula el trabajo mancomunado de empresas, universidades, centros de investigación y entidades de gobierno, buscando potenciar el desarrollo y la creación de empresas de alto valor agregado y facilitando la interacción entre los diversos agentes tecnológicos. Actualmente el nivel del Polo Tecnológico de Valparaíso es óptimo, lo que se manifiesta en diferentes iniciativas emprendidas por los distintos actores, públicos y privados, que han logrado un avanzado estado de madurez.

En la actualidad, aprovechando atributos y ventajas competitivas que ofrece Chile sumados a factores locales, la Región de Valparaíso se convierte en un enclave donde se localizan centros de alta tecnología, que producen softwares, equipos y componentes para el procesamiento y transmisión de información, contenidos multimedia y productos biotecnológicos y farmacéuticos.

A la hora de elegir Valparaíso como centro de operaciones tuvimos en cuenta la calidad de su mano de obra como elemento local de mayor peso. La Región V cuenta hoy con siete universidades entre las que se destacan las U. de Valparaíso, U. Católica deValparaíso, U. Técnica Federico Santa María, U. Adolfo Ibañez y U. de Playa Ancha. Las siete casas de altos estudios albergaron durante 1999 a más de 48 mil estudiantes en más de 338 carreras que constituyen la oferta educativa de la región. Además, 91 de esas carreras están dentro del área tecnológica, que contaba en el año mencionado con más de 14.000 estudiantes, siendo la rama con mayor cantidad de carreras y alumnos. Completan la oferta dos institutos profesionales y seis centros de formación técnica.

Este fuerte desarrollo del sector de las tecnologías de la información, fue lo que llevó a Valparaíso a buscar socios estratégicos dentro de Latinoamérica, surgiendo de esta forma el “Corredor Tecnológico Valparaíso – Córdoba – San Pablo”. El mismo tiene por objetivo principal posicionar a América Latina como un polo tecnológico en el mundo, ya que en la actualidad, Chile y Argentina son países marginales en la ruta de la alta tecnología, debido a la inexistencia de un cluster amplio que abarque un mayor territorio y donde confluyan legislaciones, oportunidades, mercados y alianzas estratégicas entre las empresas.

Cuadro 6.1: Variedad de programas en Valparaíso

Area de conocimiento	N° de carreras	%	N° de alumnos	%
Agropecuaria	16	5%	2.364	5%
Arte y arquitectura	29	9%	4.295	9%
Cs. Básicas	26	8%	2.971	6%
Cs. Sociales	22	7%	4.855	10%
Derecho	9	3%	2.034	4%
Humanidades	10	3%	841	2%
Educación	52	15%	7.387	15%
Tecnología	91	27%	14.613	30%
Salud	14	4%	2.166	4%
Administración y Comercio	69	20%	6.770	14%
TOTAL SISTEMA REGION VALPARAISO	**338**	**100%**	**48.296**	**100%**

Fuente: IIE en base a Guía del Inversionista, Corporación de Fomento de la Producción, Región de Valparaíso.

Uno de los puntos neurálgicos de esta alianza estratégica radica en que Chile aporta su inserción en el mundo -mediante sus acuerdos con la Unión Europea, Estados Unidos y Asia-, su logística y su conocimiento del mercado internacional, y Argentina su potencial productivo.

Es interesante observar lo que aconteció en Silicon Valley, el valle del silicio de California, Estados Unidos. Hasta la segunda mitad del Siglo XX, este paraíso de la alta tecnología no figuraba en los circuitos tecnológicos mundiales; sin embargo, con el tiempo se ha convertido en el centro mundial por excelencia en esta materia. Silicon Valley operó como un imán captando a los mejores talentos internacionales. El corredor tecnológico "Valparaiso-Córdoba-San Pablo" puede generar un conglomerado del conocimiento, que produzca una mayor competitividad de las producciones regionales.

En el contexto de este corredor tecnológico ya son variadas las actividades realizadas en forma conjunta por agentes públicos y privados de los tres países. Además, la propuesta tuvo un recibimiento particularmente bueno entre las empresas cordobesas, muchas de las cuales ya abrieron oficinas en Chile.

6.2. Logística y transporte

Otro de los sectores donde podría alcanzarse sinergia por medio de una alianza Inter-regional entre la Región Centro de Argentina y la Central de Chile es en logística y transporte, apuntando principalmente a utilizar los puertos chilenos como puente hacia el Asia-Pacífico.

Actualmente Chile está funcionando como el "operador" de cargas en tránsito, aunque todavía no son demasiado significativas. Las mismas fueron estimadas en 800.000 toneladas por año con rumbo oeste y 510.000 toneladas con rumbo al este, siendo la mayoría fletes bolivianos[1], pero a Chile le interesa captar un gran mercado potencial, las cargas argentinas y del sur de Brasil. El país transandino ofrece una gran experiencia en cuestiones vinculadas al transporte y la logística, con más de 70 puertos de carga a lo largo de sus costas, con buen calado y creciente capacidad portuaria, principalmente en las estaciones Talcahuano/San Vicente, Valparaíso, San Antonio e Iquique.

1 Ver "The study of investments and exports for the balanced economic development in the Republic of Chile", MINECON-CORFO-JICA, 2001.

Cuadro 6.2: Exportaciones mineras por regiones - 1999

Región	Totales	Minería	% Minería
Tarapacá	981.177	809.939	82,55%
Antofagasta	3.975.878	3.712.582	93,38%
Atacama	927.259	861.374	92,89%
Coquimbo	376.165	198.950	52,89%
Valparíso	1.133.953	505.077	44,54%
O' Higgins	1.253.996	696.211	55,52%
Maule	441.717	1.003	0,23%
Bio Bio	2.087.919	558	0,03%
Araucania	20.955	0	0,00%
De los Lagos	1.012.165	941	0,09%
Aisén	162.723	24.758	15,21%
Magallanes	310.523	4.666	1,50%
Metropolitana	2.741.297	116.243	4,24%
Total Chile	**15.547.505**	**6.932.477**	**44,59%**

Fuente: IIE en base a MIDEPLAN.

6.3. Minería

Con respecto a la actividad minera, cabe señalar que constituye el pilar de las exportaciones chilenas, principalmente el cobre, que en algunas regiones -como las de Tarapacá, Antofagasta y Atacama- llega a explicar casi la totalidad de las exportaciones. Este es un sector en el que Chile probó ser altamente competitivo a nivel internacional, y de donde las regiones mineras argentinas pueden extraer un sin número de ejemplos para aplicar a sus subexplotados recursos naturales.

El desarrollo minero de la Región de Antofagasta (II) es un claro ejemplo. Actualmente la región es uno de los mayores productores mundiales de cobre, y en menor medida explota otros metales. Conscientes de ser exportadores de un commodity, con bajo valor agregado y sujeto a los vaivenes de los precios internacionales (lo que torna vulnerable la economía regional), el gobierno se fijó como objetivo la constitución de un cluster minero.

El desafío que el cluster plantea, es aprovechar las ventajas que proporciona participar intensamente en la actividad minera para crear las bases de una nueva forma de producción basada en este conocimiento adquirido. Se busca generar desarrollo de capacidades con la creación de capital humano y social que el día de mañana pueda desempeñarse en otras acciones productivas como herencia de la experiencia minera. Rivas señala que las empresas tienen así una responsabilidad social a cambio de la renta que extraen por llevarse un recurso no renovable. El recurso no se puede reemplazar, pero sí puede convertirse en capital humano y social. De esta forma, el cluster también puede ser concebido como trampolín para asegurar un futuro sustentable, desde una óptica económica y social[2].

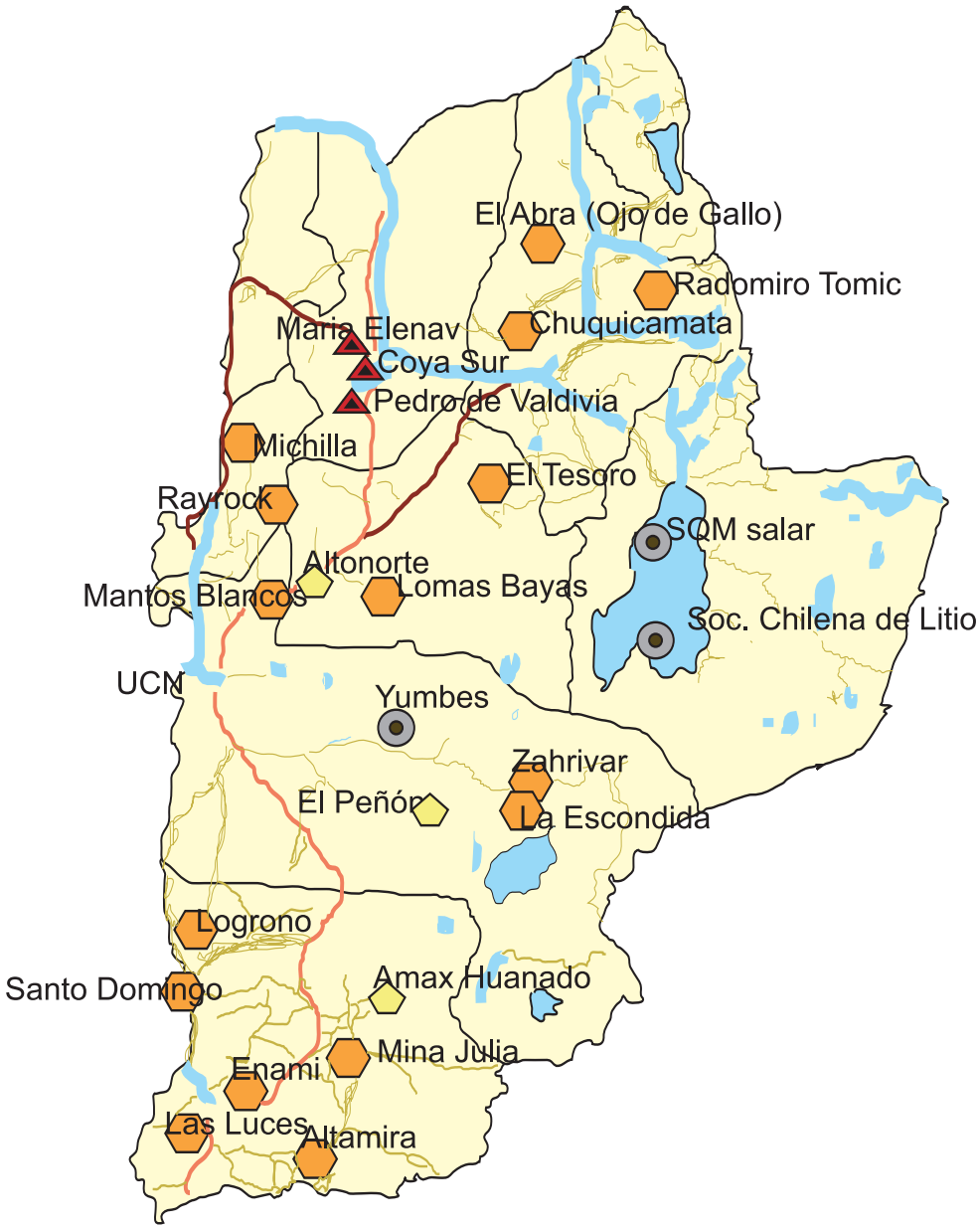
En ese marco, y siguiendo palabras del Intendente de la Región II, el cluster busca articular la minería con actividades industriales y de servicios, para que Antofagasta siga exportando no sólo cobre, sino también maquinaria y servicios para la minería mundial, es decir, vendiendo mayor valor agregado y reduciendo la dependencia de un recurso natural no renovable.

De esta forma, tanto la minería cuyana como la cordobesa tienen un buen número de experiencias por incorporar siguiendo lo aplicado en Chile. Un ejemplo es la oportunidad que tiene la minería de Córdoba en la explotación de los yacimientos de cuarzo y el agregado del valor a través de la purificación del mineral extraído en bruto (ya que hasta esa etapa se considera que existe en el país la tecnología adecuada). El desarrollo de la extracción del cuarzo permitiría aumentar en gran medida el valor bruto de la producción minera. Además el cuarzo -por sus características intrínsecas- es un insumo esencial para la industria del hardware y de los equipos medidores de alta precisión, por lo que contribuiría a la consolidación de Córdoba como centro de alta tecnología.

Se puede pensar, a mediano y largo plazo, en la complementación de la minería metálica chilena con la no metálica característica de las explotaciones cuyanas y cordobesas, a fin de pensar en una oferta conjunta más amplia y diversificada, que se nutra entre otros factores, de los numerosos acuerdos internacionales que tiene firmados Chile en materia comercial.

2 Para ampliar la información sobre el Cluster Minero deAntofagasta se puede ver Rivas (XX), "El Cluster Minero de la II Región: Una Respuesta Futura a su Pasado Histórico".

Mapa 6.1: Cluster Minero de la Región de Antofagasta



Fuente: IIE en base a www.clusterminero.cl.

6.4. Educación

Finalmente, se puede incluir también a la educación como otro de los rubros en los que las Regiones Centro y Central pueden cooperar. Actualmente son numerosos los convenios que instituciones universitarias chilenas y cordobesas tienen rubricados (ver Cuadro 6.3).

Estos acuerdos apuntan a contribuir al desarrollo y difusión de la cultura y, en particular, al mejoramiento de la enseñanza superior y de la investigación científica y tecnológica, al intercambio de profesores, investigadores y estudiantes, formación y perfeccionamiento de docentes e investigadores, al intercambio de información, estudios e investigaciones, cursos, seminarios y conferencias, publicaciones y toda otra actividad tendiente a lograr los objetivos señalados.

Cuadro 6.3: Principales acuerdos firmados entre Casas de Altos Estudios chilenas y argentinas

Acuerdos
• Universidad de Santiago de Chile Universidad Nacional de Córdoba
• Centro Latinoamericano de Demografía - Universidad Nacional de Córdoba
• Pontificia Universidad Católica de Chile - Universidad Nacional de Córdoba
• Universidad de Chile (Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales) – Universidad Nacional de Río Cuarto
• Universidad de Chile (Facultad de Ciencias Veterinarias y Pecuarias) – Universidad Nacional de Río Cuarto
• Universidad de Concepción - – Universidad Nacional de Río Cuarto (Facultades de Ciencias Agronómicas, Veterinarias y Forestales)
• Universidad Austral de Chile - – Universidad Nacional de Río Cuarto(Facultades de Ciencias Agronómicas, Veterinarias y Forestales)
• Universidad del Bio-Bio - Universidad Nacional de Río Cuarto
• Universidad Católica de Temuco - Universidad Nacional de Río Cuarto
• Universidad Diego Portales - Universidad Blas Pascal
• Universidad Católica de Valparaíso - Universidad Nacional de Córdoba
• Universidad Católica de Valparaíso (Centro de Investigaciones Lingüísticas) - Universidad Nacional de Córdoba (Facultad de Lenguas)
• Universidad de Valparaíso (Facultad de Arquitectura) - Universidad Nacional de Córdoba (Facultad de Arquitectura, Urbanismo y Diseño)
• Universidad de Valparaíso - Universidad Nacional de Córdoba
• Universidad del Mar - Universidad Nacional de Río Cuarto
• Universidad Técnica Federico Santa María - Universidad Nacional de Río Cuarto (Facultad de Ingeniería)
• Universidad de Playa Ancha – Universidad Nacional de Córdoba

Fuente. IIE en base a Consulado General de Chile en Córdoba.

Entre los programas de titulación conjunta, se destaca la recientemente creada Maestría en Gestión para la Integración Regional. Este es un programa de doble titulación conjunta entre la Universidad Nacional de Córdoba y la Universidad de Playa Ancha (Valparaíso), que comprende una fuerte movilidad docente entre las instituciones participantes e incluye la asistencia de todos los alumnos de la Universidad Nacional de Córdoba al cursado de actividades académicas en Valparaíso, Chile.

Las instituciones participantes en el programa son: Universidad Nacional de Córdoba (Argentina), Universidad de Playa Ancha (Chile), Universidad de Valparaíso (Chile), Universidad Católica de Valparaíso (Chile), Universidad Técnica Federico Santa María (Chile), ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración), SELA (Sistema Económico Latinoamericano), Instituto de Estudios Económicas de la Bolsa de Comercio de Córdoba, Bolsa de Comercio de Valparaíso, Intendencia de la V Región de Chile y el Programa Universidades – Gobiernos Regionales (Ministerio del Interior – Gobierno de Chile).

Son objetivos de la carrera:

1. El Magister en Gestión de la Integración Regional tiene como propósito formar graduados con las competencias y habilidades necesarias que les permitan contribuir efectivamente a los procesos de integración en curso y al desarrollo de sus comunidades. El Programa enfatiza el estudio y análisis de áreas disciplinarias relacionadas con la integración regional y el desarrollo local en los ámbitos: económico, político y jurídico, culturales y sociales, académicos y de gestión.

2. Procurar dotar a la Región Latinoamericana -en especial a Chile y Argentina- de graduados que contribuyan a fortalecer substantivamente el proceso de integración regional, desde la perspectiva de los denominados "corredores bioceánicos".

3. Formar especialistas con las competencias y habilidades necesarias que les permitan gestionar en el contexto de sus respectivas funciones profesionales, planes, programas y proyectos tendientes a profundizar los procesos de integración y desarrollo en sus respectivos países en el marco de la Región Latinoamericana.

4. Promover el desarrollo de líneas de investigación sobre las problemáticas mencionadas con claro perfil interdisciplinario e interinstitucional. Generar la formación de recursos humanos especializados para la docencia de grado y postgrado en la problemática.

5. Gestionar la implementación de acciones de intercambio académico con Centros de Estudios Superiores nacionales y extranjeros, en particular de la V Región de Chile, que posibiliten el enriquecimiento de la formación de docentes y estudiantes de la maestría.

6.5. Consideraciones finales

Deben mencionarse también los sectores tradicionales donde la oferta conjunta de ambos países tiene un enorme potencial. Tales son los casos de la industria del vino, las frutas y verduras y la producción de otros bienes agroindustriales. La homogeneización de los Códigos Alimentarios, efectuar los controles sanitarios correspondientes, mejorar la logística, imponer marcas identificadas con la región y armar la promoción y comercialización de los productos en los mercados internacionales, requieren acuerdos específicos y una gran dosis de colaboración.

Las regiones Cuyana y Centro de Argentina, es decir, la Región Centro ampliada, deberían tener como referencia, el desarrollo de la industria chilena de exportación de productos con alto valor agregado. Chile puede transferir conocimientos tecnológicos y facilitar la logística para el despegue y la integración de un vasto territorio argentino.

Por último, resulta interesante ponderar las posibilidades del turismo realizando una administración coordinada de los enormes recursos, muchas veces compartidos, de la Cordillera de los Andes.

CAPITULO 7. Mercado de Derivativos Agrícolas

Los mercados de Futuros y Opciones son de fundamental importancia para resguardar el valor de la producción agrícola antes de que ésta esté en condiciones de ser comercializada. Los mercados de derivatios para la soja en Brasil y Argentina no presentan un tamaño significativo y tienen una escasa importancia a nivel mundial. Sólo la unión de ellos en uno integrado podrá mejorar esta situación.

7.1. Introducción

Anteriormente se planteó la importancia de la producción de granos en las regiones Centro de Argentina y Centro- Oeste de Brasil. Se ha visto el potencial de esta actividad en el Cono Sur del continente y el lugar privilegiado, que en un futuro cercano, la región ocupará en el contexto mundial. Pero toda producción agrícola debe ser comercializada, lo que genera una serie de inconvenientes, algunos físicos como disponibilidad de camiones, acopio, etc[1]; y otros financieros como variabilidad de los precios según la época el estado de los cultivos, entre otros. Otra característica de la comercialización de granos es su estacionalidad. La producción de granos está concentrada en unos pocos meses del año, mientras que la demanda de granos es constante. Esto constituye una importante fuente de volatilidad en los precios. El Gráfico 7.1 permite apreciar esta variación en los precios.

Para enfrentar satisfactoriamente estos problemas financieros, hacen falta mercados de derivativos maduros, integrados regionalmente, con intercambio fluido de información y diversificados, que permitan administrar el riesgo.

Gráfico 7.1: Soja - Precios FOB Golfo de México

Fuente: SAGPyA

1 Ver capitulo 4.

De este modo es más fácil controlar la variabilidad de los ingresos en las operaciones de las empresas, tanto industriales como agropecuarias, y es menos dificultoso planear, tanto los costos como los ingresos futuros.

Para poder administrar el riesgo son indispensables los Mercados de Futuros. Estos constituyen una herramienta fundamental para la comercialización de granos. Proporcionan la ventaja de poder conocer en todo momento los precios estimativos que tiene la próxima cosecha.

Los instrumentos más comúnmente utilizados para la cobertura de riesgo son los Contratos Futuros y los Contratos de Opciones.

Es de suma importancia poder contar con un mercado único de derivativos agrícolas a nivel regional. Actualmente en el Cono Sur, los precios de los bienes agrícolas de exportación son determinados en base a los vigentes en mercados externos. En el caso particular de la soja, es el mercado de Chicago, o sea el Chicago Board of Trade, quien determina el precio futuro para este producto. Un mercado de derivativos regional eficiente y robusto podría complementarlo en esta función, permitiendo que todos los participantes accedan a un precio mas transparente y realista, que refleje las condiciones de demanda y oferta vigentes para la producción local. Como se ha visto en los capítulos anteriores, la soja presenta todas las características necesarias para transformarse en el producto que torne realidad este proyecto: ha posicionado a la región como líder mundial en exportación de proteínas de origen vegetal, su mercado de derivativos esta incrementándose y su demanda mundial crece aceleradamente.

A lo largo de este capítulo se describen brevemente las características de los mercados de derivativos agrícolas, mas especialmente para la Soja, tanto en el mundo como en la región. También se analiza un caso exitoso de integración de mercados de derivativos, el EUREX, y se plantean algunas recomendaciones para poder imitar esta experiencia.

7.2. Mercados de Futuros

Los mercados de futuros son mercados estandarizados y regulados por una autoridad, donde no se negocian las existencias físicas de un producto determinado, sino que se compran y venden contratos de futuro.

Los contratos de futuro son obligaciones contractuales, es decir, contratos entre dos partes. La única variable a determinar es el precio, el cual se fija en el piso, recinto o rueda de operaciones. Los precios de los futuros son los valores ofrecidos por entregar granos de cierta calidad y en cierta cantidad en un lugar y momento precisos.

Todos los contratos pueden ser concluidos de tres formas:

1. A través de una liquidación financiera, lo que comúnmente se denomina "Cash Settlement".
2. Mediante la reversión de la operación con los mismos instrumentos que el mercado ofrece.
3. Entrega física de los activos, (granos en nuestro análisis).

La compensación es el método más comúnmente utilizado para liquidar un contrato de futuros; la entrega física ocurre solo en un número muy pequeño de casos, en el mercado de Chicago, EEUU (CBOT) esta modalidad solo se da un el 1%- 2% de los casos[2]. Las posiciones liquidadas a través de la entrega física son en general mas costosas y riesgosas, por lo que los operadores no utilizan en forma activa este método de liquidación.

2 Fuente: Chicago Board of Trade.

7.2.1. Los participantes del mercado

Los participantes del mercado de futuros se dividen entre aquellos que quieren una cobertura de riesgo -Hedge- y los especuladores. Las participaciones de estos varían de mercado en mercado. Los especuladores tienen mas participación en mercados mayores como en el de Chicago (CBOT) que en los mercados de la región BM&f , RoFex y MATBA. Entre los hedgers se pueden incluir:

- *Agricultores o productores* —quienes necesitan protección contra la baja en precios de sus cosechas que se encuentran todavía en el campo o ya almacenadas, o contra el alza en precios de insumos adquiridos tales como alimento para los animales;
- *Comerciantes, elevadores de granos* —quienes necesitan protección contra precios en baja entre la fecha en que compran o que contratan para comprar grano de los agricultores, y la fecha en que éste efectivamente se vende;
- *Procesadores, ganaderos* —quienes necesitan protección contra aumentos en los costos de materia prima, o contra bajas en los precios de los bienes en inventario;
- *Exportadores* —quienes necesitan protección contra aumentos en el precio del grano contratado para entrega futura, pero que todavía no ha sido comprado;
- *Importadores* —quienes quieren tomar ventaja de los precios bajos para el grano contratado para entrega futura, pero que todavía no ha sido recibido.

7.2.2. Los márgenes

En la industria de futuros el margen es el dinero que el comprador o vendedor de contratos de futuros, debe rendir a su agente de bolsa y que éste, a su vez, debe entregar a la Cámara de Compensación. Estos fondos se emplean para garantizar el cumplimiento del contrato, algo parecido a una fianza de garantía de cumplimiento. Cuando el cliente debe depositar dinero adicional en la cuenta para cumplir con los requisitos de margen, se dice que ha recibido una llamada de margen.

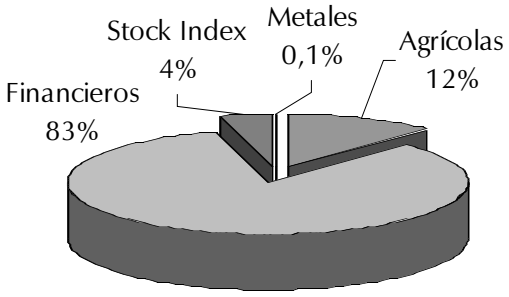
7.2.3. La Cámara de Compensación

A la cámara de Compensación de los mercados de futuro y opciones se la podría definir como la entidad que tiene por objeto garantizar el cumplimiento de todos los contratos realizados en el recinto de la bolsa. Es por lo tanto, un mecanismo esencial para el buen funcionamiento de los mercados de futuros, dado que sin ella tanto los especuladores como los cobertores se verían obligados a soportar los riesgos asociados a incumplimiento de contratos por parte de algunos participantes.

Todo mercado de futuros tiene una cámara de compensación que registra y compensa las transacciones efectuadas en él.

En la Argentina, el mercado cumple las funciones que deberían ser llevadas a cabo por la cámara de compensación. Por esta razón no se distinguen estas categorías. En el MATBA y el RoFex, el clearing forma parte de los servicios prestados por las propias organizaciones.

Gráfico 7.2: CBOT -Tipos de Derivativos Operados



Fuente: IIE en base a CBOT

7.3. Los mercados mundiales

Cuando se analizan los mercados mundiales de derivativos agrícolas surgen tres zonas bien marcadas: EE.UU., Japón y el MERCOSUR. Estados Unidos es el íder mundial en lo que se refiere a commodities agrícolas, cuenta con un mercado ampliamente desarrollado. El Chicago Board of Trade (CBOT) tiene un rol principal, seguido por otros mercados tales como el Kansas City Board of Trade (KCBT), Minneapolis Grain Exchange (MGEX) y el Midamérica Commodity Exchange (MIDAM). Tanto en Miniápolis (MGEX) como en Kansas (KCBT) el producto más importante es el trigo. En Canadá se encuentra Winnipeg Commodity Exchange, que si bien es de menor tamaño, también merece ser destacado en Chicago. En los últimos años se ha verificado un drenaje de negocios desde el MIDAM hacia otros mercados como el CBOT. En el Gráfico 7.2 se verifican los distintos tipos de derivativos que son operados. Además se puede observar la participación de cada una de estas categorías en el total del volumen operado en derivativos según datos del mes de mayo del 2003.

Otro polo interesante es el de los mercados japoneses, donde se encuentran mercados como el Tokyo Grain Exchange (TGE) , Kansai Commodity Exchange (Kansai), Kanmon Commodity Exchange (Kanmon) y el Central Japan Commodity Exchange (CJKE). El lanzamiento en Japón a mediados del año 2000 de los contratos de futuros de soja no modificada genéticamente han permitido incrementar el columen negociado en estos mercados.

En Europa los mercados están más orientados a productos financieros o a commodities distintas de las agrícolas, como las monedas y los minerales. Aún así, se puede rescatar al London International Financial Futures Exchange (LIFFE) donde los commodities agrícolas mayormente negociados son el cacao y el café, y en menor medida el azúcar y el trigo.

7.3.1. Eurex

Cuando se habla de Europa no puede dejar de mencionarse al Eurex, un mercado totalmente electrónico creado en septiembre de 1998 por la fusión de DTB (Deutsche Terminbörse) y SOFFEX (Swiss Options and Financial Futures Exchange). Este mercado es el mayor del mundo en negociación de contratos de futuro y opciones financieras. Los participantes pueden operar electrónicamente desde alrededor de 700 puntos conectados a EUREX ubicados en todo el mundo. En él, además del marco electrónico donde operar, se ofrecen una variedad de servicios para compradores y vendedores, el más destacable es el de Clearing House. Este mercado es un excelente ejemplo para los países e instituciones de nuestra región, ya que representa la unión exitosa de Bolsas y entidades de diversos países en una organización supranacional con el fin de fomentar la eficiencia y generar nuevos y mayores negocios. El Eurex ha logrado sus objetivo y como se ve reflejado en los Cuadros 7.1 y 7.2 es hoy uno de los líderes mundiales en negociación de Futuros y Opciones financieras.

Cuadro 7.1 : Mayores Bolsas de Futuros del Mundo. Volumen de Contratos en 2003

Clas.	Bolsa	Enero	Febrero	Marzo	Ene- Mar
1ª	Eurex Deutschland (Eurex)	55.656.782	49.572.115	74.758.227	179.987.124
2ª	Chicago Mercantile Exchange (CME)	37.828.776	34.597.263	47.940.767	120.366.663
3ª	Chicago Board of Trade (CBOT)	23.036.576	27.136.337	28.180.183	78.353.076
4ª	Euronext	19.300.811	19.741.660	27.931.060	66.973.531
5ª	New York Mercantile Exchange (Nymex)	10.919.376	9.817.170	9.016.544	29.753.090
6ª	Tokyo Commodity Exchange (Tocom)	7.026.854	9.653.162	7.027.428	23.707.444
7ª	Bolsa de Mercadorias & Futuros (BM&F)	7.590.109	6.909.431	8.037.516	22.537.056
8ª	Korea Stock Exchange (KSE)	5.337.402	5.180.070	6.002.308	16.519.780
8ª	London Metal Exchange (LME)	5.370.545	5.517.140	5.718.581	14.534.930
10ª	Sydney Futures Exchange (SFE)	2.362.916	2.790.229	4.271.185	9.424.330

Fuente: IIE en base a BM&F

Cuadro 7.2: Mayores Bolsas de Futuros y Opciones del Mundo. Volumen de Contratos en 2003

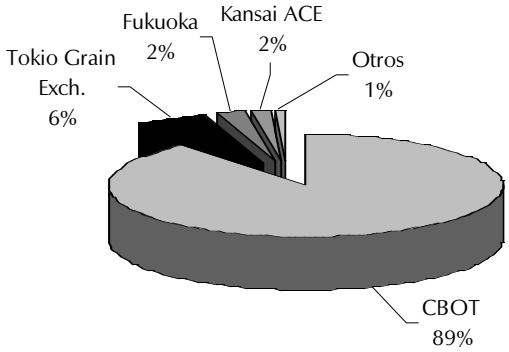
Clas.	Bolsa	Enero	Febrero	Marzo	Ene- Mar
1ª	Korea Stock Exchange (KSE)	219.639.538	214.719.691	240.141.564	674.500.793
2ª	Eurex Deutschland (Eurex)	84.995.879	73.669.660	106.347.018	265.012.557
3ª	Euronext	60.169.949	51.514.107	68.640.700	180.324.756
4ª	Chicago Mercantile Exchange (CME)	45.481.209	42.402.038	58.554.487	146.437.734
5ª	Chicago Board of Trade (CBOT)	28.419.092	32.039.958	34.691.534	95.150.584
6ª	Chicago Board Options Exchange (CBOE)	22.114.466	18.606.096	23.041.783	63.762.345
7ª	International Securities Exchange (ISE)	15.795.057	13.594.139	16.812.778	46.201.974
8ª	American Stock Exchange (Amex)	14.894.376	11.499.684	15.008.441	41.402.501
9ª	New York Mercantile Exchange (Nymex)	13.471.537	12.112.565	11.593.729	37.177.831
10ª	Bolsa de Mercadorias & Futuros (BM&F)	8.097.880	7.362.954	8.446.267	23.907.101

Fuente: IIE en base a BM

7.3.2. Panorama Mundial de la Soja

En lo que se refiere específicamente a contratos de opciones y futuros de soja en los mercados mundiales lo primero que se debe resaltar es la participación del mercado de Chicago en el volumen total mundial. Como lo refleja el Cuadro 7.3, en este mercado en el año 2001 se negociaron una cantidad de toneladas de soja varias veces superior a la producción mundial, lo que refleja claramente la participación activa de especuladores. Del Gráfico 7.3 se observa que en este mercado participó en el año 2001 con más de 89% del total negociado en el mundo en opciones y futuros de Soja. Otros mercados importantes fueron los japoneses TOKIO GRAIN EX-CHANGE con el 6,3% el FOKUOKA FUTURES EXCHANGE CON EL 2% y el KANSAI AGICULTURAL COMMODITIES EXCH. con aprox. 2%.

Gráfico 7.2: CBOT -Tipos de Derivativos Operados



Fuente: IIE en base a CBOT

Cuadro 7.3 : Principales Mercados de derivativos de Soja del Mundo - 2001

Mercados	Toneladas Negociadas	%
CBOT	2.174.488.669	89,1
Tokio Grain Exchange	153.065.850	6,3
Fukuoka futures Exchange	48.014.970	2,0
Kansai Agricul. Comm. Exch.	43.111.110	1,8
MidAmerica Comm. Exch.	7.737.300	0,3
MATBA	7.630.000	0,3
ROFEX	5.046.550	0,2

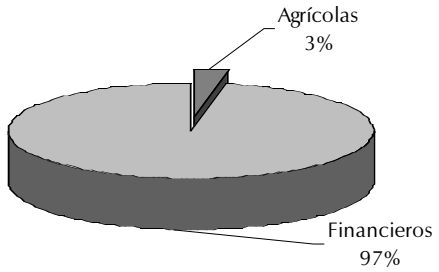
Fuente: IIE en base a Matba

7.4. Los mercados en la región

Los mercados de derivativos agrícolas en el MERCOSUR son 3:

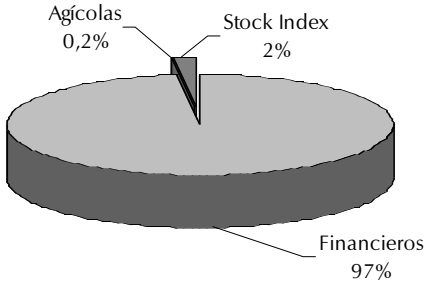
- El MATBA en la ciudad de Buenos Aires, Argentina
- el ROFEX en la cuidad de Rosario, Argentina.
- y la "Bolsa de Mercaderías y Futuros" (BM& F) en la ciudad de San Pablo, Brasil.

Gráfico 7.4: Rofex -Tipos de Derivativos Operados



Fuente: IIE en base a Rofex

Gráfico 7.5: BM&F -Tipos de Derivativos Operados



Fuente: IIE en base a BM&F

Cada uno de estos mercados tiene sus propias características respecto tanto a los bienes comercializados como a los volúmenes negociados. En el Gráfico 7.4 se detallan los tipos de productos negociados por el Rofex. Como se puede apreciar, luego de la crisis el mercado se concentra en los productos financieros, especialmente el dólar, con una participación del 97%.

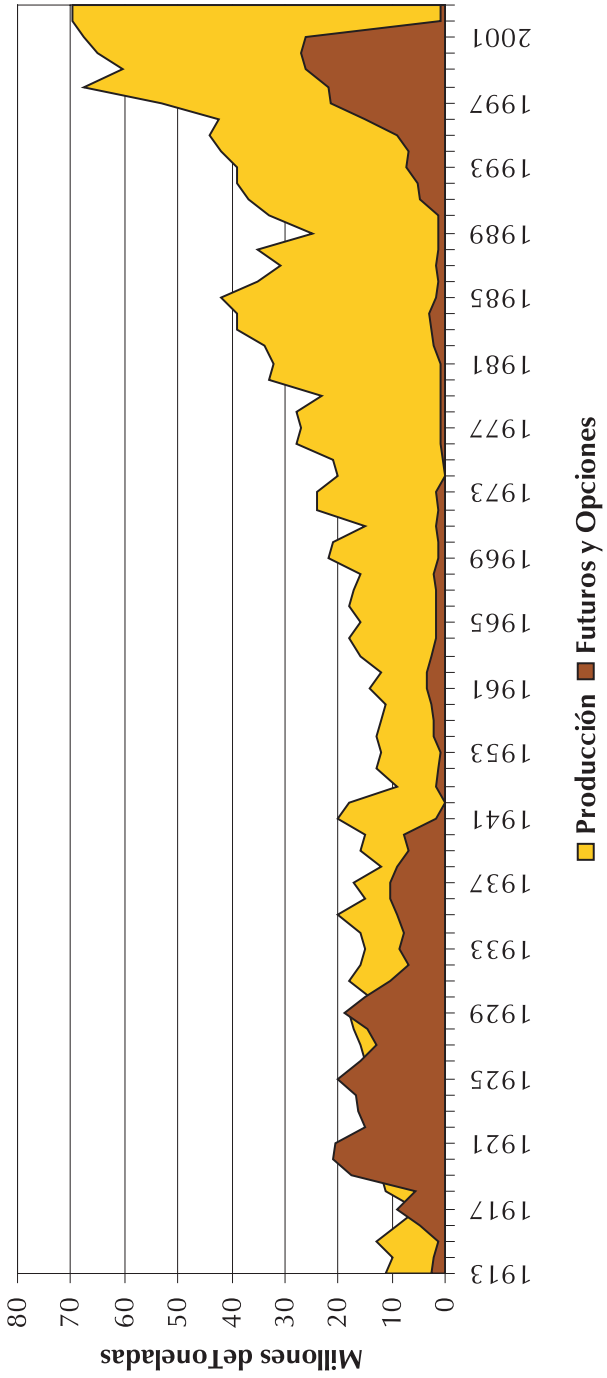
En el mercado de San Pablo, tal como lo revela el Gráfico 7.5, los derivativos agrícolas tienen una participación aún menor que en Rosario, del 0,2%, esto se debe al enorme volumen negociado en derivativos financieros en el mercado brasileño. En la BM&F los derivativos financieros abarcan el 97% del volumen total.

El único mercado que no ha sido incluido en esta comparación es el MATBA ya que allí solo se negocian bienes de origen agrícola.

7.4.1. Mercados en Argentina

No debemos olvidar la importancia del sector exportador de granos en nuestra economía. En el pasado, la combinación de libertades cambiarias básicas -no existían el control de divisas ni las retenciones- y las obvias ventajas que ofrece un mercado de futuros a productores y exportadores, dieron lugar a un mercado altamente desarrollado de commodities agrícolas. En el Gráfico 7.6 es posible analizar el camino recorrido por la actividad, conforme se sucedieron las distintas políticas económicas llevadas a cabo en las últimas décadas.

Gráfico 7.6 : Futuros y Opciones agrícolas Vs. Producción Agrícola



Fuente: IIE en base a Rofex

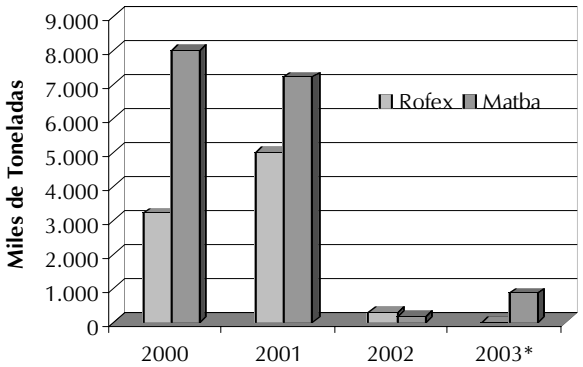
A pesar de los problemas que sufrió la economía Argentina durante el siglo XX, estos mercados pudieron, desde su origen en la primera década del siglo, tener una presencia destacada hasta mediados de la década del 30. En estos años el volumen operado en derivativos agrícolas fue, en varias oportunidades, superior a la producción misma de granos, equiparándose con lo que ocurre actualmente en los mercados más desarrollados.

Posteriormente y tras varias décadas de bajos niveles de negociación, se produjo una recuperación hacia fines de los 80. Esta recuperación se debió a un decreto del año 1988 que permitió operaciones denominadas en dólares, liquidadas por su contravalor en moneda local. En el año 1990 se permitió liquidar las operaciones en dólares. La primera parte de la década de los 90 encontró a los mercados argentinos en una fase de fuerte crecimiento que se extendió hasta mediados de la misma, comenzando luego una etapa de estancamiento en cuanto a los volúmenes de contratos negociados. A medida que la economía ganaba grados de apertura, los bienes agrícolas exportables impulsaban mercados eficientes y maduros.

En el Gráfico 7.6 queda claro que el aumento de la producción alcanzado en los últimos años no se ha reflejado en un crecimiento de las transacciones en los mercados de futuros y opciones.

La etapa de consolidación de los mercados de futuros agrícolas del pasado reciente, tuvo su abrupto final debido al fin de la convertibilidad a partir de enero de 2002. Con formas diferentes en cuanto a la administración de la crisis por parte de los mercados de Rosario y Buenos Aires, el resultado final fue que los volúmenes transados en 2002 se redujeron significativamente.

Gráfico 7.7: Futuros y opciones de Soja –Rofex Vs. MATBA



*Los datos de 2003 incluyen el volumen operado hasta el mes de AGOSTO
Fuente: IIE en base a Rofex y MATBA

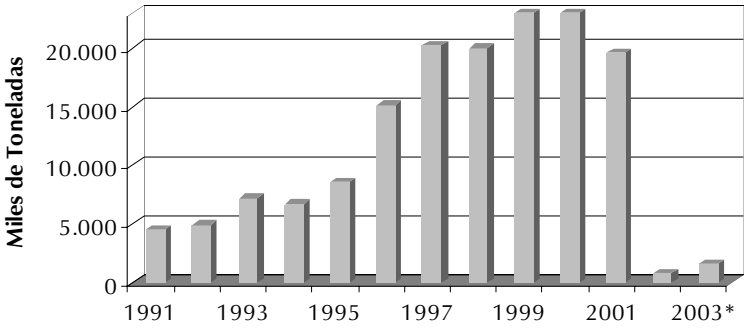
Actualmente, una serie de medidas han intentado recomponer las condiciones jurídicas y de confianza necesarias para revitalizar estos mercados. Tanto el Rofex como el Matba han mostrado señales de un número mayor de negocios en el primer semestre del año 2003 (Gráfico 7.7). Estos mercados, duramente golpeados por la incertidumbre de nuevas reglas económicas, se están recuperando en forma acelerada. Aún así, algunos factores contribuyen a entorpecer esta recuperación:

- Un aumento en la percepción de riesgo
- Un mercado de Dólar poco transparente: Control de Capitales e intervenciones del BCRA.
- Los especuladores prefieren operar directamente en otros mercados, especialmente aquellos off-shore.
- Los productores, especialmente los de soja, no recurren más a estos medios de cobertura de riesgo. Luego de la devaluación, sus ingresos nominales en pesos mejoraron y muchos no sienten la necesidad de tomar los recaudos que estos mercados ofrecen.

7.4.1.1. El Mercado a Término de Buenos Aires

El MATBA, es el mercado de futuros y opciones agrícolas más importante de la región. Durante el año 2001 se negociaron 19.629.000 toneladas. En el año 2000 se había alcanzado un máximo histórico de 23.605.850 toneladas, superando al año 1999 en 1,69%. En el Gráfico 7.8 se observa como ha evolucionado la operatoria de contratos agrícolas, la caída que la negociación experimentó en el año 2002 y la recuperación que se está dando en el año 2003.

Gráfico7.8: Mercado a Termino de Bs. As. -Tonelaje Operado



*Los datos de 2003 incluyen el volumen operado hasta el mes de AGOSTO
Fuente: IIE en base a MATBA

Vale recordar que Buenos Aires es el mayor mercado del mundo para el girasol y que en trigo es líder regional. Asimismo, hasta Agosto del 2003 el trigo generó negocios por 568.730 toneladas mientras que el girasol lo hizo por 10.300 toneladas, ambos con fuertes recortes respecto a 2001.

En los años anteriores a la crisis el crecimiento del volumen negociado de soja fue destacable. Durante el año 2000 se negociaron futuros por 5.367.200 toneladas y 2.747.500 toneladas en opciones, con un crecimiento respecto a 1999 del 22.31% y del 54.91% respectivamente, es decir que sumando futuros y opciones de ese mismo producto se negociaron 8.114.700 toneladas, registrando un crecimiento del 31,70%.

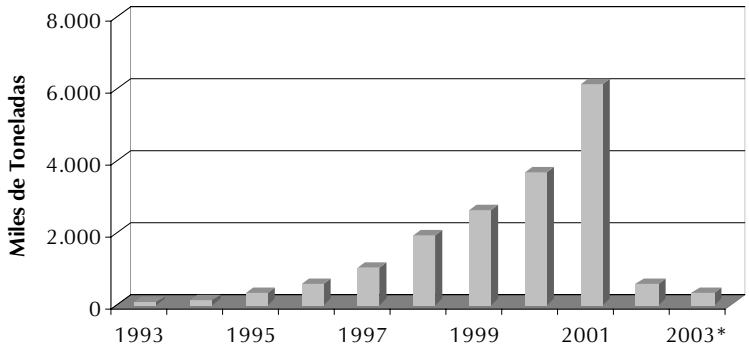
Lamentablemente, como fue comentado anteriormente, la inestabilidad del país afectó a este mercado y solo en el año 2003 se ven unas primeras señales de mejoría. En el año 2002 las operaciones con Soja fueron inferiores al medio millón de toneladas.[3]

Actualmente se puede apreciar el renovado interés y el desarrollo de la actividad, lo que está reflejando que todos aquellos que se encuentran vinculados al agro tienen conciencia de la necesidad de tomar su seguro de precios.

7.4.1.2. El Mercado de Rosario – ROFEX –

El Rofex, mercado de futuros y opciones de Rosario, ocupa el segundo lugar en Argentina en lo que se refiere a negociación de derivativos agrícolas. Hasta el año 2001 el volumen operado en estos instrumentos creció vertiginosamente.

Gráfico 7.9: Rofex - Tonelaje Operado en Granos

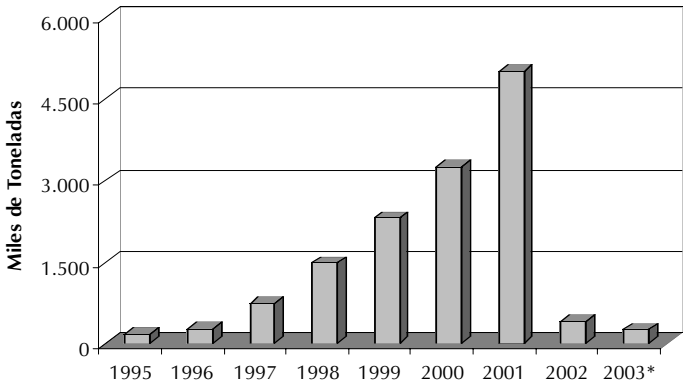


*Los datos de 2003 incluyen el volumen operado hasta el mes de AGOSTO
Fuente: IIE en base a Rofex

Ese año se alcanzó el record de los últimos tiempos cuando fueron negociadas 6.125.000 toneladas de granos, En el Gráfico 7.9 se

3 Ver Gráfico 7.7: Futuros y opciones de Soja -Rofex Vs. MATBA

Gráfico 7.10: Rofex - Tonelaje Operado en Soja



*Los datos de 2003 incluyen el volumen operado hasta el mes de AGOSTO
Fuente: IIE en base a Rofex

observa como ha evolucionado la operatoria de contratos agrícolas.

El Gráfico 7.10 muestra las toneladas negociadas en contratos futuros y de opciones de soja. Se puede observar que el record alcanzado en el año 2001 se sostuvo por el incremento en la negociación de soja. El 82% del total operado en granos correspondió a la soja, es decir, 5.024.000 toneladas.

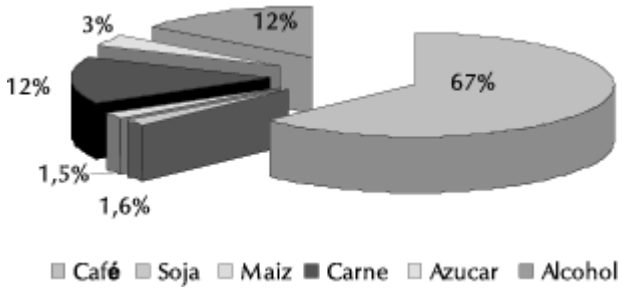
En ambos mercados, el de granos y el de soja en particular, y al igual que en el MATBA, se observa la caída que la negociación experimentó en el año 2002 y la recuperación que se está dando en el año 2003, si bien a un ritmo menor en el Rofex que en el MATBA.

7.4.2. Mercados en Brasil

7.4.2.1. La Bolsa de "Mercadorias e Futuros" de San Pablo Brasil

El mercado de derivativos de Brasil está concentrado en la ciudad de San Pablo, en el estado del mismo nombre. Esta ciudad es la capital económica y financiera del país, por lo que la Bolsa concentra todas las operaciones de Opciones y Futuros tanto de activos financieros como de bienes de origen agrícola. En el Gráfico 7.11 se detalla como participó cada uno de estos bienes en el total negociado del mes de julio del año 2003. Se observa como la participación de los derivativos agrícolas es aún pequeña. Solo una pequeña parte correspondió a negocios con Soja, la mayor participación correspondió al café tipo arábiga, el cual se llevó mas del 65% de todos los negocios en futuros y opciones agrícolas de esta bolsa, luego le siguieron el alcohol destilado de caña con el 12% y la carne con otro 12%. Los negocios con soja solo constituyeron un magro 1,6% del total. Cabe aquí aclarar que los contratos de soja en la BM&F han empezado a negociarse sólo en el último trimestre del año 2002. Desde esa fecha el volumen negociado ha aumentado a una velocidad cada vez mayor, tanto en número de contratos como en valor financiero.

Gráfico 7.11: BM&F – Derivativos Agrícolas por Producto- Julio 2003



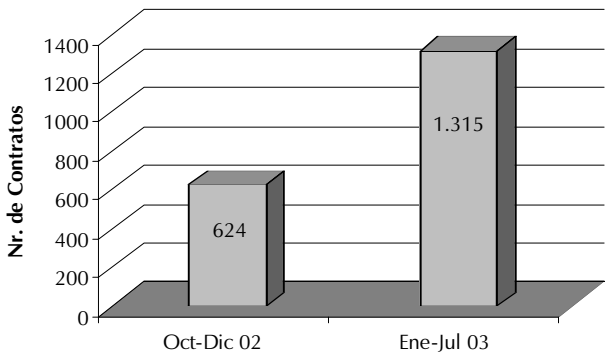
Fuente: IIE en base a BM&F

Cuadro 7.5: Julio 2003 – Productos Negociados en la BM&F

ESPECIE	U$S (Millones)	%
Tasa de Interés	271.000	77,20%
Monedas	73.000	20,80%
Indices de Bolsa	6.300	1,79%
Agrícolas	428	0,12%
Otros	200	0,06%
Oro	61	0,02%
TOTAL	**350.989**	**100%**

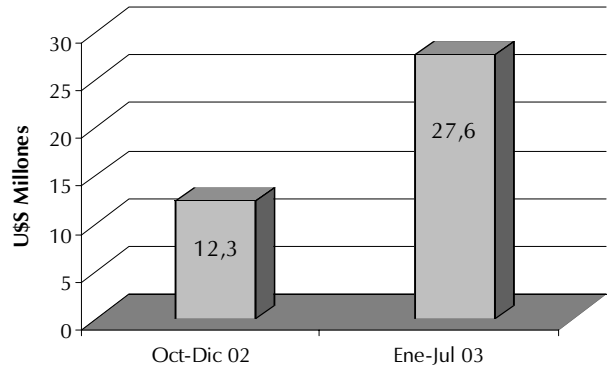
Fuente: IIE en base a BM&F

Grafico 7.12: Contratos de Derivativos de Soja Negociados



Fuente: IIE en base a BM&F

Grafico 7.13: Derivativos de Soja –Volumen Financiero Negociado



Fuente: IIE en base a BM&F

El Gráfico 7.12 permite visualizar el total de contratos de derivativos de soja negociados en la Bolsa de Mercaderías y futuros de San Pablo desde su inicio en Octubre del 2002.

En los primeros 7 meses del año 2003 se duplicaron las cifras del año pasado, lo que refleja el sostenido interés de los inversores brasileños.

En el Grafico 7.13 se refleja lo anterior pero en términos financieros, en millones de dólares. En los tres primeros meses de negociación del año 2002 el valor de los negocios con derivativos de soja alcanzó los 12,3 millones de dólares. En los primeros siete meses del 2003 este rubro triplico el valor del año anterior con 27,6 millones de dólares.

7.5. Conclusiones y Propuestas

A lo largo de este capítulo se han descrito los mercados de derivativos agrícolas de la región y el lugar en el mundo que ellos actualmente ocupan. Se ha determinado también el crecimiento de los contratos futuros y de opciones de soja.

El ejemplo del EUREX permite pensar que, si se satisficieran algunas condiciones, tanto el MATBA, el Rofex y la BM&F estarían en una posición ventajosa para crear un mercado regional único de derivativos de soja.

Para fomentar la integración de los mercados de derivativos a nivel regional son necesarias las siguientes reformas:

- Decisiones políticas a nivel de los estados.

- Decisiones sobre normas y regulaciones a nivel de los mercados.

Nivel Estados

- *UNIFORMIDAD* en el tratamiento tributario para los inversores. Eliminación de impuestos distorsivos.

- *MAYOR LIBERTAD* para girar fondos. Eliminación de los requerimientos mínimos de permanencia para los capitales foráneos en operaciones realizadas en estos mercados.

- *APOYO FINANCIERO* a los productores para hacer frente a Márgenes y Garantías y así estimular el uso de estos instrumentos.

- Creación de *ORGANISMOS SUPRANACIONALES* que cumplan las funciones de control que hoy llevan a cabo los gobiernos nacionales.

Nivel Mercados

- *HOMOGENEIDAD* de las características de los contratos:
    - Meses de contratación,
    - Lugares de entrega,
    - TONELADAS por contrato,
    - Costos de corretaje, tasas cobradas por las Bolsas, etc.

- *UNIFORMIDAD* de los costos por MARGENES, GARANTIAS, REQUERIMIENTOS DE CAPITAL, entre otros.

- Creación de una *CAMARA DE COMPENSACION* regional, que permita facilitar las operaciones de clearing siguiendo el ejemplo de la ICCH (International Commodities Clearing House).

Poder viabilizar este proyecto sería fundamental para sostener en el tiempo el crecimiento que estos mercados están teniendo en la actualidad, y de esta forma, insertarlos entre los primeros mercados de derivativos agrícolas del mundo.

CAPITULO 8. Tres versiones de Federalismo: Australia, Canadá y Brasil[1]

La coyuntura político institucional argentina, evidencia que los marcos sobre los cuales se ha edificado la distribución del ejercicio del poder y el reparto de competencias materiales y territoriales, no han sido eficientes. Ello ha generado malestar y críticas desde ciertos sectores en torno a la matriz utilizada: el modelo federal. Para buscar respuestas a este planteo, partimos de considerar al federalismo como un concepto dinámico, necesariamente vinculado a diversas circunstancias históricas, políticas y socioeconómicas, capaz de producir modelos constitucionales muy diferentes. En el presente trabajo, analizamos tres versiones, la australiana, la canadiense y la brasileña, buscando caracterizarlos muy someramente y encontrar antecedentes aprovechables en la experiencia nacional.

8.1. Introducción

Realiza el maestro Pedro J. Frías, al iniciar -casi a modo de prefacio- el último Cuaderno del Federalismo[2] con su clásico "*Informe general*", un sinceramiento que no debe pasar inadvertido: en Argentina, hay malestar con el federalismo.

Conflictos sociales irresolutos, crisis políticas casi terminales, relaciones gubernamentales e interinstitucionales de pésima calidad -mal gestionadas por dirigentes inconsistentes y corruptos, orfandad -en todos los niveles de gobierno- de cuadros administrativos de carrera eficaces, estructuras obsoletas, inseguridad jurídica, ausencia de solidaridad, caracterizan esta coyuntura en la que la ansiada recuperación económica pasará primero por intentar llegar a pisos perforados hace tiempo, y en la que salvar nuestra quiebra frente al mundo exigirá de nosotros mucho más que proponer -y luego celebrar alegremente- la aceptación de una quita por terceros. Y para muchos, buena parte de la culpa de estos males la tiene esa matriz de ordenamiento, causa de enfrentamientos fraticidas en la etapa de formación de nuestro Estado-Nación, y motivos de permanente tensión aún hoy, cuando nos encontramos a pocos pasos de celebrar nuestro bicentenario como país soberano.

Si el Gobierno Federal y las unidades autónomas que lo sustentan no han logrado articularse debidamente en nuestra experiencia nacional, entonces -dicen muchos- el sistema no sirve. ¿Pero puede hablarse de *federalismo* como una dimensión institucional estática, como una estructura rígida o molde dentro del cual se forjan exclusivamente piezas idénticas? Anticipamos que consideramos a esa línea de pensamiento poco sensata. Tan sólo un recorrido superficial por los diversos estados federales que se erigen en el mundo podría ayudarnos a fundamentar nuestra expresión.

1 El presente capítulo fue escrito por José Emilio Ortega. Abogado (UNC). Especialista en Derecho Comunitario (U.Salamanca). Maestrando en Partidos Políticos (UNC). Profesor del Centro de Estudios Avanzados (UNC), Facultad de Derecho y Ciencias Sociales (UNC) y Universidad Blas Pascal. Subsecretario de Relaciones Institucionales de la UNC. Coordinador de la Maestría en Gestión para la Integración Regional (UNC y Universidad Playa Ancha, Valparaíso, Chile).

2 "*Cuaderno de Federalismo*" Volumen XVI. Instituto de Federalismo. Academia Nacional de Derecho y Ciencias Sociales de Córdoba, 2003.

Un primer problema a la hora de abordar esta idea se presenta en los países a elegir. Los tenemos de diversos tamaños, de diferentes estructuras socioeconómicas, de disímiles procesos de formación, de tradiciones y culturas casi opuestas. Pero a la hora de abrir el zoom, encontramos en sus textos constitucionales la profesión de una misma idea, de un concepto, de una manera de de vincular al poder y a los bienes públicos con los ciudadanos -la que coincidentemente todos estos países llaman "*federal*"-; pero desarrollando modos de organizarla institucionalmente que lejos de ser idénticos, presentan una impronta particular en cada caso, y aún en cada Estado y ya fuera de los textos fundamentales, diferentes maneras de gestionarla según el credo político de quienes toman el compromiso de hacerlo[3].

No son muchos los estudios comparados que pueden consultarse a la hora de comenzar una recopilación de antecedentes -en particular en idioma castellano y actualizados-, pero en esta primera aproximación al problema, no será difícil comenzar a presentar al lector el funcionamiento de ordenamientos político institucionales federales de potencias intermedias de relativa afinidad con la República Argentina, de las que mucho se habla y poco se sabe. Lejanías geográficas, culturales, idiomáticas, y otras distancias -las que duelen más-, las que genera el desarrollo por una parte, y las que genera el desinterés y el individualismo por la otra, nos separan de las realidades que analizaremos, también propias del Nuevo Mundo, salidas del modelo con el cual los Estados Unidos de América contribuyeron al paradigma de organización política del mundo, que aquí traremos de presentar de manera muy suscinta: Australia, Canadá y el Brasil.

8.2. El caso australiano

Muchas veces hablamos de aquel lejano país de la Oceanía como comparable a nuestra realidad nacional, por sus características geográficas, políticas o demográficas, por nombrar algunas, realmente sin conocerlo demasiado. Su historia comienza oficialmente en los inicios de 1788, cuando un millar de inmigrantes -la mayoría de ellos convictos-, llegaron a esta inmensa isla, en la que el imperio pretendió erigir un territorio penitenciario. Ese status mantuvo por un cuarto de siglo, siendo ungida entonces como "*colonia imperial*"[4]. A partir de ese momento, comienza a desarrollarse un proceso de ocupación territorial que deriva en la formación de unidades políticas independientes [5], que pese a su autonomía presentaban elementos de clara vocación homogeneizante: la necesidad de integrar vastísimas superficies en las que los colonizadores encontraban similares dificultades y oportunidades, la identidad nacional formada por el arraigo de sucesivas corrientes inmigratorias, y factores económicos y políticos que a partir de la relación común con la corona británica afectaban a todos por igual. Estas, entre otras razones, dinamizaron la percepción de que a partir de una concertación de objetivos se podrían encontrar soluciones a problemas compartidos, lo que se acelera por una severa crisis económica, causada por problemas financieros en la Bolsa de Londres, de fuerte impacto en la isla, hacia 1890. En 1891 se redacta una carta constitucional, iniciándose una etapa de formación que culmina diez años después, con la aprobación de una Constitución por el Parlamento Británico, pasando desde entonces el Commonwealth de Australia a ser entonces un miembro soberano del imperio británico.

3 Definir al federalismo es una tarea ímproba. Autores como Barrera Buteler en Argentina o Anton en EE.UU recuerdan el esfuerzo de William Stewart (1984), que identificó 267 acepciones diferentes en las que el términos es empleado. Seguimos a Anton (1994) en una definición intuitiva: "*sistema de reglas para la división de las responsabilidades políticas públicas entre un número de organismos gubernamentales autónomos*". Se indican en la bibliografía referencias para profundizar.

4 En 1823, el territorio conocido como Nueva Gales del Sur es reconocido como "*Crown Colony*".

5 Hacia 1861, ya se habían instituido los estados de Nueva Gales del Sur, Nueva Holanda (luego Tasmania, 1825), Australia Occidental (1838), Australia del Sur (1842), Victoria (1951) y Queensland (1859).

Australia es una federación compuesta por seis estados autónomos y dos territorios [6]. Cada estado cuenta con su propio parlamento [7]. Su gobierno central se estructura bajo el modelo de la democracia parlamentaria, encabezado por un Gobernador General -Jefe de Estado- con un período único de cinco años[8]. Entre sus facultades más importantes, se encuentran la de convocar o prorrogar sesiones legislativas, disolver la Cámara de Representantes, designación de funcionarios y comandante en jefe de las Fuerzas Armadas, aunque en la práctica ejerce todas estas potestades a propuesta del Jefe de Gobierno, careciendo de auténtico peso en las relaciones de poder. Quien si lo concentra es aquél, denominado Primer Ministro, de amplias facultades aún cuando la constitución no le dedique sustanciales definiciones. Por costumbre es el líder de la mayoría parlamentaria en la Cámara de Representantes, formando y presidiendo un gabinete denominado "Consejo Ejecutivo Federal", integrado por un número máximo de siete ministros, que deben ser miembros del Parlamento, o en su defecto ser elegidos como tales dentro de los tres meses a partir de su designación

Es interesante repasar la dinámica entre poderes, profundizando la visión sobre el Parlamento. Lo integran el Gobernador General, el Senado y la Cámara de Representantes. Se dice que ambas instancias tienen una influencia simétrica en la actividad legisferante, pero subrayamos que la segunda tiene mayor peso político, dado que el gobierno es sólo responsable ante ésta. Sus 148 integrantes [9] son elegidos cada tres años por circunscripción uninominal, con el sistema de voto obligatorio "*preferencial*" o "*alternativo*", marcando los electores un orden de preferencia en la boleta (con lo que en la práctica se hace de dos vueltas en un mismo acto). El Senado se integra por 76 miembros, doce por cada Estado y dos por cada territorio, con seis años de mandato, renovandose la Cámara por mitades. Su función relevante dentro de la dinámica parlamentaria es la de actuar como camara revisora y representar a los estados autónomos, pero no interviene en el cese o formación de nuevo gobierno.

Es pertinente referir el funcionamiento de las comisiones parlamentarias. Como en cualquier poder legislativo, existen comités permanentes, a los que se agregan los "selectos" (para investigar una materia en particular), los "estatutarios" (establecidos por ley, la vigencia del acta determina su término de existencia), los "domésticos" (para temas administrativos o procedimentales internos), de "investigación" (con términos de funcionamiento y atribuciones delegadas para cuestiones puntuales) y "conjuntos" (de ambas cámaras). En la práctica, sobre todo en la Cámara de Representantes, cada comité está presidido por un miembro del gobierno, con representación proporcional de acuerdo con el peso de cada partido en las Cámaras y sus nombres están acordados dentro de las estructuras partidarias. No hay un expreso reconocimiento a los llamados "grupos o fracciones parlamentarias", tendiendo el sistema a funcionar bipolarmente (oficialismo-oposición) [10]. Existe en definitiva una relación partido-parlamentario-gobierno que debe funcionar muy bien. También se destaca el amplio apoyo que tienen las comisiones de investigación, sólidamente respaldadas institucional y financieramente.

Finalmente, nos ocupamos de algunos aspectos presupuestarios. El gobierno tiene iniciativa fiscal, pero el parlamento tiene el control final sobre gasto público, debido a que los impuestos, préstamos y erogaciones diversas deben ser autorizados por ley. El año fiscal empieza en julio. Dos meses antes, se presenta por Cámara de Represenantes el proyecto, encontrando como rasgo

6 Si bien los territorios son naturalmente gobernados por la Federación, la capital tiene un estatuto de automía.

7 Bicameral en todos los casos, salvo en Queensland.

8 Que de acuerdo a lo dispuesto en la Constitución, representa al Reino Unido en las tareas de gobierno, y debe ser australiano de origen, aunque debe aclararse que en la actualidad esta nominación es meramente protocolaria, sin injerencia o influencia política gravitante del Reino Unido.

9 En la actualidad, pero el número guarda relación con el crecimiento poblacional, con un mínimo de cinco por estado, salvo en los territorios (uno para el del Norte y dos para el de la Capital).

10 Tradición que tiene que ver con la influencia británia para casi todos los autores consultados.

interesante en su procedimiento la labor parlamentaria de análisis y comparación que se realiza (gasto proyectado en el año anterior, gasto real, situación económica del país, establecimiento de ingresos y gastos anticipados para el siguiente año fiscal). Las asignaciones anuales de recursos se presentan en tres proyectos de ley: uno para el gasto del poder ejecutivo (que el Senado no puede reformar como cámara revisora), otro para el gasto social (que si puede ser revisado), y otro para el gasto del Parlamento. Los proyectos pueden incluir diversos documentos relacionados, declaraciones ministeriales, y su debate es informal (puede ser excusa para tratar situaciones de fondo vinculadas a asuntos gubernamentales y en definitiva es un examen de la acción de gobierno). El tratamiento del proyecto puede tener hasta una tercera lectura en la cámara de origen, y luego es elevado al Senado. Si las iniciativas no son aprobadas antes de julio, el Parlamento puede aprobar financiamientos transitorios (no hay reconducción del presupuesto anterior). Asimismo, se encuentran casos de asignaciones de recursos no limitadas al ejercicio fiscal, y hasta exentas de la revisión anual del Parlamento, conocidas como "recursos permanentes", con los que se sustentan algunas áreas gubernamentales, sin que ello lesione la transparencia del sistema ni genere focos de corrupción.

8.3. El caso canadiense

Otro Estado federal al que muchas veces, sin demasiado ejercicio de la reflexión, se le atribuyen características análogas a las de nuestro país. También vinculada al imperio británico, su vida institucional comienza en 1867, al promulgarse la "Ley de la Norteamérica Británica" que establece una confederación entre unidades autónomas [11] situadas al norte de los EE.UU, con un grado de independencia respecto a la corona inédito hasta entonces, pero sometida a su influencia bajo la figura del "dominio". Esta figura se mantiene formalmente hasta 1982, cuando mediante una "Ley constitucional" se acuerdan una serie de reformas tendientes a reafirmar la soberanía, establecer derechos y garantías fundamentales y fortalecer la unidad territorial.

El sistema político y constitucional canadiense es consuetudinario. Se lo caracteriza como "monarquía parlamentaria federal", con un poder legislativo bicameral (Cámara de los Comunes y Senado). Si bien se rige por la ley de 1982, capítulos enteros de su organización institucional se establecen por costumbres. El orden central posee un Jefe de Estado y otro de Gobierno. El primer se denomina Gobernador General [12], con un mandato de cinco años y posibilidad de reelección, y las unidades autónomas, llamadas provincias, poseen Gobernadores. El Jefe de Gobierno es el Primer Ministro (Premier). Lo elige el Gobernador General, pero en la práctica sólo es elegido quien lidera o tiene la confianza de la cámara baja, de la cual usualmente es miembro [13]. Forma el gabinete (estructura de mucho peso en aspectos sensibles de la gestión gubernamental como presupuestarios, de nuevos servicios o programas, etc.) con parlamentarios, procurándose que todas las provincias estén representadas. El premier es responsable de los actos de gobierno, gozando de autoridad para disolver el Parlamento y convocar a elecciones anticipadas.

11 Nueva Escocia, Nueva Brunswick, Ontario, Quebec. Una de las motivaciones más importantes para llegar a este arreglo fue el estado de ingobernabilidad crónico en el que habían caido la llamada "Provincia de Canadá", nombre que adoptó la unión legislativa creada en 1840 entre el Bajo Canadá (actual Quebec) y el Alto Canadá (actual Ontario) Luego se agregan Manitoba (1870), Columbia Británica (1871), Isla Príncipe Eduardo (1871), Alberta y Saskatchewan (1905).

12 Que también sigue representando formalmente al Reino Unido, y como en el caso australiano, sin influencia política propia ni dependencia real de la Corona.

13 La experiencia indica que en los pocos casos que esto no ha sido así, el partido gobernante provoca renuncias en su bancada y hace una elección especial, en la que postula al premier.

Repasemos el Parlamento. La Cámara de los Comunes, principal órgano legislativo, está compuesta por 301 miembros, elegidos de forma proporcional a la población de cada provincia, mediante el sistema de mayoría de votos simple a una vuelta, por circunscripción uninominal. Inicia y da trámite al grueso de la actividad legisferante. Su mandato es por cinco años, pero usualmente se adelanta por las disoluciones impulsadas por el partido gobernante. El Senado, compuesto por 104 miembros es integrado en modo indirecto (los designa el Gobernador General en consulta con el Premier), lo que ha despertado en ciertos sectores políticos el interés por democratizarlo y reorientar sus atribuciones hacia la representación de las provincias [14]. Si bien formalmente tiene atribuciones que lo colocan en paridad respecto a la cámara baja, ello no es así en la realidad, no utilizando este cuerpo ni siquiera su capacidad de actuar como cámara revisora. Sí se utiliza la estrategia de retrasar la entrada en vigencia de alguna ley, demorando su discusión (para favorecer los cambios de integración por renovación, por ejemplo) [15]. En cuanto a la organización de comisiones, no tienen demasiada relevancia, sin que existan criterios demasiado firmes en tornos a su integración (los hay conjuntos, especiales, de labor parlamentaria y plenarios), o al rol que poseen en la formación de los actos legislativos o de gobierno (los proyectos de leyes generalmente son preparados por miembros del gabinete que también son parlamentarios). Referimos como último dato a tener en cuenta la existencia respecto al Parlamento de un “gabinete en las sombras”.

Respecto al trámite presupuestario, el año fiscal comienza en abril y se divide en tres etapas, presentándose el proyecto usualmente en febrero. Existe como en el caso australiano una decisiva participación de los miembros del gabinete en la discusión, con un importante análisis de lo ocurrido en materia económica en la vida del país, y su influencia sobre la perfomance de ingresos y gastos públicos y lo que puede ocurrir en el futuro. Los debates son libres, con intervención de la oposición a través de la discusión de mociones, pero se respeta el tiempo de formación del acto legislativo, lo que si bien puede interpretarse como un factor de presión para el ajustado control de los gastos, también establece reglas claras de responsabilidad a la que deben ceñirse los parlamentarios. Se establece también la posibilidad de autorizar gastos provisionales. Destacamos que durante el ejercicio del año fiscal, la Cámara de los Comunes supervisa el gasto en curso.

Los altos niveles de desarrollo alcanzados por Canadá, sus excelentes índices de transparencia en la gestión pública, un fuerte desarrollo de la sociedad civil y el alto grado de confianza interpersonal que se advierte en este país (53 % para el período 1996-1001)[16] permiten relacionar el diseño institucional con la capacidad de respuesta de los gobiernos federal y locales en la solución de aspectos centrales de la vida en relación, pese a las tensiones[17].

14 Citamos a modo de antecedente un referendum que planteaba una importante reforma política en 1992, que curiosamente fue rechazado por la ciudadanía.

15 Un antecedente en este sentido es la decisión del senado canadiense de no ratificar el Tratado de Libre Comercio con EE.UU en 1988, antes de celebrar elecciones generales.

16 Datos de Latinobarómetro.

17 El federalismo canadiense es un pacto entre dos naciones, para conciliar unidad de propósitos con autonomía. La trasformación con el tiempo de este pacto es el origen de las reinvindicaciones autonomistas de Quebec, correctamente calificadas como "nacionalistas". Se ha dicho que la solución más inmediata para dar satisfacción a estas reivindicaciones consiste en restablecer el pacto binacional, tomando en cuenta las realidades contemporáneas (Cfr. Castro Rea, "*El federalismo como pacto binacional. La experiencia de Canadá, ayer y hoy*").

8.4. El caso brasileño

Dejamos para el final a nuestro Estado más próximo, con el cual nos une mucho más que la vecindad geográfica, convenios jurídicos o tráfico comercial, y paradójicamente al que buena parte de dirigentes políticos, administradores públicos y legisladores, empresarios y hasta académicos desconocemos en aspectos medulares de su evolución y funcionamiento.

Brasil se independiza entre 1822 y 1825, dejando atrás su rango de colonia portuguesa, establecido desde su descubrimiento (alrededor del 1500), en el que atravesó diferentes influencias: españolas (por pretensiones territoriales ejercidas desde siempre y misiones jesuíticas desde 1630), una invasión holandesa (1624), el asentamiento de la familia real portuguesa en 1808 y experiencias republicanas como la "Confederacao do Ecuador" (desde 1818 hasta 1825 cuando es definitivamente derrotado el movimiento nordestino en Pernambuco). Mantiene un status "imperial" entre 1822 y y 1889, en cuatro etapas: I Imperio (1822-1835); Regencia (1835-1845); II Imperio (1845-1889), etapa dinámica en transformaciones sociales (abolición del tráfico negrero y de la esclavitud) y República (1889 en adelante, adoptando el modelo federal, integrado por estados)[18]. No obstante la superación de estas etapas, la formación del estado como estructura es lineal y relativamente homogénea, y en ello tiene que ver la estable relación con la corona portuguesa, que por un lado permitió un tránsito relativamente ordenado entre fases, y por otro que la burocracia consolidada en la gestión de los asuntos coloniales, se aprovechara al máximo en las fases posteriores, lográndose una organización institucional (administración pública, servicio diplomático, etc.) temprana, a diferencia de otros casos latinoamericanos[19]. También se apuntan (en lo que a nuestro criterio representa una afinidad con los estados analizados supra y una diferencia con la Argentina) las coincidencias existentes entre los diferentes sectores de la elite dominante en las etapas de formación del país, sobre grandes temas que hacían a las políticas de estado, y la convicción de que antes de hacer el estado federal, era necesaria la conformación de un estado nacional.

La República Federativa de Brasil posee un régimen presidencialista, con un Poder Legislativo bicameral (Constitución de 1988). No existe separación entre Jefe de Estado y de Gobierno, concentrando el Presidente ambos roles. Existe la figura del vicepresidente. El mandato de ambos se extiende por cuatro años, con posibilidad de reelección. La realización de elecciones presidenciales y legislativas es simultánea, con la excepción de la renovación parcial de la cámara de senadores. El presidente, sin intervención del Congreso, forma su gabinete con figuras que no pertenecen a éste (cuando así ocurre, deben renunciar a su banca).

El Congreso no escapa a los roles clásicos que suele exhibir en regímenes presidencialistas. La Cámara baja se integra por 513 miembros, elegidos cada cuatro años en circunscripciones plurinominales por representación proporcional. El Senado está compuesto por 81 miembros, elegidos cada ocho años, renovándose la Cámara por dos tercios o tercio cada cuatro años, en circunscripciones uninominales o binominales, según la porción del senado que se renueva. En cuanto a la extensión de sus poderes, el Congreso puede vetar legislación, pero el presidente puede dictar decretos de urgencia (que pierden vigencia en 60 días si no son ratificadas, aunque es posible volver a dictarlo por única vez). El Presidente también puede bloquear la agenda parlamentaria, declarando urgentes ciertos proyectos de ley. Tiene inciativa en aspectos tales como la organización de las Fuerzas Armadas, la Administración, el servicio judicial, creación o supresión de Ministerios, asuntos tributarios, etc. No está prevista la posibilidad de disolución del

18 Omitimos algunos datos referidos a la formación del Estado Nación y a la actualidad de la República, relacionados en los otros casos, por considerarlos conocidos por el lector.

19 Algunos autores brasileños encuentran también como factor amalgamante a la tradición portuguesa de formación de elites homogéneas a partir del adiestramiento, materializado por la escuela de Coimbra, que también formó en forma excluyente a quienes desempeñaron funciones en el Brasil, sin que se fundaran Universidades en el Nuevo Mundo, tal como lo hizo España..

Congreso. Existe sí el mecanismo de jucio político al Presidente, por delitos comunes y abuso criminal del poder. Los órganos de contralor no tienen base parlamentaria, sino que tienen naturaleza "extrapoder" con independencia financiera y funcional (Tribunal de cuentas, designados por el Presidente con acuerdo del Senado).

En cuanto a la formación del presupuesto, el Presidente prepara el presupuesto anual, acompañado de sus lineamientos y de planes multianuales, que son aprobados por el Congreso en una sesión conjunta. No se permite a éste incluir o iniciar programas o proyectos que no estén incorporados en la propuesta presidencial. El Congreso tiene facultades para aprobar reformas al presupuesto anual, sólo si guardan relación con el plan multinaual y la ley de fundamentos presupuestarios presentada previamente por el Presidente. No pueden autorizarse gastos no cubiertos por ingresos.

Aunque el federalismo en Brasil se remonta a la tradición de gobiernos regionales fuertes con relación al poder central (dados los recursos económicos y administrativos y la configuración de los partidos), prevaleciente en la llamada "República Velha", en el transcurso del siglo XX el concepto fue interpretado en modo diverso en sus diferentes etapas. Gobiernos de corte populista -como el de Vargas- tendieron a centralizar el poder, bajo un perfil modernizador. La influencia del gobierno militar fue en cierto modo ambigua: estructuraron un esquema decisorio centralista, pero en la búsqueda de ciertas bases de legitimidad sobre las que intentó desenvolverse, acordó con ciertos grupos políticos estaduales, sin que éstos perdieran su influencia durante la transición, lo que se materializa en el debate político desde 1985 y en la Constitución de 1988[20].

Es coincidente la opinión de los expertos sobre la influencia del federalismo en la morfología político institucional brasileña, afirmándose que ha constituido un importante elemento de estabilidad de enlace entre el ordenamiento democrático interrumpido en 1964 y su recuperación en 1985, y en la posterior transición democrática, contribuyendo a la solidez del sistema como en ningún otro país de América Latina[21].

8.5. Conclusiones

Hasta aquí, una más que superficial revisión de unos pocos modelos de organizaciones "federales", que por cierto excluye temas centrales a la hora de abordar científicamente sus rasgos fundantes, pero que esperamos alcance para ofrecer una visión responsable de algunos aspectos útiles para la comparación.

En los tres casos, hablamos de Estados Federales maduros, surgidos de colonizaciones europeas (con asentamientos de población, asentamientos de exploración y extensas reservas territoriales sin poblar aún hoy), casualmente no españolas. La influencia migratoria fue decisiva en los tres casos con poblaciones actuales reducidas en los casos australiano y canadiense, y mucho más densamente expandidas en la realidad brasileña, pero en todos los casos afrontando desafíos originados en el multiculturalismo más que significativos y claves en la conformación de los Estados-Nación. En los tres casos, dicha etapa de formación coincidió con fases de expansión socioeconómica (organización de un sistema productivo, formación de economías de enclave, generación de relaciones internas entre centros económicos) de transición (hacia una mejor per-

20 Que introdujo cambios en las relaciones entre el presidente y los estados, vigorizando el federalismo, lo que luego se acompaña con un proceso de transferencias financieras desde la unión a los estados y municipios. Se ha dicho que en pocos países los gobiernos locales y estaduales toman una porción tan grande de los ingresos fiscales totales (Cfr. Dain, Sulamis: Experiência Internacional e Especificidade Brasileira; en Rui de Britto Alvares Affonso y Pedro Luiz Barros Silva (comp.): Federalismo no Brasil: Reforma Tributária e Federação; FUNDAP, São Paulo, 1995).

21 Por caso, autores del prestigo de Scott Mainwaring.

fomance del circuito nacional productivo y afianzamiento de estructuras burocráticas), de consolidación (con un perfil más o menos liberal en el desarrollo de la industrialización según los casos y las épocas) y de inserción en el mundo. En todos esos procesos, en los tres países (cada uno con sus matices), la continuidad de una estructura política descentralizada, que facilitó la integración territorial y la articulación temprana y creciente entre la economía y el espacio físico, fue fundamental.

También destacamos la transición pacífica entre el esquema colonial y el soberano-independiente que se verifica en los tres casos, sin perjuicio de algunos y lógicos conatos de inestabilidad. Las elites políticas, más allá de sus diferencias, coincidieron en grandes lineamientos que dieron al "pactum foederis" que se verificó en cada Estado-Nacion, un nivel de calidad suficiente para consolidar la rápida y ordenada formación de éste. Y que se proyectó hasta en la propia relación con las metrópolis de las cuales se independizaban, que aún subsiste simbólicamente en el caso de Australia y Canadá, y que les garantizó a estos noveles países posibilidades de acceso al mundo económico que fueron muy bien aprovechadas por generaciones de dirigentes políticos bien orientadas y suficientemente capacitadas, sin desmedro de la soberanía y de la identidad nacional.

Ahora bien, en ninguno de los tres casos (sobre todo en Canadá y en el Brasil), y en lo que es un mal de la época, la Cámara Alta representa materialmente a los intereses locales. El predominio de los sistemas de partidos hace difícil que los senadores actúen en función de los intereses territoriales. No obstante, la vida política local influye notablemente en los asuntos de Estado y sobre todo en el caso canadiense -paradójicamente-, goza de gran prestigio en la ciudadanía. En este país y en Australia, sistemas electorales más participativos garantizan una mejor calidad de la representación y confianza popular en las instituciones. La mayor flexibilidad del ordenamiento político, con el régimen parlamentario (sin tradición en Latinoamérica), los estatutos particulares, el reconocimiento de las prácticas y costumbres, etc., sin la más conservadora rigidez constitucional de nuestros países, favorece este mejor funcionamiento. Curiosamente, Brasil fue uno de los pocos estados latinoamericanos en los que, iniciada la "tercera ola" democrática, el debate sobre del tipo de régimen alcanzó una densidad auténticamente política, y en el que la iniciativa en pro del parlamentarismo fue sostenida por varios de los partidos de mayor influencia, pese a lo cual, en un referéndum celebrado en 1993, la ciudadanía se inclinó mayoritariamente, aunque no de modo concluyente, a favor de mantener el presidencialismo.

Se ha dicho muchas veces que estos enormes Estados, dueños de una gran diversidad hacia adentro de sus fronteras, son muchos países en uno solo. A lo largo de su historia, en los tres casos, se han planteado dudas en torno a su gobernabilidad y aún respecto a su viabilidad. Buenos acuerdos sustantivos (relaciones federales) y la adopción de variantes instrumentales realistas y pertinentes (modelo federal) permitieron y permiten mantener a estos países un status del que, lamentablemente, estamos muy lejos, a pesar de haber adoptado también un régimen constitucional y político supuestamente afín. Quizá este repaso pueda ilustrar algunas de las enormes diferencias que separaron a la Argentina de aquellos países desde el origen de su formación, y señalar experiencias aprovechables y útiles en la necesaria recomposición de nuestras instituciones democráticas. Que no parecen, a priori, encontrar la causa de sus males por adscribir a un sistema que ha probado su eficiencia a lo largo y a lo ancho del planeta.

La Region Centro Argentina

Seccion Tercera

CAPITULO 9: Aspectos Sociales

9.1: Mercado laboral

Los aumentos del desempleo y de la informalidad han sido las principales características del mercado laboral en varios países de América Latina. Argentina fue uno de los más afectados de la región, con aumentos del desempleo a niveles sin precedentes. En los primeros meses del año 2003, el crecimiento del producto y la caída en el costo laboral posibilitaron un incremento en la demanda de empleo. Sin embargo, el subempleo y el empleo en negro continúan en niveles muy elevados y el aumento en los salarios nominales no compensó el deterioro del poder adquisitivo. A su vez, la existencia del Plan Jefes de Hogar Desocupados, distorsiona algunos indicadores laborales debido a la amplia cobertura del mismo. En el marco de las condiciones laborales mencionadas se efectúa un análisis sobre la Región Centro.

9.1.1. Desempeño laboral en América Latina

América Latina se caracterizó, en los últimos dos años, por una importante contracción en el crecimiento de su producto. Luego de un tenue desempeño durante el 2001, las estimaciones para el 2002 señalan una contracción en el producto del 0,8%. En este hecho tuvo especial relevancia la recesión argentina, también registraron tasas de crecimiento negativas Uruguay y Venezuela. No obstante el bajo dinamismo fue generalizado, ya que en países como Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México y Perú tuvieron un crecimiento moderado.

Esta contracción en el crecimiento de un grupo de países latinoamericanos que representan el 89% de la población económicamente activa urbana y el 95% del PIB regional, tuvo un fuerte impacto en el desempleo promedio de la región (OIT, 2002).

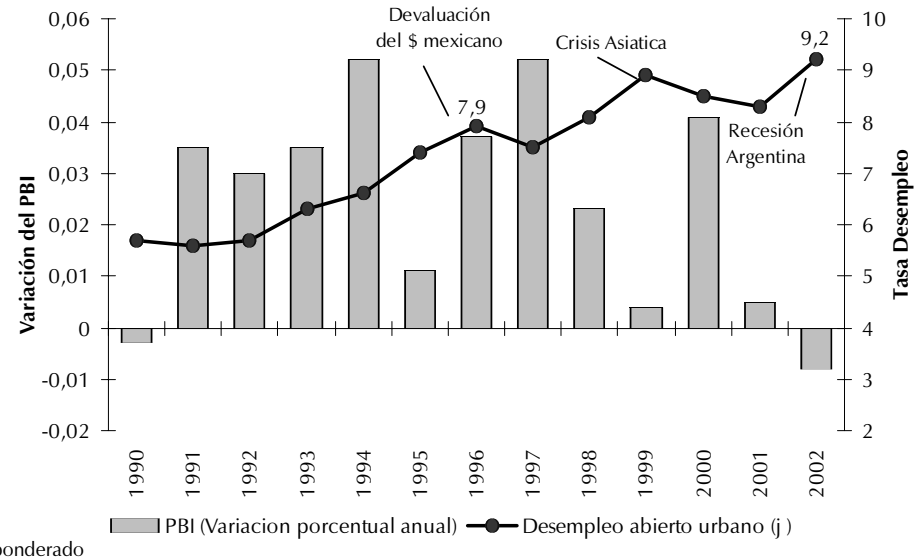
En el Gráfico 9.1 se observan la variación en el crecimiento del PBI y la tasa de desempleo urbana promedio (ponderada) de la región. En el mismo, se destaca el hecho de que en los primeros años de los noventa, a pesar del crecimiento positivo del producto, la tendencia del desempleo fue creciente y continuó hasta alcanzar en el 2002 el valor más alto de los últimos 22 años (9,2%).

Las perspectivas para el 2003 parecen mostrar cierto grado de optimismo. Según estimaciones de la CEPAL[1] , este año la región ha retomado una senda moderada de crecimiento que se traducirá en un crecimiento regional del 2%, aunque con un sesgo negativo debido a las incertidumbres existentes[2] .

1 CEPAL (2003).

2 Según el organismo el optimismo se basa en una mejoría de la situación del comercio internacional y del acceso al financiamiento, pero también hay signos de incertidumbre que están dados por vaivenes del precio del petróleo y las magras perspectivas de crecimiento de los principales países industrializados.

Gráfico 9.1: Crecimiento del PBI y tasa de desempleo en América Latina



j: promedio ponderado
Fuente: OIT con base a datos CEPAL

Por supuesto, el desempeño en la región está fuertemente influenciado por lo que ocurre en las economías desarrolladas, cuyas perspectivas de crecimiento son bajas. Las proyecciones de crecimiento del PIB de la Unión Europea y de EE.UU se ubican en la actualidad alrededor del 1,5% y 2% respectivamente. Las sucesivas desaceleraciones que se observaron en estas economías provocaron un incremento de las tasas de desempleo, que alcanzaron máximos no observados desde fines de la década pasada. En Japón, la situación es bastante similar. La recesión registrada desde 1998 ha comenzado a revertirse, sin embargo se espera que su tasa de crecimiento promedio anual sea inferior al 1,0% durante el 2003, y la tasa de desempleo ya alcanzó el 5,4% en mayo de 2003 (cuando la tasa promedio durante la década fue de 3,8%)[3] .

En el Gráfico 9.2 se presentan las últimas estimaciones de las tasas de desempleo en países de Latinoamérica y en países de la OCDE. Se observa que seis de los once países latinoamericanos considerados presentaron, durante el 2003, tasas de desempleo mayores a los dos dígitos. Entre los países desarrollados con mayor tasa de desempleo se encuentran España, Alemania y Francia[4].

Durante el 2003, la tasa de desempleo experimentó aumentos significativos en Ecuador, Uruguay y Venezuela, y moderados en México y Brasil. Por otra parte sólo disminuyó en Argentina, Chile, Colombia y Perú. En base a esta información la Organización Internacional del Trabajo prevé una pequeña caída del desempleo en la región[4].

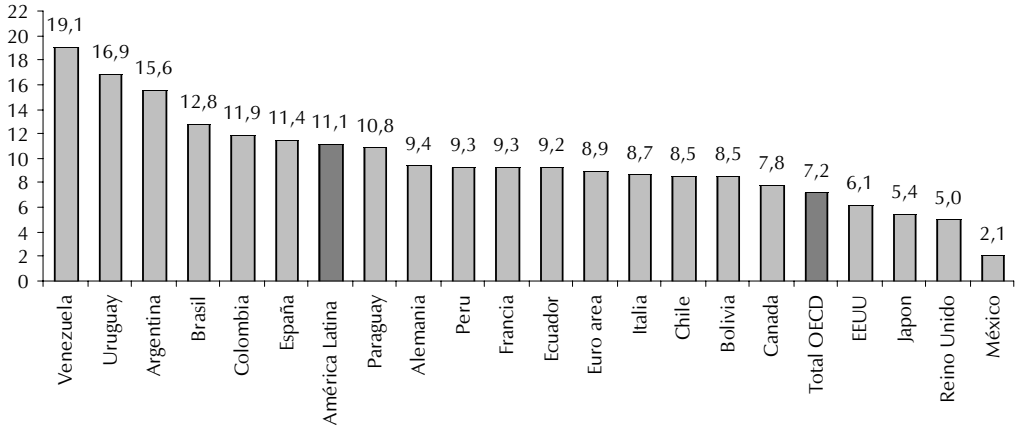
Cabe aclarar que en el caso de Argentina la tasa de desempleo está sensiblemente afectada por los Planes Jefes de Hogar Desocupados. En efecto, y como se verá más adelante, el país alcanzaría una tasa de desocupación entre el 19,6% y el 21,4% si se eliminara la influencia de este programa.

2 Ver OIT (2003) y CEPAL (2003)

3 OIT (2003)

4 OIT (2003)

Gráfico 9.2: Tasa de desempleo en América Latina y en los países de la OCDE (2003)

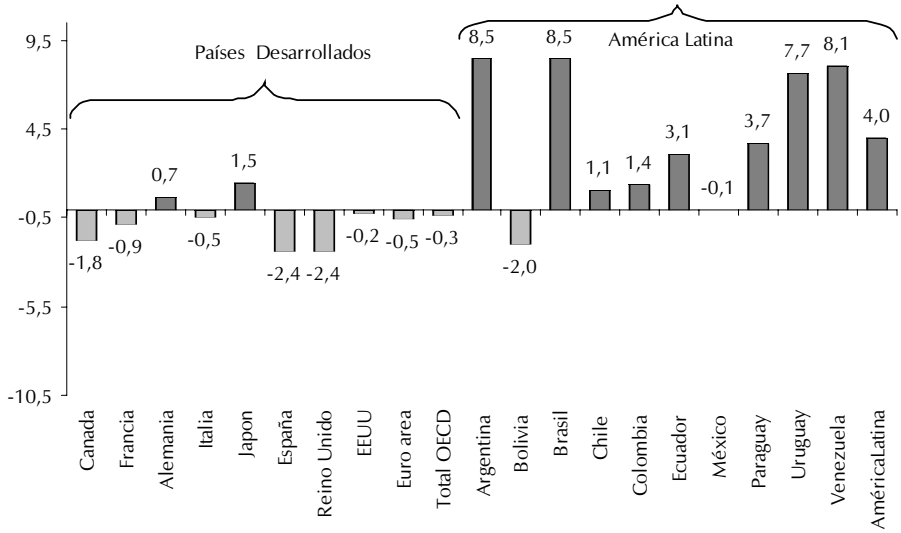


Nota: Para los países de la OCDE los datos corresponden a mayo 2003, para Argentina, Brasil, Venezuela, Perú y Colombia mayo 2003, Bolivia noviembre de 2001, Paraguay, Uruguay y Ecuador promedio año 2002, Chile promedio feb./abril 2003, México promedio abril/junio 2003
Fuente: IIE en base a datos Encuestas de cada país en el caso de América Latina y OCDE

A pesar de que la década de los ochenta es considerada "la década perdida" debido al bajo desempeño económico en América Latina, fueron los noventa el período con mayor destrucción del empleo en la región, tal como se observa en el Gráfico 9.3. Aquí se aprecia también que por el contrario, los países desarrollados han logrado reducciones del desempleo en este período.

Este incremento en los niveles de desempleo se explica principalmente por las contracciones en los niveles de empleo, es decir en la demanda de mano de obra.

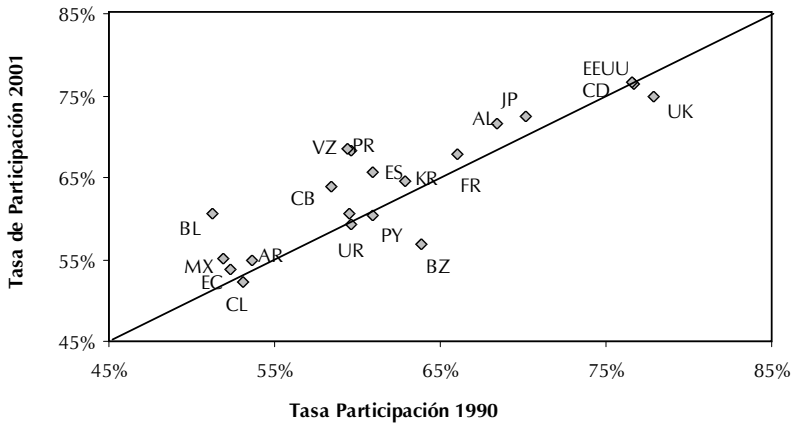
Gráfico 9.3: Variación de la tasa de desempleo entre 2003 y principios de los noventa



Fuente: IIE en base a datos CEPAL, OIT, y OCDE

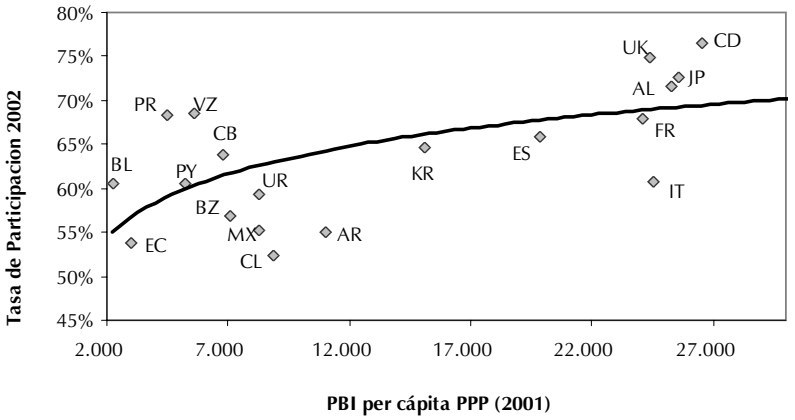
¿Cuál ha sido la presión por el lado de la oferta de trabajo? En el Gráfico 9.4 se muestra la variación de la tasa de participación entre 1990 y 2001 para ambos grupos de países. En estos diez años los países desarrollados casi no modificaron su tasa de participación. Entre los países latinoamericanos, los que más aumentaron su oferta de empleo fueron Bolivia, Venezuela, Perú, Colombia y

Gráfico 9.4: Tasa de participación 1990-2001



Nota: Tasa de Participación se estima como el porcentaje de la población económicamente activa sobre la población entre 15 y 64 años.
Nota 2: UK: Reino Unido, CD: Canadá, EEUU: Estados Unidos, FR: Francia, IT: Italia, JP: Japón, AL: Alemania, ES: España, KR: Corea, AR: Argentina, VZ: Venezuela, PR: Perú, PY: Paraguay, CB: Colombia, CL: Chile, MX: México, EC: Ecuador, BL: Bolivia.
Fuente: IIE en base a datos OIT, OCDE

Gráfico 9.5: Tasa de participación y Producto per cápita (PPP)



Nota: PBI per capita corresponde a 2001 y tasa de participación a 2002
Nota 2: UK: Reino Unido, CD: Canadá, EEUU: Estados Unidos, FR: Francia, IT: Italia, JP: Japón, AL: Alemania, ES: España, KR: Corea, AR: Argentina, VZ: Venezuela, PR: Perú, PY: Paraguay, CB: Colombia, CL: Chile, MX: México, EC: Ecuador, BL: Bolivia.
Fuente: IIE en base a OIT, OCDE y World Develoment Indicators del Banco Mundial

México, lo hicieron levemente, Argentina y Ecuador. Por su parte en Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay disminuyó este indicador. Sin embargo, debe considerarse que tanto Brasil como Paraguay tenían en los noventa las tasas de participación más altas de la región.

En el Gráfico 9.5 se observa la relación entre la tasa de participación y el producto per capita en PPP. Los países latinos que presentan mayores tasas de participación son Venezuela, Perú y Colombia. Sin embargo, a países como Chile, México, Ecuador, Argentina, y Brasil, aún les queda una diferencia importante en relación a países desarrollados como Canadá, Reino Unido, Alemania o Japón.

Las estimaciones realizadas por la OIT para el 2003, señalan un aumento tanto de la oferta como de la demanda de empleo para el promedio de los países latinoamericanos. El primer factor se deberá fundamentalmente al aumento en la tasa de participación de Brasil, Ecuador, Chile y Argentina. Por su parte los principales aumentos en la tasa de ocupación también se registrarán en Brasil, seguido de Chile, Colombia y Argentina.

Déficit de trabajo decente en América Latina[5]

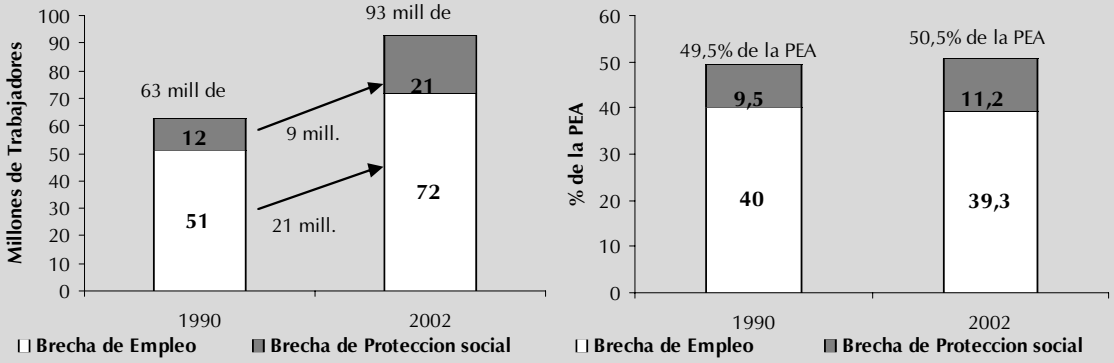
La Organización Internacional del Trabajo presentó en el Informe del Panorama Laboral 2002 una propuesta para medir el déficit "primario" de trabajo decente en América Latina. Para ello se realizaron estimaciones de la *brecha de empleo* y la *brecha de la protección social*.

La brecha de empleo incluye dos componentes. El primero es la tasa de desempleo que corresponde a la diferencia entre la tasa de desempleo medida habitualmente y la tasa de desempleo histórica (5%). El segundo componente son los ocupados en actividades informales de baja calidad[6].

Por su parte la brecha de la protección social considera el nivel de empleo en los sectores formal e informal y los respectivos índices de desprotección social (trabajadores que no cotizan en la seguridad social).

Las estimaciones realizadas por el organismo indican que el déficit de trabajo decente afectó en 1990, el 49,5% de los trabajadores y en el 2002 al 50,5%. En términos absolutos, esto implica que se vieron afectados 93 millones de trabajadores latinoamericanos y caribeños, 30 millones más que en 1990.

Gráfico 9.6: América Latina y el Caribe: magnitud y costo del déficit primario de trabajo decente 1990-2002



Fuente: Elaboración OIT, con base información oficial delos países

Por otro lado, el deterioro no ha sido similar para todos. Se estima que el 40% del impacto recayó en los sectores más pobres; alrededor de un 10% sobre la capas de más altos ingreso y la mayor parte (50%) afectó a los trabajadores de la clase media.

El pago del déficit primario de trabajo decente, equivale a la suma de las brechas de empleo y de protección social, multiplicadas por un factor que incluye el costo de proveer o de generar los recursos necesarios para saldarlo. Se estima que para eliminar este déficit se requeriría asignar un volumen de recursos que en 1990 era equivalente a 18,1% del PBI regional y en el 2002 a un 18,5%.

5 Informe presentado por la OIT en el Panorama Laboral 2002, paginas 30 a 33.

6 Comprende a los trabajadores informales que incluso cuando tienen acceso a la protección social registran baja productividad, niveles de ingreso volátiles y cercanos a la pobreza y enfrentan situaciones de elevada incertidumbre.

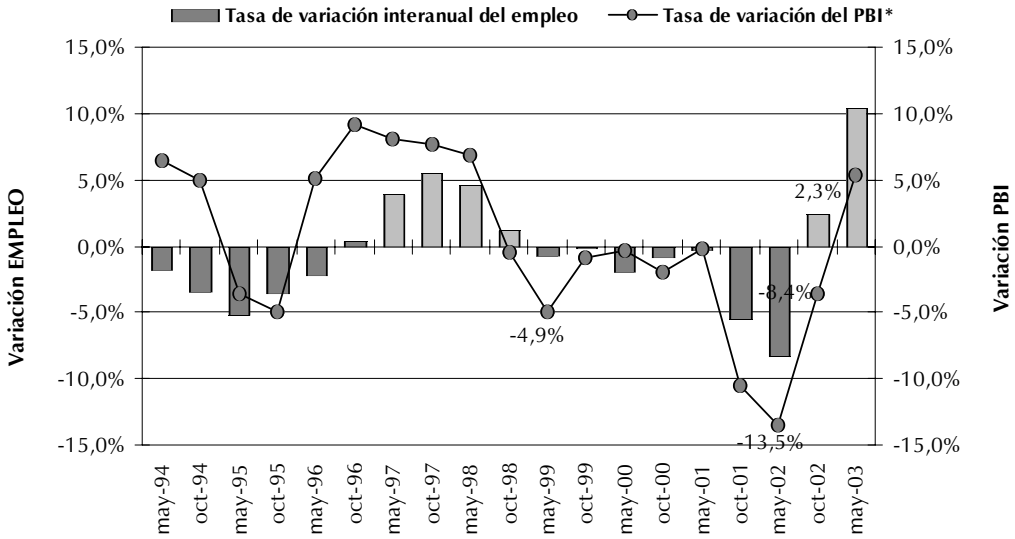
9.1.2. Mercado laboral en Argentina

9.1.2.1. Relación empleo producto

Las variables laborales están determinadas fundamentalmente por la dinámica de la economía en general. Sobre todo la demanda de empleo que está altamente relacionada con la evolución del nivel de actividad. Es por esto que suele analizarse el comportamiento del empleo y del producto, como se presenta en el Gráfico 9.7. La evolución en la variación de ambas variables muestra una relación positiva y creciente a fines del año 2002 y a principios del año 2003 lo que parecería ser la prueba de un importante aumento de la elasticidad empleo/producto. Sin embargo, debemos ser cautelosos ya que el elevado incremento en el nivel de empleo comprende tanto una generación genuina de empleo, como el efecto de la mayor cantidad de planes sociales.

Hay que tener en cuenta que la relación empleo/producto se encuentra influenciada por una serie de factores, por lo que la generación futura de empleo dependerá no sólo del nivel de actividad de la economía sino también del comportamiento de estas variables[7]. Entre estas se pueden mencionar los cambios en los salarios (o mas precisamente en los costos laborales totales en relación a los costos de los otros factores), la estructura sectorial de los cambios en el producto[8], la incorporación de tecnología que generalmente reduce los requerimiento de mano de obra, la fase del ciclo en que se encuentre la economía[9], las regulaciones laborales[10], las expectativas de los empresarios, la diferencia entre las remuneraciones de las horas extras y las normales, el poder de negociación de los sindicatos y la presencia e importancia de los planes de empleo.

Gráfico 9.7: Crecimiento del PBI y tasa de empleo en Argentina



Fuente: IIE en base a datos EPH-INDEC y Ministerio de Economía

7 Beccaria, Altimir, Gózales Rosada (2003)

8 Es importante que se desarrollen industrias o procesos productivos intensivos en mano de obra.

9 De esto dependerá que se contrate más personal o que se incrementen las horas de trabajo.

10 Algunas modifican la relación empleo/producto en forma permanente, por ejemplo un costo laboral no salarial como son los aportes a la seguridad social, mientras que otras lo hacen en determinadas etapas del ciclo, este es el caso de las erogaciones relacionadas con la entrada y salida de trabajadores que tienden a reducir las contrataciones en las expansiones y a los despidos en las recesiones (este es el caso de la doble indemnización que estará vigente hasta fin de 2003).

Precisamente algunos especialistas en mercado laboral como Gabriel Sánchez sostienen que la demanda laboral en Argentina apenas ha reaccionado ante la importante caída del costo salarial real que tuvieron las empresas durante el año 2002 (que fue del 40%). Según el investigador esto se debió a la combinación de regulaciones laborales restrictivas, a la insuficiente recuperación del nivel de actividad y al cambio estructural hacia sectores que demandan relativamente poco trabajo[11]. Seguramente habría que agregar a lo anterior, el clima de incertidumbre que aún prevalece en el país y que dificulta la toma de decisiones de los empresarios. Este hecho también fue señalado por Juan Luis Bour quien afirma que en realidad, la elasticidad del empleo al salario costo laboral no ha sido elevada aún cuando la caída del precio del trabajo ha sido de magnitud[12].

9.1.2.2. Principales indicadores laborales en Argentina

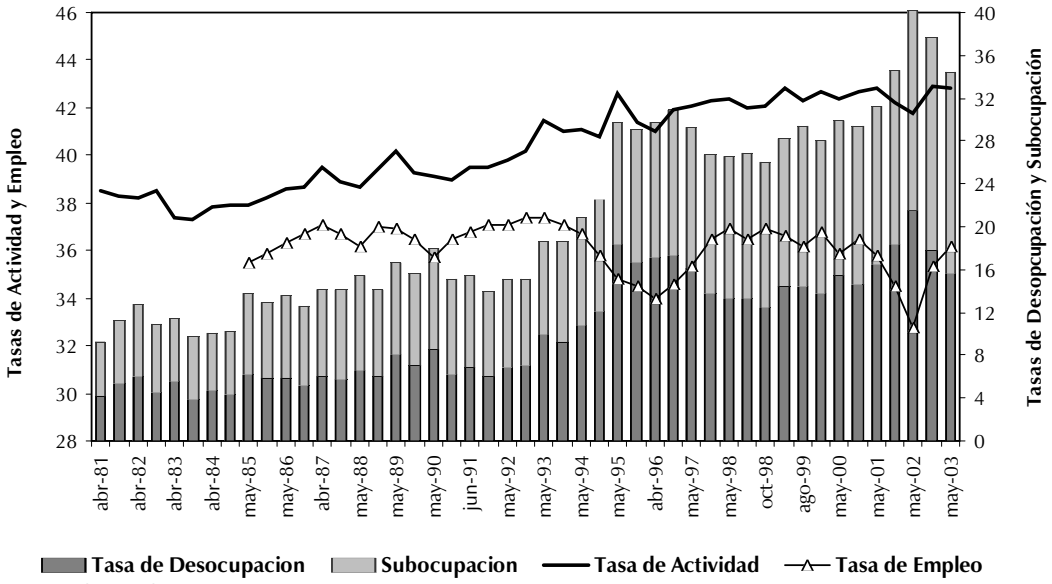
En el Grafico 9.8 se puede apreciar la evolución de los principales indicadores del mercado laboral en Argentina. El mismo corresponde al promedio de los aglomerados urbanos que son cubiertos por la Encuesta Permanente de Hogares.

Las conclusiones que se extraen son la siguientes:

- *Tasa de actividad:* este indicador representa la participación de la población económicamente activa[13] en el total poblacional y da una idea de cuál es el porcentaje de la población total que desea participar del mercado laboral. Es decir, representa la oferta de empleo de una sociedad. Esta tasa se incrementó a lo largo de los últimos 23 años en forma sostenida, pasando del 38,5% al 42,8% en las últimas estimaciones.

- *La Tasa de empleo:* este indicador que mide la cantidad de personas ocupadas y que representa la demanda de empleo, alcanzó los valores más bajos de la década a fines de 2001 y principios del 2002 (incluso superando las bajos niveles registrados durante

Gráfico 9.8: Evolución de los principales indicadores laborales en Argentina (1981-2003)



Fuente: IIE en base a datos EPH-INDEC

11 El Cronista, Martes 19 de agosto de 2003.

12 El Cronista, Martes 12 de agosto de 2003.

13 PEA se refiere a personas que tienen una ocupación o que sin tenerla la están buscando activamente. Está compuesta por la población ocupada más la población desocupada..

la crisis del tequila a fines de 1995). Sin embargo, desde fines del año pasado se ha registrado un aumento del empleo con características que se detallan más adelante.

- *La tasa de Desempleo:* fue de 15,6% para mayo 2003, registrando una caída de casi 6 puntos con respecto al año anterior. Esto implica que aproximadamente 1.583.000 personas se encuentran desocupadas. Si a esto le sumamos el 13,4% de los trabajadores subempleados demandantes, se estima que 2.943.500 personas tienen problemas laborales.

9.1.2.3. Principales indicadores del mercado laboral en la Región Centro

En esta sección se presentan los indicadores laborales para las principales ciudades de la Región Centro cubiertas por la Encuesta Permanente de Hogares.

Uno de los aspectos que más se destaca es el aumento en la tasa de empleo en todas las ciudades, lo que posibilitó una caída de la tasa de desocupación de las mismas. Como se verá más adelante, este hecho estuvo influenciado por la presencia de los planes sociales, principalmente el Plan Jefes de Hogar Desocupados, que tuvo una amplia cobertura, aunque también influyó la caída en la tasa de subempleo.

Cabe aclarar que en mayo de 2003, no se pudo realizar la encuesta en forma habitual en ciudad de Santa Fe debido a las inundaciones que sufrió durante el mes de abril.

Cuadro 9.1: Indicadores del mercado laboral en la Región Centro

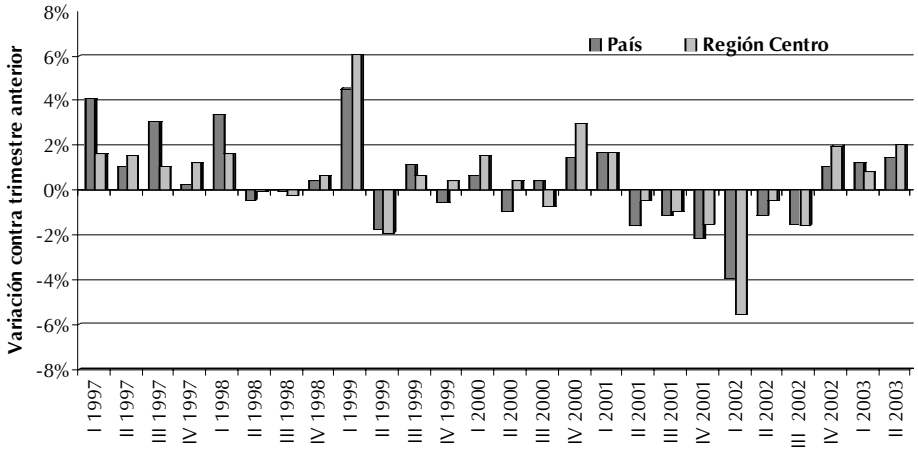
Indicador	Onda EPH	Región Centro						
		Córdoba	Río IV	Rosario	Santa Fe	Paraná	Concordia	Promedio
Actividad	may-01	40,5	38,0	42,8	37,6	37,8	36,1	38,8
	may-02	40,1	38,0	41,3	34,7	38,8	35,8	38,1
	may-03	40,8	40,8	43,3	-	39,0	36,7	40,1
Empleo	may-01	35,4	33,8	32,5	31,4	32,5	29,4	32,5
	may -02	30,0	33,3	31,3	28,6	30,9	28,5	30,4
	may-03	34,1	36,2	35,6	-	33,7	31,2	34,1
Desocupación	may-01	12,7	11,0	20,2	16,5	14,1	18,5	15,5
	may -02	25,3	12,5	24,3	23,4	20,4	20,4	21,1
	may-03	16,5	11,2	17,9	-	13,6	14,9	14,8
Subocupación	may-01	15,3	13,6	14,5	5,2	14,2	16,5	13,2
	may -02	17,5	21,8	16,9	21,0	15,9	18,0	18,5
	may-03	15,8	16,4	15,6	-	17,5	23,7	17,8

Fuente: IIE en base a EPH - INDEC

8.1.3. Empleo

El nivel de empleo es uno de los indicadores más interesantes para el análisis de la evolución del mercado laboral. Este indicador, constituye una aproximación a la demanda de empleo de una región y, en base a la información disponible en Argentina, puede aproximarse de dos maneras. Por un lado, se pueden considerar los puestos de trabajo declarados al Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones y por el otro, se puede evaluar la evolución de la cantidad de ocupados, estimados a partir de las Encuestas de Hogares. Existe una tercera posibilidad a través del Índice de Demanda Laboral, confeccionado a partir de los pedidos de empleo publicados en los principales matutinos de una región.

Grafico 9.9: Puestos de trabajo declarados al SIJP (variación respecto al trimestre anterior)



Fuente: IIE en base a datos Dirección Nacional de Coordinación de Políticas Macroeconómicas, Secretaría de Política Económica, sobre la base de información del Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones, provisto por AFIP.

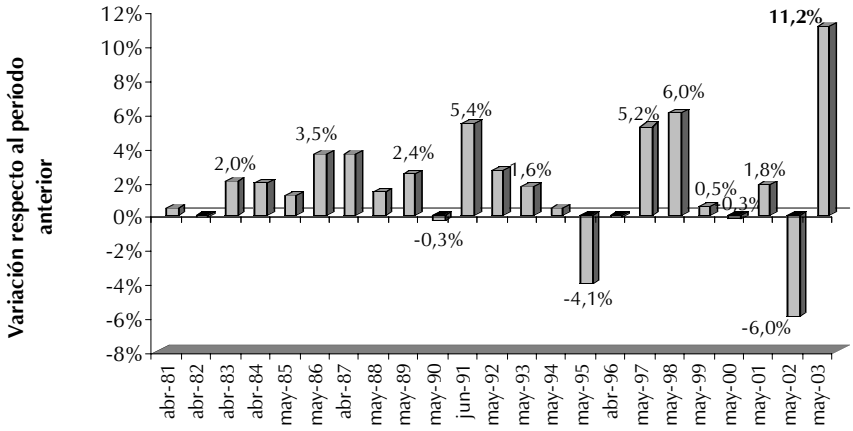
Con respecto a la evolución de los puestos de trabajo declarados al Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones, el mayor crecimiento de los mismos se dio en el primer trimestre de 1999, tanto a nivel nacional como en la Región Centro (Ver Gráfico 9.9). La mayor pérdida de puestos de trabajo ocurrió en el primer trimestre de 2002, con una caída mayor en la Región Centro que en el promedio nacional. Se observa que desde fines de 2002, las variaciones han vuelto a ser positivas. En el segundo trimestre del 2003, el total de puestos declarados al SIJP fueron 4.464.000 de los cuales el 84,6% correspondían al sector privado. Entre las provincias de la Región Centro, las participaciones fueron del siguiente modo: 6,7% correspondían a Córdoba, 7,46% a Santa Fe y 2,01% a Entre Ríos.

Otro importante indicador es la creación neta de empleo urbano, que se calcula como la diferencia entre el total de ocupados entre mayo de cada año (Gráfico 9.10). Su evolución muestra, que luego de un período de variaciones positivas en el empleo a fines de los noventa, se registró una importante caída entre mayo del 2001 y mayo del 2002, en este período la destrucción neta de puestos de trabajo en el país fue de aproximadamente el 6%. En mayo de 2002, la cantidad de ocupados en el país fue de 10.787.000 personas, uno de los niveles más bajos desde 1997. Afortunadamente, la creación de empleos desde mediados de ese año permitió un importante aumento de este indicador[14].

Un tercer indicador del nivel de empleo es la propuesta del Centro de Investigación en Finanzas de la Universidad Torcuato Di Tella. Esta institución elabora lo que se denomina Índice de Demanda Laboral que se construye en base al relevamiento de pedidos de empleo en la sección clasificados de los diarios Clarín y La Nación para el Gran Buenos Aires y en el matutino La Capital en el caso de Gran Rosario. La evolución de este indicador para las dos ciudades se presenta en los Gráficos 9.11 y 9.12. El año considerado como base es el 2000, para el cual el Índice toma el valor 100.

14 Cabe recordar que este indicador incluye a todas las personas que declaran estar ocupadas en las encuestas permanentes de hogares, trabajadores formales e informales, a los de sectores tanto públicos como privados, y a las personas ocupadas en Planes Sociales..

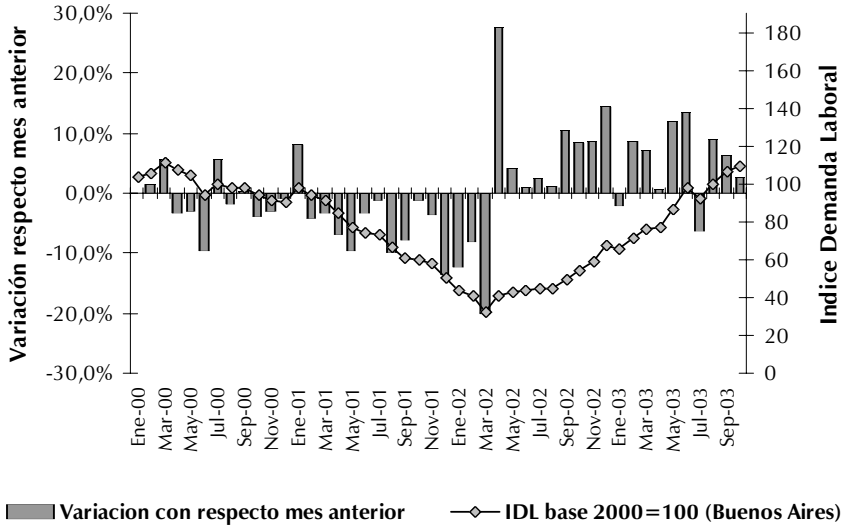
Grafico 9.10: Creación neta de puesto de trabajo en Argentina



Fuente: IIE en base a datos EPH-INDEC

En el caso de Gran Buenos Aires se observa una variación positiva de los pedidos de empleo a partir de abril de 2002. Esta tendencia continúa hasta la actualidad alcanzando catorce meses de variación positiva. Esto hizo posible que el Índice de Demanda Laboral alcanzara, a mediados del 2003, valores promedios similares a los del año 2000. El período más crítico se registró entre marzo de 2000 y marzo de 2002, en el cual la caída del IDL fue del 70%.

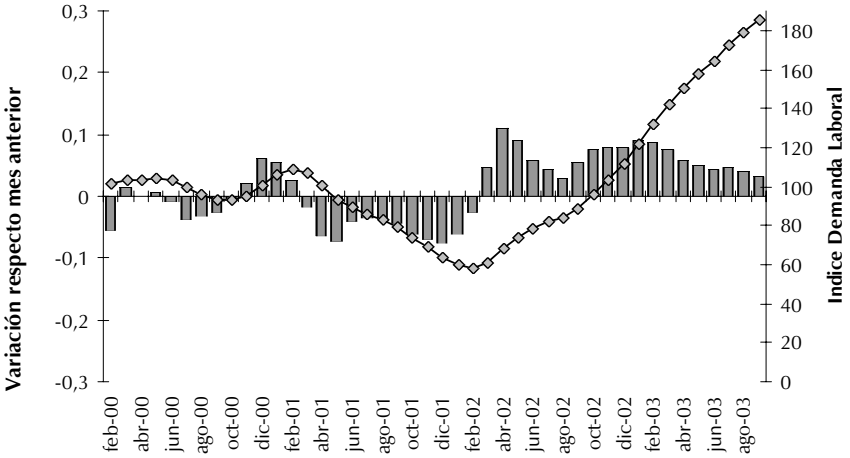
Gráfico 9.11: Índice de Demanda Laboral en Gran Buenos Aires



Fuente: Centro de Investigación en Finanzas de la UTDT

La evolución del IDL en el área de Gran Rosario presenta algunas diferencias con relación a la de Gran Buenos Aires. Aquí también se observa una variación positiva de los pedidos de empleo a partir de marzo de 2002, alcanzando actualmente diecisiete meses de variación positiva. Sin embargo, estos incrementos han sido más constantes que en el caso anterior, lo que permitió que el Índice de Demanda Laboral para esta ciudad alcanzara, a mediados del 2003, valores muy superiores a los del año 2000. El período más crítico se registró entre marzo de 2001 y febrero del 2002, en el cual la caída del IDL fue del 53%.

Gráfico 9.12: Índice de Demanda Laboral en Rosario



Fuente: Centro de Investigación en Finanzas de la UTDT

Este indicador presenta ventajas e inconvenientes que deben tenerse en cuenta. Si bien permite anticipar tendencias del mercado de una forma relativamente rápida y con información diaria, hay que tener en cuenta que no todos los sectores publican pedidos de empleo en el diario. Por otra parte, un hecho a favor, es que incluye pedidos de empleo que pueden ser trabajos en negro, cuestión que no está contemplada en la Encuesta de Indicadores Laborales que se desarrolla en la próxima sección.

9.1.3.1. Empleo privado

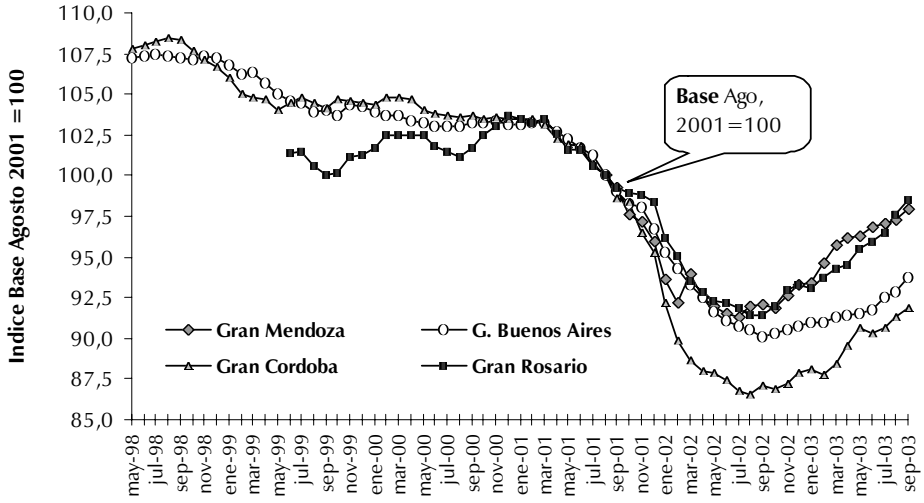
A partir de la Encuesta de Indicadores Laborales que realiza el Ministerio de Trabajo, es posible estimar la demanda de empleo en el sector privado formal en las principales ciudades del país[15]. Este indicador se presenta en el Grafico 9.13. Para cada ciudad el comportamiento ha sido el siguiente:

- En Gran Córdoba y Gran Buenos Aires el empleo disminuyó desde enero de 1999 a marzo de 2001, año en el cual la caída fue más marcada.
- En el caso de Rosario se registró un incremento en el empleo hasta marzo de 2001, pero a partir de ese momento también comienza la fuerte tendencia decreciente.
- La disminución del empleo fue más pronunciada en el Gran Córdoba, y aún continúa en niveles inferiores a los de las ciudades restantes.
- A partir de mediados de 2002, se registra una mejora en el empleo privado en los cuatro aglomerados considerados. En GBA el empleo repunta lentamente, y la ciudad de Rosario se encuentra actualmente con una demanda de empleo superior a la de los demás.

Resulta útil considerar, en base a la información provista por estas encuestas, el promedio de horas trabajadas. La profunda crisis económica y consiguiente contracción del empleo registrada durante el año 2002 produjo un importante aumento de la capacidad ociosa de las empresas,

15 Esta encuesta comenzó en diciembre del año 1995 en el Gran Buenos Aires y el tamaño de la muestra comprendía 200 casos mensuales. A partir de julio de 1998 se realizó un revisión conceptual y metodológica y se inició un período de ajustes y modificaciones que comprende aspectos muestrales (ampliación y rediseño), conceptuales y operacionales. En esta fecha se incorpora Gran Córdoba con una muestra de 200 empresas y se amplía la muestra de Gran Buenos Aires a 400 casos. Gran Rosario se incorpora a partir de julio de 1999 con el estudio de 200 casos, ampliándose a partir de ese momento la muestra de GBA a 800 casos. Finalmente desde agosto de 2001 se incorporó el aglomerado Gran Mendoza, ampliando así la cobertura de la encuesta.

Gráfico 9.13: Evolución del empleo privado formal



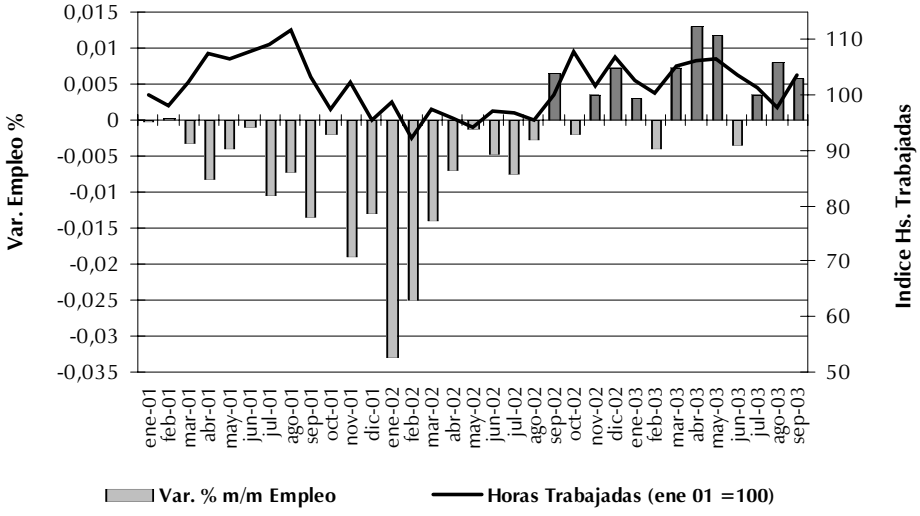
Fuente: IIE en base a datos EIL del MTEyFRH

por lo que cuando comenzó la recuperación, los empresarios comenzaron por aumentar las horas trabajadas de su personal en lugar de contratar nueva mano de obra.

Este fenómeno se puede observar en los Gráficos 9.14 y 9.15. En el caso de la ciudad de Córdoba, durante todo el 2001 y hasta mediados de 2002 se registró una variación negativa del empleo. Sin embargo, el promedio de horas trabajadas aumenta en forma importante hasta mediados de 2001, y recién a partir de esa fecha comienza a caer. A partir de febrero de 2002 se incrementan las horas promedio trabajadas hasta llegar en la actualidad a niveles similares a los del comienzos del 2001.

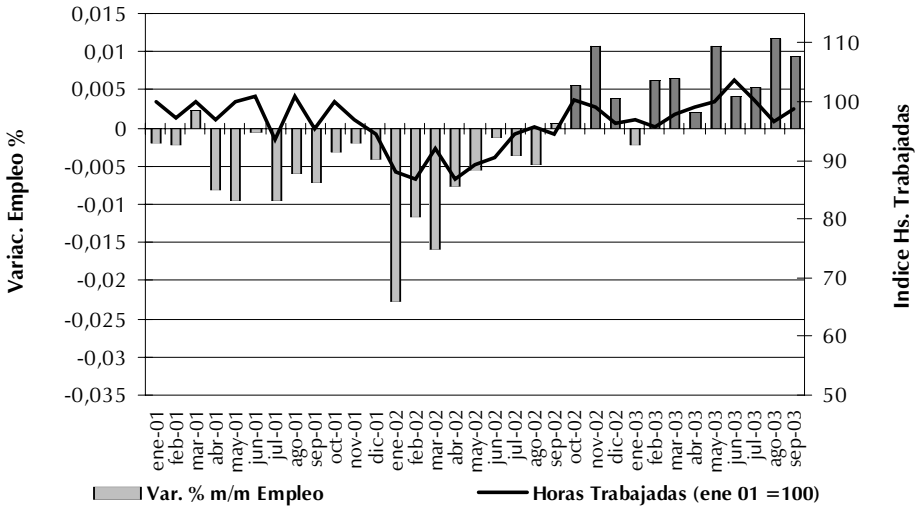
En el caso de Gran Rosario, la caída en las horas promedio trabajadas fue más marcada. Luego de una disminución de 12,6 horas en el promedio semanal hasta mayo de 2002, este indicador se recupera y en la actualidad se encuentra en niveles similares a los de comienzo de 2001.

Gráfico 9.14: Empleo privado en el Gran Córdoba



Fuente: IIE en base a datos EIL del MTEyFRH

Gráfico 9.15: Empleo privado en el Gran Rosario



Fuente: IIE en base a datos EIL del MTEyFRH

En el cuadro 9.2 se presenta la variación en el nivel de empleo según el tamaño de la empresa y la rama de actividad en la cual se desenvuelve, considerando las variaciones anuales de los segundos trimestres de cada año.

En el Gran Buenos Aires, observamos una recuperación del empleo en empresas de 10 a 59 ocupados y en menor medida entre las de 60 y 200 empleados, que fueron las más perjudicadas durante el año 2002. Las ramas en las que se concentra el aumento del nivel de empleo son el sector de la Industria manufacturera y el de Servicios comunales, sociales y personales. Se destaca el hecho de que en los sectores Construcciones, de comercio y servicios financieros, la caída ya no es tan marcada como en el período anterior.

Cuadro 9.2: Empleo privado por Estrato de tamaño de la empresa y Rama de actividad (Variaciones anuales entre trimestres)

	Gran Buenos Aires			Gran Córdoba			Gran Rosario		
	II-02/ II-03	II-01/ II-02	II-00/ II-01	II-02/ II-03	II-01/ II-02	II-00/ II-01	II-02/ II-03	II-01/ II-02	II-00/ II-01
Por estrato de Tamaño									
Empresas de 10 a 49 ocupados	0,66	-12,5	-1,24	4,50	-17,21	0,49	3,32	-12,87	1,27
Empresas de 50 a 199 ocupados	0,20	-11,7	-2,99	5,91	-13,11	-2,91	7,13		-2,91
Empresas de 200 y más ocupados	-0,73	-6,70	0,52	-2,65	-9,02	-3,26	-2,45	-4,46	1,59
Rama de Actividad									
Industria manufacturera	3,54	-10,7	-1,85	2,4	-9,59	-2,96	7,03	-8,61	2,47
Electricidad, gas y agua	-6,08	s/d	-1,26	0,1	s/d	2,84	s/d	s/d	s/d
Construcción	-5,27	-29,3	-15,72	18,71	-40,87	-17,19	15,29	-39,27	-7,28
Comercio, restaurantes y hoteles	-1,53	-12,0	2,03	6,13	-11,61	-2,69	0,76	-8,16	-1,06
Transporte, almacenaje y comunicaciones	-2,01	-7,50	-0,58	-6,88	-10,28	1,40	-0,74	-1,47	-0,03
Servicios financieros y a las empresas	-4,06	-11,1	1,75	-4,15	-24,63	0,51	-3,86	-17,31	0,33
Servicios comunales, sociales y personales	0,82	-4,20	-0,61	3,84	-6,31	1,39	2,10	-2,99	1,11

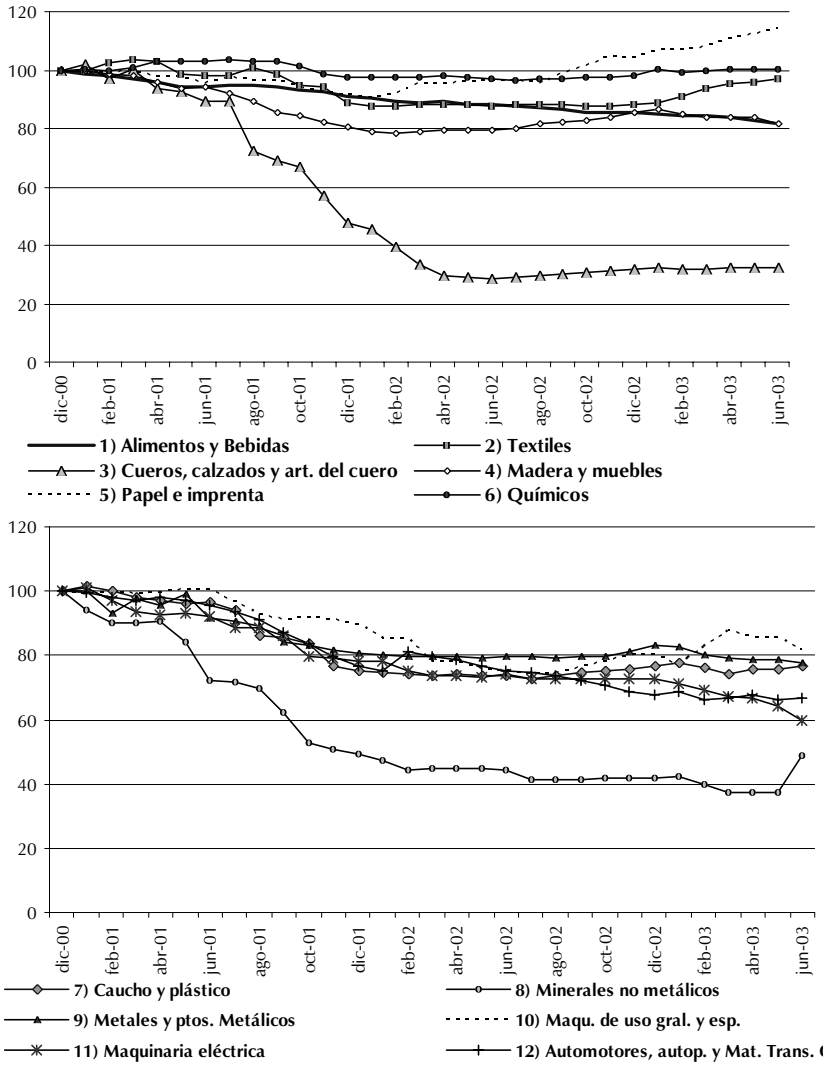
Fuente: IIE en base a Encuestas de Indicadores Laborales (EIL), MTEyFRH

En la ciudad de Córdoba el aumento del empleo en las empresas que cuentan entre 50 y 200 trabajadores es más significativo, aunque aún se observan reducciones de personal en grandes empresas (más de 200 empleados). En este caso, la recuperación del empleo se registra principalmente en los rubros Construcciones y comercio, restaurantes y Hoteles y en menor medida en Servicios comunales, sociales y personales y en la Iindustria manufacturera.

Por último en la ciudad de Rosario la demanda de empleo se incrementa principalmente en empresas de 50 a 200 empleados, en el rubro Construcciones e Industria manufacturera y en menor medida en el sector de Servicios comunales y sociales.

En julio de 2003, más del 82% de los empresarios en los cuatro aglomerados considerados, esperaba mantener sus dotaciones de personal durante los siguientes tres meses, lo que indicaría un freno a la creación de empleo en la segunda mitad del 2003.

Grafico 9.16: Evolución de los ocupados según rama de actividad en Gran Córdoba



Fuente: IIE en base a datos Encuesta de Evolución Industrial- Instituto de Estadísticas U.N.C. y Gobierno de la provincia de Córdoba.

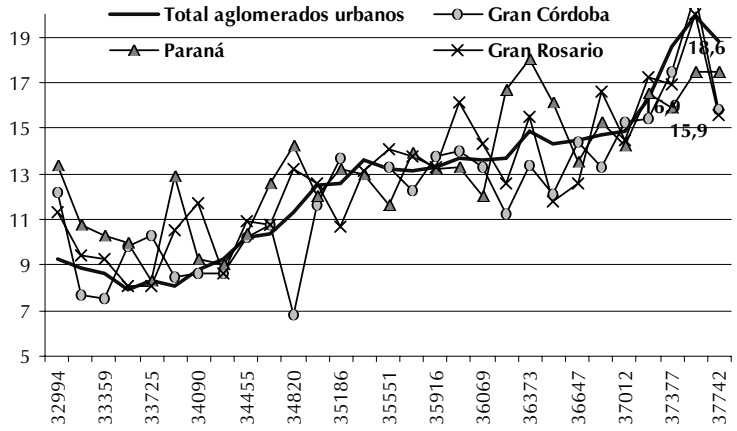
Como se destaca en el Gráfico 9.13 una de las ciudades más afectadas por la caída del empleo ha sido la ciudad de Córdoba. Para analizar en forma más profunda cuales han sido los sectores más afectados en esta ciudad, podemos utilizar los datos de la Encuesta Mensual de Evolución de la Actividad Industrial, que realiza el Instituto de Economía y Finanzas de la Universidad Nacional de Córdoba.

El Gráfico 9.16 muestra un índice de empleo en 12 subrubros considerados en la encuesta. Los sectores con mayor pérdida de puestos de trabajo entre diciembre de 2000 y julio de 2002, fueron Cueros y calzados (71,9%), y Minerales no Metálicos (59,5%). En ese período todos los rubros considerados en la encuesta disminuyeron sus niveles de ocupación. Sin embargo, a partir de mediados de 2002 varios rubros cambiaron la tendencia en el empleo, por ejemplo la Industria de Papel e Imprenta, Textil y Maquinaria de uso general y específico. Los sectores que aún siguen disminuyendo el empleo son Maquinaria Eléctrica, Automotores, Alimentos y Bebidas y Metales y Productos Metálicos.

9.1.4. Empleo no registrado

Como se comentó en ediciones anteriores de este libro, una de las características del mercado laboral argentino en los últimos años, ha sido el deterioro de la calidad en el empleo.

Grafico 9.17: Evolución tasa de subempleo



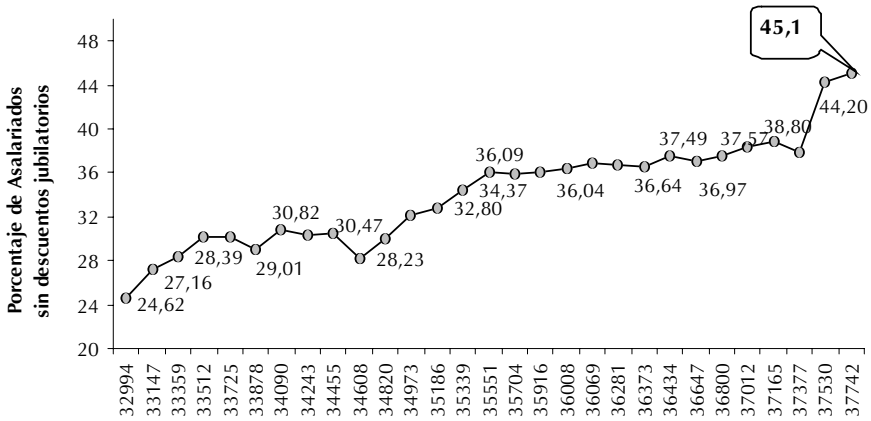
Fuente: IIE en base a datos EPH-INDEC

Un indicador que puede utilizarse como estimación de la población con problemas laborales es la Tasa de Subempleo. El mismo indica el porcentaje de personas que trabajan menos de 35 horas semanales por causas ajenas a su voluntad y desean trabajar más, en relación a la PEA[16]. El Gráfico 9.17 muestra la evolución del subempleo en el promedio nacional y en las principales ciudades de la Región Centro. Se observa claramente la tendencia creciente del mismo a lo largo de los últimos 13 años. En mayo 2003, la tasa de subempleo en el total urbano fue 18,8%, lo que implica que unas 2.705.884 padecían este problema laboral.

Por otro lado, uno de los indicadores más relevantes que elabora el INDEC en base a datos de las encuestas de hogares, es el empleo no registrado calculado como el porcentaje de asalariados a los cuales no se realizan aportes jubilatorios. Este grupo de trabajadores continuó en aumento en el último año y afecta actualmente al 45,1% de los asalariados (Gráfico 9.18).

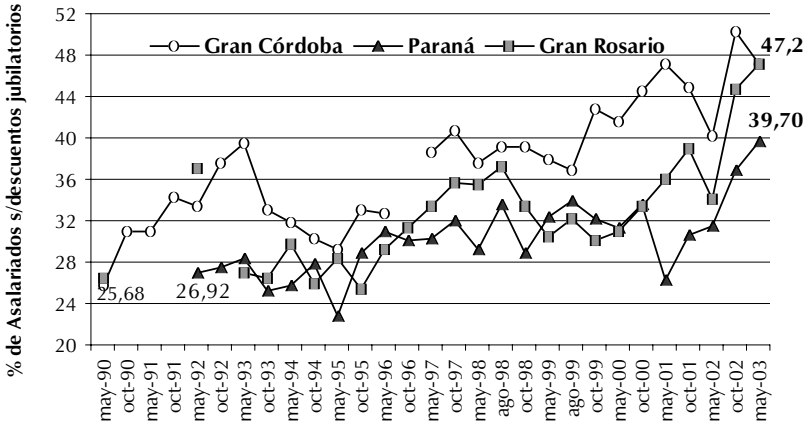
16 Los subempleados pueden dividirse a su vez en demandantes y no demandantes. Los primeros son aquellos trabajadores buscan activamente otro trabajo, mientras que lo segundos no lo hacen.

Gráfico 9.18: Empleo no Registrado en Argentina



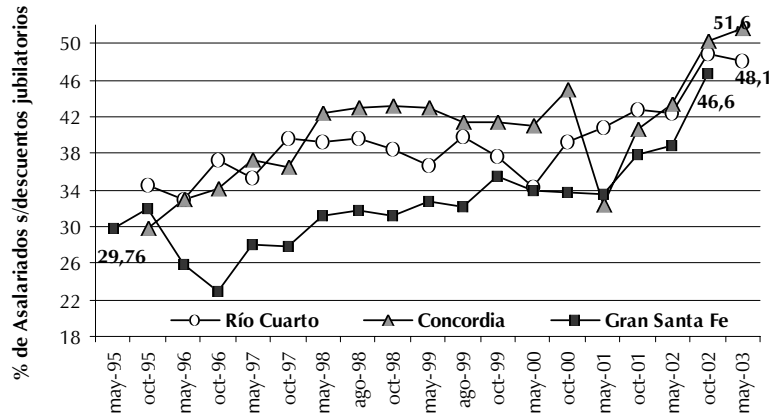
Fuente: IIE en base a datos EPH-INDEC

Gráfico 9.19: Empleo no registrado en las principales ciudades de la Región Centro



Fuente: IIE en base a datos EPH-INDEC

Gráfico 9.20: Empleo no Registrado en las otras ciudades de la Región Centro



Fuente: IIE en base a datos EPH-INDEC

La evolución del empleo no registrado en las principales ciudades de la Región Centro se muestra en los Gráficos 9.19 y 9.20. Se puede advertir que el porcentaje de trabajadores en esta situación aumentó en las ciudades de Paraná, Gran Rosario y Concordia, y disminuyó levemente en el Gran Córdoba y Río Cuarto, aunque en ambas ciudades los porcentajes de empleo no registrado son muy altos aún, alcanzando el 47,2% y 48,1% de los asalariados respectivamente.

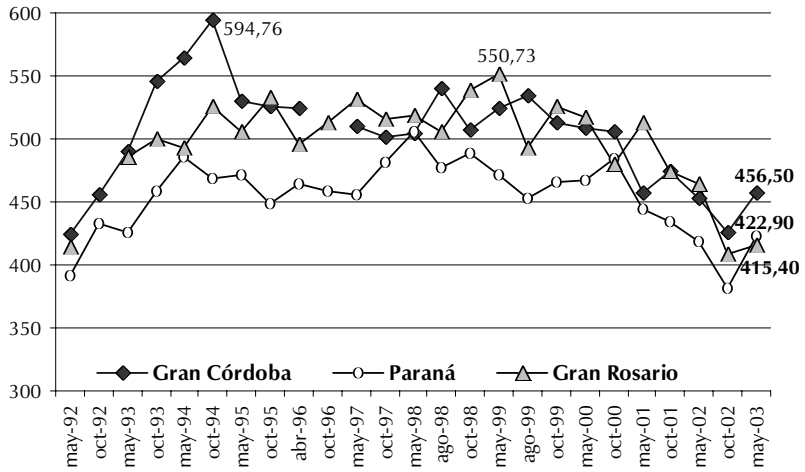
El aglomerado con el mayor porcentaje de trabajadores perjudicados por esta situación es Concordia, en el cual casi el 52% de los asalariados no reciben aportes jubilatorios.

9.1.5. Salarios

La estimación de los niveles salariales puede realizarse a partir de la información declarada en las encuestas de hogares en las principales ciudades del país. La evolución de los ingresos medios de la ocupación principal de los asalariados, se presenta en los Gráficos 9.21 y 9.22.

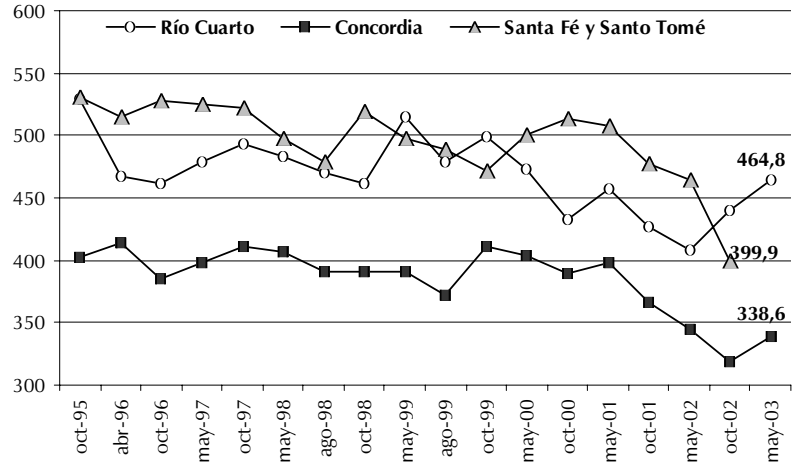
Se dispone de la información sobre las ciudades de Córdoba, Paraná y Rosario a partir de comienzos de la década. Se puede observar que luego de un crecimiento en el salario corriente hasta mediados de 1994, se registró un período de relativa estabilidad y luego comenzó a caer a partir de fines de 2000. En las estimaciones del año 2003 se observa un incremento en el salario promedio, producto de los aumentos dispuestos por el poder ejecutivo[17].

Gráfico 9.21: Evolución de los ingresos medios de la ocupación principal de los asalariados en las principales ciudades de la Región Centro.



Fuente: IIE en base a datos EPH-INDEC

Gráfico 9.22: Evolución de los ingresos medios de la ocupación principal de los asalariados en las principales ciudades de la Región Centro.



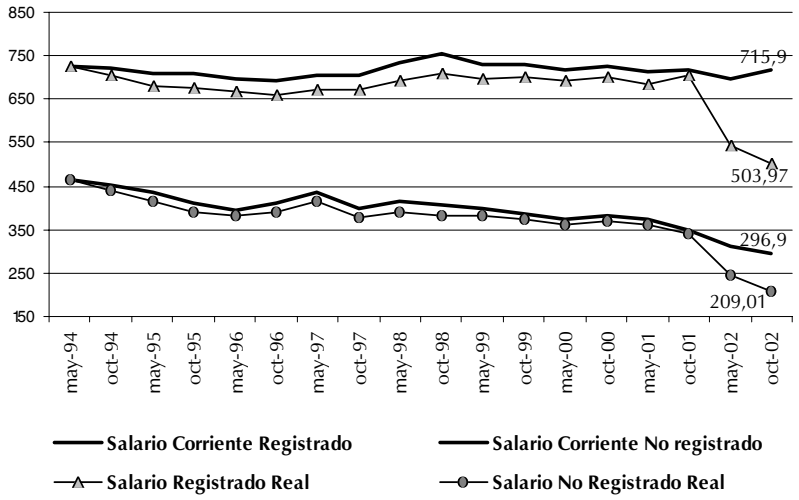
Fuente: IIE en base a datos EPH-INDEC

En el caso de las otras ciudades de la Región Centro, la información proveniente de las encuestas está disponible a partir de mediados de la década y se observa una caída continua a lo largo de todo este período. Concordia y Santa Fe son las ciudades con niveles salariales más bajos. También aquí se observa un aumento del salario medio durante el 2003.

Sin embargo, el hecho más significativo durante el 2002 fue la inflación que se registró luego de varios años estabilidad, esto hace que, en realidad, resulte más relevante considerar la evolución del poder adquisitivo de los salarios. El Gráfico 23 muestra la evolución del salario corriente y del salario real en Argentina. En el mismo puede apreciarse la importante pérdida del poder adquisitivo durante el año 2002.

17 Ver sección Actualidad Laboral

Gráfico 9.23: Salario promedio de la ocupación principal - Total Aglomerados Urbanos -



Fuente: IIE en base a datos EPH-INDEC

Se muestra la diferencia entre el salario de los trabajadores registrados y los que no lo son. Mientras que en el primer caso el salario promedio en términos nominales se mantuvo aproximadamente constante, el de los trabajadores no registrados verificó una caída de 36,3% en los últimos 9 años y en términos reales la caída fue del 55,2%.

Un trabajo presentado recientemente en un seminario organizado por la OIT analiza la evolución del salario real en Argentina en los últimos 30 años y establece que el mismo ha presentado fuertes altibajos en ese período, pero con una tendencia permanente a la pérdida de poder de compra. En efecto, el salario real promedio del 2002 es un 60% más bajo que el de 1970[18].

Esta tendencia en el salario real, también se ha verificado en otros países latinoamericanos. En el informe anual de la OIT se comenta que durante el 2003 los salarios en la región continuaron con la tendencia decreciente observada en el 2002. Los salarios mínimos reales experimentaron una fuerte contracción especialmente en Argentina, Brasil, Uruguay y Venezuela y en menor medida en México y Perú. Las excepciones fueron Colombia, Chile y Ecuador.

9.1.6. Políticas del mercado laboral

Para analizar las políticas de empleo es importante distinguir entre éstas y las políticas laborales y las políticas del mercado de trabajo. En una serie de estudios publicados recientemente por la CEPAL se establecen claramente las diferencias entre estos tres conceptos[19]:

Las *políticas de empleo* tienen que ver con todo el contexto económico y social de un país y están inmersas en la conducción general de la política económica y social en la estrategia de desarrollo. Comprenden una amplia gama de medidas e instrumentos de distinta naturaleza en los ámbitos económico, social e institucional que afectan el nivel y la calidad del empleo. Pretenden actuar sobre la demanda de trabajo a través de instrumentos de orden fiscal, monetario, de precios e ingresos, de desarrollo tecnológico, etc. Del lado de la oferta buscan actuar sobre las tendencias demográficas y comportamientos sociales. En este caso se pueden mencionar las políticas en materia de educación, salud y protección social.

Mientras que las políticas de empleo implican una coordinación muy amplia entre distintas instancias, las *políticas laborales*, sólo competen a los Ministerios de Trabajo. Estas actúan en el entorno de la relación entre el trabajador y el empleador e influyen en las condiciones en que se

18 Roca y Moreno (2003).

19 Samaniego, Norma (2002).

realiza el trabajo. Por ejemplo, disposiciones relativas a la garantía de derechos como salarios mínimos, prestaciones obligatorias, seguridad social, seguridad e higiene en el trabajo, derecho a huelga, etc.

Por último, las *políticas del mercado de trabajo* utilizan instrumentos y programas a través de los cuales, el sector público interviene en dicho mercado con el objeto de combatir o evitar del desempleo, mitigar sus efectos y apoyar a la población activa en riesgo de desocupaciones. Dentro de estas políticas hay dos ramas, las políticas pasivas, que otorgan prestaciones a la población desempleada para cubrir su pérdida de ingresos y por otro lado, las políticas activas que ayudan a los desempleados a buscar trabajo rápidamente, a evitar que quienes tengan un empleo lo pierdan, así como a alentar la creación de empleo.

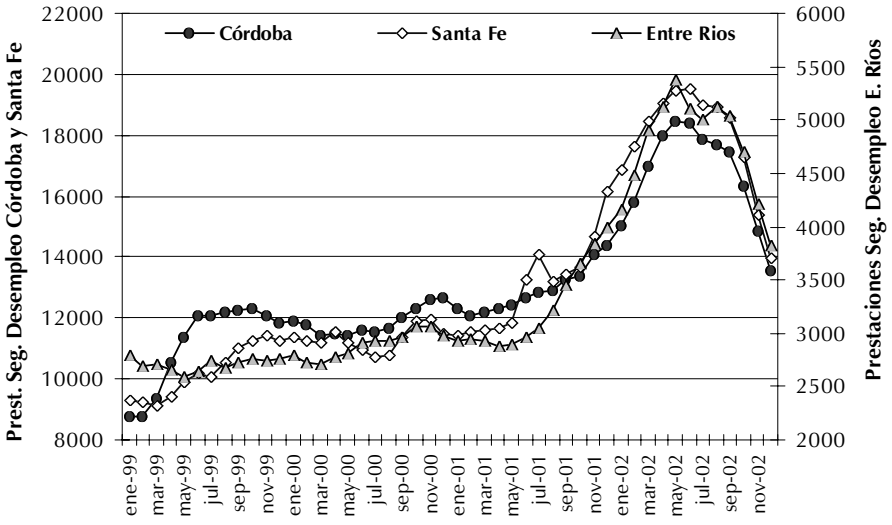
9.1.6.1. Seguro de desempleo

El Seguro de Desempleo constituye una de las políticas pasivas más importantes. Se otorga a trabajadores despedidos por causas ajenas a su voluntad y que tienen un mínimo de aportes al Fondo Nacional de Empleo.

En el Gráfico 9.24 se presenta la evolución en los últimos cuatro años, de la cantidad de desempleados que reciben el subsidio en las tres provincias de la Región Centro. En todas se observa un comportamiento similar, una tendencia creciente desde comienzos de 1999 y hasta mediados de 2001, momento a partir del cual, el aumento de los pedidos del subsidio se incrementó en forma más marcada. A partir de mayo de 2002 comienza un período de retroceso en los pedidos de subsidios, influenciado quizás por la presencia del PJHD cuyo beneficio de $150 es igual a la prestación por desempleo.

Para poder acceder al seguro de desempleo en Argentina, deben cumplirse algunos requisitos que pueden ser considerados restrictivos en el contexto actual (con alto empleo en negro). Por ejemplo, sólo cubren a trabajadores en blanco, aunque como vimos anteriormente el 45% de los

Gráfico 9.24: Evolución de beneficiarios de Seguros de Desempleo en la Región Centro



Fuente: IIE en base a datos Ministerio de Trabajo

asalariados no realiza aportes. Este subsidio tampoco abarca a trabajadores de la construcción[20], del sector agrario, de la administración publica nacional, provincial o municipal, de servicio domestico, establecimientos privados de enseñanza, instituciones universitarias primarias y monotributistas.

Por otra parte, la principal crítica que se realiza a los programas pasivos de otorgamiento de subsidios por desempleo, es el hecho de generar una posible dependencia en los beneficiarios y desalentar la búsqueda de empleo.

9.1.6.2. Programas de empleo

Las políticas activas del mercado de trabajo son un importante instrumento que abarca una amplia gama de actividades destinadas a influenciar tanto la demanda como la oferta de trabajo. En el primer caso pretende mejorar la calidad de la oferta, a través de programas de capacitación o readiestramiento de la mano de obra. Por el lado de la demanda de mano de obra, influye a través de la creación directa de empleo. También pueden estar orientadas a mejorar la relación entre trabajadores y empleadores (Samaniego, 2002).

Desde enero de 2002 y a partir de la declaración de emergencia en materia social, económica, administrativa, financiera y cambiaria en Argentina está en vigencia el Programa de Empleo "Plan Jefes de Hogar Desocupados"(PJHD)[21]. Si bien este plan pretendía ser una prolongación del "Plan Trabajar" y por ende nace como una política activa, al universalizarse ante la emergencia, sin poder ofrecer una contraprestación ocupacional, se ha convertido en parte en política pasiva de apoyo al ingreso. Como actualmente más del 92% del gasto en Programas de empleo se destina al PHJD es el que se detalla en la siguiente sección.

9.1.6.2.1. Plan Jefes de Hogar Desocupados (PJHD)

A través de este programa se otorga un subsidio de $150 por desocupado jefe de hogar que cumpla determinados requisitos[22]. Desde su implementación hasta septiembre de 2002 fue el período de mayor crecimiento de las solicitudes de este beneficio que recibían 1.821.000 desocupados. Actualmente entre los beneficiarios se encuentran casi 2 millones de personas, lo que implica un gasto mensual de 297 millones de pesos (ver Grafico 9.25). La cifra de beneficiarios excede a la de desocupados con hijos menores, lo que significa que el programa está llegando a jefes que trabajan o que se encuentran inactivos . Esto implica que hay jefes de hogar que tienen trabajo por ejemplo en negro y que a su vez reciben el subsidio del programa y que hay algunas personas que no buscaron trabajo pero que al existir la posibilidad de recibir el subsidio se presentan como trabajadores. Un trabajo reciente estima que unas 340 mil personas estarían recibiendo los beneficios sin cumplir con los requisitos del programa[24].

---

20 Este sector tiene su propio régimen de prestación de seguro de desempleo.

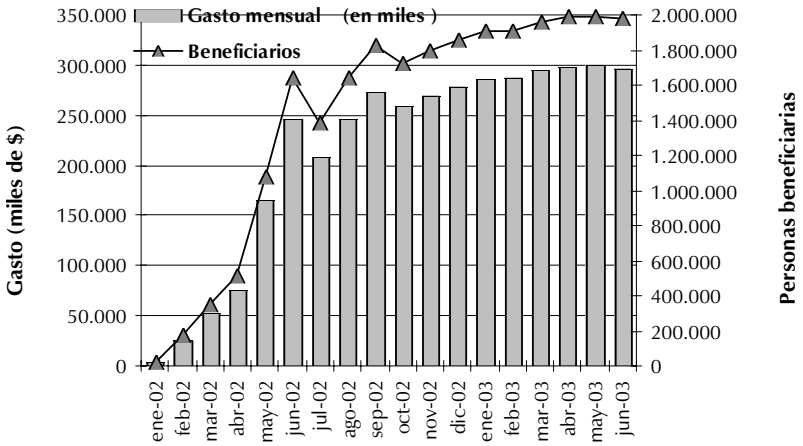
21 El programa quedó instrumentado a través del Decreto Nº564/02.

22 La población objetivo son los jefes de hogar desocupados, con hijos de hasta 18 años o discapacitados, u hogares donde la jefa o cónyuge se hallare en estado de gravidez. Entre los requisitos se establece que los beneficiarios deberán acreditar la condición de alumno regular de sus hijos, su control sanitario y cumplimiento de los planes nacionales de vacunación. En el caso de hijos discapacitados, acreditar dicha condición y lo mismo en el caso de embarazo del beneficiario. Entre los objetivos del programa se prevé también la incorporación de los beneficiarios a la educación formal, su participación en cursos de capacitación o su incorporación a proyectos productivos o en servicios comunitarios.

23 Becaria, Altimir, y Gonzalez Rosada (2003).

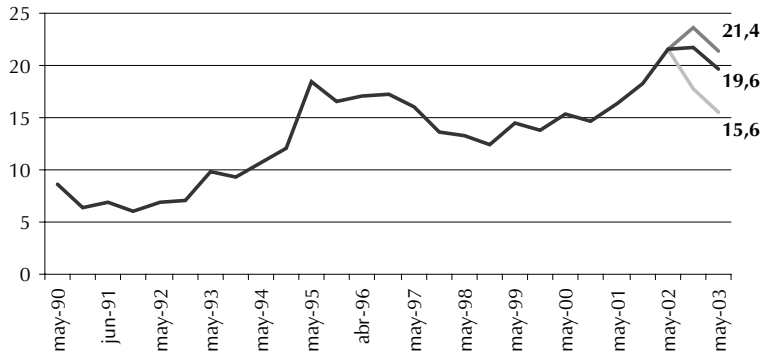
24 López Zadicoff y Paz (2003). Esta investigación tiene conclusiones de vital importancia para la evaluación del futuro del plan. Para los autores "el PJH genera incentivos pro informalidad laboral, esta a su vez promueve la participación en el PHJ y la participación en el PJH genera mayor informalidad en el mercado laboral. El programa promueve la participación de ocupados con bajos salarios, de personas tradicionalmente inactivas y de trabajadores desalentados".

Gráfico 9.25: Evolución de los beneficiarios y gasto mensual en el PJHD



Fuente: IIE en base a datos Ministerio de Trabajo

Gráfico 9.26: Evolución tasa de empleo con y sin PJHD



Fuente: IIE en base datos EPH-INDEC

El programa continuó durante todo el 2003 debido a la prórroga de la Emergencia Ocupacional Nacional[25]. Luego de 18 meses de su implementación, se llevan gastados en esta asistencia $3.800 millones.

Una parte del programa es financiado por el Banco Mundial. Dicha entidad comprometió US$ 600 millones para el programa, de los cuales hasta junio de 2003 se habían ejecutado US$230 millones. La asistencia se otorga a razón de unos US$ 40 millones por mes y los desembolsos están previstos hasta marzo[26].

La existencia de este plan ha producido una distorsión importante en los indicadores con los que habitualmente se analiza el mercado laboral que fueron presentados en secciones anteriores.

Por un lado, tiende a ejercer una presión en la oferta laboral, en el sentido de que se incorporan personas al mercado que no lo hubiesen hecho en otra circunstancia[27] Por otra parte, aumenta el nivel de empleo ya que al realizarse la encuesta de hogares se considera a la persona con Plan de Empleo como ocupada, es por esto que se observa un gran aumento del empleo en el Gráfico 9.26. Sin embargo, puede observarse que afortunadamente, en los últimos meses ha habido una creación genuina de empleo, sin considerar los efectos de los planes ya que la tasa de empleo creció de 31,4 en mayo de 2002 a 32,9 en mayo de 2003.

Como se desprende del análisis anterior, la existencia del plan tiende a disminuir la tasa de desempleo real de la economía. Esto también se puede apreciar en el Gráfico 9.27, en el cual si bien para mayo de 2003 la tasa de desempleo anunciada fue del 15,6%, en la realidad oscila entre 21,4% y 19,6% según la hipótesis que se considere en relación a las personas que actualmente tienen plan[28].

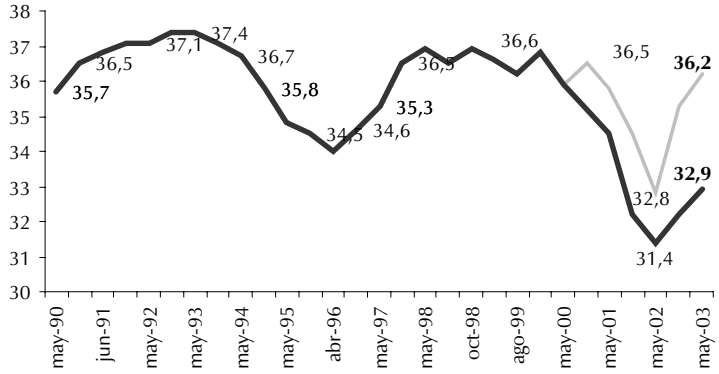
25 Por el decreto 39/2003 el poder Ejecutivo de la Nación estableció la prorroga de la Emergencia Ocupacional hasta el 31 de diciembre de 2003 y hasta la misma fecha la vigencia del PJHD.

26 La Nación 15/06/2003.

27 Esto se da porque existe lo que se denomina desempleo oculto.

28 Es del 19,7% considerando como desocupados a los ocupados cuya ocupación principal proviene de un PJH y que además buscan activamente trabajo. Si en cambio se considera desocupados a todos los ocupados en PJH la tasa de desempleo alcanza el 21,4%.

Gráfico 9.27: Evolución tasa de desempleo con y sin PJHD



Fuente: IIE en base datos EPH-INDEC

El programa está focalizado entre quienes tienen mayores carencias. Según un informe realizado por el Ministerio de Economía de la Nación en cuatro provincias, la pobreza entre los hogares con beneficiarios era del 96% y el 64% era indigente[29]. No obstante, el impacto del plan para reducir la pobreza ha sido escaso[30]. Esta es la conclusión de estimaciones del INDEC y otros trabajos como Beccaria, Altimir y Gonzalez Rosada, aunque las proyecciones realizadas por el Ministerio de Economía indican que el beneficio del PJHD redujo un 23% la indigencia de los hogares y en un 3% la pobreza en los mismos.

En lo referente al perfil educativo y ocupacional de los beneficiarios la encuesta permitió establecer algunas características básicas[31]. Con respecto a la educación se estableció que en promedio 8 de cada 10 beneficiarios no completaron la escuela secundaria, el 38% declaran tener estudios primarios completos, seguidos por aquellos que comenzaron la secundaria pero no terminaron esos estudios (24%). Un aspecto a destacar es el alto porcentaje de mujeres que representa el 64% de los beneficiarios. A su vez, cuánto más alto es el nivel de educación alcanzado, mayor es el peso relativo de las mujeres en ese subgrupo. Esto implica que entre los hombres, existe una mayor concentración en las categoría de niveles de educación inferior (nunca asistió y primaria incompleta).

En relación al perfil ocupacional los resultados estiman que del total de beneficiarios el 84,6% tienen experiencia laboral previa. La principal ocupación de mayor duración corresponde a los trabajadores de la "producción industrial y artesanal" que representan el 15,5% del total de ocupaciones. Le siguen en importancia los trabajadores de la "construcción" y "servicio doméstico". Constituyen otra categoría los vendedores y trabajadores de comercialización de bienes y servicios. Estas cuatro ocupaciones concentran alrededor del 55% del total de beneficiarios.

Un último aspecto que puede comentarse en relación al Plan, es la evidencia de que existe manejo político del mismo. Estas irregularidades complican el camino para reinsertar a sus beneficiarios en el mercado laboral, lo que se busca por ejemplo a través del Componente Solidario de Reinserción Laboral[32]. El organismo de control de hechos de corrupción es la Sindicatura General de la Nación (Sigen).

29 Ministerio de Economía de la Nación (2002a). El relevamiento se realiza en agosto y septiembre de 2002 en 4 provincias (Buenos Aires, Santa Fe, Córdoba y Mendoza) que concentran el 50% de los beneficiarios.

30 Ver Capítulo Pobreza y Distribución del Ingreso.

31 Ministerio de Economía de la Nación (2003)

32 Tal es el nombre que se le dio a la posibilidad que tienen los empleadores de contratar beneficiarios que durante 6 meses siguen cobrando su subsidio, mientras que la empresa debe completar el pago hasta alcanzar el sueldo de convenio y contribuir a la seguridad social (La Nación 15/06/2003).

ACTUALIDAD LABORAL 2002/2003[33]

En abril del año 2003 con el recambio presidencial se produjo también un cambio en la cartera laboral que pasó de ser presidido por la Sra. G. Camaño al Sr. J.C. Tomada. Entre las medidas más importantes que afectan al mercado laboral podemos considerar:

1) En Marzo de 2003 se prorroga la doble indemnización por despido hasta junio de 2003 y en ese mes se vuelve a prorrogar la medida hasta enero de 2004.

2) En julio de 2003 se incrementó el salario mínimo de $ 200 a $ 300. La mitad a partir del 1º de julio (de $ 200 a $ 250) y la otra mitad a razón de $ 10 por mes hasta diciembre.

3) Entre julio y diciembre de 2002 se decretó un aumento no remunerativo de $100 del salario de los trabajadores del sector privado, en enero y febrero se aumentó esta suma hasta alcanzar 150$ y a partir de mayo de 2003 hasta llegar a 200$. A partir de julio de 2003 se incorporaron al salario los $200 de asignación no remunerativa. Esta incorporación se realiza paulatinamente en 8 cuotas mensuales de $ 28, de manera que no se afecta el salario de bolsillo y el empleador absorbe todos los impuestos derivados la medida.

4) En Julio de 2003 se postergó (sin fecha) la suba del aporte a las AFJP. Con esta medida se abandonó el cronograma previsto para que los aportes volvieran al porcentaje original del 11% que fueran reducidos durante la última gestión del ministro Cavallo. Por ahora los aportes a las AFJP quedan en el 7% del salario.

5) En julio de 2003 las jubilaciones mínimas fueron aumentadas en un 10% (de $ 200 a $ 220).

6) En julio de 2003 la deuda de 2002 del Fondo Nacional de Incentivo Docente (FONID) que debía pagarse a partir de enero de 2004 se comenzará a pagar a partir de septiembre. En agosto se termina de pagar la deuda de 2001 y de esta manera los maestros continuarán cobrando el adicional sin interrupción entre septiembre y diciembre.

7) Se crea el "Componente Solidario de Reinserción Laboral" este programa pretende que las compañías acepten al personal desocupado anotado en los planes sociales y le paguen durante un mínimo de seis meses el salario establecido en el convenio colectivo de trabajo y los beneficios de seguridad social, menos los 150 pesos del subsidio que los beneficiarios seguirán recibiendo de parte del Estado.

8) Se crea el "Plan Nacional de Regularización del Empleo" que es una acción conjunta entre el Ministerio de Trabajo y AFIP. Se trata de un plan con alcance en todo el territorio nacional, cuyas acciones están programadas hasta diciembre de 2005. Con este plan, se procura combatir el trabajo no registrado; verificar el cumplimiento de las condiciones de trabajo; alcanzar una mayor eficiencia en la detección y corrección de los incumplimientos de la normativa laboral y la seguridad social; lograr la incorporación al sistema de seguridad social de los trabajadores excluidos y lograr que los empleadores regularicen en forma voluntaria su situación.

33 Elaboración en base a información de los siguientes periodicos: La Nación, Clarín, La Voz del Interior, El Cronista.

9.2. Pobreza

La persistencia del alto porcentaje de la población mundial que vive en condiciones precarias, ha llevado a varios países a firmar un compromiso conocido como "Objetivos de Desarrollo del Milenio" entre los cuales se incluye la lucha contra la pobreza. En Argentina esos objetivos se ven retrasados debido a la profunda crisis que sufrió el país en los últimos dos años. Actualmente, más de la mitad de los argentinos son pobres. Sin embargo, durante el corriente año, la desaceleración de los precios que provocó una disminución en el costo de la canasta de alimentos y la aplicación de subsidios de empleo, determinaron una leve disminución en el porcentaje de personas pobres. En la Región Centro las principales provincias afectadas son Santa Fe y Entre Ríos.

9.2.1. Situación Internacional

El Índice de Desarrollo Humano elaborado por las Naciones Unidas es un indicador que sintetiza algunas dimensiones del bienestar en varios países del mundo. La evolución de dicho índice se presentó en el primer capítulo para algunos países seleccionados, pero se calcula para 175 países del mundo. De acuerdo con este índice, en la década del noventa algunos países realizaron progresos sin precedentes (como Corea del Sur) y otros alcanzaron una fase de punto muerto o incluso retrocedieron. Esto llevó a las Naciones Unidas a concluir en que el desarrollo humano ha sufrido una situación de estancamiento durante los noventa.

Gran parte de este descenso tiene su origen en la propagación del VIH/SIDA que redujo la esperanza de vida y en un desmoronamiento de las economías, particularmente en la Comunidad de Estados Independientes (CEI)[1]. También afirma que el crecimiento es esencial para reducir la pobreza de ingresos pero que esta relación no necesariamente es así ya que existen países como Indonesia y Polonia donde la pobreza aumentó a pesar del crecimiento que experimentaron.

El bajo crecimiento económico que caracterizó a algunos países durante la década pasada, trajo como consecuencia que 1.200 millones de personas luchen por sobrevivir con menos de U$S 1 diario[2]. Una síntesis de esta relación se presenta en el Cuadro 9.3 donde se observa que regiones como Asia Oriental y Meridional con elevados niveles de crecimiento, lograron una reducción importante de la pobreza. Por el contrario, en América Latina, Oriente Medio y África del Norte el moderado crecimiento de la década se verificó junto a un aumento en la pobreza.

1 CEI incluye 27 países o territorios: Albania, Armenia, Azerbaiyán, Belarús, Bosnia y Herzegovina, Bulgaria, Croacia, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Georgia, Hungría, Kazajstán, Kirguistán, Letonia, Lituania, Madedonia, Moldova, República de Polonia, República Checa, Rumania, Rusia, Servia y Montenegro, Tayikistán, Turkmenistán, Ucrania y Uzbekistán.

2 Vivir con un U$S1 diario no significa poder comprar el equivalente a 1dolar en moneda local, sino el equivalente a lo que podría adquirirse con 1 dólar en EEUU (como un paquete de arroz, un periódico).

Cuadro 9.3: Crecimiento económico y pobreza

Región	**Crecimiento en la década de los 90** (crecimiento anual de los ingresos per cápita 1990-1999)	**Reducción de la pobreza en la década de los 90** (reducción en puntos porcentuales1990-1999)
Asia Oriental y el Pacifico	6,4	14,9
Asia Meridional	3,3	8,4
América Latina y el Caribe	1,6	-0,1
Oriente Medio y África del Norte	1,0	-0,1
Africa Subsahariana	-0,4	-1,6
Europa Central y Oriental y la CEI*	-1,9	-13,5

*Cambio medio utilizando el umbral de pobreza de $2 diarios, que se considera el umbral de la pobreza más apropiado para esta región que incluye 27 países o territorios.
Fuente: Banco Mundial citado en PNUD, Informe sobre el Desarrollo Humano (2003)

Esta importante reducción en la pobreza en Asia y el grave incremento en países africanos se demuestra en otras investigaciones en las que se establece una clara relación entre crecimiento y reducción de la pobreza[3].

En el caso particular de América Latina, la situación social se ha complicado en los últimos años. Durante los noventa, si bien se mejoraron los niveles de crecimiento medio en relación a los ochenta, no se pudo revertir el grave deterioro social. Se estima que el proceso de superación de la pobreza se encuentra estancado en la región desde 1997[4] (Gráfico 9.28).

Entre 1999 y 2002 la pobreza disminuyó solo 0,4 puntos, mientras que la pobreza extrema creció 0,3 puntos porcentuales. Esto implica que en el año 2002, aproximadamente 220 millones de latinoamericanos eran pobres, de los cuales 95 millones se encontraban en la indigencia.

Para algunos autores esto confirma que el crecimiento registrado en los noventa no sólo no fue sostenido, sino que expuso a los países a nuevas causas de volatilidad, lo que se asocia a su vez, con un aumento de la pobreza. Son los sectores más pobres los que normalmente sufren con mayor rigor la consecuencias del aumento del desempleo y que no tienen ahorros a los que recurrir[5].

Lamentablemente, y considerando proyecciones que se basan en la ausencia de crecimiento del producto por habitante, se estima que en el 2003 el porcentaje de pobres e indigentes será aún mayor.

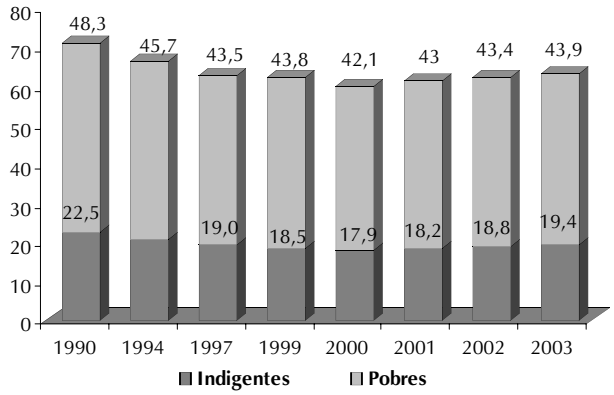
Esta es la situación que ha llevado a varios países del mundo a firmar un acuerdo conocido como Declaración del Milenio a través del cual, se comprometen a luchar firmemente contra la insuficiencia de ingresos, el hambre generalizado, la desigualdad de género, el deterioro del medio ambiente y la falta de educación, atención médica y agua potable. Estos objetivos incluyen una serie de acciones que deben ser llevadas a cabo para reducir la deuda y para aumentar la ayuda, el comercio y la transferencia de tecnologías a los países pobres (PNUD, 2003).

3 Sala-i-Martin J. (2002)

4 Estas son las conclusiones del Panorama Social 2003, presentado por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

5 Stiglitz (2003).

Gráfico 9.28: Evolución de la pobreza y la indigencia en América Latina



Fuente: IIE en base a datos CEPAL (2003)

Para enfrentar este flagelo es necesario contar con la mayor información posible que permita comprender la situación particular de cada país, y así tomar decisiones para aplicar las mejores políticas. Continuando con los informes de años anteriores, en la siguiente sección se presenta la situación de Argentina en materia de pobreza, con especial atención a la situación de su Región Central.

9.2.2. Situación en Argentina

9.2.2.1. Evolución de los umbrales de pobreza

El método más extendido para medir la pobreza en Argentina consiste en establecer un nivel de ingreso por debajo del cual una persona es considerada en situación de pobreza. Este nivel de ingreso constituye el umbral de pobreza y su valor cambia según las variaciones que se produzcan en los precios de los bienes que componen la canasta básica de alimentos (CBA).

Desde abril de 1992 el valor de la CBA se incrementó levemente hasta mediados de 1998. A partir de esa fecha, comenzó a disminuir hasta fines de 2001 por efecto de una leve deflación. Sin embargo, durante el 2002, y luego de la devaluación de la moneda local, Argentina comenzó nuevamente con un período de inflación. Esto afectó el precio de los bienes que componen la Casta Básica de Alimentos (CBA) con la cual se determinan los niveles de indigencia y los de la Canasta Básica Total (CBT), que se considera para estimar la pobreza, ver el Gráfico 9.29.

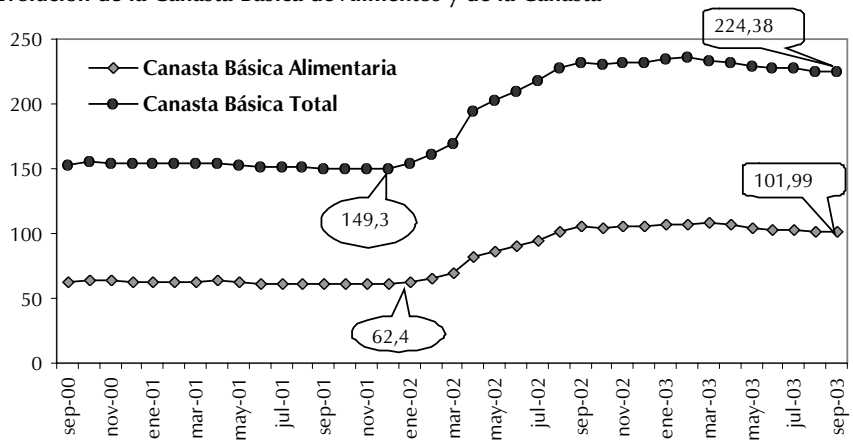
El incremento en la canasta básica de alimentos entre diciembre de 2001 y marzo de 2003 fue del 78%, mientras que el aumento de la canasta básica total fue del 58%. Esto determinó que el aumento en los precios afectara en mayor medida a los hogares de menores recursos, ya que el crecimiento de los precios de los productos alimenticios básicos fue mayor que el de los otros bienes.

Sin embargo, a partir de abril de 2003 se registró una caída de los precios que se tradujo en una reducción del umbral de indigencia, que en septiembre de 2003 alcanzó los $101,99, y de la línea de pobreza que se estimó en $224,4 por adulto equivalente[6].

Los valores anteriores son estimaciones realizadas sólo para el Gran Buenos Aires, en las provincias del interior del país cambian tanto lo que se consume, como los niveles de precios. Es por ello que dos veces al año se realiza un relevamiento de precios por regiones. Las provincias

6 Esto es lo que necesita por mes una persona adulta, varón con actividad moderada para cubrir sus necesidades básicas. Para calcular lo que necesita un hogar se considera cómo esta compuesto y en base a esto se determina el dinero necesario para esa familia.

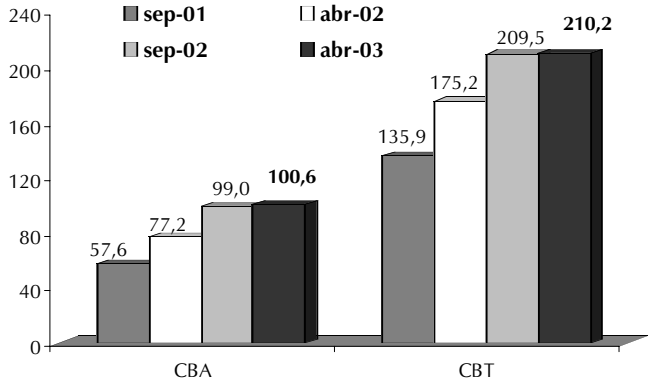
Gráfico 9.29: Evolución de la Canasta Básica de Alimentos y de la Canasta Básica Total



Fuente: IIE en base a datos INDEC

de la Región Centro, forman parte de la Región Pampeana[7] y los valores de sus canastas se presentan en el Gráfico 9.30.

Gráfico 9.30: Canasta Básica de Alimentos y Canasta Básica Total -Región Pampeana-



Fuente: IIE en base a datos INDEC

Se observa que entre septiembre de 2001 y septiembre de 2002 se produjo un incremento del 72% en el valor de la CBA y del 54,19% en la CBT[8]. No obstante, entre septiembre de 2002 y abril del 2003 el incremento en dichas canastas ha sido más moderado, manteniéndose en el orden de los $100 la canasta de alimentos y en $210 por adulto equivalente el umbral de pobreza. Debido a la reducción de los niveles de precios que se registraron a partir de esta fecha, y según lo observado para el Gran Buenos Aires, se puede prever que en septiembre de 2003 el valor de ambas canastas se habrá reducido.

9.2.2.2. Incidencia del aumento de precios

Resulta de especial importancia analizar la incidencia del aumento de precios según los niveles de ingreso de la población. Para ello debe considerarse el aumento en los precios según rubro y el porcentaje que los distintos grupos de ingreso destinan a ese rubro.

7 Considera los siguientes aglomerados de la EPH: Bahía Blanca -Cerri, Concordia, Gran Córdoba, Gran La Plata, Gran Rosario, Gran Paraná, Gran Santa Fe, Mar del Plata - Batan, Río Cuarto, Santa Rosa - Toay.

8 Estos valores son similares al incremento de los precios de esas canastas para el Gran Buenos Aires durante el mismo período.

En el Cuadro 9.4 se presenta esta información. Las primeras dos columnas indican la ponderación que tiene cada rubro dentro del Índice de Precios al Consumidor (IPC)[9] y las variaciones en los precios que sufrieron entre junio de 2003 y diciembre de 2001. La tercera y la cuarta columna indican las ponderaciones de consumo según rubro para el primer quintil de ingreso (el más pobre) y las variaciones en los precios en el mismo período. Las dos últimas columnas reflejan lo propio para el quintil 5 (el más rico).

Un ejemplo de la interpretación de las ponderaciones es que los hogares más pobres destinan aproximadamente el 46,6% de su ingreso a alimentos, mientras que los más ricos utilizan sólo el 23,3 de su ingreso al mismo fin[10]. Tanto en el IPC como en el primer quintil, los alimentos son los que tienen mayor incidencia en la variación en el Nivel General de Precios. Sin embargo, este capítulo explica más del 60% del aumento en los precios en el caso de las personas más pobres, y sólo el 40% en el caso del IPC, debido a que algunos de los alimentos que más subieron de precio, tienen mayor importancia relativa en el gasto del primer quintil (aceite, harina de trigo, carne vacuna, fideos secos, etc.).

Un análisis similar puede realizarse para los otros rubros. Por ejemplo Transporte y Comunicaciones tiene una ponderación similar en los tres grupos (cercanos al 17%), pero la composición interna del capítulo es diferente. Mientras que la variación de precios de este capítulo en el IPC fue de 32,6%, en el 1º quintil fue de 11,8% y en 5º quintil de 46,2%. Esto se explica porque el mayor incremento se registró en la adquisición de vehículos, sus repuestos y servicios relacionados, que tienen mayor influencia en la población más rica y menor influencia en la más pobre. En este último grupo, el gasto se concentra en el transporte público de pasajeros que no registró aumentos.

Finalmente, se advierte que entre diciembre de 2001 y junio de 2003, las variaciones en el nivel general de precios para el 1º quintil fue de 49,3%, superior a las del IPC (43,9%) y a las del 5º quintil (42,0%). Esto demuestra que las personas más pobres han sido las más perjudicadas por la inflación debido a su estructura de consumo y a que algunos rubros registraron más variación de precios que otros.

Cuadro 9.4: Estructura de ponderaciones y variaciones de precios (Junio 2003 respecto Diciembre 2001)

Nivel General y Capítulos	IPC		Quintil 1		Quintil 5	
	Ponder.	Variac.	Ponder.	Variac.	Ponder.	Variac.
Nivel General	**100,0**	**43,9**	**100,0**	**49,3**	**100,0**	**42,0**
Alimentos y bebidas	31,3	61,0	46,6	66,9	23,3	54,3
Indumentaria	5,2	70,8	4,8	65,2	5,5	74,4
Vivienda y servicios básicos	12,7	18,3	11,0	26,9	13,1	19,5
Equipamiento y mantenimiento del hogar	6,6	55,6	4,1	87,1	8,7	39,2
Atención médica y gastos de salud	10,0	31,2	6,5	41,5	10,7	26,3
Transporte y comunicaciones	17,0	32,6	16,2	11,8	17,4	46,2
Esparcimiento	8,7	55,0	3,7	59,4	12,1	56,8
Educación	4,2	7,6	2,1	15,5	5,2	6,5
Otros bienes y servicios	4,4	39,6	5,0	43,6	4,0	37,1

Fuente: INDEC

9 EL IPC de GBA es un indicador que mide los cambios de precios a través del tiempo de un conjunto de bienes y servicios que representan el consumo de la población.

10 La estructura de ponderaciones de la canasta del IPC-GBA es fija, y se calcula a partir de la Encuesta Nacional de Gasto de Hogares (ENGH). La última se realizó en 1996/97.

9.2.2.3. Estimaciones de pobreza en Argentina

En mayo de 2003 aproximadamente 2.960.000 hogares se encontraban por debajo de la línea de pobreza en Argentina, lo que representaba unas 13.002.000 de personas. De este grupo casi el 50% (6.251.000) se encontraba en situación de indigencia, es decir su ingreso no alcanzaba a cubrir las necesidades alimentarias.

Estas estimaciones implicaron una pequeña reducción con respecto a octubre de 2002, lo que estuvo influenciado por la caída de los precios de las canastas de alimentos y por la aplicación del programa Plan Jefes de Hogar Desocupados que, a través de una transferencia monetaria, buscó aliviar la situación de emergencia social en el país[11].

En el Cuadro 9.5 se presenta la incidencia de dicho plan tanto en la pobreza como en la indigencia en los hogares y en las personas. Como era de esperar, el plan tuvo mayor impacto en la reducción de la pobreza extrema, por ejemplo en mayo de 2003 la disminución de la indigencia en las personas fue de 3,4 puntos, mientras que la pobreza lo hizo en 0,6 puntos.

Cuadro 9.5: Incidencia del Plan Jefes de hogar en la Pobreza y en la Indigencia

	Mayo 2003				Octubre 2002			
	Indigencia		Pobreza		Indigencia		Pobreza	
	Hogares	Personas	Hogares	Personas	Hogares	Personas	Hogares	Personas
Total Urbano EPH	**17,9**	**26,3**	**42,6**	**54,7**	**19,5**	**27,5**	**45,7**	**57,5**
Recálculo excluyendo ingresos del PJHD	20,5	29,7	43,2	55,3	21,9	30,5	46,2	58,1
Diferencia Con PJHD – Sin PJHD	-2,6	-3,4	-0,6	-0,6	-2,4	-3,0	-0,5	-0,6

Fuente: IIE en base a datos INDEC

El desafío actual en Argentina se centra en reducir estos elevados porcentajes de población en condición de pobreza. Si el crecimiento del producto fuese del 4% entre el 2004 y el 2006 como se prevé desde organismos oficiales, se estima que el porcentaje de individuos pobres se reduciría sólo al 51,3%[12]. Es por esto que el crecimiento debe ir acompañado de otras medidas tales como la redistribución de la renta y la consolidación de las instituciones que incentiven las inversiones en el país[13].

9.2.2.3.1. Gran Buenos Aires

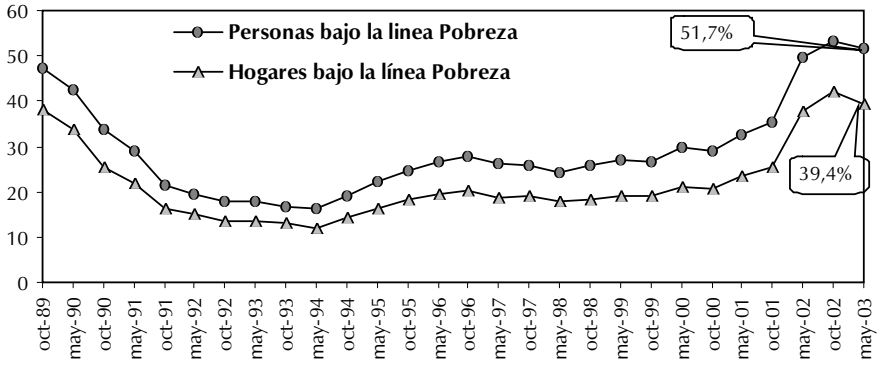
La evolución del porcentaje de personas pobres e indigentes se estima desde fines de los ochenta para el Gran Buenos Aires. En el Gráfico 9.31 puede observarse la evolución del porcentaje de hogares y personas que se encuentran bajo la línea de pobreza en los últimos 14 años. El incremento de este indicador ha sido muy significativo desde mediados de los noventa y se agravó con la inflación del año pasado. En mayo de 2003 la pobreza afectaba a 6.363.000 personas del Gran Buenos Aires, lo que implica una leve mejora con respecto al 2002. El porcentaje de personas pobres pasó de 53,4% en octubre de 2002 a 51,7% en mayo de 2003.

11 Un mayor detalle del PJHD se puede consultar en el Capítulo de Mercado Laboral.

12 Estimaciones del Dr. Gabriel Sánchez para Fundación Mediterránea publicadas en El Cronista 29/09/03.

13 Ver Capítulo Inversiones.

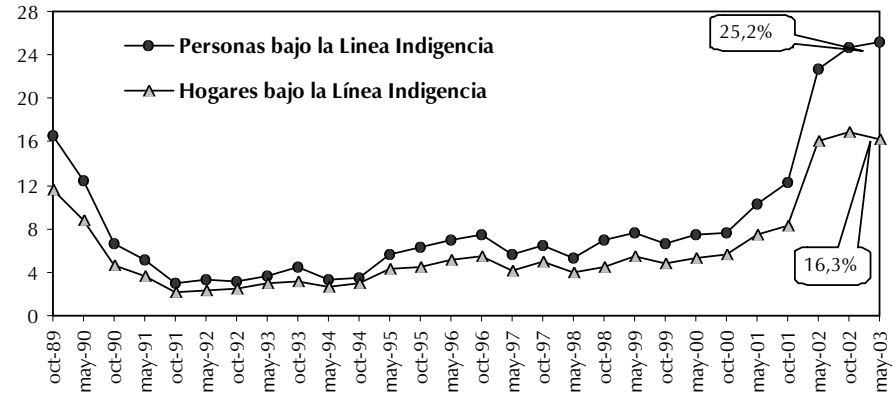
Gráfico 9.31: Porcentaje de hogares y personas bajo la línea de pobreza GBA



Fuente: IIE en base a EPH - INDEC

En el Gráfico 9.32 se observa la evolución del porcentaje de personas y de hogares que con su ingreso no cubren una canasta de alimentos básicos y que por lo tanto se encuentran en la indigencia. Ambos indicadores presentan una tendencia creciente desde mediados de los noventa, pero desde fines del año 2001, el incremento en el porcentaje de indigentes fue más significativo, moderándose en el último año. Las primeras estimaciones para el 2003 muestran una leve caída en el porcentaje de hogares indigentes que afectó al 16% de los hogares del Gran Buenos Aires. Sin embargo el porcentaje de personas indigentes no se ha reducido y alcanza al 25,2% de la población (2.671.000 personas).

Gráfico 9.32: Porcentaje de hogares y personas bajo la línea de indigencia GBA



Fuente: IIE en base a EPH - INDEC

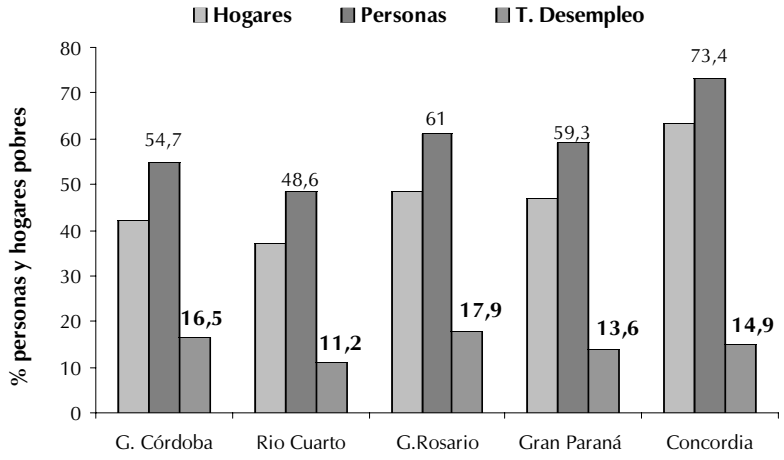
Como sucede generalmente, la diferencia entre personas y hogares se ha incrementado, sobre todo en el caso de la indigencia. Esto implica que la incidencia de la pobreza es mayor para las personas que para los hogares, ya que en promedio los hogares pobres tienden a tener mayor cantidad de miembros.

9.2.2.3.2. Región Centro

Como se mencionara anteriormente, para estimar la pobreza en otras ciudades del interior del país se valúa la canasta utilizada para el Gran Buenos Aires con los precios de distintas regiones. Por ejemplo en la Región Pampeana, que comprende las provincias de la Región Centro, se estableció una Canasta Básica Total de $201 por adulto equivalente para abril de 2003. Con este umbral de pobreza se calcularon los porcentajes que se indican en el Gráfico 9.33, donde se presenta también la tasa de desempleo de estas ciudades[14].

Se puede apreciar que en todos los aglomerados de la región, con excepción de Río Cuarto, la pobreza afecta a más del 50% de las personas. La ciudad más afectada continúa siendo Concordia, con el 73,4% de las personas en situación de pobreza. Le siguen Rosario y Paraná con 61% y 59% respectivamente.

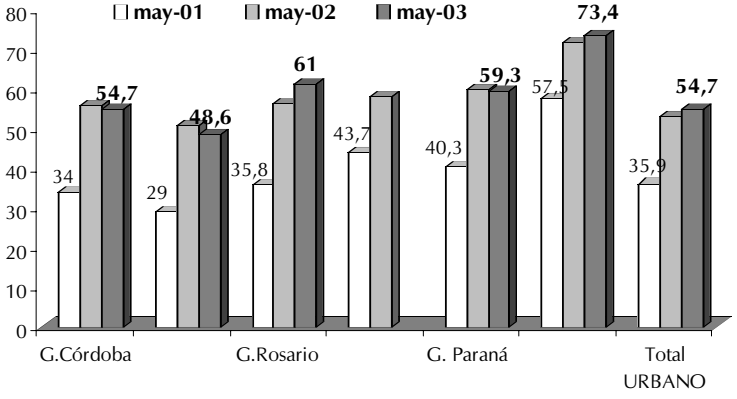
Gráfico 9.33: Hogares y Personas bajo la línea de Pobreza y Tasa de Desocupación – Mayo 2003-



Fuente: IIE en base a EPH - INDEC

El Gráfico 9.34 muestra la evolución del porcentaje de la población pobre en los últimos tres años. En todas las ciudades se advierte un aumento significativo con respecto a mayo de 2001 aunque este indicador ya era elevado en esa fecha. Sin embargo, en el último año disminuyó en todos las ciudades, excepto en Rosario y Concordia. Las mejoras más importantes se verificaron en Gran Paraná y Río Cuarto.

Gráfico 9.34: Evolución del porcentaje personas pobres

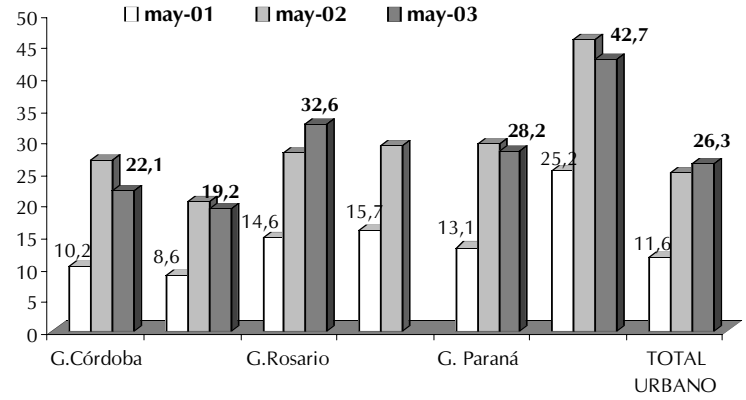


Fuente: IIE en base a datos EPH- INDEC

Una situación similar ocurre con la evolución del porcentaje de personas indigentes. El deterioro de este indicador es muy significativo en relación a dos años atrás, pero en el último año se observa una mejora en las ciudades de Córdoba, Río Cuarto, Paraná y Concordia, aunque esta última continúa siendo una de las más afectadas por la indigencia (Gráfico 9.35).

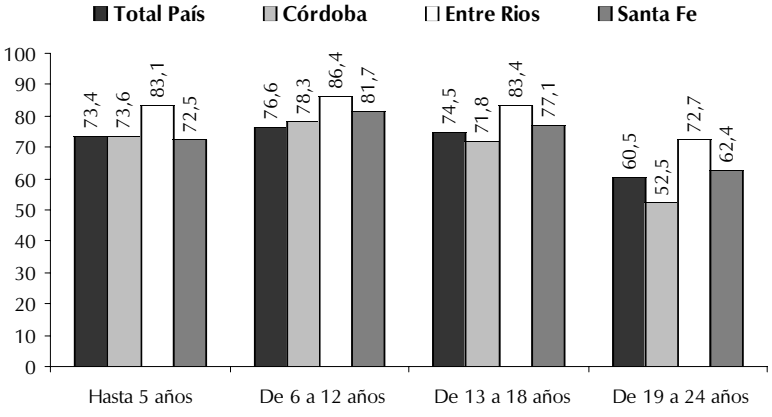
14 En mayo de 2003 no se realizó la Encuesta Permanente de Hogares en la ciudad de Santa Fe debido a que esta se vio afectada por una inundación.

Gráfico 9.35: Evolución del porcentaje de personas indigentes



Fuente: IIE en base a datos EPH- INDEC

Gráfico 9.36: Pobreza en la infancia y en la adolescencia



Fuente: SiEMPRO en base a datos EPH.

Como se comentara en ediciones anteriores, esta situación es altamente preocupante ya que como los hogares más pobres se caracterizan por una alta cantidad de menores, el porcentaje de niños que se encuentran en situación de pobreza es muy elevado. Esto se refleja claramente en el Gráfico 9.36. En todas las provincias el porcentaje de menores de 18 años en situación de pobreza supera el 70%.

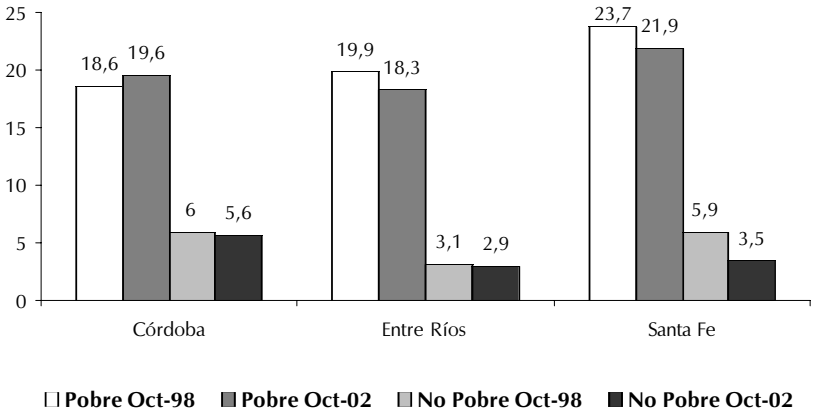
Esta situación afecta las posibilidades de superación de este problema, ya que niños criados en condiciones de extrema pobreza posiblemente alcancen bajos niveles educativos, y no tengan acceso a una nutrición adecuada. Esta deficiente acumulación de capital los hará vulnerables a empleos informales, situaciones de desempleo o bajos salarios, factores que perpetúan la situación de pobreza.

Debido a esta situación, no debe sorprendernos el alto porcentaje de jóvenes que no realizan actividad alguna. En el Gráfico 9.37 se muestra la evolución de esta problemática entre 1998 y 2002. El porcentaje de jóvenes excluidos del sistema educativo y del mercado laboral aumentó en todos los aglomerados, con excepción de Río Cuarto y Gran Santa Fe aunque sus valores superan el promedio nacional. Los mayores incrementos se registraron en Gran Rosario y Concordia, donde el 20% de los jóvenes no tiene actividad.

Otro indicador de riesgo es la proporción de nacimientos de madres adolescentes que en la provincia de Córdoba se ha mantenido en 14% del total de nacimientos en el quinquenio 1996-2001. No obstante, tanto en Entre Ríos como en Santa Fe este grupo se ubicó en torno al 18,1% superior al promedio nacional de 14,6%. Si consideramos la maternidad precoz (menores de 15 años) la situación es semejante, mientras Córdoba registra tasas similares a las del promedio nacional (0,4%), Entre Ríos y Santa Fe duplican este valor ubicándose en el 0,7% y 0,8% respectivamente[15].

15 SiEMPRO (2003) Informes provinciales

Gráfico 9.37: Porcentaje de jóvenes entre 15 y 24 años que no estudian ni trabajan

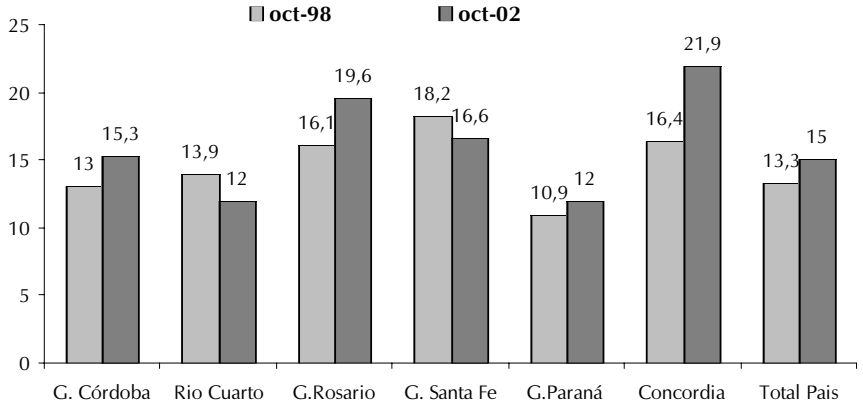


Fuente: SiEMPRO en base a datos EPH.

Por último el Grafico 9.38 presenta la evolución de la tasa de desempleo del jefe de hogar según condición de pobreza. En las tres provincias se observa que el desempleo en el grupo de personas pobres es ampliamente superior al de las no pobres.

Mientras que en Córdoba el desempleo de los jefes de hogar en situación de pobreza aumentó en los últimos cuatro años en Entre Ríos y en Santa Fe disminuyó aunque en estas provincias dichas tasas son las más elevadas. Esta reducción en el desempleo de los jefes de hogar puede ser efecto del programa Plan Jefes de Hogar Desocupados. Por último se observa que el desempleo de los jefes no pobres disminuyó en las tres provincias, principalmente en Santa Fe.

Gráfico 9.38: Tasa de desempleo del jefe de hogar según condición de pobreza



Fuente: SiEMPRO en base a datos EPH.

Desarrollo Humano en las Provincias Argentinas

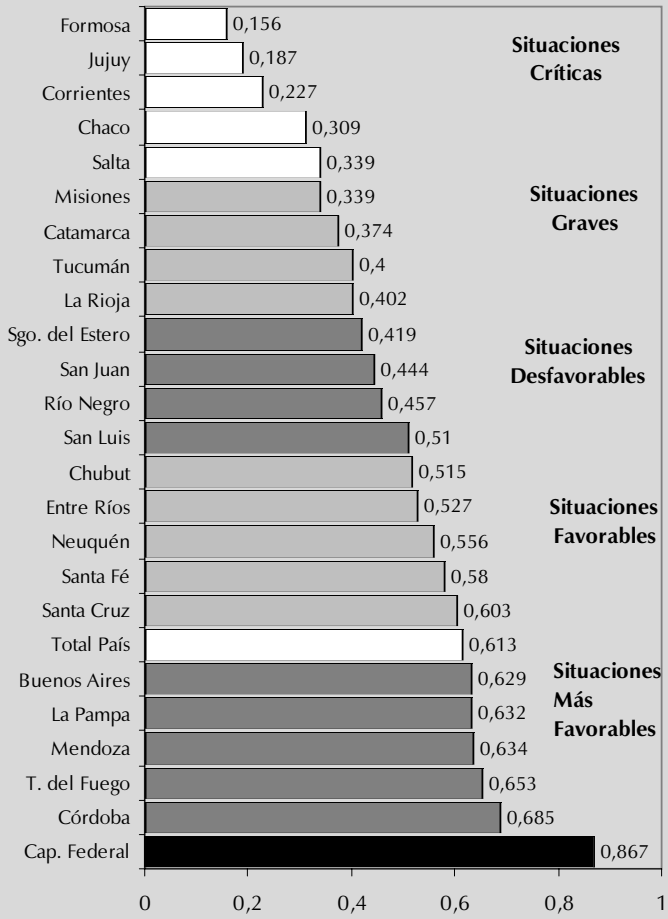
Una de las características de Argentina es la gran heterogeneidad entre las 23 provincias que la componen. Estas diferencias se observan en diversos ámbitos como recursos naturales, producción, capacidad institucional y niveles de bienestar de sus habitantes.

Para medir las disparidades en relación a la calidad de vida, Naciones Unidas elaboró, durante el año 2001, un indicador denominado Índice de Desarrollo Humano, que considera los siguientes aspectos: la esperanza de vida al nacer, la tasa de alfabetización de adultos, una

combinación de tasas de matriculación primaria, secundaria y terciaria y el PIB per cápita. Para poder reflejar mejor las grandes diferencias provinciales decidimos agregar otros indicadores a los ya mencionados. Estos son: la tasa de mortalidad infantil por causas reducibles, la tasa de sobre-edad en la escuela primaria, el índice de calidad educativa y las tasas de empleo y de desempleo, con lo que se elaboró el Índice de Desarrollo Humano Ampliado.

Según este índice, conviven en la Argentina regiones como Capital Federal con un desarrollo muy elevado y cercano a los países más ricos del mundo, con provincias como Formosa y Jujuy que se encuentran en situación crítica y cuyo nivel de desarrollo es similar al de las regiones más atrasadas.

Gráfico 9.39: Índice de Desarrollo Humano Ampliado, 2000



Fuente: PNUD (2002)

Un análisis detallado de estas disparidades regionales, de las capacidades competitivas de cada provincia y de la influencia de los aspectos políticos se desarrolla en la publicación "Aportes para el Desarrollo Humano de la Argentina/2002" del PNUD. Según dicho informe, el impacto del proceso de transformación económico iniciado en la década pasada y la limitada capacidad de respuesta de las estructuras económicas y sociales de las distintas provincias, han agravado el desigual desarrollo humano entre jurisdicciones. Para poder superar la crisis de los últimos años es indispensable retomar el crecimiento económico, para lo cual se necesita una estrategia regional de reconversión productiva, atacar la inequidad y otorgar importancia a las capacidades humanas (calidad de educación y mejor salud). Se plantea también la necesidad de cambios en la política democrática que permitan superar la crisis de representación y construir una democracia sólida para mejorar el desarrollo humano.

9.2.2.4. Necesidades Básicas Insatisfechas

Alternativamente al método de la Línea de Pobreza, en Argentina se utiliza el método de las Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI). Este indicador se construye básicamente con información de los censos, lo que lo diferencia del método de la LP que utiliza información de encuestas. Esto determina que el método de la NBI se utilice con menor frecuencia ya que su actualización se realiza cada diez años, pero posee el beneficio de considerar varias dimensiones de la pobreza (y no solo el ingreso) y de incluir a toda la población del país.

Según el método de la NBI los hogares pobres son aquellos que presentan por lo menos una de las siguientes condiciones de privación:

- *Hacinamiento*: hogares con más de tres personas por cuarto
- *Vivienda*: hogares que habitan una vivienda de tipo inconveniente (pieza de inquilinato, vivienda precaria u otro tipo, lo que excluye casa, departamento y rancho)
- *Condiciones Sanitarias*: hogares que no tienen retrete.
- *Asistencia escolar*: hogares que tienen al menos un niño en edad escolar (6 a 12 años) que no asiste a la escuela.
- *Capacidad de subsistencia*: hogares que tienen cuatro o más personas por miembro ocupado, cuyo jefe no hubiese completado el tercer grado de escolaridad primaria.

La última información disponible con esta metodología corresponde a la elaborada a partir del censo 2001. En base a la misma, se estableció que en Argentina el mayor porcentaje tanto de hogares como de personas con NBI se encuentran en las provincias Formosa, Chaco, Salta y Santiago del Estero. En valores absolutos es la provincia de Buenos Aires, dada su gran concentración de población, y la que alberga el mayor porcentaje de personas con NBI.

El Cuadro 9.6 muestra el valor de este indicador para las provincias de la Región Centro. Se puede observar que, en promedio, la región posee el 12% de sus hogares con necesidades básicas insatisfechas, lo que resulta inferior al promedio nacional (14,3%). Sin embargo, en la provincia de Entre Ríos este indicador supera levemente a dicho promedio.

Se advierte también que dentro de los hogares con NBI, un alto porcentaje no tiene servicio de teléfono fijo ni celular, alcanzando casi al 80% en Entre Ríos. Se destaca que un alto porcentaje de estos hogares no cuentan con obra social ni cobertura médica privada, por lo que sus miembros dependen exclusivamente de los servicios del hospital público. La mayor diferencia entre las necesidades de los hogares en el promedio nacional y las provincias de la Región Centro, se da en provisión de agua y piso de la vivienda, en las cuales la región resulta menos perjudicada.

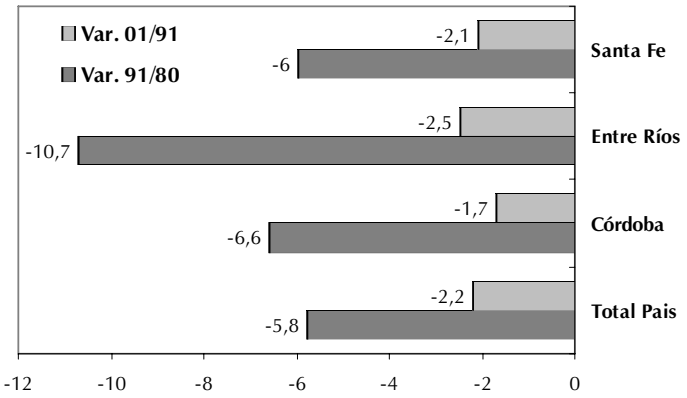
Con respecto a la variación en relación a otros años, se puede observar que se ha producido una importante reducción en el porcentaje de hogares con NBI. Sin embargo, y tal como se desprende del Gráfico 9.40, dicha mejora ha sido más significativa entre 1980 y 1991, que en los últimos diez años. Podemos apreciar también que, a pesar de ser Entre Ríos la provincia con mayor NBI de la región, la misma experimentó la mayor reducción en el porcentaje de hogares en esta situación.

Cuadro 9.6: Perfil de los hogares con NBI según indicadores seleccionados de condiciones de vida de los hogares –2001 -

Provincia	Total hogares[1]	Hogares con NBI				
		Total % sobre el total de hogares	Sin cobertura medica privada u obra social[2]	Sin provisión de agua en la vivienda[3]	Con piso de tierra en vivienda[4]	Sin teléfono
			% sobre el total de hogares con NBI			
Total País	**10.075.814**	**14,3**	**60,2**	**50,8**	**17,6**	**71,0**
Región Centro	**2.066.272**	**12,0**	**57,1**	**44,0**	**12,4**	**70,4**
Córdoba	877.262	11,1	56,0	42,1	8,7	66,7
Entre Ríos	316.715	14,7	59,3	46,1	16,8	79,5
Santa Fe	872.295	11,9	57,1	44,9	14,0	69,9

1 Hogar: persona o grupo de personas que viven bajo el mismo techo y comparten los gastos de alimentación
2 Ninguno de los miembros del hogar está afiliado a una obra social ni esta adherido a un plan de salud privado o a una mutual
3 Hogares con abastecimiento de agua dentro del terreno pero fuera de la vivienda, o bien sin abastecimiento de agua.
4 Hogares que habitan en viviendas donde el material predominante de los pisos es tierra.
Fuente: INDEC en base a CENSO 2001

Gráfico 9.40: Variación intercensal del porcentaje de hogares con NBI



Fuente: IIE en base a datos INDEC

9.2.2.4.1. NBI en los departamentos de la Región Centro

Como se mencionó anteriormente, una de las ventajas de este indicador es la posibilidad de contar con información para toda la población, lo que posibilita la elaboración de mapas de pobreza que incluyan los departamentos de las provincias.

En la provincia de Córdoba, se estima que el 11,1% de los hogares y el 13% de las personas tienen NBI, lo que equivale a que 393.708 cordobeses viven en condiciones precarias.

Los departamentos con mayor porcentaje de hogares con NBI son Minas y Pocho, aunque en los últimos diez años el primero mejoró significativamente este indicador. Otros departamentos con más del 20% de hogares en esta situación son Tulumba, Río Seco, Sobremonte, Cruz del Eje y San Alberto ubicados al noroeste de la provincia, en estos departamentos, las disminuciones de NBI han sido más importantes. Debe tenerse en cuenta que en general las grandes ciudades concentran la mayor cantidad de población marginal en términos absolutos, por ejemplo Córdoba Capital alberga al 39% de las personas con NBI de la provincia.

Los departamentos con menor proporción de hogares con NBI son Capital, General San Martín, Marcos Juárez y San Justo ubicados en la región pampeana de la provincia y todos cercanos al 9% de hogares con NBI. Otros departamentos que se ubican en esta región presentan bajos niveles de NBI pero en los últimos diez años no han logrado reducir este porcentaje significativamente, como por ejemplo Río Cuarto y Río Segundo.

Cuadro 9.7: Hogares con NBI en los departamentos de Córdoba

	Porcentaje de hogares con NBI		
	2001	**1991**	**Variac. 01/91**
Total	**11,1**	**12,8**	**-1,7**
Calamuchita	13,7	17,2	-3,5
Capital	9,6	11,6	-2,0
Colón	13,1	15,1	-2,0
Cruz del Eje	24,6	27,9	-3,3
General Roca	13,8	14,2	-0,4
General San Martín	9,4	10,3	-0,9
Ischilín	18,1	22,1	-4,0
Juárez Celman	10,6	12,6	-2,0
Marcos Juárez	9,5	9,9	-0,4
Minas	35,9	51,4	-15,5
Pocho	39,9	43,7	-3,8
Presidente Roque Sáenz Peña	11,9	12,0	-0,1
Punilla	10,0	12,7	-2,7
Río Cuarto	10,8	11,5	-0,7
Río Primero	16,2	19,2	-3,0
Río Seco	27,3	35,7	-8,4
Río Segundo	10,7	11,2	-0,5
San Alberto	22,6	28,7	-6,1
San Javier	17,3	18,4	-1,1
San Justo	9,0	9,9	-0,9
Santa María	13,7	16,5	-2,8
Sobremonte	27,2	36,4	-9,2
Tercero Arriba	10,1	10,4	-0,3
Totoral	17,4	23,2	-5,8
Tulumba	29,4	36,7	-7,3
Unión	10,5	11,6	-1,1

Fuente: IIE en base a datos INDEC

La provincia de Entre Ríos es la más afectada de la Región Centro, con el 14,7% de sus hogares y el 17,6% de la población con NBI, lo que equivale a que 202.578 personas s encuentran en esta situación.

El departamento con mayor porcentaje de hogares con NBI es Islas del Ibicuy, ubicado al suroeste provincial. Le siguen los departamentos Feliciano, Federal y La Paz que se encuentran el norte. En términos absolutos, la mayor concentración de personas con NBI se encuentra en el departamento Concordia (19,8%) y luego en la capital provincial Paraná (17,7%).

Las mayores disminuciones de este indicador se registraron en La Paz, Nogoya, Paraná y Victoria. La capital de la provincia, Paraná, es la región con menor porcentaje de hogares con NBI (9,4%).

Cuadro 9.8: Hogares con NBI en los departamentos de Entre Ríos

	Porcentaje de hogares con NBI		
	2001	**1991**	**Variac. 01/91**
Total	**14,7**	**17,2**	**-2,5**
Colón	11,8	14	-2,2
Concordia	21,4	22,1	-0,7
Diamante	11,6	15,1	-3,5
Federación	18,5	18,1	0,4
Federal	25,2	27,3	-2,1
Feliciano	28,8	30	-1,2
Gualeguay	16,1	16,5	-0,4
Gualeguaychú	11,3	14,6	-3,3
Islas del Ibicuy	36,3		36,3
La Paz	24,0	29,1	-5,1
Nogoyá	13,4	17,6	-4,2
Paraná	9,4	13,4	-4,0
San Salvador	17,6		17,6
Tala	14,6	17,7	-3,1
Uruguay	11,4	13,5	-2,1
Victoria	16,0	20,3	-4,3
Villaguay	19,4	20,8	-1,4

Fuente: IIE en base a datos INDEC

En la provincia de Santa Fe unas 440.346 personas sufren necesidades básicas insatisfechas, lo que representa el 14,8% de la población provincial. Los departamentos más afectados son Vera, Garay, 9 de Julio, San Javier y General Obligado, todos ubicados en el noroeste provincial. Afortunadamente estos departamentos han sido los que más han reducido sus NBI en los últimos diez años. En valor absoluto, la mayor cantidad de población afectada se encuentra en Rosario (37,2%) a la que le siguen La Capital (15,3%) y General Obligado (10,0%).

Entre los departamentos con menor porcentaje de hogares con NBI se encuentran, Las Colonias, San Martín, Caseros, Belgrano y Castellanos ubicados en la región de la Pampa húmeda provincial.

Cuadro 9.9: Hogares con NBI en los departamentos de Santa Fe

	Porcentaje de hogares con NBI		
	2001	**1991**	**Variac. 01/91**
Total	**11,9**	**14**	**-2,1**
Belgrano	9,0	10	-1,0
Caseros	8,4	9,4	-1,0
Castellanos	9,1	10,4	-1,3
Constitución	11,3	12	-0,7
Garay	25,9	30,8	-4,9
General López	9,9	11,1	-1,2
General Obligado	21,3	26,3	-5,0
Iriondo	9,5	10,6	-1,1
La Capital	10,4	13,3	-2,9
Las Colonias	6,3	7,5	-1,2
9 de Julio	25,9	29	-3,1
Rosario	11,8	14,1	-2,3
San Cristóbal	13,5	14,1	-0,6
San Javier	23,9	28,1	-4,2
San Jerónimo	11,7	12,6	-0,9
San Justo	13,6	14,5	-0,9
San Lorenzo	11,7	14,58	-2,9
San Martín	7,8	9,3	-1,5
Vera	26,8	30,8	-4,0

Fuente: IIE en base a datos INDEC

9.3. Distribución del ingreso

El aumento de la desigualdad de ingresos en Argentina ha sido persistente en los últimos años. Actualmente se encuentra en niveles muy elevados en comparación con sus registros históricos. Si bien la desigualdad es relativamente baja comparada con otros países de América Latina, es muy alta si consideramos la de los países desarrollados. En las ciudades de la Región Centro, la desigualdad es menor al promedio del país, aunque también han sufrido un proceso de concentración en los últimos diez años. Esta situación reduce el bienestar de manera importante y limita las posibilidades de luchar contra la pobreza extrema en el país.

9.3.1. Situación Internacional

Actualmente hay un renovado interés por la desigualdad. Varios trabajos empíricos recientes han estudiado el vínculo entre crecimiento y desigualdad encontrando una relación negativa entre ambos. A su vez, al ser muy lenta la reducción de la pobreza en varios países, es necesario considerar la redistribución como un instrumento de política para alcanzar este objetivo. También es importante el impacto que la desigualdad tiene sobre aspectos como la salud o la violencia[1].

Sin embargo, estimar la desigualdad en la distribución del ingreso para realizar comparaciones internacionales no es fácil, ya que no sólo depende del concepto de ingreso que se considere sino también del indicador con que se mida[2].

Según algunas estimaciones, la riqueza del mundo parece estar concentrándose en los últimos años. Los ingresos se distribuyen más desigualmente entre los habitantes, el 5% más rico de la población recibe 114 veces los ingresos del 5% más pobre[3]. No obstante, otros estudios sugieren la tendencia contraria, encontrando evidencia de una disminución de la desigualdad en el mundo en los últimos treinta años, principalmente entre 1980 y 1998[4].

No obstante parece existir consenso en señalar que América Latina es una de las regiones más desiguales del mundo, veremos a continuación que la situación no ha mejorado en los últimos años.

Uno de los indicadores más utilizados para medir la concentración del ingreso es el Coeficiente de Gini (CG). Este concepto se basa en el hecho de que, si los ingresos se distribuyeran en forma totalmente equitativa en una determinada población, cada persona recibiría una misma proporción del ingreso. En base a esto, el CG mide la diferencia entre la distribución efectiva y

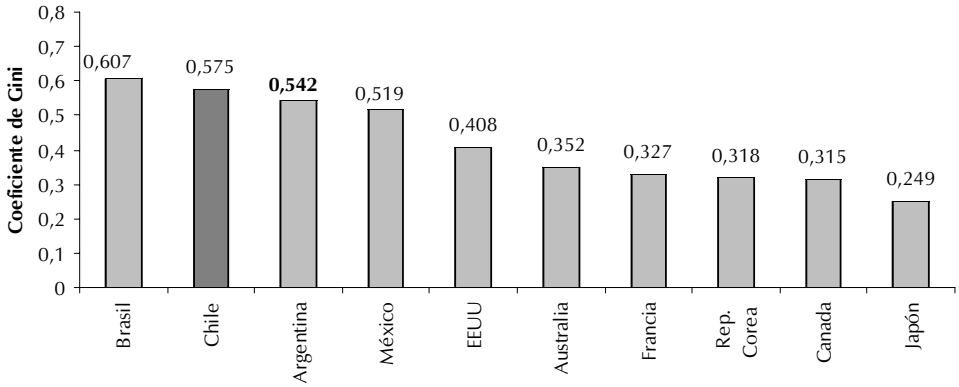
1 Ver página del Banco Mundial www.worldbank.org

2 Existe una amplia gama de indicadores de distribución del ingreso, cada uno de los cuales presenta ventajas y limitaciones. Entre los más conocidos se pueden mencionar, el Coeficiente de Gini, el Índice de Theil, la Desviación Logarítmica Media (MLD), el Índice de Atkinson, el Coeficiente de Variación al cuadrado, y la varianza del logaritmo del ingreso, el cociente de ingresos entre el grupo más rico y el más pobre, entre otras.

3 Milanovic, 2002 citado en PNUD (2003) "Informe para el Desarrollo Humano 2003".

4 Xala-i-Martin, X. (2002) "The World Distribution of Income"

Gráfico 9.41: Coeficiente de Gini



Nota: En los países de América Latina los datos son de 1999, Francia:1995, Australia: 1994, EEUU y Canadá 1997, Japón 1993 y Rep. Corea 1998
Fuente: IIE en base a datos PNUD (2003) y Argentina en base a CEPAL (2002)

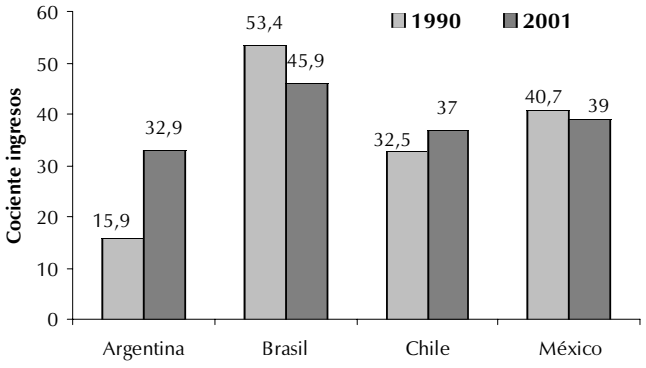
esta situación hipotética de perfecta equidad. Este coeficiente puede variar entre cero (perfecta distribución) y uno (total concentración), y se presume que entre los países del mundo es de 0,66[5].

El Grafico 9.41 presenta estimaciones de dicho indicador para un grupo de países desarrollados y para países de América Latina, que sufren una mayor concentración de ingreso. De este último grupo de países sólo dos, Chile y Uruguay, mejoraron su distribución de la renta en la década de los noventa según el Coeficiente de Gini [6].

Este análisis puede complementarse considerando otras medidas de concentración de ingresos. Un indicador de fácil interpretación es el cociente de ingresos entre grupos extremos. Por ejemplo el ingreso del 10% de la población más rica y el del 10% de la más pobre.

En el Gráfico 9.42 se presenta este cociente para algunos países de América Latina a principios y a fines de los noventa. Se observa que la mayor concentración del ingreso se produjo en Argentina ya que los más ricos pasaron de tener ingresos 15 veces superiores a los de los más pobres, a tener 33 veces más. Sin embargo, según este indicador, es el país con menor desigualdad. En el caso de Brasil, por ejemplo el decil más rico de la población acapara ingresos 46 veces superiores a los del decil más pobre, aunque con una mejora en la última década. Por su parte, Chile no ha logrado reducir la concentración del ingreso y México solo lo ha hecho levemente.

Gráfico 9.42: Cociente de ingresos 10% más rico sobre el ingreso 10% más pobre



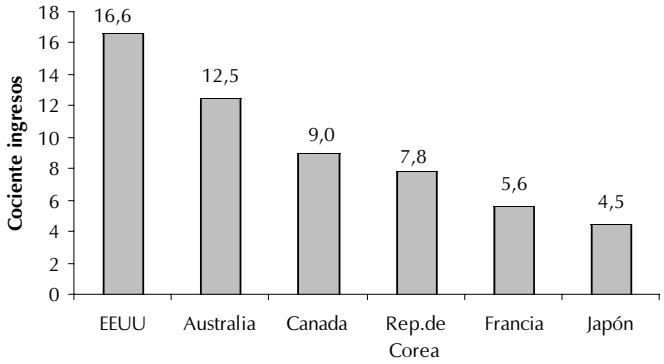
Nota: Argentina y México corresponde a 1992
Fuente: CEDLAS, UNLP en base a encuesta de hogares de los países.

5 Milanovic, op. cit.

6 Ver Capítulo 1.

En general, este indicador muestra tendencias similares a las del CG aunque no necesariamente. Por ejemplo, un país puede tener brechas de ingreso altas pero CG más bajos porque la distribución entre los grupos medios de ingresos es mejor.

Gráfico 9.43: Cociente de ingresos 10% más rico sobre el ingreso 10% más pobre



Nota: Francia:1995, Australia: 1994, EEUU y Canadá 1997, Japón 1993 y Rep. Corea 1998
Fuente: IIE en base a datos PNUD (2003)

Esta concentración del ingreso en América Latina resulta sorprendentemente alta cuando se compara este indicador con el de países desarrollados. En Francia, por ejemplo, el ingreso del 10% más rico es de 5,6 veces mayor respecto del 10% pobre, en EEUU que es uno de los países con mayor desigualdad dentro de los desarrollados, este cociente es de 16,6 (Gráfico 9.43).

Esta situación ha llevado a varios estudios a concluir en que en promedio, los países de América Latina a se ven afectados por la mayor desigualdad del mundo en materia de ingresos. Se estima que la distribución de la renta mejoró en los años setenta, registró un considerable deterioro en los ochenta y permaneció estancada en elevados niveles en los años noventa[7]. Incluso en países como México, que han exhibido crecimiento en los últimos años, gran parte de los beneficios fue a parar a manos del 30% o 10% más rico. Stiglitz (2003) afirma que esto fue consecuencia de la estructura general de las reformas llevadas a cabo en los noventa, que dieron lugar a medidas que causaron eliminación de puestos de trabajo y la rebaja de salarios de los trabajadores no calificados.

Un estudio que brinda información relevante y detallada sobre la distribución del ingreso en los países de América Latina y el Caribe es el Banco Mundial (2003)[8]. Aquí se señala entre dos casos paradigmáticos a Argentina y a Brasil. El primero por ser un país que pasó de una de las inequidades más bajas de la región, a un cambio abruto en dicha tendencia y el segundo por la razón de que siendo uno de los países más desiguales de la región, logró importantes mejoras en la década de los noventa (Ver Grafico 9.42).

9.3.2. Situación en Argentina

En los últimos diez años Argentina experimentó períodos de expansión de su producto y etapas de recesiones muy profundas, particularmente hacia fines de la década, sin embargo, el aumento de la desigualdad de ingresos ha sido persistente.

Esta tendencia estuvo determinada principalmente por las características del mercado laboral. Un estudio reciente, identifica las distintas características de dicho mercado que tuvieron mayor influencia en el aumento de la desigualdad en el último cuarto de siglo[9]. El mismo destaca que

7 BID(1998) "América Latina frente a la Desigualdad"

8 Banco Mundial (2003) Desigualdad en América Latina y el Caribe ¿Ruptura con la historia?, Especialmente el capítulo de Leonardo Gasparini "Vidas Diferentes: Desigualdad en América Latina y el Caribe "

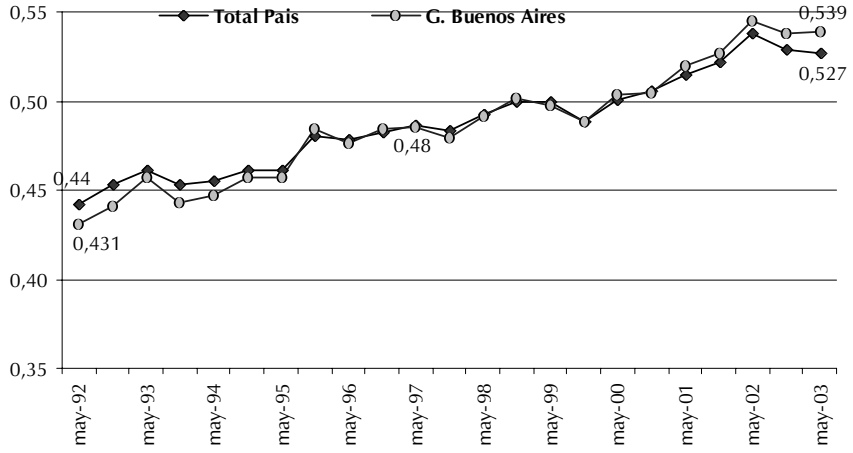
9 Altimir, Becaria y Gonzalez Rozada (2002) "La distribución del ingreso en Argentina, 1974-2000".

en los años setenta, la distribución de ingreso se concentró debido a la reducción real de las remuneraciones y a su dispersión relativa. En los ochenta fue debido al impacto del creciente desempleo y a causa de sucesivas crisis, con escasa reestructuración y cierta resiliencia de la estructura de remuneraciones. Por último, la década de los noventa se puede subdividir en dos etapas, en la primera fase que fue de expansión, la mayor desigualdad fue el resultado del creciente desempleo generado por una demanda de trabajo inelástica y una oferta de trabajo ampliada por una mayor participación. En la segunda etapa, fue resultado principalmente de una mayor desigualdad de las remuneraciones.

9.3.2.1. Gran Buenos Aires

En el Gráfico 9.44 se presenta la evolución del Coeficiente de Gini para el promedio de los aglomerados urbanos y para el Gran Buenos Aires. A través del mismo, se puede apreciar el importante aumento de la desigualdad de la renta. Sin embargo, la concentración del ingreso fue mucho más marcada en el Gran Buenos Aires. En efecto, mientras que entre 1992 y 1995 el promedio nacional era superior a este aglomerado, entre 1995 y el 2000 evolucionaron de manera muy similar y a partir de esta fecha el CG muestra mayor desigualdad para el GBA.

Grafico 9.44: Evolución del Coeficiente de Gini en Argentina y en Gran Buenos Aires



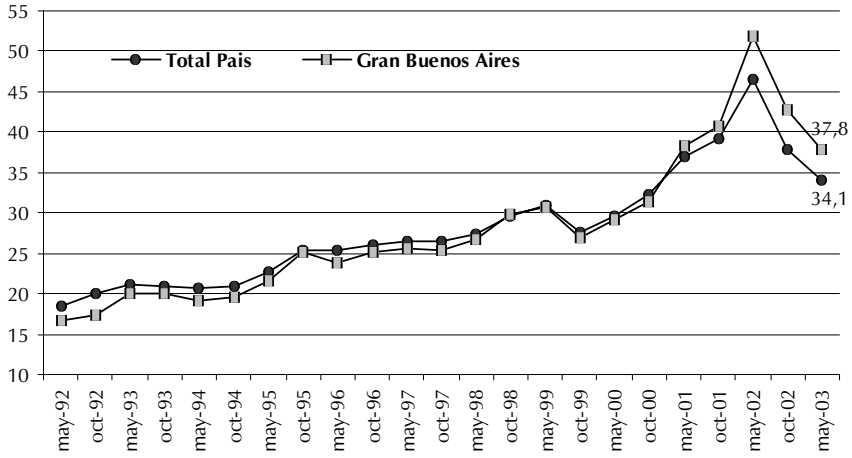
Fuente: CEDLAS, Universidad Nacional de La Plata en base a EPH.

Es importante advertir que en las últimas dos estimaciones, para octubre de 2002 y mayo de 2003, se registra una caída del CG, lo que implica una mejora en términos distributivos. En esta fecha el CG para el promedio del país fue de 0,53 y para el Gran Buenos Aires de 0,54, incrementándose 0,11 puntos desde 1992.

La mayor desigualdad medida a través del CG se registró en mayo de 2002 cuando alcanzó 0,545 para GBA y 0,537 para el promedio urbano.

Esto se confirma si utilizamos otro indicador como el cociente de ingresos entre los más ricos y los más pobres, lo que se presenta en el Gráfico 9.45. La tendencia del Gran Buenos Aires en relación al promedio nacional es similar a la comentada anteriormente. Actualmente el ingreso del 10% de la población más rica en GBA es 37,8 veces superior al del 10% más pobre, siendo este cociente de 34,1 para el promedio nacional. La mayor desigualdad se registró en mayo de 2002, momento en el cual se estimaba que el ingreso de los más ricos era 52 veces superior al de los grupos más carenciados.

Grafico 9.45: Evolución del cociente de ingresos 10º/1º decil en Argentina y en Gran Buenos Aires



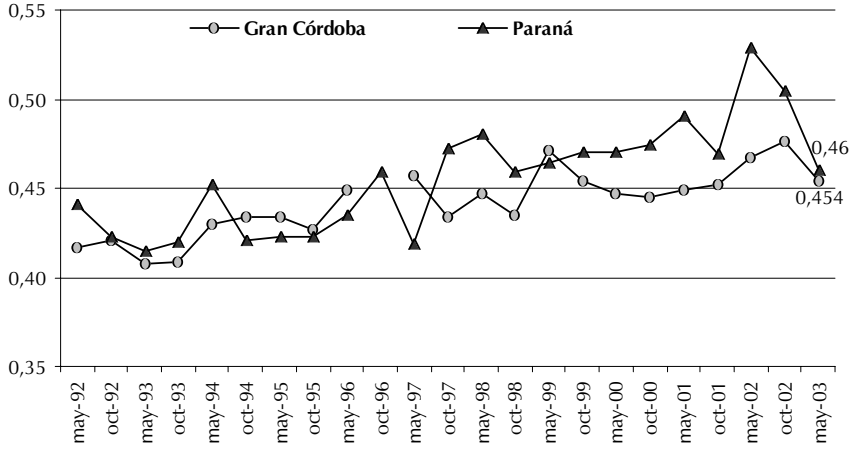
Fuente: CEDLAS, Universidad Nacional de La Plata en base a EPH.

9.3.2.2 Región Centro

Las ciudades que conforman la Región Centro han mantenido una distribución del ingreso más equitativa que el promedio nacional y Gran Buenos Aires. Esto se evidencia a partir de las dos medidas consideradas en esta sección.

En el Gráfico 9.46 se presenta la evolución del Coeficiente de Gini para las ciudades de Gran Córdoba y Paraná. Sin bien en ambos casos la desigualdad es menor a la del promedio nacional, se refleja una concentración de la renta a lo largo de los últimos diez años levemente superior en la ciudad de Paraná.

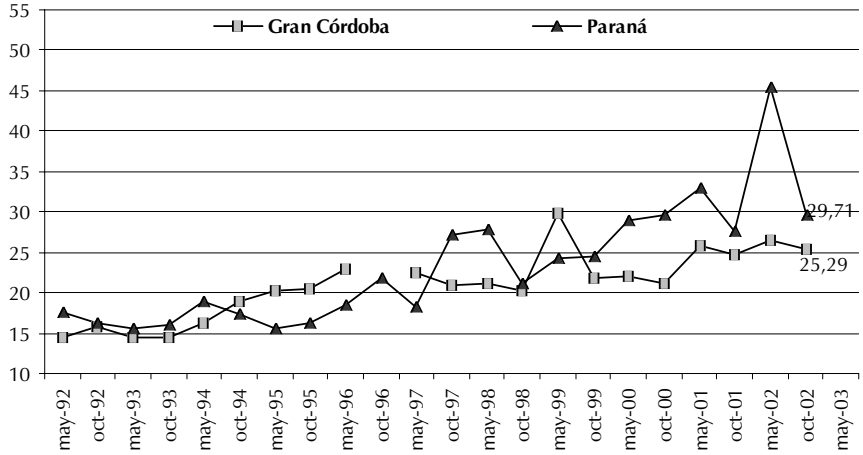
Grafico 9.46: Evolución del Coeficiente de Gini en Gran Córdoba y Paraná



Fuente: CEDLAS, Universidad Nacional de La Plata en base a EPH.

En el Gráfico 9.47 se presenta la evolución del cociente de ingresos entre el 10% más rico y el 10% más pobre. En Córdoba este cociente pasó de 14,3 en mayo de 1992 a 25,3 en octubre de 2002. En Paraná, la desigualdad aumentó principalmente a partir de mayo de 1997 alcanzando en mayo de 2002 su valor más alto. Actualmente, el ingreso de los ricos supera 30 veces al de los más carenciados.

Grafico 9.47: Evolución del cociente de ingresos 10º/1º decil en Gran Córdoba y Paraná

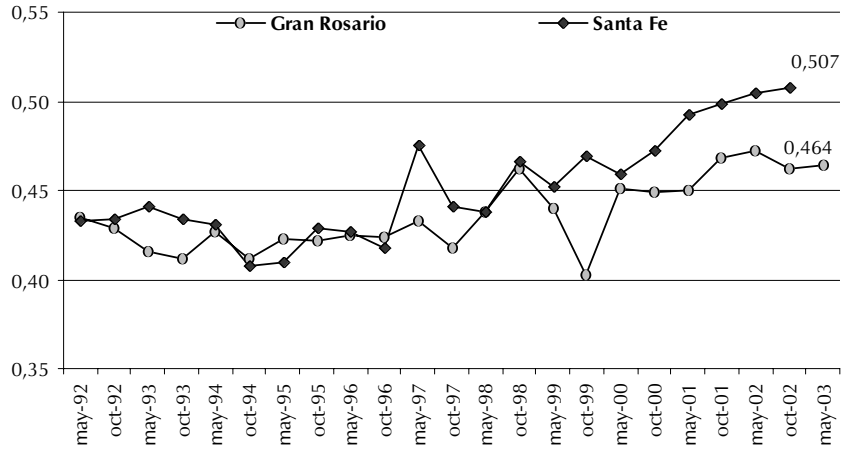


Fuente: CEDLAS, Universidad Nacional de La Plata en base a EPH.

En este hecho tuvo especial influencia la disminución de los salarios de los trabajadores. En promedio, y en términos reales, el ingreso per cápita de los hogares en Córdoba declinó, entre 1998 y 2002, un 42%. Sin embargo, si se toma en cuenta el 20% de las familias más pobres, este ingreso muestra una disminución de casi el 50%. En Paraná el ingreso promedio se redujo en términos reales un 40%, pero en el caso de los hogares pertenecientes al 20% de menores ingresos disminuyó 58,1% (SiEMPRO, 2003).

Por su parte en las ciudades santafesinas de Rosario y Santa Fe también han evidenciado un incremento en la desigualdad en el último decenio[10]. En Gran Santa Fe el CG fue superior a las

Grafico 9.48: Evolución del Coeficiente de Gini en Gran Rosario y Gran Santa Fe



Fuente: CEDLAS, Universidad Nacional de La Plata en base a EPH.

10 En mayo de 2003 no se realizó la Encuesta Permanente de Hogares en la ciudad de Santa Fe, debido a que esta se vio afectada por inundaciones.

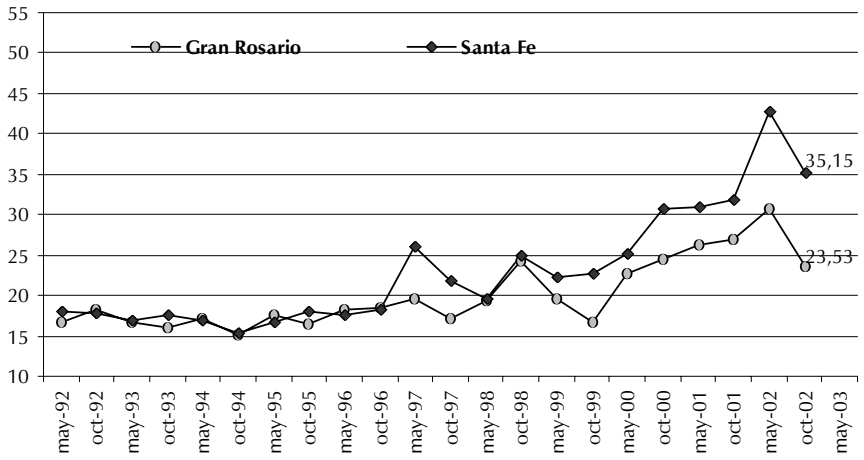
de otras ciudades de la región, alcanzando en octubre de 2002 un valor de 0,507. En esta ciudad la desigualdad se incrementó fuertemente a partir de fines de 1996.

Si evaluamos el segundo indicador considerado, que se presenta en el Grafico 9.49 se observa una tendencia similar. El incremento en la concentración de la riqueza se registró principalmente a partir de principios de 1997, y con mayor intensidad en la ciudad de Gran Santa Fe.

En octubre de 2003 el ingreso del grupo más rico era 35 veces superior al de los más pobres en Santa Fe y 23,5 en Rosario.

Como se comentara anteriormente, esta concentración en la distribución del ingreso estuvo influida por el deterioro experimentado por los ingresos laborales, en especial en los segmentos más pobres de la población. En Gran Rosario, el ingreso per capita de los hogares retrocedió, en términos reales, un 38% entre 1998 y 2002. La pérdida fue superior al promedio en los quintiles extremos y resultó, atenuada en los estratos medios. En Santa Fe, el deterioro de los ingresos familiares fue, en promedio, de 37%. Sin embargo, superó el 50% en los hogares del estrato inferior y no alcanzó a un tercio en los situados en el 20% superior (SiEMPRO, 2003).

Grafico 9.49: Evolución del cociente de ingresos 10º/1º decil G. Rosario y G. Santa Fe



Fuente: CEDLAS, Universidad Nacional de La Plata en base a EPH.

CAPÍTULO 10: Comercio Exterior

Durante el año 2002 Argentina ingresó en un proceso de reacomodamiento a las nuevas condiciones macroeconómicas que implicó, entre otras cosas, una nueva visión del comercio exterior. De esta manera, varias tendencias que marcaron la década pasada comenzaron a cambiar. Por un lado, el sector agropecuario pasó a ser el nuevo protagonista, aumentando su participación en detrimento de las MOI. Por otra parte, como resultado de lo anterior, el MERCOSUR, principalmente Brasil, perdió protagonismo a expensas de China y los países asiáticos. Como es de esperar la Región Centro no es ajena a este nuevo rumbo del comercio exterior.

10.1. Exportaciones Nacionales

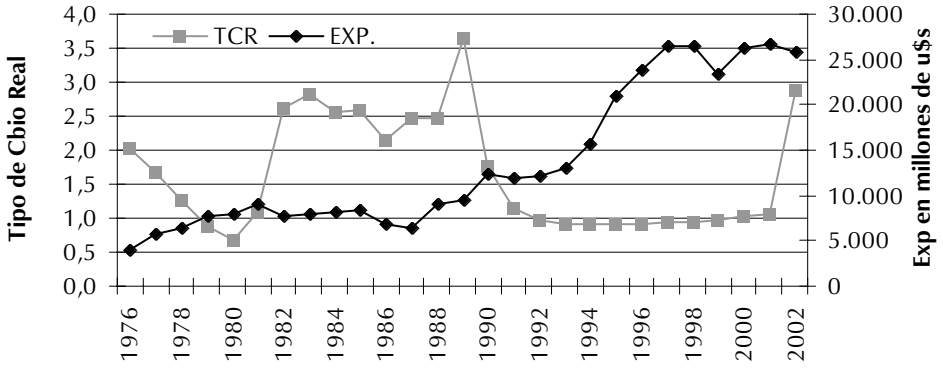
10.1.1. Evolución Histórica

El año 2002 marcó un quiebre en materia de comercio exterior, devaluación mediante, la política exterior pasó al centro de la escena como uno de los principales factores del crecimiento. Sin embargo, las ventas al exterior no reaccionaron de manera inmediata, con lo cual dicho año mostró una disminución en las mismas con respecto al 2001. Recién este año comenzó a vislumbrarse un mayor dinamismo en el comercio exterior que se evidencia en un importante incremento, tanto en las exportaciones como en las importaciones.

Este nuevo escenario reanimó la discusión sobre la relación existente entre el tipo de cambio y la competitividad internacional de los productos argentinos. Sin duda, las diferencias en el valor de la moneda influyen en las ventas externas, abaratando o encareciendo las mismas con respecto a los bienes y servicios que ofrecen el resto de los países del mundo. Sin embargo, existen otros elementos y aspectos de gran importancia relacionados con una competitividad externa más sostenible y genuina.

En este sentido, una buena política comercial que busque promover y estimular el desarrollo externo debe prestar atención a los siguientes temas: costos de transporte y logística, estructura de reintegros, retenciones, acuerdos comerciales, promoción de la marca país, etc.

Gráfico 10.1: Tipo de cambio real vs Exportaciones

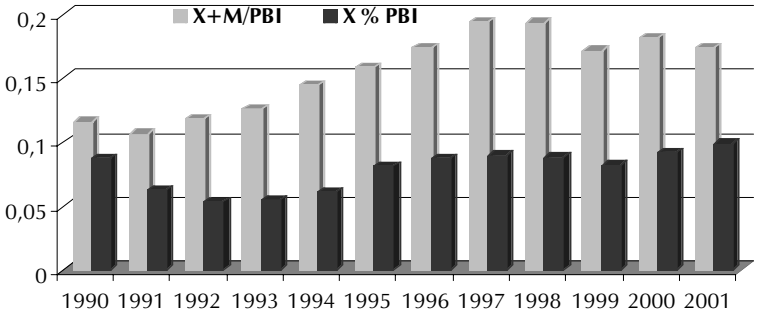


Fuente: IIE en base a FMI database

Se construyó una serie para 25 años de la paridad real del peso y los valores exportados para reforzar la idea de que un dólar alto, por sí mismo, no es sinónimo de crecimiento de las exportaciones. El Gráfico 10.1 permite apreciar que no existe una relación directa entre el tipo de cambio real y el valor de las últimas.

Por otra parte, se observa que el mayor crecimiento del comercio exterior del siglo fue durante la década del noventa, con un peso argentino sobrevaluado pero estable. Entre 1991 y 1998 las exportaciones se duplicaron, mientras que las importaciones casi cuadruplicaron su valor.

Gráfico 10.2: Apertura Económica en los 90



Fuente: IIE en base a FMI database

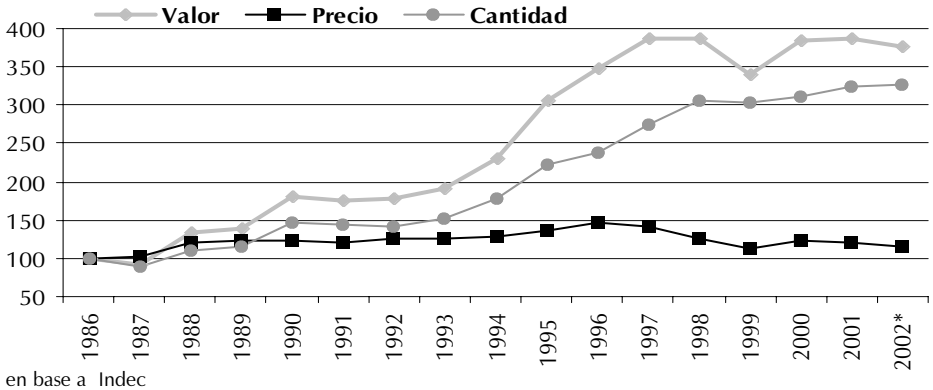
Este importante crecimiento se verifica también si observamos la evolución del comercio exterior como porcentaje del PBI (Gráfico 10.2)

Si comparamos el aumento del coeficiente que considera compras y ventas al exterior, con aquel que solo contempla exportaciones, surge que gran parte de la apertura se generó a partir de las importaciones. Este hecho encuentra explicación en la importante recuperación del PBI y la modernización de numerosos sectores productivos durante dicha década, lo que generó un significativo aumento en la demanda de bienes de capital e intermedios al exterior. Cabe aclarar que la estabilidad del tipo de cambio real y la inexistencia de restricciones a la importación, también generaron un caudal importante de compras superfluas de bienes de consumo tanto durables como no durables.

El Gráfico 10.3 muestra la evolución de los índices de valor, precio y cantidad para los últimos 17 años. El primero de estos índices refleja la variación en las ventas totales como resultado de los cambios en los precios y cantidades de las exportaciones.

En este sentido, se observa que hasta 1998 el incremento en las exportaciones se explica principalmente por el comportamiento de las cantidades. Mientras que desde fines de los noventa la evolución de las ventas externas parece estar mas influenciada por la tendencia de los precios de las exportaciones. Como se puede apreciar en el Gráfico 10.3, a partir de 1998 el incremento de las cantidades no se refleja en un aumento del valor total, estas continúan mostrando una tendencia creciente pero el valor total tiene un comportamiento irregular, más asimilable al de los precios.

Gráfico 10.3: Evolución de los Índices de Valor, Precio y Cantidad de las Exportaciones (Índice 1986=100)



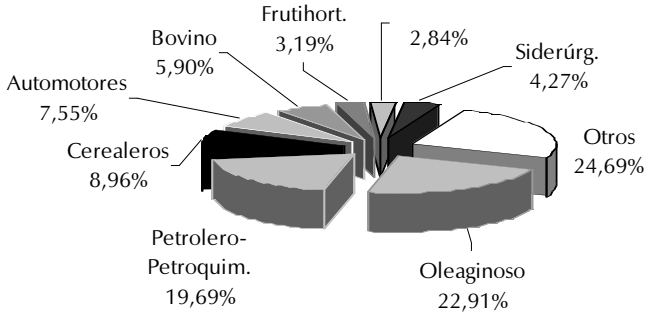
Fuente: IIE en base a Indec

Por otra parte, se observa un crecimiento en los precios de los productos exportados durante la primera mitad de los años noventa. A partir de 1996, el índice comienza a caer hasta los primeros años del nuevo milenio donde parece recuperarse lentamente, en especial como resultado de los incrementos en los precios de los combustibles.

10.1.2. Composición de las Exportaciones

Un criterio para medir la calidad de la inserción internacional de una economía es a través de la composición de las exportaciones según el contenido tecnológico o valor agregado de las mismas. En este sentido, Argentina se caracteriza por el predominio de productos basados en el uso intensivo de recursos naturales, los cuales poseen poca incorporación tecnológica y bajo grado de diferenciación. Esto se refleja en el peso que poseen los productos primarios, los combustibles y algunas manufacturas de origen agropecuario de niveles básicos de procesamiento como las grasas, aceites y los pellets.

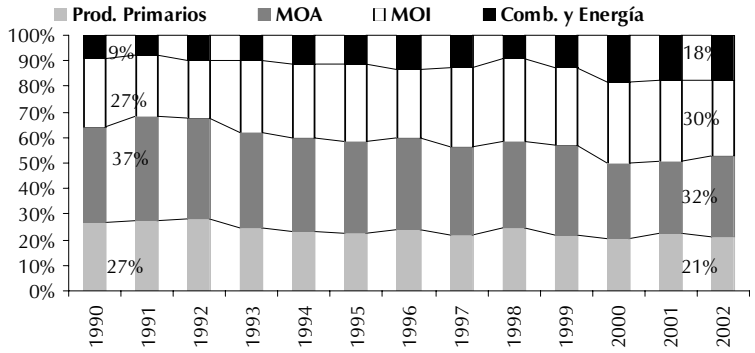
Gráfico 10.4: Exportación según Principales Complejos, año 2002 (en porcentaje)



Fuente: IIE en base a Indec

Como se aprecia en el Gráfico 10.4, el resultado del sesgo exportador explicado previamente, es el predominio en el comercio exterior de complejos productivos como el Oleaginoso y el Petrolero. Ambos productores de commodities, sustentados en las grandes ventajas comparativas que posee Argentina para la explotación de estos recursos naturales.

Gráfico 10.5: Composición de las exportaciones Argentinas



Fuente: IIE en base a Mecon

El Gráfico 10.5 revela una reducción en términos relativos tanto de los productos primarios como de las manufacturas de origen agropecuario durante la última década. Sin embargo, estos todavía representan más del 50% de las ventas externas totales del país. También puede observarse un incremento en la participación de las manufacturas de origen industrial. Esto se debe a la incorporación de manufacturas de intensidad tecnológica intermedia entre las que se destacan los automóviles, cuyo comercio se vio estimulado por acuerdos especiales en el marco del Mercosur.

Por último, es necesario resaltar que la especialización de Argentina dentro del comercio mundial como productor de bienes primarios y manufacturas basadas en recursos naturales no es por sí misma negativa. Por el contrario, permite aprovechar ventajas comparativas importantes que brinda el territorio argentino. Sin embargo, para que esto se transforme en verdadero motor del desarrollo nacional es necesario que exista un aumento progresivo del grado de procesamiento local de los recursos naturales. Esto permitirá agregar valor a lo largo de la cadena de producción, distribución y comercialización, con incorporación de tecnología y servicios eficientes desde el suministro de insumos y equipos, hasta el consumo final.

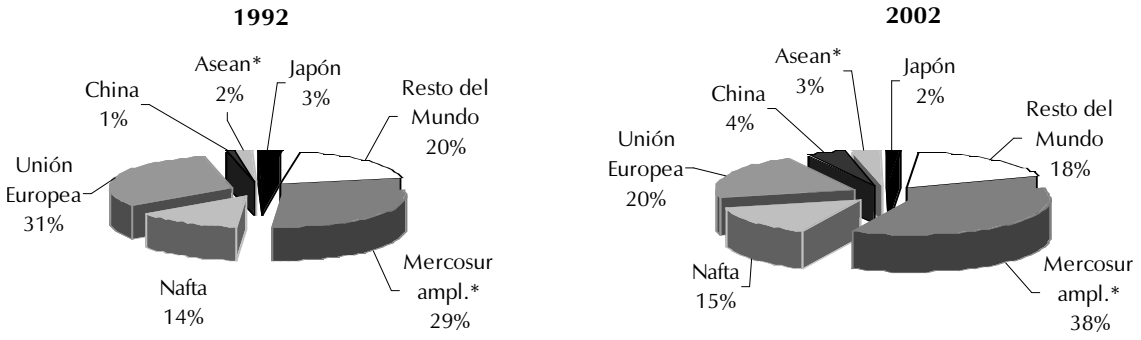
10.1.3. Destino de las Exportaciones

Otro aspecto importante que puede analizarse para evaluar la calidad de la inserción internacional de Argentina, es el grado de diversificación de los destinos de sus exportaciones. Esto se debe a que una economía altamente dependiente de los ingresos generados por la exportación hacia algunos mercados, es más vulnerable que otra cuyas exportaciones posean una mayor diversificación por destino.

Los siguientes gráficos muestran que, a pesar de los significativos cambios producidos durante la década pasada, continúa existiendo un bajo grado de diversificación en los destinos de las exportaciones. Tanto a comienzos de los noventa como a principios del nuevo siglo, el 75% de las ventas externas se orientan a los siguientes mercados objetivo: la Unión Europea, el Mercosur y el Nafta. Sin embargo, se produjo un cambio en la participación de dichos mercados a favor del mercado regional del sur y en detrimento de los países europeos, mientras que el Nafta prácticamente conservó su posición.

Por otra parte, mercados con muy baja participación en 1992 comienzan a perfilarse como importantes compradores de productos argentinos. Este es el caso de China, mercado que se destaca por su gran demanda de productos primarios como los porotos de soja, y de manufacturas de origen agropecuario como aceites.

Gráfico 10.6: Exportaciones por Destino



Fuente: CEI
* Mercosur Ampliado incluye Perú, Venezuela, Bolivia y Chile. Asean se compone de los siguientes países: Brunei, Filipinas, Indonesia, Laos, Malasia, Singapur, Tailandia, Unión de Myanmar, Vietnam.

Cabe resaltar que la importancia de los distintos mercados varía de acuerdo al producto exportado. De esta manera, el mercado europeo es uno de los principales destinatarios de productos primarios y MOA, mientras que el Mercosur es el mayor comprador de las manufacturas industriales argentinas.

10.1.4. Exportaciones por Tipo de Empresa

Un aspecto interesante relacionado con la composición y diversificación de las exportaciones, es la concentración de las mismas por tipo de empresa. El Cuadro 10.1 muestra las principales empresas exportadoras en el año 1998 y en el primer cuatrimestre del 2003.

Como puede apreciarse, todas corresponden a la categoría de grandes empresas y a actividades basadas en la explotación de recursos naturales en su mayoría derivados del agro. Estas 15 empresas representaron en el primer cuatrimestre de este año el 70% del total exportado. De esta manera, se pone de manifiesto el perfil netamente primario que posee Argentina en el comercio

exterior como también la fuerte concentración del mismo en pocas empresas y la escasa participación de las Pymes en las ventas al exterior.

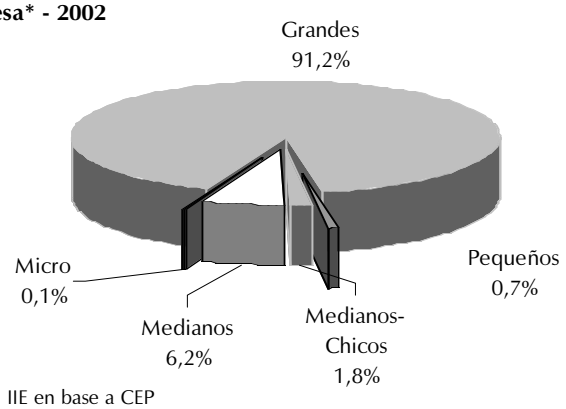
En cuanto al orden de las empresas, en los últimos años YPF S.A y Cargill SAIC han ocupado los primeros lugares entre las principales exportadoras. Es de esperarse que el liderazgo de Cargill en el primer cuatrimestre del 2003 se revierta hacia el final del año, ya que el mismo está influenciado por cuestiones estacionales. De esta manera, de repetirse el orden del año anterior YPF encabezaría este ranking con envíos superiores a los 2.000 millones de u$s.

Cuadro 10.1: Principales Empresas Exportadoras

	Empresa	Rubro de Actividad	I cuatrimestre 2003 en millones de u$s	Total Año 1998 en millones de u$s
1	Cargill SACI	Cerealera	790,2	1.247
2	YPF SA	Petrolera	783,6	1.244
3	SACEIF Louis Dreyfus y CI	Cerealera	550,7	450
4	Bunge Argentina SA	Cerealera	501,3	n.a
5	Aceitera General Deheza SA	Aceitera	380,5	717
6	Nidera Sociedad Anónima	Aceitera y Semillera	292,2	454
7	Alfred Toepfer Internac.	Cerealera	281,5	310
8	Vicentín SAIC	Aceitera	250,5	255
9	La Plata Cereal SA	Cerealera	247,7	560
10	Minera Alumbrera Limited	Oro	242,4	400
11	ADM Argentina SA	Cerealera	236,7	n.a
12	Chevron San Jorge SA	Petrolera	204,6	n.a
13	Asociación de Coop. Arg. SA	Carnes y Cereales	171,2	380
14	Siderar SAIyC	Acero	163,9	194
15	Aluar Aluminio Arg SAIC	Aluminio	144,7	n.a

Fuente: IIE en base a Ambito Financiero y Balance 2000

Gráfico 10.7: Participación en las Exportaciones por Tipo de Empresa* - 2002



Fuente: IIE en base a CEP
*Se considera micro-exportadoras a las empresas con ventas externas de entre u$s 10.000 y u$s 20.000 promedio anual para el trienio 2000/2, pequeños exportadores a los que registran operaciones de entre u$s 20.000 y u$s 100.000, medianos-chicos a los que exportan entre u$s 100.000 y u$s 400.000, medianos a los de entre u$s 400.000 y u$s 3.000.000 y grandes a los que superaron ese monto.

A los fines de corroborar la elevada concentración del comercio exterior en las grandes firmas, se presenta el Gráfico 10.7. En él se puede apreciar que en el año 2002 más del 90% de las exportaciones correspondió a grandes empresas, mientras que las Pymes solo participan con el 8,8%. Además, según los datos del Centro de Estudios para la Producción, sólo el 17% de las mismas vende al exterior de manera regular y sistemática.

Sin embargo, existen algunas ramas industriales donde las empresas medianas ocupan un papel importante en las ventas al exterior. Entre las principales ramas se pueden mencionar la edición de libros y la maquinaria agrícola, donde las empresas mencionadas poseen más del 80%

del total exportado, la producción de juguetes y de maquinaria para la industria alimenticia con una participación superior al 70%.

El Cuadro 10.2 muestra que las ventas externas de las Pymes se orientan mayoritariamente hacia mercados geográfica y/o culturalmente más cercanos, en los que las barreras de acceso son menores.

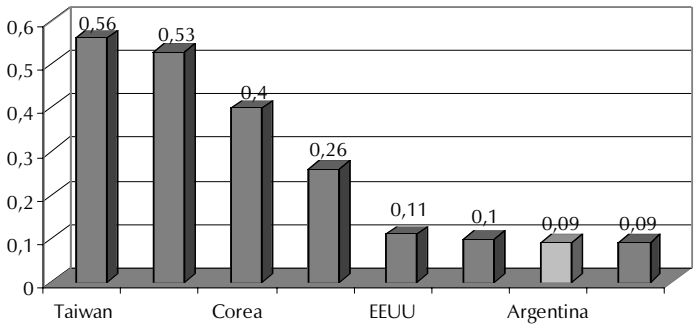
Cuadro 10.2: Principales Mercados por Tipo de Empresa – en % de las exportaciones – 2002

Destinos	Grandes Exportadores	Medianos Exportadores	Pequeños y micro exportadores
Mercosur y Chile	33.1%	41.9%	45.9%
Unión Europea	21.1%	19.6%	16.1%
Resto de América latina	7.9%	12.2%	14.7%
EEUU	11.1%	12.4%	10.9%
Este de Asia - África – M. Oriente	20.2%	7.2%	5.1%
Otros Destinos	6.6%	6.6%	7.4%

Fuente: IIE en base a CEP

Como puede observarse, el Mercosur ampliado representa casi la mitad de las exportaciones de los pequeños y micro exportadores, y apenas un tercio de las correspondientes a los grandes exportadores. Mientras que a mercados más alejados geográficamente como el asiático, africano y el de medio oriente los grandes exportadores envían el 20% de sus exportaciones, y los micro y pequeños solo el 5% de las mismas. Esto refleja la importancia que tiene para estas últimas la consolidación de una región integrada comercialmente en Latinoamérica.

Gráfico 10.8: Comparación internacional de la participación de Pymes en las exportaciones nacionales – 2002



Fuente: IIE en base a CEP

En el Gráfico 10.8 se presenta la participación de las Pymes en el comercio exterior para diferentes países del mundo. Se observa que no existe un patrón de comportamiento vinculado al grado de desarrollo de cada economía. En este sentido, encontramos tres economías desarrolladas como Italia, Francia y EEUU con porcentajes de participación de Pymes muy diferentes.

La importancia de las Pequeñas y Medianas empresas en la exportación está vinculada a la política de desarrollo elegida por cada país. Por lo tanto, no puede hablarse de excesiva o poca participación sino de coherencia entre la importancia de las Pymes en el comercio exterior y la estrategia de desarrollo elegida.

La experiencia italiana en integración regional presentada en Balances anteriores[1] constituye un ejemplo de desarrollo basado en un sistema de pequeñas y medianas empresas.

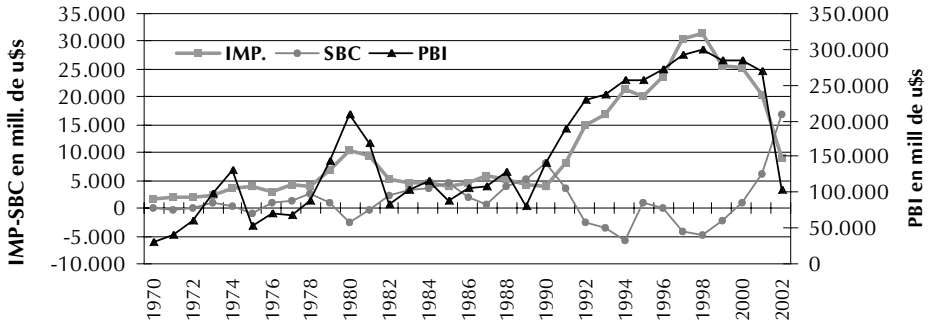
1 Balance de la Economía Argentina 2001 y 2002

10.2. Importaciones Nacionales

10.2.1. Evolución Histórica

A continuación analizaremos la evolución de las importaciones en la última década. Al igual que en el caso de las exportaciones, se describirá la composición y el origen de las mismas.

Gráfico 10.9: Evolución de las Importaciones Argentinas



Fuente: IIE en base a FMI database

El Gráfico 10.9 muestra la evolución de las importaciones en las últimas tres décadas y su relación con el ciclo económico argentino. Como puede observarse el crecimiento del PBI trae aparejado un importante incremento en las importaciones. Esta característica de la estructura económica Argentina provoca que en auge el saldo de la balanza comercial sea negativo y en el valle la situación se revierta, lo cual puede verse claramente en los períodos 1978-1982 y 1990-2001.

Por otra parte en el gráfico puede apreciarse el significativo incremento de las importaciones durante la convertibilidad y su desplome a partir del año 1999. Como resultado de la crisis en que estaba inmersa la Argentina y el posterior incremento del valor del dólar a raíz de la devaluación, las importaciones cayeron un 250% entre 1998 y el año 2002.

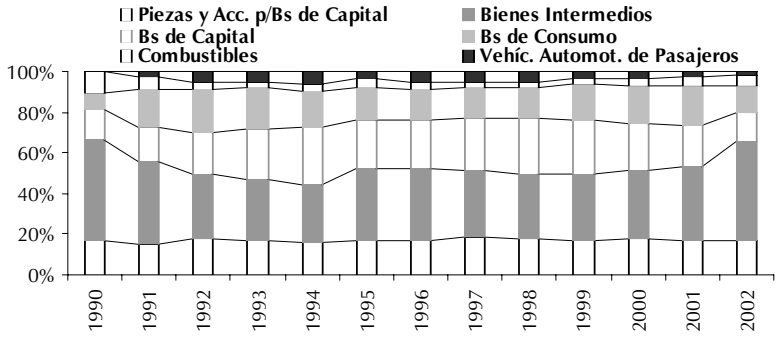
Lo anterior refleja que, a diferencia de las exportaciones, las compras externas se ven muy influenciadas por el tipo de cambio real. Otra variable de gran importancia en relación a las importaciones es la existencia de aranceles, los cuales se redujeron significativamente en la última década.

10.2.2. Composición de las importaciones

Durante la década del noventa la composición de las importaciones sufrió significativas variaciones. En este sentido, el Gráfico 10.10 muestra el crecimiento experimentado por los rubros Bienes de Consumo, Bienes de Capital y Vehículos, en detrimento de Bienes Intermedios y Combustibles fundamentalmente.

Sin embargo, para el año 2002 las compras externas parecen haber vuelto a la estructura inicial de los años 90, con excepción de los bienes de consumo y los combustibles. De esta manera, los Bienes Intermedios, los Bienes de Capital, las Piezas y Accesorios participan con 49%, 14% y 17%, respectivamente.

Gráfico 10.10: Composición de las Importaciones 1990-2002[3]



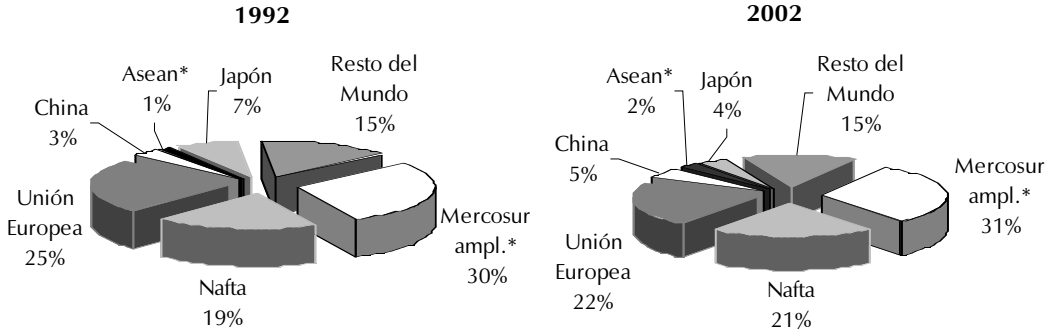
Fuente: IIE en base a Mecon

Es importante destacar que el aumento de la participación de los Bienes de Capital entre los años 1991 y 1998 significó la modernización y tecnificación de numerosos sectores productivos. Esto derivó en grandes mejoras en materia de productividad y capacidad de producción que actualmente permiten a Argentina crecer a pesar de sus bajos niveles de inversión[2].

10.2.3. Origen de las Importaciones

En cuanto al origen de las importaciones, el Gráfico 10.11 muestra un incremento en las compras al Mercosur, al Nafta, a China y al Asean entre 1992 y el 2002. Sin embargo, debe considerarse que el 2002 fue un año bastante atípico en materia de importaciones, las mismas cayeron más de un 50% con respecto al año anterior. Por lo tanto, deberá evaluarse si continúa esta nueva composición de los mercados de origen en los años subsiguientes, cuando las compras al exterior se hayan recuperado.

Gráfico 10.11: Origen de las Importaciones 1992 - 2002



Fuente: IIE en base a CEI
*Mercosur Ampliado incluye Perú, Venezuela, Bolivia y Chile. Asean se compone de los siguientes países: Brunei, Filipinas, Indonesia, Lao, Malasia, Singapur, Tailandia, Unión de Myanmar, Vietnam.

10.3. Evolución Reciente del Comercio Exterior en Argentina

A diferencia del 2002, el año en curso muestra un importante crecimiento en materia de comercio exterior. Durante los primeros nueve meses del año 2003, Argentina exportó por un valor de U$S 22.126 millones, lo que representa un aumento del 15% respecto de igual período

2 Ver Capítulo 11: Inversiones

3 El Indec clasifica las importaciones por Usos Económicos, es decir, por qué utilización se les dará a las mismas dentro de la economía.

del año anterior. Esta variación se explica principalmente por una suba en los precios de exportación del 10%, y en menor medida por un incremento en las cantidades vendidas del 4%. Si analizamos ambas variaciones según los distintos rubros, vemos que los combustibles y productos primarios sufrieron el mayor incremento en los precios, mientras que las MOA experimentaron el mayor incremento en las cantidades.

Con respecto a las importaciones, en el año 2003 comenzaron a recuperarse de los bajos niveles registrados el año anterior, mostrando un incremento del 46% interanual. En este caso, la variación se explica exclusivamente por incrementos en las cantidades compradas al exterior ya que los precios permanecieron casi sin variación.

A pesar de este importante incremento en las importaciones, el saldo en la balanza comercial continúa siendo abultadamente positivo como resultado de niveles de importación más bajos que los habituales durante la última década y exportaciones crecientes en lo que va del 2003. Sin embargo, el superávit acumulado a septiembre del 2003 mostró una disminución con respecto al año anterior cercana al 1,2%.

Como consecuencia del comportamiento de los precios de compra y venta al exterior, se produjo en los primeros nueve meses del corriente año, una ganancia interanual en los términos del intercambio de u$s 1.937 millones.

No hay dudas sobre lo positivo que resulta el crecimiento de las exportaciones y el beneficio que genera el incremento en los precios de los principales productos exportados. Pero si lo que se busca es generar un verdadero sesgo exportador que permita financiar el crecimiento del país a largo plazo, es necesario que el dinamismo de las ventas externas provenga no solo de factores externos como la tendencia en los precios, sino también de un incremento en los volúmenes vendidos.

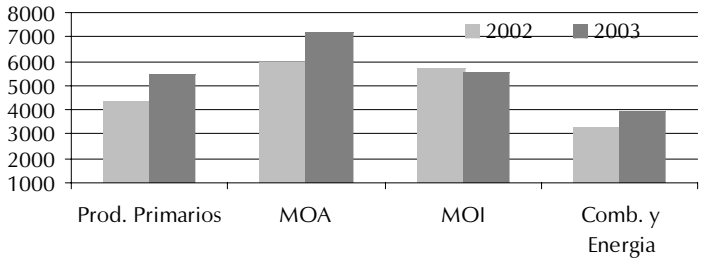
Cuadro 10.3: Comercio Exterior Argentino (en millones de u$s)

	Exportaciones			Importaciones			Saldo Comercial	
	2002	**2003**	**Var.[1] %**	**2002**	**2003**	**Var.[1] %**	**2002**	**2003**
Total	25.709	-	-	8.990	-	-	16.720	-
Nueve primeros meses	19.264	22.126	15	6.520	9.533	46	12.744	12.593
Enero	1.818	2.179	20	851	799	-6	967	1.380
Febrero	1.782	2.122	19	628	776	24	1.154	1.346
Marzo	2.111	2.247	6	593	925	56	1.518	1.322
Abril	2.180	2.458	13	612	1.108	81	1.568	1.350
Mayo	2.375	2.777	17	862	1.083	26	1.513	1.695
Junio	2.238	2.852	27	683	1.137	67	1.555	1.715
Julio	2.264	2.799	24	811	1.259	55	1.453	1.540
Agosto	2.188	2.322	6	762	1.131	48	1.426	1.191
Septiembre	2.307	2.370	3	719	1.315	83	1.588	1.055
Variac. Acum. en los precios		10%			46%			
Variac. Acum. en las Cantidades		4%			—			

[1] Variación Interanual
Fuente: IIE en base a Indec

Los primeros nueve meses del año 2003 muestran un crecimiento significativo en todos los grandes rubros exportados excepto por las MOI que sufrieron una caída de aproximadamente el 3% en relación al mismo período del año anterior. El rubro que presentó el mayor incremento fue el de Productos Primarios con un 25% interanual, seguido por las MOA con un 21%, y por último Combustibles y Energía con un 20%.

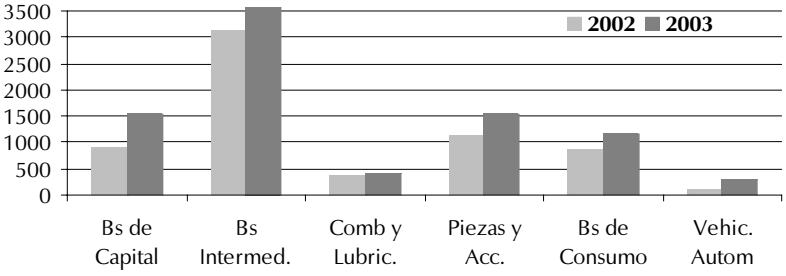
Gráfico 10.12: Cambio en las Exportaciones según sus Componentes para los primeros nueve meses 2002-2003 (en millones de u$s)



Fuente: IIE en base a Indec

Considerando un mayor nivel de desagregación, surge que gran parte del incremento experimentado por las exportaciones de enero a septiembre del 2003 corresponde a los complejos oleaginosos y petrolero, los cuales explican un 57% y 20% de la variación total, respectivamente. Dentro del oleaginoso, los porotos de soja mostraron un importante incremento como resultado de aumentos significativos tanto en los precios como en las cantidades y con un nuevo mercado activo demandante de este producto, China.

Gráfico 10.13: Cambio en las Importaciones según sus Componentes para los primeros nueve meses 2002-2003 (en millones de u$s)



Fuente: IIE en base a Indec

Las importaciones, por su parte, registraron en los primeros nueve meses un incremento en todos sus usos económicos con respecto a igual período del año anterior. Dentro de estos, Bienes Intermedios es el uso de mayor importancia[4], el mismo mostró un incremento de aproximadamente el 45%, mientras que los Bienes de Capital lo hicieron en un 71%. Otro uso importante lo constituyen las Piezas y Accesorios para Bienes de Capital, las cuales experimentaron un crecimiento del 40%. Los Vehículos Automotores experimentaron el mayor crecimiento, 162% interanual, pero sus montos son poco significativos en comparación con el resto de los usos.

Respecto a los destinos de las exportaciones en los primeros nueve meses del 2003, la Unión Europea y el Mercosur resultaron los principales receptores de los productos argentinos. A diferencia de lo acontecido en el año 2002, la Unión Europea se posicionó en primer lugar, como resultado de dos fenómenos. Por un lado, el aumento de las ventas de desperdicios de la industria alimentaria, de la miel y de carnes a Alemania; por otra parte, la disminución de las ventas al Mercosur, especialmente a Brasil.

Mientras que las exportaciones a la UE aumentaron en un 11%, las exportaciones al Mercosur disminuyeron en un 6%. Esto explica la caída en las MOI, ya que las mismas tienen como destino principal el Mercosur, a diferencia de los demás rubros que poseen una mayor diversificación en sus destinos.

A pesar del cambio registrado en los flujos comerciales con Brasil, la disminución de las exportaciones y el aumento de las importaciones, la balanza comercial con dicho país continua siendo positiva aunque en menor magnitud.

4 Representa el 48% del total importado por Argentina en los primeros nueve meses.

Otro destino en experimentar un aumento fue el Nafta debido al incremento en las ventas de Material de Transporte a México, y de Carburantes, Productos Químicos y Metales Comunes a EEUU. Sin embargo, el mayor crecimiento se registra en las ventas a China y, en segundo lugar, a la India. Como se comentó previamente, estos países se han convertido en los mayores demandantes mundiales de porotos y aceite de soja, y Argentina, en uno de los principales productores y exportadores de dichos productos[5].

Cuadro 10.4: Variación en las Exportaciones e Importaciones según principales destinos y orígenes (en millones de u$s)

Países	Exportaciones Enero / Septiembre 2002-2003			Importaciones Enero/Septiembre 2002-2003		
Destino / Origen	2002	2003	Variac. % 02/03	2002	2003	Variac. % 02/03
Total general	**19.264**	**22.126**	**15**	**6.520**	**9.533**	**46**
Unión Europea	3.894	4.321	11	1.507	1.873	24
Mercosur	4.345	4.090	-6	2.050	3.536	72
Nafta	2.782	3.061	10	1.459	1.846	27
Chile	2.155	2.556	19	131	200	53
China	987	2.058	109	236	464	97
Asean	701	936	34	105	179	70
Resto de Aladi	919	845	-8	58	72	24
Medio Oriente	758	648	-15	25	38	52
India	336	469	40	58	98	69
Japón	289	271	-6	252	260	3
Rep. de Corea	236	297	26	51	151	196
Resto del mundo	1.860	2.573	38	588	815	39

Fuente: IIE en base a Indec

Comercio Bilateral Argentina - Brasil

En los últimos meses se ha intensificado el debate acerca del comercio exterior con Brasil y las dificultades que se presentan por la falta de convergencia en los determinantes macroeconómicos, especialmente la estabilidad del Tipo de Cambio en ambos países.

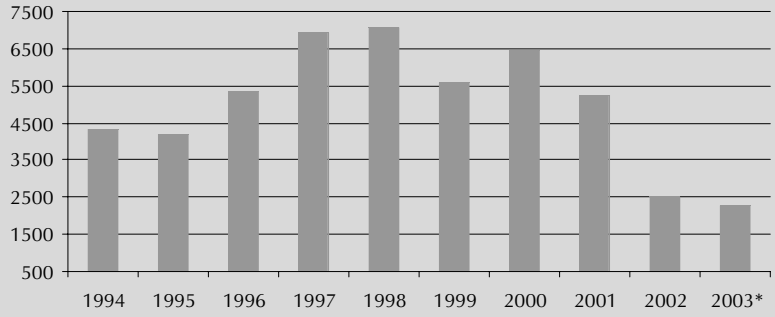
Sin embargo, al momento de evaluar la performance de las compras a Brasil es necesario considerar dos factores. En primer lugar, las importaciones desde el vecino país están compuestas fundamentalmente por Bienes Intermedios y Bienes de Capital, los cuales son utilizados en la producción local de bienes transables, ya sean sustitutos de importaciones o destinados al mercado externo. Por lo tanto, este incremento en las importaciones debiera tomarse como un factor positivo, ya que esta asociado a la recuperación de la industria nacional. En segundo lugar, a los fines de establecer una comparación intertemporal adecuada, no debería tomarse como referencia el 2002 ya que éste fue un año atípico. Por lo tanto, lo más acertado es utilizar el promedio histórico de las compras a Brasil, del cual surge que no existe hasta el momento una invasión de productos, por el contrario, todavía están en niveles por debajo de los registrados años anteriores.

Como se observa en el Gráfico 10.14 el promedio de las importaciones desde este país, a partir de la entrada en vigencia del Mercosur, se ubica en los u$s 5200 millones, dos veces lo

5 Ver Capítulo 4

registrado en el año 2002. Los primeros siete meses del 2003 muestran una recuperación con respecto al año anterior pero con valores inferiores al promedio de los últimos 10 años.

Gráfico 10.14: Importaciones argentinas desde Brasil (en millones de u$s)



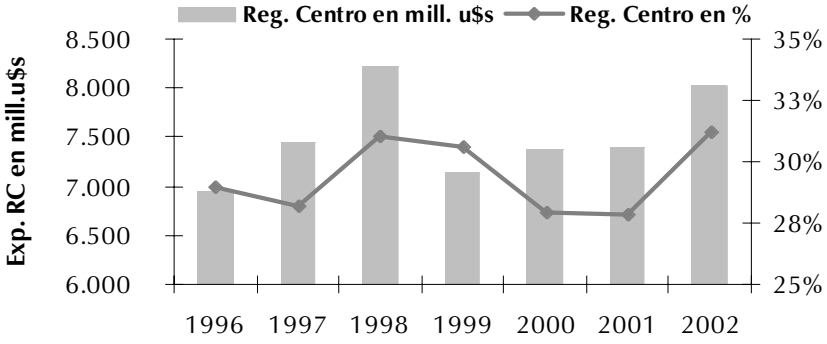
Fuente: IIE en base a CEI
*Primeros siete meses del 2003

Finalmente, debe reconocerse que la situación es diferente para los distintos sectores productivos. Existen algunos sectores industriales locales productores de bienes sustitutos de importaciones (por ejemplo, químicos orgánicos e inorgánicos) que están sufriendo una mayor competencia de Brasil como resultado de la situación recesiva que atraviesa dicho país y el consecuente incremento de sus saldos exportables.

10.4. Comercio Exterior de la Región Centro

A diferencia de lo sucedido a nivel nacional, las exportaciones de la Región Centro para el año 2002 mostraron un incremento en valor absoluto, como también en su participación dentro de las ventas externas totales de Argentina. El Gráfico 10.15 refleja una tendencia creciente en las exportaciones de la región a partir del año 1999, aunque todavía no se han podido alcanzar los niveles registrados en 1998. En dicho año el volumen exportado llegó a los u$s 8.210 millones, un 2% superior al del año 2002.

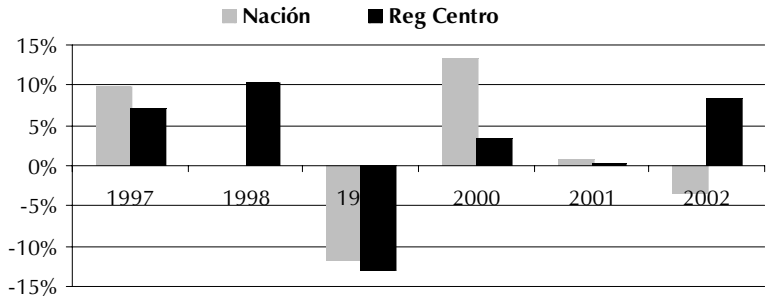
Gráfico 10.15: Exportaciones de la Región Centro en valor absoluto y como % de las Exportaciones Nacionales – 1996/2002



Fuente: IIE en base a Institutos de Estadísticas Provinciales y MAGIC

Por otra parte, la participación de la región en las exportaciones nacionales muestra un comportamiento irregular, con leves disminuciones en los años 2000 y 2001, para luego recuperarse en el 2002 alcanzando niveles cercanos al 31%. La participación en dicho año es muy similar a la registrada en 1998 pero para menores valores absolutos de ventas tanto a nivel nacional como regional.

Gráfico 10.16: Variación experimentada por las exportaciones nacionales y regionales en los últimos seis años



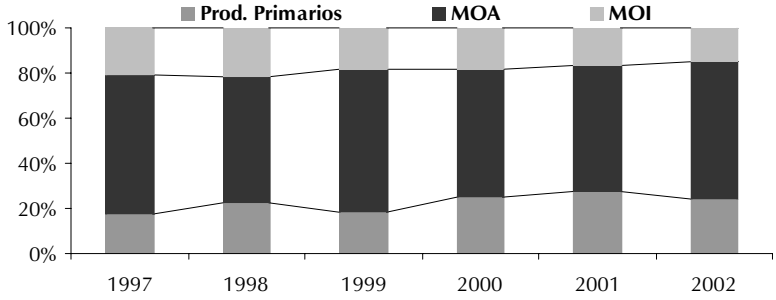
Fuente: IIE en base a Institutos de Estadísticas Provinciales y MAGIC

El Gráfico 10.16 muestra las variaciones experimentadas por las exportaciones regionales y nacionales desde 1997. El mismo refleja un mayor dinamismo relativo de las ventas externas de la Región Centro en el último año. Esto explica el crecimiento de su participación en las exportaciones nacionales.

Con respecto a la composición de las exportaciones regionales, el Gráfico 10.17 revela una importante concentración en el rubro Manufacturas de Origen Agropecuario, el cual sostuvo una participación superior al 55% durante los últimos seis años.

Si observamos la evolución de los demás componentes, surge que el rubro con mayor crecimiento en su participación es Productos Primarios, el cual pasó de poseer una participación del 18% en 1997 a un 28% en el año 2001, para luego disminuir levemente al 24% en el 2002.

Gráfico 10.17: Composición de las Exportaciones Regionales según Grandes Rubros



Fuente: IIE en base a Institutos Provinciales de Estadística

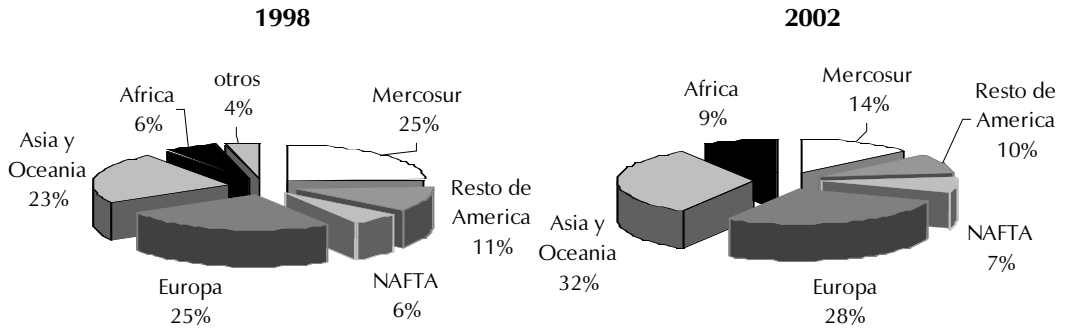
Por otra parte, el rubro que perdió relevancia en el último quinquenio es Manufacturas de Origen Industrial. El mismo alcanzó una participación cercana al 21% en el año 1997, la cual disminuyó a un 15% para el año 2002.

Dentro del rubro MOA los principales productos exportados por la región en el año 2002 fueron los desperdicios de la industria alimentaria por un valor de u$s 2.487 millones, y las grasas y aceites por u$s 1.502 millones. Entre los Productos Primarios se destacan las oleaginosas y los cereales con valores cercanos a 960 y u$s 854 millones, respectivamente. Por último, dentro de las MOI los principales productos fueron los Materiales de Transporte y Productos Químicos y conexos.

En cuanto al destino de las exportaciones, en los últimos cinco años los continentes de Asia y Oceanía se han convertido en los principales destinatarios de los productos regionales, desplazando de los primeros puestos a Europa y al Mercosur. Sin embargo, el antiguo continente también incremento su participación, mientras que el Mercosur perdió gran parte de la misma.

El incremento en el volumen exportado a Asia se explica fundamentalmente por el gran aumento en las ventas de porotos de soja y aceites al mercado chino.

Gráfico 10.18: Exportaciones de la Región Centro por destino para los años 1998 y 2002

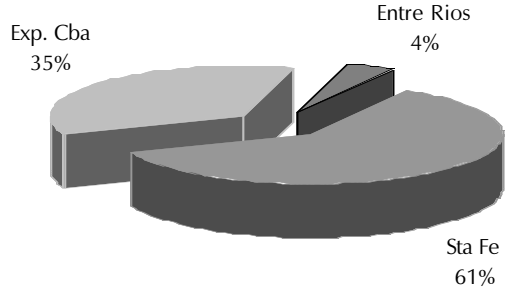


Fuente: IIE en base a Institutos de Estadísticas Provinciales

10.5. Exportaciones Provinciales

En esta sección se analizarán las exportaciones de cada provincia integrante de la Región Centro.

Gráfico 10.19: Exportaciones regionales por provincia -2002



Fuente: IIE en base a Institutos de Estadística provinciales

En cuanto a la participación de cada una de ellas en las exportaciones regionales, el Gráfico 10.19 muestra que en el año 2002 la provincia de Santa Fe fue la principal exportadora con el 61% del total seguida por Córdoba con un 35%.

En comparación con el año 2001[6] notaremos que Santa Fe aumenta levemente su participación, en 3 puntos porcentuales, mientras que las provincias de Entre Ríos y Córdoba disminuyen la propia en 1 y 2 puntos, respectivamente.

10.5.1. Provincia de Córdoba

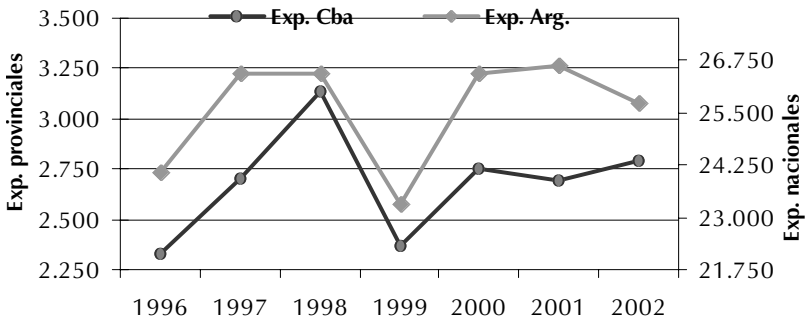
Las exportaciones de la provincia de Córdoba tuvieron, durante la segunda mitad de la década pasada, un comportamiento irregular similar al de las exportaciones nacionales. En ambos casos, la tendencia creciente que mostraron las exportaciones durante los noventa se interrumpió en el año 1999, mostrando las exportaciones provinciales una caída más pronunciada que las nacionales.

Por otra parte, el año 2002 mostró una leve recuperación de las ventas externas provinciales alcanzando los u$s 2795,49 millones, mientras que las nacionales disminuyeron levemente. Este hecho mejoró la participación de Córdoba en el total nacional, pasando de representar un 10% en los años 2000/1 a un 11,2% en el 2002.

6 Ver Balance de la Economía Argentina (2002)

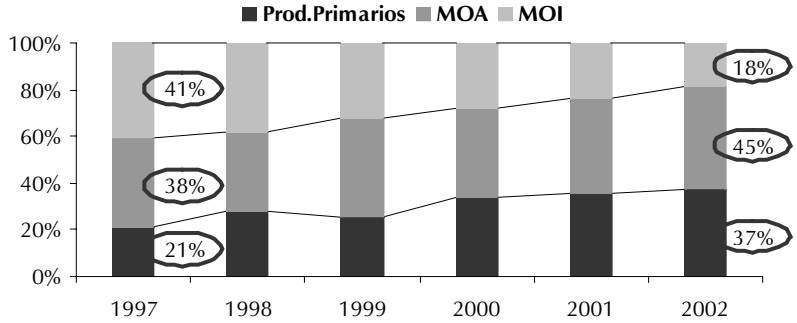
De esta manera, Córdoba se convirtió en una de las pocas provincias del país junto con Santa Fe, que en el 2002 lograron incrementar su monto exportado.

Gráfico 10.20: Evolución de las exportaciones de la Provincia de Córdoba (en millones de U$S)



Fuente: IIE en base a Agencia Procórdoba

Gráfico 10.21: Evolución de las exportaciones cordobesas según Grandes Rubros (en % sobre el total)



Fuente: IIE en base a Agencia Procórdoba

La evolución de las exportaciones provinciales se puede observar a través del comportamiento de sus diferentes rubros. Así, el incremento de las ventas externas provinciales del año 2001 se explica fundamentalmente por el aumento en las MOA y en los Productos Primarios que más compensan la importante caída de las MOI.

Como se observa en el Gráfico 10.21 las Manufacturas de Origen Industrial han perdido paulatinamente su participación en los últimos cinco años. El principal responsable de este cambio es el rubro Vehículos y Partes que presenta una tendencia decreciente en sus exportaciones desde 1999[7]. El mayor valor de las exportaciones de este rubro se produjo en el año 1998 alcanzando los u$s 887 millones, cayendo luego a u$s 309 millones en el año 2002.

En el año 2002, los principales productos exportados pertenecen a los rubros Productos Primarios y Manufacturas de Origen Agropecuario, estos son: Residuos de la extracción de aceite de soja, Porotos de soja, Maíz, Aceite de soja. Estos rubros en conjunto concentran el 58% del valor total exportado.

Dentro del rubro MOI, los principales productos exportados en dicho año fueron los siguientes: Partes y Accesorios de Vehículos Automóviles, Coches de Turismo y demás Vehículos Automóviles, Tractores y Automóviles para transporte de mercancías. Estos productos se encuentran entre los primeros 20 exportados y en conjunto representan el 10% del monto total exportado por la provincia.

Respecto a los destinos, el Cuadro 10.5 muestra que el Mercosur, particularmente Brasil, continúa siendo el principal receptor de los productos cordobeses, en especial de las MOI. En el caso de Brasil la denominación Material de Transporte esta compuesta principalmente por Partes y Accesorios, seguido por Coches de Turismo y Tractores. Otros destinos importantes dentro de Latinoamérica son Chile y México, los cuales representan el 6% y el 3% sobre el total exportado, respectivamente.

7 Ver Capítulo 12.4: Sector Automotriz-Autopartista

En segundo lugar, se encuentra China representando uno de los mercados de mayor crecimiento en los últimos cinco años junto con Tailandia, Filipinas, Corea y los Emiratos Arabes. Tanto China como Tailandia compran principalmente productos primarios y MOA.

En tercer lugar se ubica España, siendo el principal país de destino dentro del mercado europeo seguido por los Países Bajos, Italia y Alemania. Salvo en este último caso, el resto de los países del viejo continente importan principalmente productos primarios.

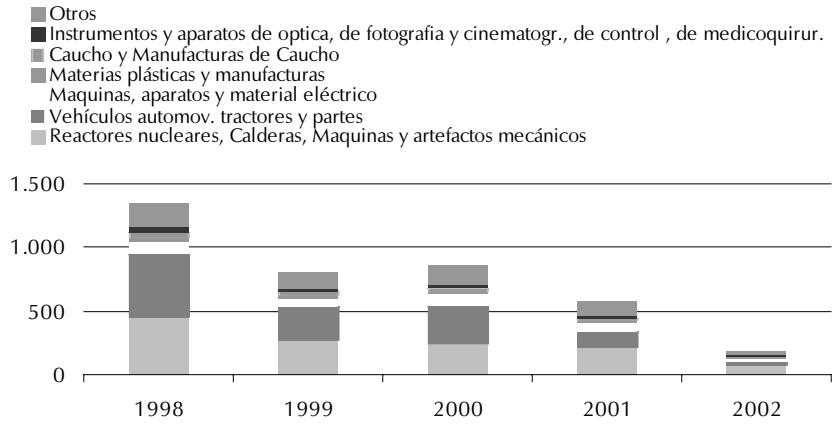
Cuadro 10.5: Principales países de destino de las exportaciones de Córdoba, año 2002

Principales Destinos	Export.*	% s/el total exportado	Principales Productos Exportados (en orden de importancia)	% de los Princ. Prod por destino
Brasil	418,38	15%	Material de transporte, Cereales, Maquinas y aparatos, Productos Lácteos, Productos químicos, Metales comunes y Grasas y aceites.	92%
China	217,58	8%	Semillas y frutos oleaginosos, y Grasas y aceites.	98%
España	188,00	7%	Residuos de la industria alimentaria, Material de transporte, Semillas y frutos oleaginosos, y Cereales	96%
Países Bajos	179,62	6%	Residuos de la industria alimentaria, Semillas y frutos oleaginosos, Grasas y aceites, y Preparados de legumbres y hortalizas.	96%
Chile	157,86	6%	Grasas y aceites, Cereales y Material de transporte.	70%
Tailandia	101,86	4%	Semillas y frutos oleaginosos y Residuos de la industria alimentaria.	99%
India	99,58	4%	Grasa y Aceites	98%
Italia	98,46	4%	Residuos de la industria alimentaria, y Semillas y frutos oleaginosos.	92%
Irán	97,95	4%	Residuos de la industria alimentaria, Grasa y Aceites y Cereales.	94%
EEUU	86,89	3%	Azúcar y artículos de confitería, y Grasa y Aceites.	52%
México	84,32	3%	Material de transporte y Productos Lácteos.	82%
Alemania	81,52	3%	Material de transporte	61%

* Millones de U$S
Fuente: IIE en base a Agencia Procórdoba

En lo referente a importaciones, en la provincia de Córdoba las mismas no fueron una excepción de lo sucedido a nivel nacional. En ambos casos, la tendencia en las compras al exterior es decreciente desde 1998, mostrando en Córdoba una caída cercana al 90% entre dicho año y el 2002.

Gráfico 10.22: Importaciones por aduana de la provincia de Córdoba, año 2002 (en millones de u$s)



Fuente: IIE en base a Agencia Procórdoba

El Gráfico 10.22 muestra una considerable disminución en todos los rubros importados en los últimos cinco años. Sin embargo, en cuanto a la participación de cada uno en el total, el comportamiento fue bastante heterogéneo.

Por un lado, los rubros Reactores Nucleares, Caucho y sus Manufacturas e Instrumentos y Aparatos de Óptica conservaron sus participaciones, las cuales se ubican alrededor del 35%, 3% y 3%, respectivamente.

El rubro Vehículos Automóviles, Tractores y Partes disminuyó su participación, pasando de representar un 36% en 1998 a un 20% en el año 2002. Mientras que los rubros Máquinas, Aparatos y Material Eléctrico y Materias Plásticas y sus manufacturas aumentaron sus participaciones en 5 y 6 puntos porcentuales, respectivamente.

Cuadro 10.6: Principales Partidas Importadas por la Provincia de Córdoba (en millones de u$s)

NCM	Partidas	1998	1999	2000	2001	2002
	Todas las Partidas	**1.343,52**	**807,22**	**858,73**	**580,77**	**184,50**
8708	Partes y accesorios de vehículos automóviles	323,11	180,83	151,20	98,47	29,59
8409	Partes para motores de las part. 8407 u 8408	23,78	18,25	33,78	19,66	10,69
8407	Motores de embolo o pistón alternativo o rotativo	12,68	11,32	26,13	30,77	5,96
8482	Rodamientos de bolas, de rodillos o de agujas.	1,33	1,87	1,60	0,68	5,88
8501	Motores y generadores, eléctricos	13,75	8,45	9,76	9,79	4,81
8414	Bombas de aire o de vacío, compresores de aire	11,21	8,62	11,78	8,48	4,60
8483	Arboles de transmisión	5,22	3,60	9,93	6,91	4,41
3920	Demás placas, hojas, películas, bandas y laminas	0,70	0,71	0,52	0,62	2,58
8544	Hilos, cables (incl. los coaxiles) y demás conductores	4,38	5,05	8,78	8,28	2,44
8413	Bombas para líquidos, incluso con dispositivo medidor	17,81	15,23	28,92	8,64	2,43

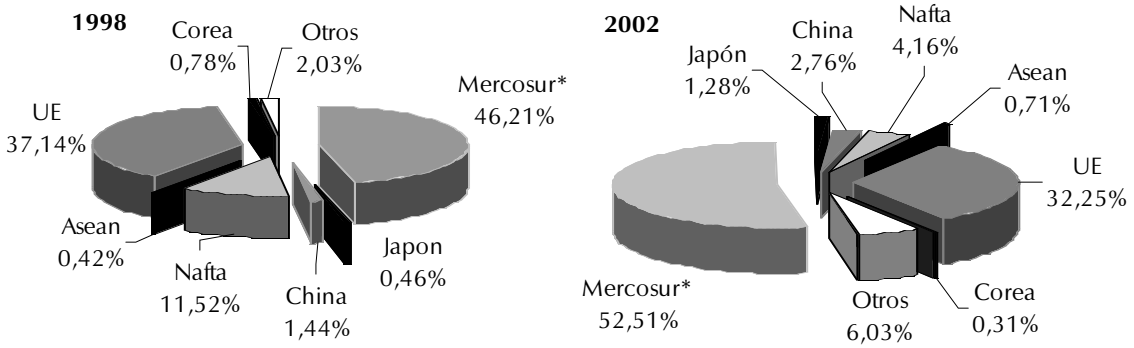
Fuente: IIE en base a Agencia Procórdoba

El Cuadro 10.6 muestra la evolución de las principales partidas importadas por la provincia en los últimos cinco años. Como puede observarse Partes y Accesorios de Vehículos Automóviles es la partida de mayor importancia en todos los años. Sin embargo, la misma presenta una caída considerable tanto en términos absolutos como en su participación en el total importado.

Por otra parte, solo las partidas 8482 y 3920 revelan un incremento en el monto total de compra en el período analizado, el cual se refleja en un aumento de la participación relativa de cada partida.

Por último, en el Gráfico 10.23 se pueden observar las importaciones provinciales según su

Gráfico 10.23: Importaciones cordobesas según su origen



Fuente: IIE en base a Agencia Procórdoba
* Mercosur Ampliado incluye Chile

origen para los años 1998 y 2002. Como puede apreciarse, los destinos que incrementan su participación en las compras al exterior son el Mercosur, Japón , China y en menor medida el Asean. Por otra parte, el Nafta y la Comunidad Económica Europea sufren una perdida importante en su participación.

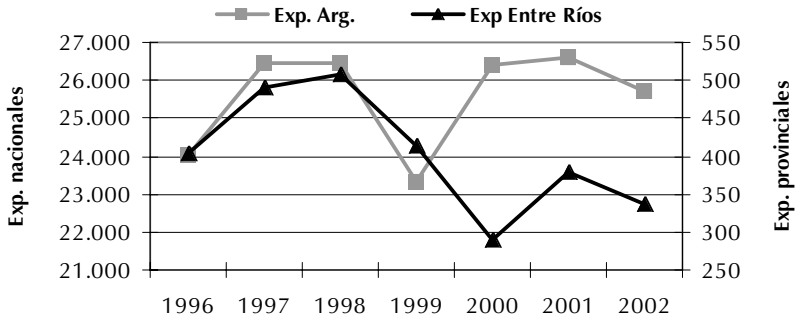
A pesar de los cambios mencionados, en ambos períodos el mayor volumen importado proviene del Mercosur y la Unión Europea, concentrando en conjunto cerca del 80% de las compras, tanto en 1998 como en el 2002. Además, en este último año sólo el Mercosur, donde Brasil representa más del 90%, concentra más del 50% de las importaciones.

10.5.2.. Provincia de Entre Ríos

Las exportaciones entrerrianas presentan una tendencia creciente hasta 1998, llegando a 503 millones de dólares, luego muestran una caída importante. A diferencia de lo sucedido a nivel nacional, la caída en las ventas externas se extiende hasta el año 2000, recuperándose levemente en el año 2001. Esta disminución produjo una importante reducción en la participación de Entre Ríos en las exportaciones nacionales en el año 2000, la cual comienza a recuperarse muy lentamente en los años siguientes.

En el año 2002, tanto la provincia como la nación experimentan una disminución en sus exportaciones cercanas al 11% y 3%, respectivamente. Las exportaciones entrerrianas para dicho año alcanzaron los u$s 336 millones contra u$s 377 del año anterior.

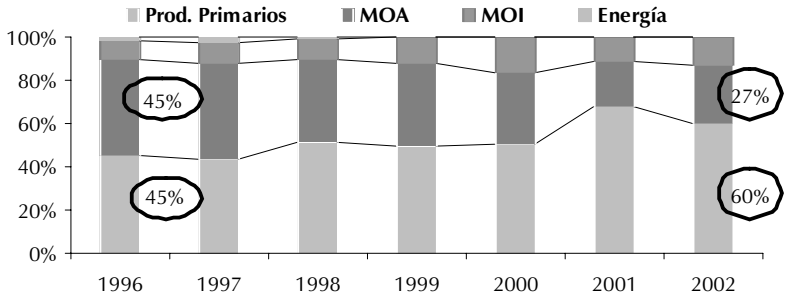
Gráfico 10.24: Evolución de las exportaciones de la provincia de Entre Ríos (en millones de u$s)



Fuente: IIE en base a Instituto de Estadísticas provinciales (CES)

El comportamiento de las ventas provinciales al exterior puede analizarse a través de su composición. De esta manera, la caída del año 2002 se explica fundamentalmente por la disminución en un 22% de las exportaciones de productos primarios, que pasaron de u$s 255 millones a u$s 200 millones.

Gráfico 10.25: Evolución de las exportaciones entrerrianas según Grandes Rubros (en % sobre el total)



Fuente: IIE en base a Instituto de Estadísticas provinciales (CES)

En el Gráfico 10.25 puede apreciarse cómo evolucionó la composición de las exportaciones desde el año 1996. Se observa un importante incremento en la participación de los productos primarios, a pesar de la caída registrada en el último año. Por el contrario, las MOA muestran una significativa disminución que se recupera levemente en el 2002.

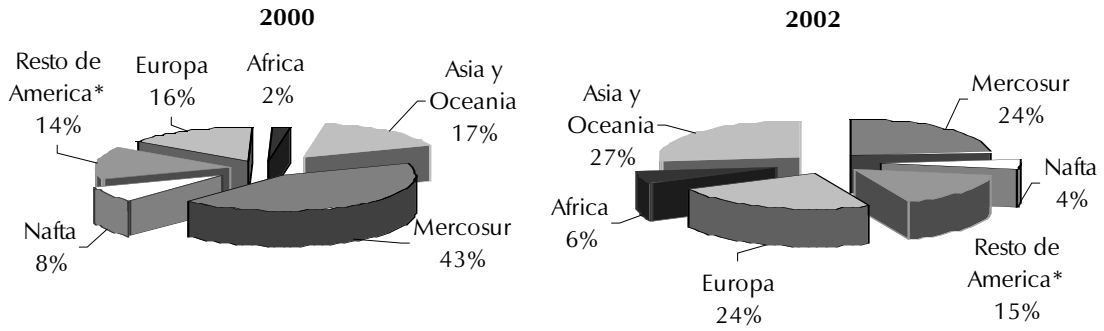
En el caso de las MOI se observa un crecimiento de su participación hasta el año 2000 donde alcanza su máximo con un 17 %. Esto se debió a una caída importante en el valor total exportado por la provincia como resultado de una disminución en las exportaciones de Productos Primarios y MOA, mientras que las de MOI se mantuvieron sin cambios.

Con respecto al rubro Energía, la provincia llegó a exportar hasta aproximadamente u$s 11,5 millones en el año 1997, luego se produjo una importante disminución hasta alcanzar niveles cercanos a cero a partir del año 1999.

Los principales productos exportados por esta provincia son: Oleaginosas, Maíz, Trigo y Cítricos, que aportan 66, 51, 37 y 23 millones de dólares, respectivamente. Estos cuatro rubros representaron en el año 2002 cerca del 60% del total exportado por la provincia.

Otros rubros destacados, pero de menor participación, son los Productos Químicos y el Papel y sus Manufacturas, ambos pertenecientes a las MOI, y el Arroz, la Carne de Ave y los Lácteos y Huevos pertenecientes a las MOA.

Gráfico 10.26: Destino de las Exportaciones de Entre Ríos



Fuente: IIE en base a Instituto de Estadísticas provinciales (CES)
* Continente americano sin Mercosur y Nafta

Con respecto al destino de las exportaciones, esta provincia orienta sus ventas principalmente a la región de Asia y Oceanía, seguida por el Mercosur y Europa. Sin embargo, el Gráfico 10.26 muestra que en solo dos años el Mercosur perdió gran parte de su participación a favor de los continentes europeo, asiático y oceánico, los cuales incrementaron sus compras notablemente.

10.5.3. Provincia de Santa Fe

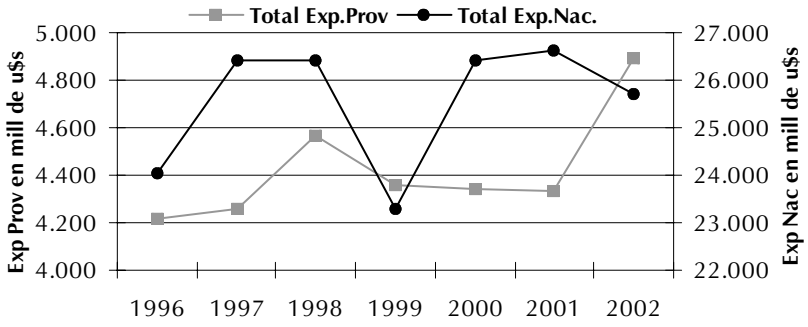
Al igual que en el ámbito nacional y en el resto de las provincias de la región, las exportaciones de Santa Fe presentan una tendencia creciente hasta 1998, alcanzando los 4.568 millones de dólares. En los años subsiguientes, las mismas disminuyen notablemente hasta el 2002 donde se produce un importante incremento, pasando de u$s 4.334 millones en el 2001 a u$s 4.888 millones.

De esta manera, Santa Fe se convierte en la provincia de la región que más incrementó su monto exportado en el 2002. Las exportaciones para dicho año superan las de 1998, mientras que el resto de las provincias todavía no ha podido alcanzar las cifras registradas en dicho año.

En el Gráfico 10.27 puede observarse que para el año 2002 Santa Fe logra incrementar significativamente sus exportaciones mientras que las ventas externas nacionales sufren una leve disminución. De esta manera, la provincia alcanza su máxima participación en las exportaciones

nacionales de los últimos siete años, representando un 19% sobre el total exportado a nivel nacional.

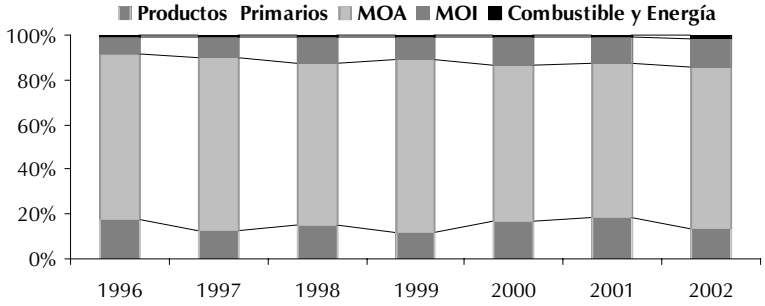
Gráfico 10.27: Evolución de las exportaciones de la provincia de Santa Fe (en millones de u$s)



Fuente: IIE en base a Ministerio de Agricultura, Ganadería, Industria y Comercio de la Provincia de Santa Fe

La evolución de las ventas externas de la provincia de Santa Fe puede analizarse a través de su composición. En este sentido, el aumento del año 2002 se explica fundamentalmente por el significativo incremento de las Manufacturas de Origen Agropecuario, pasando de u$s 2975 millones a u$s 3531 millones.

Gráfico 10.28: Evolución de las exportaciones santafesinas según Grandes Rubros (en % sobre el total)



Fuente: IIE en base a Magic

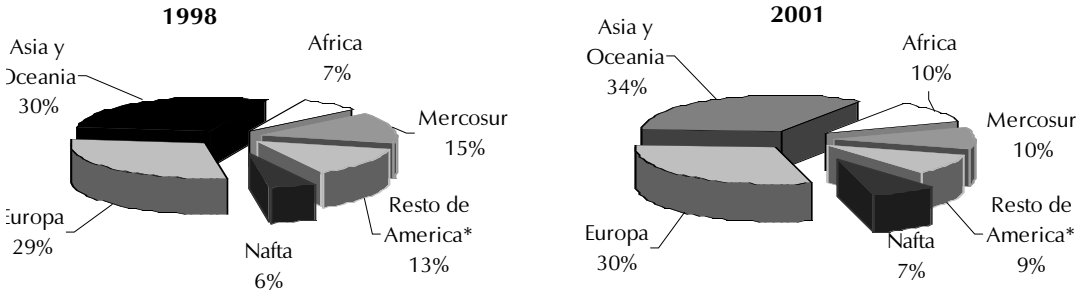
El Gráfico 10.28 permite apreciar la gran importancia de las MOA en las exportaciones provinciales. Este rubro, en los últimos 7 años, no ha variado mucho su participación manteniéndose en promedio en torno al 73%. En comparación con el resto de las provincias de la Región Centro, Santa Fe posee la mayor concentración en relación a los rubros exportados.

A diferencia de lo sucedido en la provincia de Córdoba, las MOI muestran un significativo incremento en los últimos siete años, pasando del 7,5% en 1996 al 12,5% en el año 2002. En el caso de los Productos Primarios, su participación disminuyó en cuatro puntos porcentuales en el mismo período, representando actualmente un 13,5%.

Los principales productos exportados por Santa Fe son Residuos y Desperdicios de la industria alimenticia, Grasas y Aceites, Oleaginosas, Cereales y Material de transporte, representando en conjunto el 78% de lo exportado.

Con respecto al destino de las exportaciones, esta provincia orienta sus ventas principalmente a la región de Asia y Oceanía, seguidas por Europa. El Gráfico 10.29 muestra que estos continentes han incrementado su participación, junto con el continente africano y el Nafta, entre los años 1998 y 2001. Por otra parte, el Mercosur perdió gran parte de su participación, pasando de un 15% en el año 1998 a solo un 10% en el 2001.

Gráfico 10.29: Destino de las Exportaciones de Santa Fe



Fuente: IIE en base a IPEC
* Continente americano sin Mercosur y Nafta

CAPITULO 11: Inversiones

El año 2003 encuentra a la economía Argentina atravesando una etapa de recuperación luego de la gran recesión iniciada en 1998 y el derrumbe de la Convertibilidad a comienzos del año 2002. Este último acontecimiento impactó negativamente en el proceso de ahorro/inversión por diferentes motivos, desapareció el ahorro externo como fuente de financiamiento, los bancos dejaron de ser el nexo entre ahorristas y demandantes de crédito, y la incertidumbre llegó a niveles tan elevados que hizo imposible la planificación y por consiguiente la inversión. El resultado es una importante caída en los niveles de inversión, tanto en el ámbito nacional como en el regional, hasta llegar al punto límite de la descapitalización, con inversión neta negativa en el año 2002.

11.1 Inversiones Nacionales

La inversión es una variable estratégica que junto a la acumulación de capital humano y a la existencia de instituciones adecuadas[1], configuran insumos básicos para el crecimiento sostenido de cualquier economía. Su importancia reside en que es la variable que incrementa y mantiene tecnológicamente actualizado el acervo de capital del país, para hacer posible una oferta futura de bienes modernos a precios competitivos.

Actualmente, Argentina enfrenta el gran desafío de regenerar las condiciones que impulsan la inversión. Debido a la importancia que este hecho representa para el proceso de expansión, se realizará un breve análisis de la evolución de dicha variable en los últimos años, haciendo énfasis especial en los acontecimientos recientes.

11.1.1. Evolución Histórica

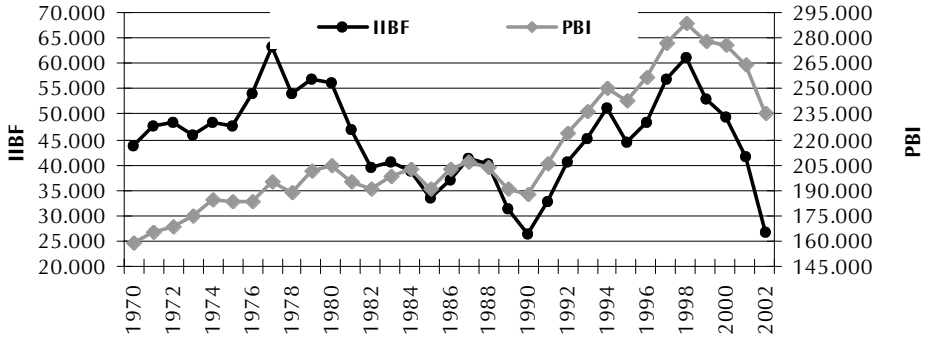
En los últimos 30 años la Inversión no muestra una tendencia definida sino más bien un comportamiento inestable marcado por distintos períodos históricos, lo cual puede observarse en el Gráfico 11.1.

Con el propósito de organizar el análisis, se dividirá la serie de 30 años en cuatro subperíodos. El primero abarca desde 1970 hasta 1977, el mismo se caracterizó por una evolución positiva tanto del PBI como de la IIBF, con tasas de crecimiento promedio anual del 3% y del 5,3%, respectivamente. Este período se enmarca en un contexto de gran inestabilidad política, dentro de una economía cerrada con fuerte intervención del estado.

El segundo subperíodo abarca desde comienzos de 1978 hasta finales de los años ochenta. A lo largo de estos años el PBI se mantuvo en promedio constante, es decir, Argentina no tuvo crecimiento, por tal motivo a los años ochenta se los denomina década perdida. La inversión muestra una tendencia decreciente a lo largo de todo el subperíodo, con pequeñas variaciones positivas en el año 1979 con la “tablita cambiaria” de Martínez De Hoz, en 1983 con el retorno de la

1 Ver Capítulo 1

Gráfico 11.1: Inversión Interna Bruta Fija y PBI (en millones de pesos a precios de 1993)



Fuente: IIE en base José Luis Maia y Pablo Nicholson, Ministerio de Economía, 2002.

democracia y en 1986 con el Plan Austral. El Gráfico 11.1 muestra que entre 1978 y 1990 la inversión sufre una caída superior al 50%.

El tercer subperíodo va desde 1990 a 1998, donde tanto la inversión como el PBI experimentan un importante crecimiento. En el primer caso, se recuperan los niveles alcanzados en la década del setenta, con un crecimiento promedio anual del 11%, mientras que el PBI alcanza los niveles más altos de los últimos 30 años. Esta etapa de fuerte crecimiento, se enmarca en un contexto de estabilidad de precios, apertura económica, desregulación, privatizaciones y reconocimiento y refinanciamiento de la deuda pública. Además, se lograron importantes ganancias de productividad como resultado de la incorporación de tecnología, a través de la importación de Bienes de Capital[2], y la adopción de modernos procesos de producción. Sin embargo, durante este período se produjo un fuerte déficit fiscal, acumulando una deuda pública insostenible. No se realizaron las reformas de segunda y tercera generación.

El último subperíodo se inicia en 1998, junto con un fuerte proceso recesivo, y se extiende hasta la crisis del 2002 cuando se decide la salida de la convertibilidad. El Gráfico 11.1 muestra a partir de 1998 el comienzo de una carrera descendente de la inversión y del PBI, que cayeron a un ritmo anual del 18,8% y 5%, respectivamente. La importante disminución de las inversiones en el año 2002 derivó en saldos negativos para la inversión neta[3] y por consiguiente, en una contracción en el stock de capital de la economía.

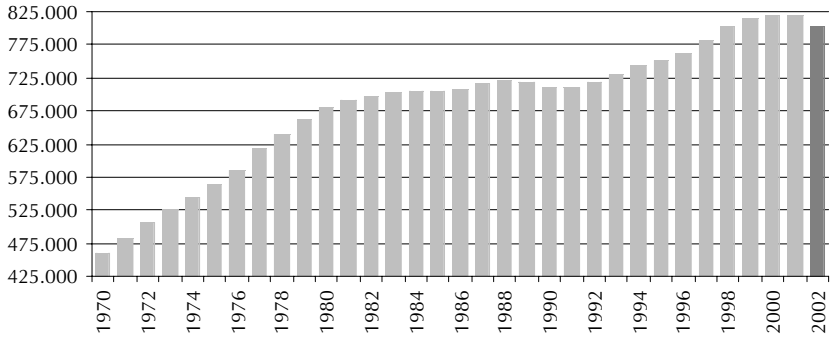
El stock de capital de una economía se define como el conjunto de activos durables, reproducibles y tangibles utilizados en la producción de otros bienes y servicios. La antigüedad y magnitud de ese stock, junto a la fuerza laboral, otorgan una idea de las posibilidades de producción de una economía. La medición y evolución del stock de capital permite conocer los determinantes del crecimiento económico y evaluar si el mismo, es sostenible a largo plazo.

El Gráfico 11.2 permite apreciar que en los últimos 30 años hubo dos períodos que registraron una importante acumulación de capital. La década del setenta con un ritmo de crecimiento cercano al 4,5% anual; y en menor medida la década del noventa con un crecimiento promedio del 1,6% anual, por otro lado, en la década perdida el stock de capital casi no sufrió modificaciones.

2 Ver Capítulo 10 "Comercio Exterior"

3 La inversión bruta disminuyó hasta ubicarse por debajo de los niveles de reposición y mantenimiento de las máquinas y equipos existentes, es decir, no alcanzó a cubrir la depreciación del capital existente.

Gráfico 11.2: Stock de Capital en millones de pesos de 1993

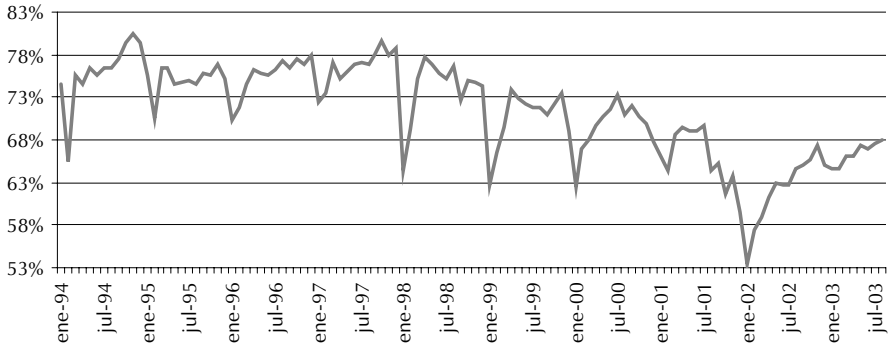


Fuente: IIE en base José Luis Maia y Pablo Nicholson, Ministerio de Economía, 2002.

La acumulación de capital durante los años noventa permite que en el año 2003 la economía pueda recuperarse sin requerir de una significativa inversión adicional, fundamentalmente haciendo un mayor uso de la capacidad productiva existente que se encontraba ociosa. (Ver Gráfico 11.3)

En el Gráfico 11.3 puede observarse la tendencia decreciente que presenta la utilización de la capacidad instalada desde el año 1998 y su posterior recuperación a partir de mediados del 2002 hasta alcanzar en agosto del 2003 niveles del 67,5%. Considerando los niveles de equilibrio convencionalmente establecidos en torno al 80%[4], resulta una brecha de 12,5 puntos porcentuales que le permitiría al conjunto de los sectores productivos continuar su expansión.

Gráfico 11.3: Utilización de la Capacidad Instalada (en porcentaje)



Fuente: IIE en base a Fiel

Sin embargo, aunque la mayoría de las actividades productivas todavía poseen cierto margen para crecer, esto no es sostenible en el mediano y menos aún en el largo plazo. En la medida en que no se incrementen los niveles de inversión actuales, no será posible consolidar un crecimiento genuino y sostenible. Además, algunas ramas puntuales comenzarán a presentar problemas para seguir creciendo.

Del Cuadro 11.1 surge que existen tres grandes grupos de sectores industriales con niveles de utilización de la capacidad instalada muy diferente.

4 El Centro de Estudios para la Producción señala que existen causas por las cuales la máxima utilización de la capacidad instalada difícilmente supere el 80% en situaciones de equilibrio de oferta y demanda. Usualmente, la capacidad remanente actúa como reserva ante shocks de demanda inesperados, además de que la no utilización de los equipos en su máximo rendimiento alarga su vida útil esperada y disminuye los riesgos de desperfectos o accidentes.

En el primer grupo se encuentran sectores que todavía poseen una gran capacidad ociosa y que no enfrentarán importantes limitaciones para continuar su expansión. Estos sectores representan aproximadamente el 11% de la industria.

En el segundo grupo, se encuentran aquellos sectores que están utilizando su capacidad instalada por encima del promedio, pero que aún se encuentran funcionando en niveles subóptimos. Este grupo posee todavía margen para seguir creciendo sin necesidad de nuevas inversiones en el corto plazo. Estos sectores representan el 38% de la industria.

El tercer y último grupo está compuesto por sectores que están produciendo casi a plena capacidad, los cuales no podrán continuar su expansión en el corto plazo sino amplían su acervo de capital. Este grupo es el de mayor peso, representa el 50% de la industria.

De esta manera se concluye que, un 50% de la industria presenta capacidad ociosa suficiente para, al menos en el corto plazo, continuar su expansión; pero el otro 50% enfrentará serias limitaciones para continuar su crecimiento. Cabe aclarar que este análisis no incluye los efectos derivados de las interrelaciones entre los distintos sectores, en caso de hacerlo es posible que sectores del grupo 1 al estar relacionados con sectores del grupo 3, encuentren alguna limitación a su crecimiento a pesar de tener capacidad ociosa.

Cuadro 11.1: Utilización de la Capacidad Instalada por Sectores Industriales

	UCI Actual[1]	UCI promedio 97-98	Diferencia[2]
Industria Manufacturera	**66**	**75**	**13%**
Sectores con elevada capacidad ociosa			
Fabrica de Automotores	19	58	197%
Cales y Cemento	37	68	86%
Electrónica y Telecomunicaciones	40	70	74%
Maquinaria y Artículos eléctricos	45	72	57%
Repuestos y partes de automotores	39	64	63%
Productos Metalúrgicos varios	57	77	35%
Manufacturas de Madera y Corchos	72	91	27%
Sectores con mediana limitación para expandirse			
Productos Petroquímicos	74	87	18%
Vidrio, Cerámicas y otros	70	82	17%
Maquinaria no eléctrica	63	74	17%
Alimento	61	71	17%
Bebidas	59	68	16%
Manufacturas Textiles	79	87	10%
Cuero y Pieles	86	94	8%
Art. para el Hogar (no eléctricos)	60	66	11%
Tabaco	87	92	6%
Sectores con alta limitación para expandirse			
Prod. Químicos industriales	71	73	3%
Pulpa de Madera, papel y cartón	64	64	1%
Calzado y Confecciones Textiles	78	77	-2%
Fábricas Básicas de Hierro y Acero	93	90	-2%
Prod. Químicos Farmacéuticos	79	77	-3%
Tractores y Maquinaria Agrícola	65	63	-3%
Manufacturas de Caucho	92	87	-5%
Manufacturas de Plástico	70	64	-8%
Fabricas Básicas de Metales no Ferrosos	68	62	-9%
Imprenta y Publicaciones	64	56	-13%

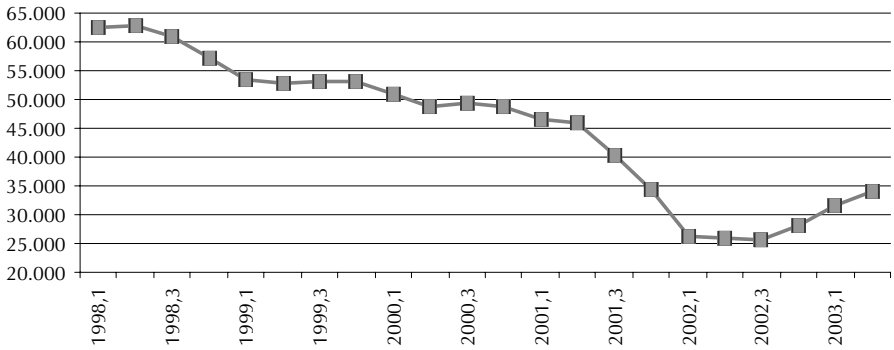
1 Corresponde a Agosto del 2003. La diferencia con los valores presentados en el gráfico 3 se deben a que las cifras del cuadro han sido corregidas por estacionalidad y por valores extremos.
2 Indica en cuanto debería crecer la Utilización de la Capacidad instalada para alcanzar los niveles normales
Fuente: IIE en base a Estudio Broda.

11.1.2. Evolución Reciente

En el Gráfico 11.4 puede apreciarse la fuerte contracción que experimenta le inversión bruta entre el segundo trimestre de 1998 y el segundo trimestre de 2001, a partir de allí sobreviene un período de caída libre donde disminuye a un ritmo promedio del 2,6% trimestral.

Después de algunos meses de estabilización, recién en el cuarto trimestre del año 2002, se observa una leve recuperación hasta alcanzar los 34.033 millones de pesos en el segundo trimestre del 2003, creciendo un 9,8% promedio por trimestre.

Gráfico 11.4: Inversión Interna Bruta Fija (en millones de pesos a precios de 1993 – trimestral)



Fuente: IIE en base a MECON

Resulta interesante observar qué tipo de inversión se ha comenzado a recuperar en los últimos trimestres. La IIBF se divide en dos grandes grupos, construcción y equipo durable de producción. Este último a su vez, se subdivide en equipo de origen nacional y en importado. Como se aprecia en el Cuadro 11.2, la inversión interna bruta fija experimentó un crecimiento interanual cercano al 27%, alcanzando el 13% del PBI en el primer semestre del 2003.

Si desagregamos este crecimiento según sus principales componentes, observamos que ambos aumentaron casi en la misma proporción, 27% y 28%, respectivamente. Por otra parte, dentro del rubro equipos durables de producción, los equipos de origen importado experimentaron el mayor incremento.

También podemos apreciar en el mismo cuadro, que el rubro de mayor importancia en el total de la inversión, es construcciones. Esto provoca que más del 68% del incremento total sea generado por este rubro. El crecimiento del mismo está siendo motorizado por la edificación de viviendas[5], mientras que el motor del rubro equipos durables es fundamentalmente el aumento de equipos importados[6].

Cuadro 11.2: Incremento de la IIBF según sus principales rubros (en millones de $ a precios de 1993)

Variable / Periodo	2002 I semestre	2003 I semestre	Variación %	Variación Absoluta	Participación % en la variac.
PBI precios de mercado	231.582,06	246.811,67	7%	15.229,61	—
Inversión Bruta Interna Fija	24.514,91	31.153,41	27%	6.638,50	—
Construcción*	**16.866,82**	**21.383,76**	**27%**	**4.516,94**	**68%**
Equipo Durable de producción	**7.648,08**	**9.769,64**	**28%**	**2.121,56**	**32%**
-Nacional	5.422,49	6.342,44	17%	919,95	14%
-Importado	2.225,59	3.427,21	54%	1.201,62	18%
IIBF/PBI	11%	13%	—	—	—

Fuente: IIE en base a MECON
* Incluye prospección y exploración minera

5 Ver Capítulo 12: Sector Inmobiliario y de la Construcción.

6 Ver Capítulo 10: Comercio Exterior.

Por otra parte, si observamos la evolución de la composición de la inversión interna bruta fija, surge que la misma experimentó cambios significativos en los últimos años. El Cuadro 11.3 revela un incremento en la participación del rubro construcciones pasando de un 58% en el año 1998 a un 69% en el año 2002, mientras que el peso de los equipos durables de producción disminuye de un 42% a un 31% en los años mencionados.

Dentro del rubro equipos durables de producción, se incrementa notablemente la participación de los equipos nacionales pasando a representar un 72% en el año 2002 contra un 46% en 1998. Como contrapartida, el equipo importado disminuye su participación significativamente. Cabe destacar que en ambos casos la gran variación se produce fundamentalmente en el último año, probablemente como consecuencia de la devaluación del peso argentino.

Cuadro 11.3: Evolución de la composición de la IIBF

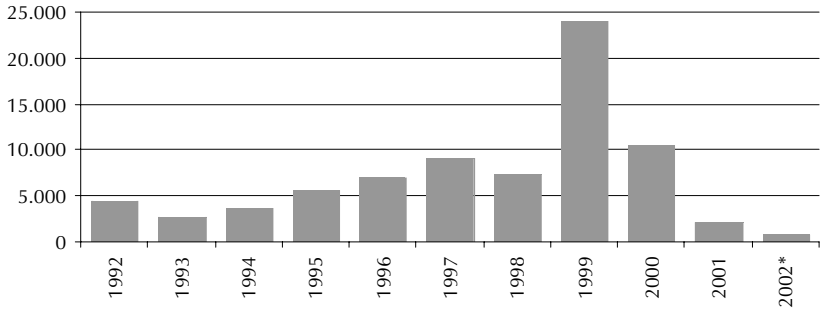
Variable / Periodo	1998	1999	2000	2001	2002
Participación de los principales componentes en la Inversión total					
IIBF	100%	100%	100%	100%	100%
Construcción*	58%	59%	60%	65%	69%
Equipo Durable de producción	42%	41%	40%	35%	31%
Participación de los subcomponetes en el Equipo durable de producción					
Equipo Durable de producción	100%	100%	100%	100%	100%
-Nacional	46%	48%	47%	49%	72%
-Importado	54%	52%	53%	51%	28%

Fuente: IIE en base a MECON
* Incluye prospección y exploración minera

11.1.3. Evolución de la Inversión Extranjera Directa

Desde hace varias décadas, gran parte de los países del mundo, ya sean desarrollados o en desarrollo, se disputan duramente la atracción de Flujos de Inversión Extranjera Directa. Esto se debe a que la IED es considerada un activo importante, no sólo por su aporte de divisas sino también por su potencial contribución en términos de nuevas inversiones, acceso a mercados externos, efectivización del aparato productivo, entrenamiento del personal, transferencia de tecnología, etc.

Gráfico 11.5: Evolución del Flujo de la IED (en millones de u$s)



Fuente: IIE en base a DNCI e INDEC

Si bien históricamente la IED ha jugado un papel destacado en la formación de capital en Argentina, adquirió mayor importancia durante los años noventa. La significativa afluencia de flujos recibida en el período 1993 - 1999 llevó a que Argentina se convirtiera en uno de los países en desarrollo que más IED atraía en dicho período.

Sin embargo, en el Gráfico 11.5 se observa que a partir del año 2000 hay un cambio en la tendencia y los flujos comienzan una carrera descendente hasta caer un 97% en el año 2002, con respecto a los flujos registrados en 1999.

Varios factores influyeron en el dinamismo que adquirieron las IED en los noventa, probablemente la desaparición ó el cambio de alguno de ellos provocó la reversión de la tendencia creciente registrada hasta 1999.

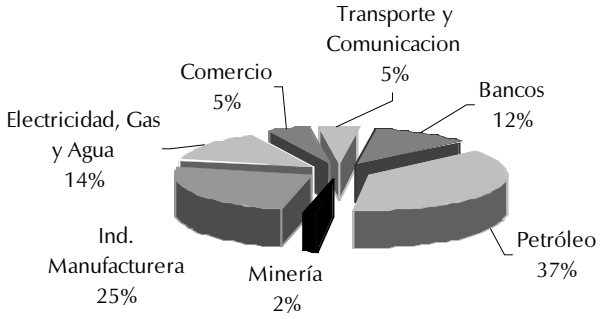
En primer lugar, los noventa se enmarcan en un contexto internacional favorable, en el sentido de que aumentan significativamente los flujos de IED a nivel mundial y en especial hacia los países en desarrollo.

En segundo lugar, la estabilidad económica que sobrevino a la implementación del Plan de Convertibilidad generó un importante incremento en el tamaño y dinamismo del mercado interno. A esto, deben agregarse las expectativas que el MERCOSUR generó como mercado de consumo ampliado y sus beneficios en términos de economías de escala.

Finalmente, la presencia de ciertas variables claves que se constituyeron en determinantes fundamentales de la nueva dinámica. Estas son:

- Estabilidad en las reglas de juego que aseguraban un ambiente propicio para el desarrollo de negocios.
- Algunos aspectos estructurales de la política económica tales como la apertura de la economía, la desregulación de las actividades y las privatizaciones. Estas últimas tuvieron un rol preponderante en el proceso de crecimiento de las inversiones extranjeras, en especial durante los primeros años de la década.

Gráfico 11.6: Flujo de la IED por Sectores Económicos (promedio de los años 1992-1999)



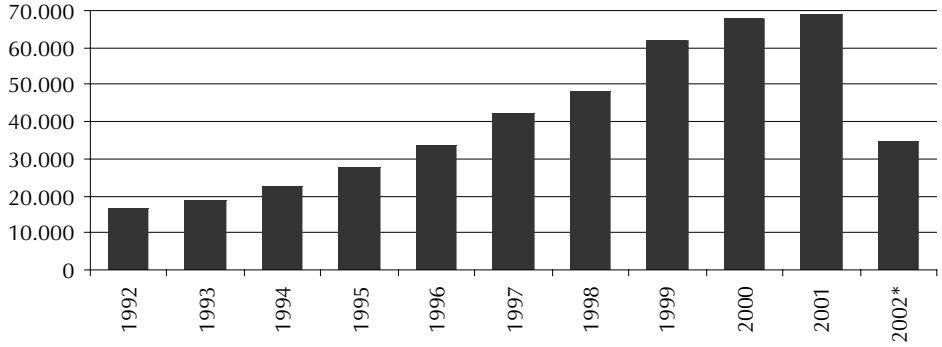
Fuente: IIE en base a MECON - DNCI

Con respecto al destino de los flujos, el Gráfico 11.6 muestra aquellos sectores económicos elegidos por los flujos extranjeros en su época de mayor dinamismo. En el mismo puede apreciarse que los principales sectores de destino fueron el Petrolero y el Manufacturero, seguidos por los servicios de Gas, Electricidad, Agua y Bancos[5]. Dentro de la industria manufacturera se destacan los rubros de Alimentos y Bebidas, Tabaco, Química, Caucho y Plástico.

Resulta interesante observar la evolución del stock de IED en los años noventa. El Gráfico 11.7 muestra que el mismo experimentó un importante crecimiento cercano al 323% entre 1992 y el 2001, alcanzando los 68.935 millones de u$s. En el año 2002 se observa una gran caída interanual cercana al 50%, debido fundamentalmente a los efectos de la variación del tipo de cambio en los patrimonios de las empresas (estimados en dólares)

7 Esta orientación probablemente este muy influenciada por las actividades privatizadas durante esos años.

Gráfico 11.7: Evolución del Stock de la IED (en millones de u$s)

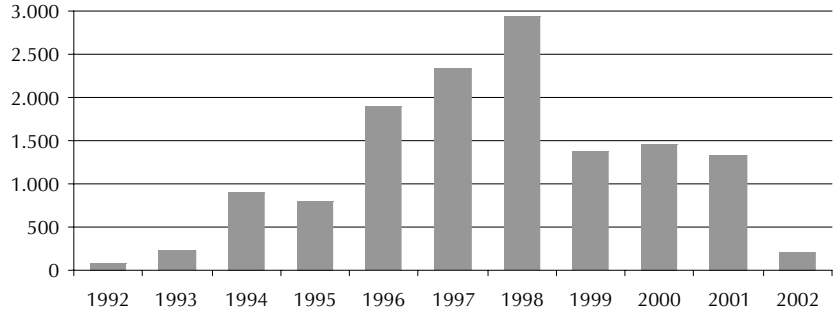


Fuente: IIE en base a DNCI - MECON

11.2. Inversiones en la Región Centro

La Región Centro no fue ajena al proceso de crecimiento de las inversiones transcurrido en la década pasada, como tampoco lo fue al período de crisis que sobrevino posteriormente. Al igual que lo sucedido a nivel nacional, las inversiones crecen rápidamente durante los primeros ocho años, exceptuando 1995[8], para luego desplomarse hasta llegar en el 2002 a niveles extremadamente bajos.

Gráfico 11.8: Evolución de las Inversiones en la Región Centro (en millones de u$s)



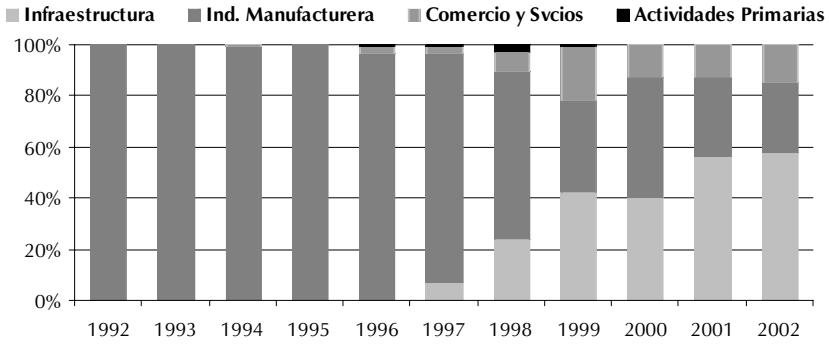
Fuente: IIE en base a Centro de Estudios para la Producción (CEP)

En el período 1992-1998 la inversión creció a un ritmo del 82% promedio anual, pasando de u$s81 millones a u$s 2931 millones, mientras que en el período 1998-2002, la misma cae cerca de un 50% promedio por año. El Gráfico 11.8 muestra que en el año 2002 la inversión vuelve a niveles cercanos a los del principio de la década, alcanzando los u$s 206 millones aproximadamente.

A lo largo de los últimos 10 años no sólo se evidenció un cambio en la tendencia de las inversiones, sino también en los sectores de actividad a los cuales la misma se orienta.

8 Como resultado del conocido efecto "Tequila" las inversiones sufrieron una disminución en 1995.

Gráfico 11.9: Composición de las Inversiones en la Región Centro por sector de actividad



Fuente: IIE en base a CEP

En el Gráfico 11.9 se puede observar que durante la etapa de crecimiento las actividades elegidas por los inversores fueron las Manufacturas, pero a partir de 1998 se evidencia un cambio donde comienzan a tener mayor participación los sectores de Infraestructura y Comercio y Servicios.

Dada la heterogeneidad en el comportamiento de la inversión en las diferentes provincias integrantes de la región, se realizará un estudio para cada una de ellas por separado.

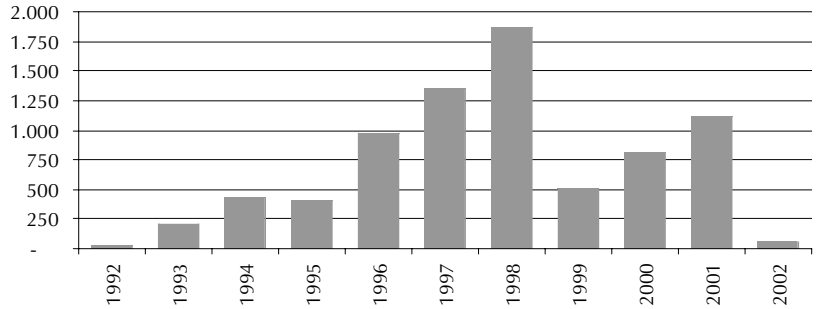
11.2.1. Inversiones en la provincia de Córdoba

Durante la década del ’90, la provincia de Córdoba recibió un importante volumen de inversiones, alcanzando su máximo nivel en 1998 con u$s 1.857 millones. En el período 1992-1998 las inversiones alcanzaron un ritmo de crecimiento del 95% promedio anual, superando al de la región.

El período de mayor crecimiento de los flujos va desde el año 1995 hasta 1998, donde la Industria Manufacturera, especialmente el Sector Automotriz, es la principal receptora de los flujos de inversión. En menor medida, los sectores de la Construcción, Bebidas y Alimentos e Industria Básica del Hierro y Acero (dentro de las manufacturas) también se encontraban entre los elegidos para invertir.

En el año 1999, se presenta una fuerte caída de la inversión en la Industria Manufacturera, influida en gran medida por la comprometida situación del Sector Automotriz y Autopartista[9]. Como consecuencia, la inversión total sufre una disminución del 70% hasta el año 2000 donde comienza a recuperarse a través del crecimiento de las inversiones en Infraestructura y en menor medida en Comercio y Servicios. En el año 2002 se observa una nueva caída hasta niveles críticos.

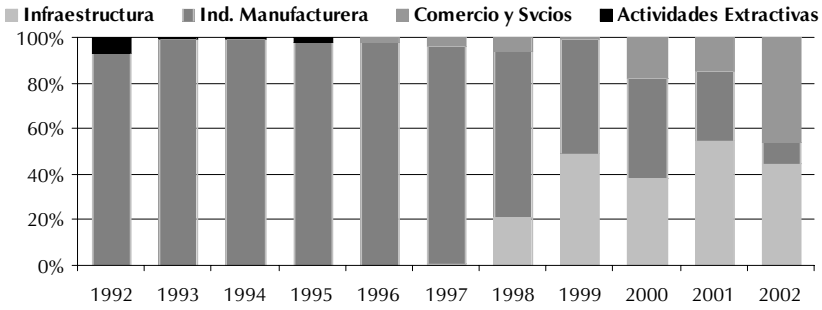
Gráfico 11.10: Evolución de la Inversión en la provincia de Córdoba (mill. de u$s)



Fuente: IIE en base a CEP

9 Ver Capítulo 12: Sector Automotriz-Autopartista

Gráfico 11.11: Evolución de la Inversión según participación de los Sectores Productivos



Fuente: IIE en base a CEP

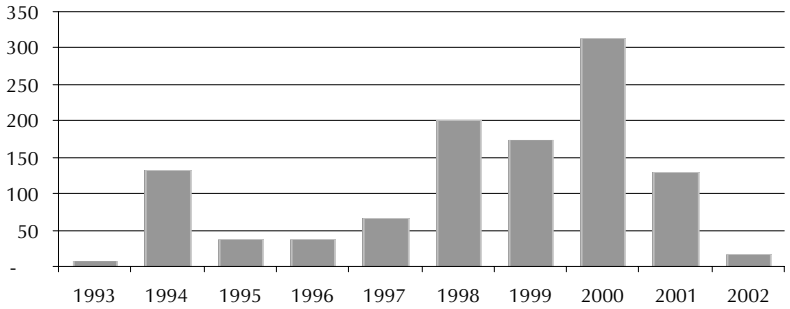
Como puede apreciarse en el Gráfico 11.11, la Industria Manufacturera perdió importancia relativa a favor de Infraestructura, que en el año 2001 alcanzó una participación del 55%. Dentro de este sector, se destaca principalmente la inversión en actividades de la Construcción con u$s 206,9 millones promedio por año en el período 1998-2002. En segundo lugar, están las inversiones en Energía Eléctrica con u$s 80,8 millones promedio por año invertidos en el período 1999-2001.

En el caso de Comercio y Servicios, se destacan los Hoteles y Restaurantes, y los Servicios de Entretenimiento, como principales destinos de las inversiones en los últimos años con una inversión cercana a los 73 y 71 millones de dólares promedio por año, respectivamente.

11.2.2 Inversiones en la provincia de Entre Ríos

En la provincia de Entre Ríos las inversiones mostraron un comportamiento irregular con altas y bajas a lo largo de toda la década del noventa, para luego caer significativamente en los primeros años del nuevo milenio. En este sentido, su período de crecimiento se extendió más que en el resto de las provincias, alcanzando su máximo nivel en el año 2000 con inversiones cercanas a los u$s 314 millones.

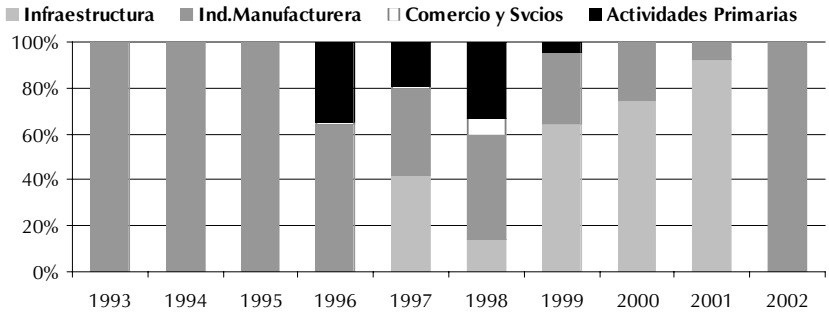
Gráfico 11.12: Evolución de la Inversión en la provincia de Entre Ríos (mill. de u$s)



Fuente: IIE en base a CEP

El período de crecimiento más claro se da entre los años 1996 y 2000 donde la inversión crece a un ritmo promedio anual del 71%. En la primera parte del período, entre los años 1996 y 1998, la inversión es motorizada principalmente por las Manufacturas y en menor medida por el Sec-

Gráfico 11.13: Evolución de la Inversión según participación de los Sectores Productivos



Fuente: IIE en base a CEP

tor Primario e Infraestructura. Dentro de las primeras, el rubro de mayor importancia en dichos años fue Madera y Subproductos, el cual en general explicó más del 70% de la inversión en dicho sector.

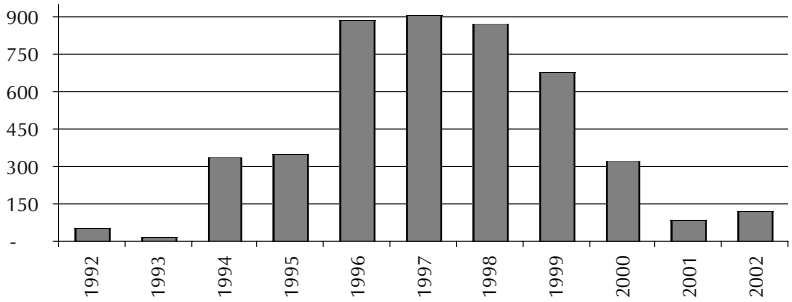
A partir del año 1999, adquiere un mayor dinamismo el sector Infraestructura, específicamente el rubro Energía Eléctrica, hasta el 2001 donde alcanza los u$s 118,9 millones, con una participación cercana al 92%. En el año 2002 caen abruptamente las inversiones en todos los sectores, sólo el rubro Alimentos y Bebidas perteneciente al sector Manufacturero registra una pequeña suma cercana a los u$s 16,5 millones.

El Gráfico 11.13 permite apreciar un cambio en la orientación de las inversiones entrerrianas a lo largo de la última década, para luego en el año 2002 volver a la composición inicial. Tanto en los años 1993 como 2002, los montos de inversión registraron niveles muy bajos y en ambos casos fueron dirigidos al sector Manufacturero.

11.2.3. Inversiones en la provincia de Santa Fe

Al igual que en la provincia de Córdoba, las inversiones en Santa Fe tuvieron un comportamiento creciente en una primera etapa para luego caer hasta niveles mínimos. El mayor incremento de las inversiones se registró en el período 1993-1997, con un crecimiento promedio del 176% por año hasta alcanzar los u$s 907,1 millones en 1997.

Gráfico 11.14: Evolución de la Inversión en la provincia de Santa Fe (mill. de u$s)



Fuente: IIE en base a CEP

A partir de 1998, las mismas comienzan a descender hasta el año 2001, donde llegan a los u$s 88,1 millones. Durante dicho período, la inversión cayó un 44% promedio anual. En el año 2002 parece recuperarse levemente, registrando un incremento del 41% con respecto al año anterior.

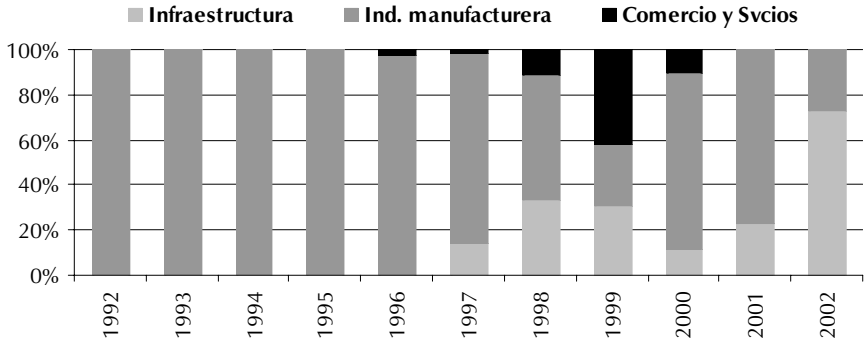
Durante el período

de gran crecimiento de la inversión, la Industria Manufacturera es la principal (casi única) receptora. Dentro de este gran sector, los rubros Alimentos y Bebidas, y Automotriz fueron los principales destinatarios de los flujos de inversión. Aunque, en menor medida, la Industria Básica del Hierro y Acero, la Industria Petroquímica y la Celulosa y el Papel también fueron receptores de inversiones.

A partir del año 1997, se presenta una fuerte caída de la inversión en la industria manufacturera explicada principalmente por la disminución en los sectores Automotriz, Petroquímica y Bebidas y alimentos. La consecuente reducción en la inversión total, se vio atenuada por el incremento de los flujos hacia las actividades de Infraestructura y Comercio y Servicios.

En el período 1999-2001, como resultado de la profunda crisis por la que atravesaba el país,

Gráfico 11.15: Evolución de la Inversión según participación de los Sectores Productivos



Fuente: IIE en base a CEP

se aprecia una retracción de la inversión de manera generalizada en todos los sectores. Como consecuencia, el año 2001 registró los volúmenes de inversión más bajos desde el año 1993.

Como puede apreciarse en el Gráfico 11.15, la Industria Manufacturera, a pesar de su gran caída, continúa siendo el rubro elegido por los inversores (con excepción del año 1999) Sin embargo, a diferencia de lo sucedido a comienzos de la década del 90, en los últimos años ganaron participación el sector de Infraestructura y Comercio y Servicios. Mientras que el primero logra una mayor participación en el último año, el sector Comercio y Servicios lo hace en 1999 y, luego de una importante disminución, pierde participación completamente.

En el año 2002, con niveles de inversión cercanos a los más bajos de los últimos diez años, el porcentaje de participación se distribuye entre Infraestructura y Manufacturas con un 73% y 27%, respectivamente.

Analisis Sectorial

Seccion Cuarta

CAPITULO 12: Análisis Sectorial

12.1. Sector Frigorífico-Ganadero

Tras la estabilización de los precios relativos y el tipo de cambio, la industria frigorífica debe adaptarse a la nueva realidad nacional. En este contexto deberán ordenarse las instituciones que rigen la cadena de valor de la carne y aunar esfuerzos para dar un nuevo impulso al sector. Deben dejarse definitivamente de lado los problemas sanitarios que han provocado pérdidas millonarias y puesto freno al desarrollo del sector exportador de carnes a lo largo de los años.

12.1.1. BOVINOS

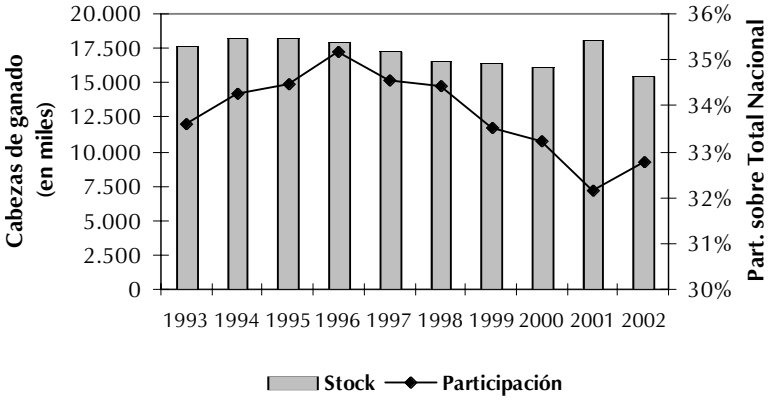
12.1.1.1. Inventarios

Según datos del Censo Nacional Agropecuario (CNA), Argentina registraba en el año 2002 un stock de 46.964.059 cabezas de ganado bovino.

Si comparamos este valor con el proporcionado por la Encuesta Nacional Agropecuaria para 2001, se observa que es un 16 % inferior. Cabe aclarar que el SENASA acusa una vacunación aproximada de 56 millones de cabezas en la campaña antiaftosa llevada a cabo durante 2002. Según analistas del sector, entre los posibles factores que pueden explicar esta diferencia podría decirse que hubo alrededor de 3 millones de animales revacunados para traslado, por ejemplo de una zona de cría a una de invernada. También surge una diferencia en las metodologías de cálculo y momentos del año en que se toman los datos. El Censo toma el stock al 30 de junio, antes del comienzo de las pariciones, mientras que el Senasa cuenta el número de cabezas vacunadas durante dos o tres meses. Aún teniendo en cuenta estos factores, es muy difícil que la diferencia alcance casi los 10 millones de animales, por lo que esta observación haría suponer que el registro del censo subestima el verdadero stock.

De acuerdo a los datos arrojados por el censo, en 2002 correspondían a la Región Centro 15.400.601 cabezas, lo que representa un 32.79 % del total nacional, levemente superior al 32 % observado en 2001, luego de cinco años de registrar caídas en la participación.

Grafico 12.1: Existencias regionales de ganado bovino



Nota: Los datos corresponden a la Encuesta Nacional Agropecuaria, a excepción del año 2002 para el cual se toma el dato del CNA al que le caben las aclaraciones puntualizadas arriba.
Fuente: IIE en base a Censo Nacional Agropecuario y SAGPyA.

En el CNA anterior, realizado en 1988, las existencias regionales ascendían a 16.654.829, el 35,3 % del país. La caída observada entre lo dos censos se debe al traslado de los rodeos hacia zonas marginales. Regiones como el Noroeste Andino y la Patagónica han aumentado su importancia un 20 % y un 10 % respectivamente.

La Provincia de Córdoba, al igual que Santa Fe, cuenta con 5,9 millones de vacunos, lo que representa el 38,5 % de los inventarios regionales. Mientras que Entre Ríos posee el 23 % del ganado, unos 3,58 millones de animales.

Comparando con las dosis de vacunas distribuidas durante 2002, se observa que para cada provincia de la región el desfasaje entre CNA y Senasa es de aproximadamente un millón de animales.

12.1.1.2. Aftosa y Sanidad Animal

El avance de la vacunación, y el trabajo conjunto con las provincias y productores agropecuarios había permitido establecer un sistema de prevención y vigilancia que tras no registrar focos de la enfermedad durante 18 meses, permitió en Julio la recuperación del status sanitario de "zona libre de aftosa con vacunación". Finalmente este esfuerzo se vio opacado por la aparición de ganado infectado con esta fiebre en la localidad de Tartagal, provincia de Salta, durante el mes de setiembre. Esto provocó el cierre momentáneo de algunos mercados, tales como Brasil y Uruguay, así también la Unión Europea prohibió el ingreso de carnes provenientes de la zona afectada y zonas aledañas. Este nuevo foco de la enfermedad retrasará el ingreso de las carnes argentinas al mercado norteamericano.

Cuadro 12.1: Primera Etapa de Vacunación al 31/05/2003

	Total	Vacunas Distribuidas	% Vac.
Total del País	**56.107.482**	**49.374.584**	**88%**
Córdoba	6.966.967	5.225.225	75%
Santa Fe	6.929.016	6.651.855	96%
Entre Ríos	4.964.500	4.964.500	100%
Total Región	18.860.482	16.841.580	89%

Fuente: IIE en base a SENASA

A lo anterior se suman las duras sospechas que han recaído sobre el SENASA, órgano rector en materia sanitaria. El escándalo desatado a partir de la distribución de la cuota hilton ha puesto en boca de todos el accionar del ente. Esto provoca desconfianza en los compradores externos de carne argentina, tal es el caso de la Unión Europea que ha solicitado se le expliciten las razones por las cuales 17 frigoríficos han sido inhabilitados para exportar carnes a ese bloque. A esto se agregan las observaciones, hechas por los auditores de Estados Unidos, sobre el control sanitario que realiza el Senasa, lo que ha llevado a la prohibición temporaria de habilitar plantas que exportan a Norteamérica. Estas polémicas y otras, relacionadas a las funciones y manejos del máximo organismo sanitario nacional, han suscitado la renuncia de su presidente, Bernardo Cané.

Estas cuestiones hacen que, una vez más, los productores argentinos no terminen de consolidar su posición a nivel internacional.

En cuanto a las acciones dirigidas a la implantación de un sistema de trazabilidad; la resolución 15/2003 del Senasa exige la identificación con "caravana de oreja" a los bovinos de los establecimientos inscriptos como proveedores de ganados para faena con destino a exportación. Esa medida tiende a aumentar las garantías de calidad y ganar competitividad en los mercados externos. Este tipo de disposiciones son fundamentales para diferenciar la carne argentina y brindar seguridad al consumidor. No obstante, los plazos establecidos en dicha resolución aún no se han vencido y es difícil prever si se cumplirán los objetivos propuestos.

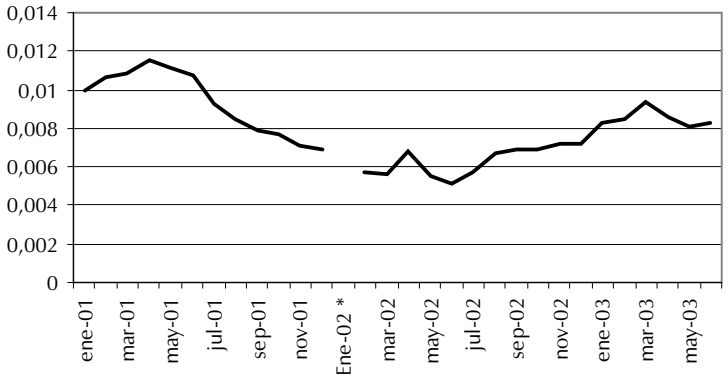
12.1.1.3. Márgenes de la actividad de invernada y cría

Para el desarrollo de estos aspectos, se ha observado el desempeño de un establecimiento tipo de la región, siguiendo la evolución de sus márgenes en las actividades de cría, invernada pas-

toril e invernada con encierre. Los tres tipos de actividades analizadas mejoraron su situación con respecto a marzo de 2002, cuando la reciente devaluación había volcado los números a favor de la agricultura, y, en el mejor de los casos para la ganadería, hacia la actividad de cría.

Un año después, con los precios relativos mas estabilizados, los resultados muestran una mejora en los márgenes brutos y netos de ambos tipo de invernada, por lo que se estaría revirtiendo el primer proceso observado tras la devaluación. Esto se puede explicar por el mayor ingreso neto, en gran parte gracias al ajuste del precio del novillo, que mostró un rezago con respecto al de los granos. La situación se refleja a través de la relación novillo / maíz que muestra una tendencia creciente desde mediados de 2002. A lo anterior, habría que sumarle la licuación en dólares de los gastos directos, que en pesos se mantuvieron bastante constantes, lo que llevó a un significativo aumento de los márgenes en dólares, mientras que medidos en pesos, los mismos han sufrido una disminución durante el corriente año debido a la disminución del tipo de cambio. En el caso particular de la invernada a corral, también los gastos de Feed Lot se han mantenido constantes, por lo que los márgenes han aumentado considerablemente.

Grafico 12.2: Relación novillo/maíz



** Durante Enero de 2002 no se operó en el mercado de granos*

Fuente: IIE en base a SAGPyA

En la actividad de cría también hay un aumento en el ingreso neto. Los gastos directos, han aumentado en pesos a casi el doble, pero en dólares se mantienen bajos, lo que sumado a la licuación de los gastos de estructura, ha producido una sustancial mejora a los márgenes. También se observa en pesos un pico de los márgenes a fines de 2002, que se debió al alto valor del dólar.

Cuadro 12.2: Márgenes de invernada pastoril y con encierre por hectárea

Invernada Pastoril en el Centro de Córdoba

	Dic-01	Mar-02		Dic-02		Abr-03	
	$ - u$s[1]	$	u$s	$	u$s	$	u$s
Ingreso Neto	184	321	133	626	180	590	204
Gastos Directos	96	149	62	181	52	168	58
Gastos Feed Lot	-	-	-	-	-	-	-
Margen Bruto	88	171	71	445	128	420	145,3
Gastos de estructura	43	51	21	157	45	136	47
Margen Neto	45	121	50	285	82	283	98

Invernada con Encierre en el Centro de Córdoba

	Dic-01	Mar-02		Dic-02		Abr-03	
	$ - u$s[1]	$	u$s	$	u$s	$	u$s
Ingreso Neto	411	725	301	1535	441	1446	500
Gastos Directos	105	161	67	191	55	179	62
Gastos Feed Lot	260	511	212	908	261	636	220
Margen Bruto	46	51	21	435	125	630	218
Gastos de estructura	43	55	23	157	45	136	47
Margen Neto	3	-5	-2	275	79	494	171

Fuente: IIE en base a Agromercado, números 202, 205, 214 y 217.

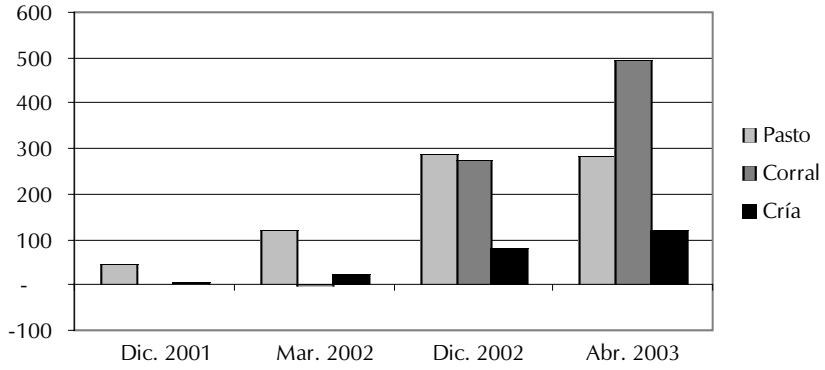
1 Se toma como valor del dólar un promedio mensual entre tipo comprador y vendedor. Los valores utilizados son: $ 2,40; $ 3,48 y $2,89 para Marzo 2002, Diciembre 2002 y Abril 2003 respectivamente.

Cuadro 1.3: Márgenes de cría por hectárea en Entre Ríos y Depresión del Salado

	Dic-01	Mar-02		Dic-02		Abr-03	
	$ - u$s[1]	$	u$s	$	u$s	$	u$s
Ingreso Neto	53,0	86	36	164	47	176	61
Gastos Directos	22,1	32	13	45	13	44	15
Margen Bruto	30,9	54	22	119	34	132	46
Gastos de estructura	26,7	32	13	38	11	39	13
Margen Neto	4,3	22	9	81	23	122	42

Fuente: IIE en base a Agromercado, números 202, 205, 214 y 217.
1. Se toma como valor del dólar un promedio mensual entre tipo comprador y vendedor. Los valores utilizados son: $ 2,40; $ 3,48 y $2,89 para Marzo 2002, Diciembre 2002 y Abril 2003 respectivamente.

Gráfico 12.3: Márgenes netos de cría e invernada a pasto y a corral en pesos.



Fuente: IIE en base a Agromercado

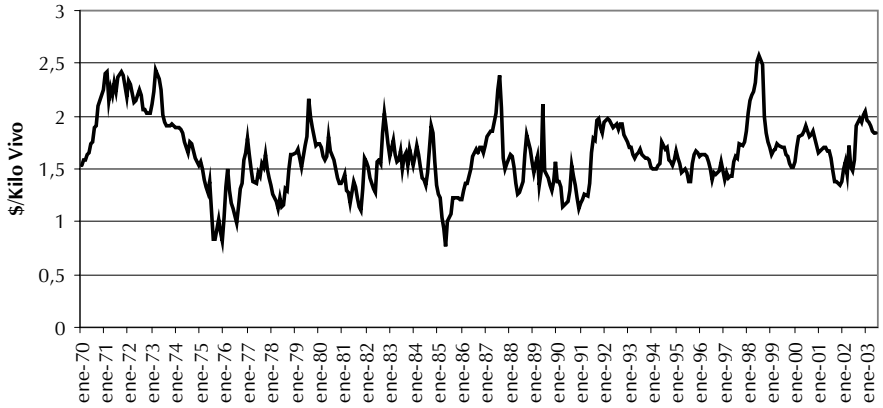
El corriente año ha mostrado el resurgimiento de muchos corrales para Feed Lot. Esto se debe a que el avance de la agricultura sumado a fenómenos naturales como las inundaciones, han provocado la disminución de muchas hectáreas de praderas para engorde. La necesidad de terminar el engorde en la hacienda para obtener mejores precios, ha llevado a volver al uso del Feed Lot. También la estabilización de los precios agrícolas, permite que esto sea factible.

12.1.1.4. Precios

En pesos constantes de Junio del 2003 el precio del novillo se encuentra por encima de su media histórica desde 1970, pero aún lejos de los valores máximos observados durante el 98, dónde alcanzó un pico provocado por la demanda para exportación debido a los buenos precios externos obtenidos. El aumento observado en los últimos meses se debe a que está creciendo más que proporcionalmente respecto del índice general de precios mayoristas, probablemente por la presión exportadora que le da su característica de bien transable.

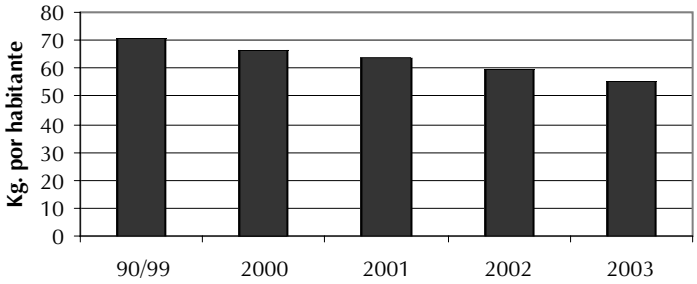
A valores corrientes, el precio del kilo vivo de novillo en el mercado de Liniers muestra un lógico aumento desde la salida de la convertibilidad. El promedio de lo años en que la misma regía, es de $ 0,82 mientras que el promedio de enero de 2002 hasta mayo de 2003 es $1,64, exactamente el doble. No obstante, el aumento del precio no ha acompañado en magnitud a la devaluación. Esto responde a que, si bien la carne es un bien transable, el grueso de la producción se destina al mercado interno. Estos movimientos en los precios marcan un aumento de competitividad para los exportadores, cuyos insumos no han aumentado al ritmo de sus precios de venta externos. Por el contrario, para los frigoríficos no exportadores, el panorama se ha vuelto mas sombrío. El precio de venta al consumidor local ha aumentado sólo un 38 %, comparando en promedio los valores

Grafico 12.4: Evolución del precio del kilo vivo de Novillo en pesos constantes de Junio de 2003



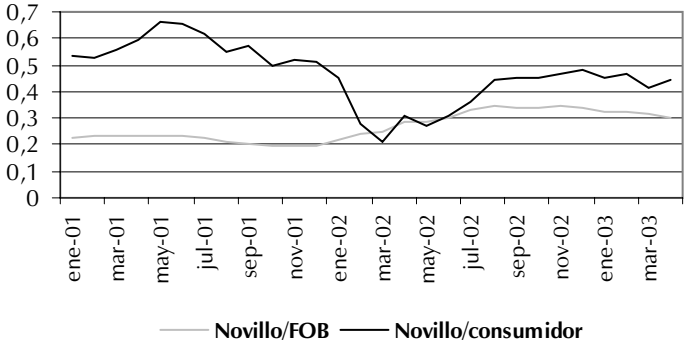
Fuete: IIE en base a SAGPyA

Grafico 12.5: Consumo per cápita anual de carne vacuna



Fuente: IIE en base a SAGPyA.

Grafico 12.6: Evolución en pesos de la relación precio del novillo/precio FOB y precio del novillo/precio al consumidor.



Fuente: IIE en base a SAGPyA.

antes y después de la devaluación, mientras que el productor ha visto encarecer su insumo principal, el novillo, en un 100 %. A esto hay que agregarle la disminución del consumo por habitante, que actualmente se encuentra alrededor de los 55 Kg. anuales por habitante, muy lejos de los 70 Kg. consumidos en promedio durante la década del 90.

12.1.1.5. Industria

En la región existen 120 establecimientos frigoríficos, esto significa un pequeño incremento con respecto a los 118 contabilizados a fines de 2002. Este incremento se debe posiblemente a la actualidad del sector, en cuanto a sus posibilidades exportadoras.

Córdoba y Entre Ríos participan, cada una, con el 34 % de los establecimientos, ubicándose 41 frigoríficos en cada provincia, mientras que en Santa Fe se hallan 38 plantas, totalizando un 32 % del total regional. En cuanto al tipo de habilitaciones, 59 corresponden a la órbita nacional, de los cuales 30 se encuentran en Santa Fe, 18 en Córdoba y 11 en Entre Ríos. De los 61 fri-

goríficos con habilitación provincial o municipal casi la mitad, 30, están en territorio entrerriano, mientras que 18 se ubican en Córdoba y los 8 restantes en la provincia de Santa Fe.

Cuadro 12.4: Habilitaciones por provincia

	Establecimientos	% Habilitados por Senasa	% Habil. Provincial o Municipal
Región Centro	120	49%	51%
Córdoba	41	44%	56%
Santa Fe	38	79%	21%
Entre Ríos	41	27%	73%

Fuente: IIE en base a SENASA

En cuanto al nivel de actividad, en los primero 5 meses del corriente años se han faenado en la región alrededor de 1,38 millones de cabezas, disminuyendo un 3 % con respecto al mismo período del año anterior. Esto no ha afectado la importancia relativa de la región en el país, ya que su participación sobre la faena nacional se ha mantenido en el 30 %, al igual que durante los primeros cinco meses de 2002.

La distribución de la faena entre las provincias integrantes de la región, es muy dispar. En Santa Fe se faenaron en promedio mas de 162 mil cabezas mensuales, duplicando a Córdoba, mientras que en Entre Ríos la faena media mensual fue de 33 mil cabezas aproximadamente. Esto muestra que los establecimientos de mayor envergadura se encuentran en Santa Fe, ya que participa en el 60 % de la faena regional, con sólo el 32 % de los establecimientos.

Comparando con el año anterior, puede observarse que los valores promedios de la faena por establecimientos han caído, tanto en el país como en todas las provincias que componen la región. Esto se explica tanto por un aumento de los establecimientos como por una menor faena en los primeros 5 meses del año con respecto a igual período del año anterior.

Cuadro 12.5: Faena promedio por provincia - 2002/2003

	Faena promedio mensual			Faena promedio por planta		
	2002	2003	Var. %	2002	2003	Var. %
Región Centro	287.562	276.284	-3,9%	2.437	2.302	-5,5%
Córdoba	86.865	80.913	-6,9%	2.286	1.973	-13,7%
Santa Fe	167.754	162.583	-3,1%	4.301	4.279	-0,5%
Entre Ríos	32.943	32.788	-0,5%	803	800	-0,5%
Total País	956.246	929.076	-2,8%	2.203	2.060	-6,5%

Fuente: IIE en base a SENASA

De la faena realizada en la región, el 88 % se realizó en establecimientos con habilitaciones otorgadas por Senasa, es decir que corresponden al ámbito nacional. Esto se debe, como se dijo, a que la mayor parte de la faena se concentra en Santa Fe que es también la provincia con mayor proporción de establecimientos con habilitación nacional.

En cuanto a la estructura productiva puede decirse que hay gran disparidad entre los establecimientos, existiendo muchos que no han llegado en estos 5 meses a las mil cabezas faenadas; mientras que existen algunos que se acercan a las 100 mil o han superado esa cifra.

Esta gran cantidad de establecimientos con poca participación, llevan a que la industria no esté fuertemente concentrada. Para medir la concentración industrial se utiliza el Índice de Her-

findahl-Hirschmann[2]. El IHH para los primeros cinco meses de 2003 alcanza un valor de 286 puntos. El mismo índice calculado para el año anterior arroja un valor de 274 puntos, por lo que el cambio interanual no es significativo, a pesar de la incorporación de empresas. En la región, los cinco principales frigoríficos faenan sólo un 27 % del total. Cabe aclarar que los 5 frigoríficos se encuentran en la provincia de Santa Fe. A nivel nacional la faena de los primeros cinco frigoríficos apenas alcanza el 11 % del total. Esto demuestra también lo atomizada que se encuentra esta actividad, impidiendo alcanzar economías de escala. Este es un problema estructural del sector cárnico argentino y regional.

En cuanto a la actividad industrial se remarca que durante los años de la convertibilidad, la faena de ganado vacuno tendió a tener variaciones estacionales cada vez más pequeñas. En parte gracias al feed lot y a la suplementación que lograba mantener notablemente la oferta durante todo el año. El año pasado el feed lot perdió lugar al encarecerse los granos y suplementos, esto provocó un aumento de precios debido a la baja oferta de fin de invierno. Este año se presenta mas atípico. Si bien el feed lot ha tomado un nuevo impulso y muestra signos de reactivación, las inundaciones en la provincia de Santa Fe reducen la posibilidad de obtener ganado gordo en esa zona, por lo que los operadores esperan un aumento de precios.

La existencia de este tipo de fluctuaciones estacionales puede dar lugar a grandes oscilaciones en los precios. En el mercado a término de Rosario se desarrolla un mercado de futuros para la carne, el mismo no ha captado últimamente gran interés por parte de los operadores. No obstante podría esperarse que la necesidad de fijar el precio del insumo ante envíos de carne al exterior lleve a la necesidad de operar en éste tipo de mercados.

12.1.1.6. Comercio Exterior

La distribución de la cuta Hilton ha provocado un escándalo a nivel nacional, tras la inhabilitación de algunos frigoríficos para exportar carnes a la Unión Europea.

La cuota Hilton es un cupo de 28 mil toneladas anuales de carne de alta calidad asignado por la Unión Europea a nuestro país con condiciones preferenciales de acceso, un arancel reducido del 20% para el ingreso de carne al mercado comunitario.

Los países beneficiarios son: Argentina con 28.000 toneladas, Estados Unidos y Canadá con 11.500 toneladas cada uno, Australia 7.000 toneladas, Uruguay 6.300 toneladas, Brasil 5.000 toneladas y Nueva Zelanda 300 toneladas. Se estaba discutiendo la posibilidad de la inclusión de Paraguay dentro de los beneficiarios del cupo Hilton, pero los recientes rebrotes de aftosa registrados en ese país alejan esa posibilidad. Argentina ha logrado sumar 10000 toneladas adicionales, pero este es un beneficio adicional que solo rige para este año.

Los envíos se deben cumplir en un período de 12 meses, que comienza el 1° de julio de cada año.

La distribución por empresa la realiza la SAGPyA a partir de una lista de frigoríficos habilitados por el Senasa. El volumen asignado está en función de la performance exportadora hacia otros destinos (sin considerar la porción de cuota). También hay un cupo mínimo para las nuevas plantas. En los últimos 20 años los criterios de distribución han variado mucho. Estos siempre han dejado a algún sector empresario en peores o mejores condiciones por lo que siempre han provocado quejas.

2 Este se calcula como la suma de las participaciones porcentuales individuales elevadas al cuadrado.

No obstante, debido a las sospechas que ha desatado la inhabilitación de plantas y la quita de la cuota a estos frigoríficos, la Secretaría de Agricultura se ha comprometido a modificar el modo en que se asigna la cuota. Manifestó que para la distribución de la cuota 2003/2004 se tendrá en cuenta un criterio mas regional y se intentará premiar a empresas con performance exportadora en nuevos mercados.

De acuerdo con la resolución 1/2003, el Senasa exige el cumplimiento documental de los registros, la trazabilidad de los cortes y la infraestructura edilicia. Se exigen requisitos como:

- Determinación de la capacidad de los corrales del sector de exportación;
- Determinación de la faena diaria con destino a exportación;
- Capacidad de faena animal por hora
- Capacidad de cámaras para maduración;
- Estar en actividad
- Documentación para identificar y trazabilidad de los productos
- Contar con una lista de proveedores habituales de hacienda, que se debe actualizar mensualmente.

Argentina depende enormemente de esta cuota. Para graficar esto basta con decir que de un novillo de 480 kilos, los cortes Hilton pueden pesar entre 16 y 18 kilos por animal, pero significan el 40 % del valor de la res. El alto precio que se obtiene no se compara con ninguno de los otros mercados a los que el país exporta carne. En muchos casos el activo mas importante de la empresa es la cuota que se le ha asignado. El precio FOB obtenido en los primeros 4 meses del corriente año para este tipo de cortes en la Unión Europea es de 3.601U$s/ton.[3] mientras que el resto de los cortes enfriados no Hilton obtuvieron un precio de 1.443 U$s/ton. Probablemente la importancia de la cuota Hilton se limite cuando se reabra el mercado americano, dónde se podrán colocar cortes de mayor calidad y mejor precio. Por ejemplo durante 2001, último año en que se accedió a dicho mercado, el precio promedio obtenido para el NAFTA fue de 1.417 U$s/ton. muy cercano a los 1.430 U$s/ton. que se pagaron en la Unión Europea. También se destaca el mercado asiático, donde durante el mismo año se obtuvo un precio de 1.567 U$s/ton.

Las exportaciones de carnes a nivel nacional crecieron considerablemente en el 2002. Esto se debió al paulatino proceso de recuperación de mercados que habían sido cerrados tras el rebrote de aftosa. Durante 2002 se exportaron 347.870 toneladas equivalentes res con hueso por un valor de 449,75 millones de dólares FOB. Esto marca un incremento del 135 % en volumen y de 113 % en valor. Lo cual implica que el precio FOB promedio obtenido haya sido menor, de U$s 1.293 por tonelada, mientras que en 2001 éste fue de 1.424 U$s/Ton. Esto se debe a la disminución de los precios obtenidos en todos los productos. En el año 2001 el precio promedio por tonelada de los cortes hilton (los de mayor valor), fue de U$s 3.411 mientras que en 2002 éste fue de sólo U$s 2.699, disminuyendo un 20 %. Se registran disminuciones de hasta 40 % en el caso de los cortes congelados., un 35 % en los cuartos y 27 % en menudencias, por citar los productos de mayor volumen exportado.

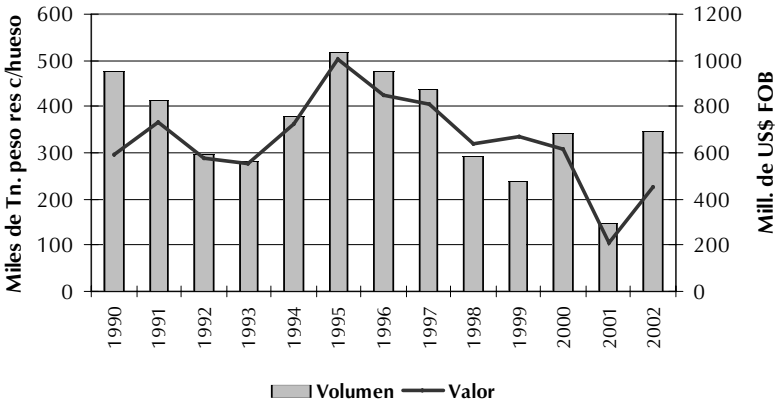
Durante los primeros cuatro meses de 2003 se exportaron 102.439 toneladas de producto, alcanzando un valor de 145 millones de dólares FOB. El precio promedio de exportación es de 1.419 U$s/Ton. Este aumento con respecto al promedio de 2002 se debe a dos factores: uno es

3 Todos los precios están expresados en toneladas equivalentes res con hueso, excepto donde se aclara.

el aumento en las participaciones de productos de mayor valor, como los cortes enfriados; otro es la mejora de los precios conseguidos para todos los productos en general. No obstante, todavía se está muy lejos de los U$s 1.806 obtenidos en 2000.

Haciendo una comparación interanual de los primeros cuatro meses podemos decir que las exportaciones aumentaron un 50 % con respecto a 2002 en volumen y un 42 % en valor. Mientras que con respecto a 2001 los aumentos fueron de 30 % y 19 % respectivamente.

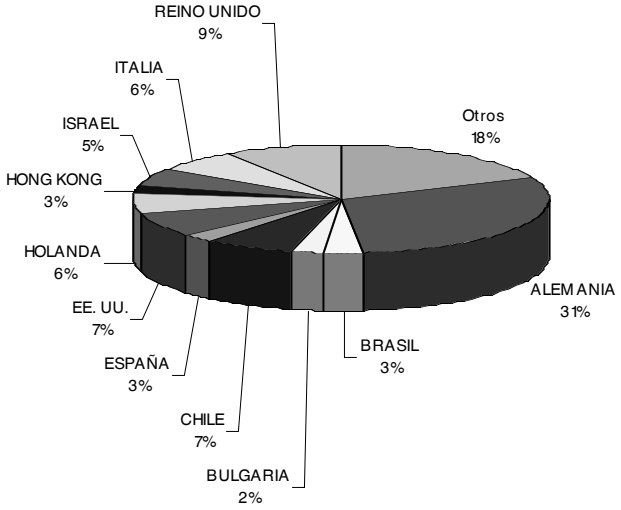
Gráfico 12.7: Exportaciones nacionales de carne vacuna en volumen y valor



Fuente: IIE en base a SAGPyA.

En cuanto a los destinos de exportación se recalca que, en lo que ha transcurrido del año, el más importante es Alemania, concentrando el 13,31 % del volumen exportado y el 30,52 % del valor. En cuanto a volumen le siguen chile con 9,57 % e Israel con 8,36 %. Mientras que en valor aparece en segundo lugar de importancia el Reino Unido concentrando un 9,47 % de las exportaciones y en tercero Estados Unidos con 7,34 %.

Gráfico 12.8: Exportaciones en U$s por Destino – Enero/Abril 2003



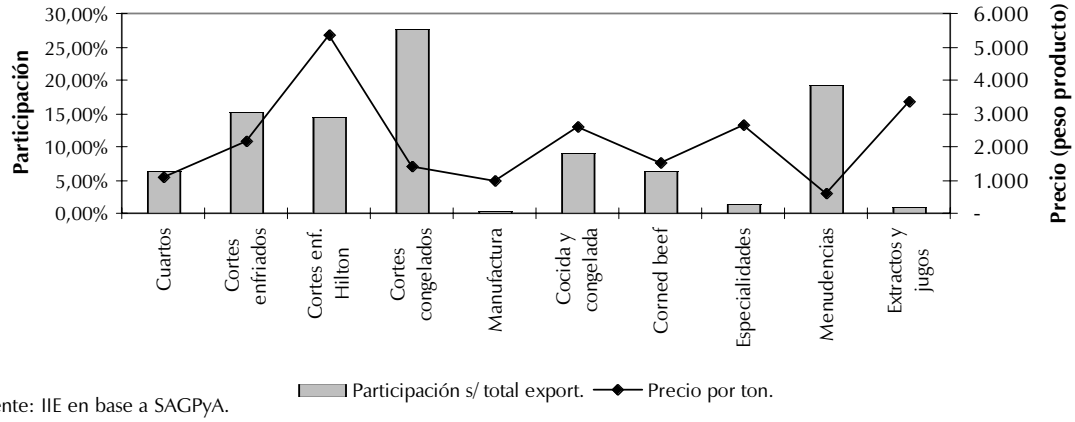
Fuente: IIE en base a SAGPyA.

Es clara la importancia de la Unión Europea como principal comprador, concentra el 58,3 % de nuestras exportaciones. Le siguen en importancia Latinoamérica y el NAFTA con 8.4 % y 7,96 % respectivamente.

Se destaca la aparición de Chile como uno de los principales compradores argentinos, país que durante el corriente año representa el 7 % de las exportaciones y durante 2002 sólo participó con el 0,05 %.

Con respecto a los productos comercializados la mayor parte corresponde a los cortes enfriados, representando un 29.37 % del volumen exportaciones. Dentro de este tipo de cortes se distinguen los Hilton y los no Hilton, correspondiendo a los primeros el 14,27 % y a los segundos el 15,1 % restante, obteniendo un precio promedio de U$s 3.604 por tonelada y 1.443 U$s/Ton. respectivamente. Los cortes congelados aportan un 27,61 % con un precio promedio de 952 U$s/Ton. Cabe destacar que un producto de alto valor como los extractos y jugos, por el cual se pagó en promedio U$s 1.443 por tonelada, sólo explica el 0,81 % de nuestras exportaciones.

Gráfico 12.9: Exportaciones por producto y precio por tonelada (peso producto)



Fuente: IIE en base a SAGPyA.

Si nos referimos al precio por destino, Suecia es el mejor mercado, por cuanto pagó en promedio por los productos argentinos 6.929 U$S/Ton de peso producto. De los principales compradores, se destacan Alemania con 5.412 U$s/Ton. peso producto y Reino unido pagando 4.766 U$s/Ton. peso producto.

En cuanto al aspecto regional en particular, las exportaciones durante 2002 se estiman en u$s207 millones, el 43 % del total nacional. Durante los primeros cuatro meses de este año la región exportó aproximadamente u$s 69,2 millones, el 44 % de las exportaciones nacionales.

La concentración de las exportaciones regionales disminuyó en 2002 con respecto a 2001, año en la que había sido particularmente alta, debido a que las restricciones impuestas por el problema de la aftosa hizo que sólo unas pocas empresas pudieran seguir exportando. El IHH arroja un valor de 2.386 para 2002, y durante los primeros cuatro meses de 2003 el mismo continuó disminuyendo, mostrando un valor de 2.171 puntos.

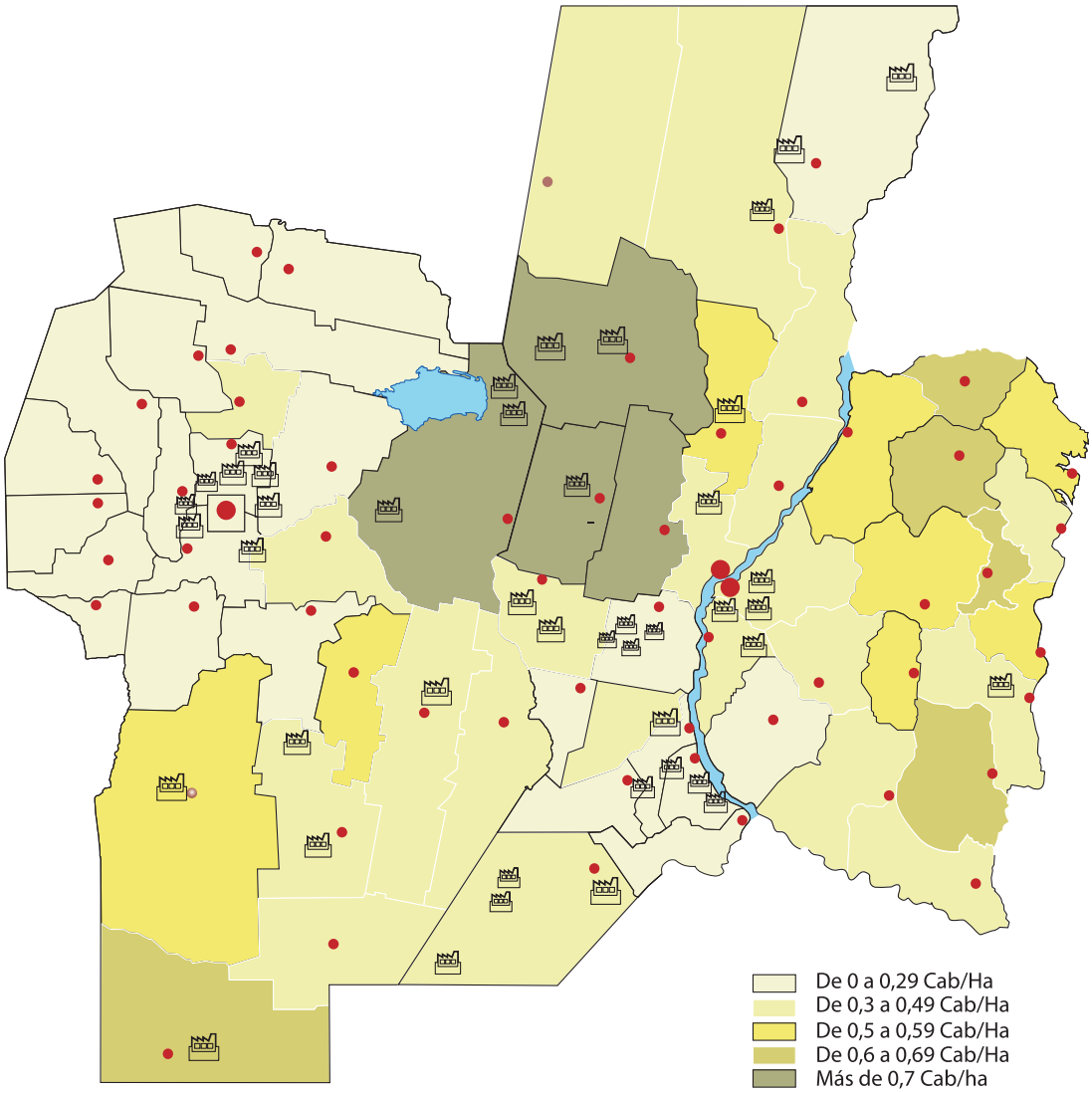
12.1.1.7. Localización de la actividad frigorífico-ganadera

En el mapa 1 se puede observar la densidad de existencias vacunas en cada departamento de la región. En el mismo se aprecia la existencia de una zona netamente ganadera en el centro de la región, la misma abarca los departamentos: San Justo en Córdoba y San Cristóbal, Castellanos y las Colonias en Santa Fe. También existe buena concentración ganadera en la zona sur de Córdoba (Río Cuarto, General Roca) y a lo largo del centro-oeste de Entre Ríos, con mayor concentración al norte.

Si comparamos la situación del año 2002 con la de algunos años atrás, se observa que el único departamento que ha aumentado sus existencias es San Justo, mientras que en los demás disminuyó o permaneció igual. Esto marca una concentración de la ganadería en el núcleo central de la región, como así también el desplazamiento de la misma hacia zonas extra regionales.

En cuanto a la actividad industrial, se observa que las industrias se localizan mayormente próximas a los grandes centros de consumo. Es decir, Gran Córdoba, Gran Rosario y la zona Santa Fe – Paraná. También hay plantas dedicadas a abastecer otras ciudades importantes, por lo que se ubican cercanas o bien en las mismas capitales departamentales. Se destaca la localidad de Gobernador Gálvez en Santa Fe que cuenta con cuatro plantas de envergadura, y el sur santafesino cuya cercanía con los grandes centros consumidores de Buenos Aires lo hacen atractivo a la radicación de frigoríficos.

Mapa 12.1: Cabezas de ganado por hectárea por departamento y localización de la Industria frigorífica.



Nota: Sólo se incluyó en el gráfico a aquellas industrias que superaron las 20.000 cabezas faenadas durante 2002.
Fuente: IIE en base a CNA y Sagpya.

12.1.1.8. Instituto de Promoción de la Carne Vacuna

Finalmente tras mas de un año y medio de idas y vueltas, se puso en marcha el Instituto de Promoción de la Carne Vacuna, sesionando por primera vez en agosto del corriente año.

Este organismo fue creado a través de la ley 25.507, sancionada el 14 de noviembre de 2001 y promulgada, de hecho, el 11 de diciembre del mismo año.

En la citada normativa se establecen, como tareas prioritarias del instituto promover: el consumo local de carne vacuna, el fomento de las exportaciones cárnicas, y la realización de actividades que, relacionadas con las anteriores, contribuyan a aumentar la competitividad de las empresas del sector ganadero, frigorífico e industrial en materia de carnes.

La norma establece que el cumplimiento de sus objetivos se financiará a través de un Fondo de Promoción de Carne Vacuna Argentina, el cual se compondrá de recursos aportados por productores e industriales.

Este organismo tiene como tareas, entre otras:

- Llevar a cabo estudios e investigaciones que tiendan a difundir las ventajas del consumo de carne vacuna.
- Organizar o participar en campañas publicitarias.
- Dictar y organizar cursos de formación y perfeccionamiento.
- Realizar actividades de asistencia técnica.

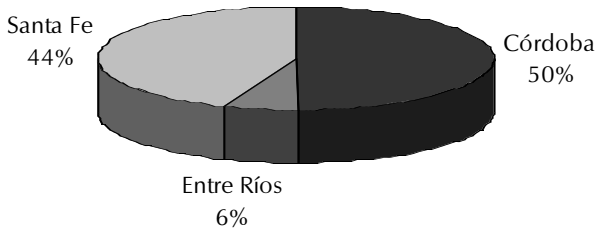
Está representado por integrantes del sector productor, del sector industrial frigorífico y del sector oficial. Este instituto es un viejo anhelo del sector.

12.1.2. PORCINOS

12.1.2.1. Existencias

Según los datos que proporciona el Censo Nacional Agropecuario 2002, existen en el país 2.099.765 cabezas de ganado porcino. De acuerdo a esta misma fuente, en 1988 el inventario era de 3.341.652, lo que marca una caída promedio anual del 3,4 % en los 14 años que separan ambos censos.

Gráfico 12.10: Participación provincial en las existencias regionales



Fuente: IIE en base a Censo Nacional Agropecuario.

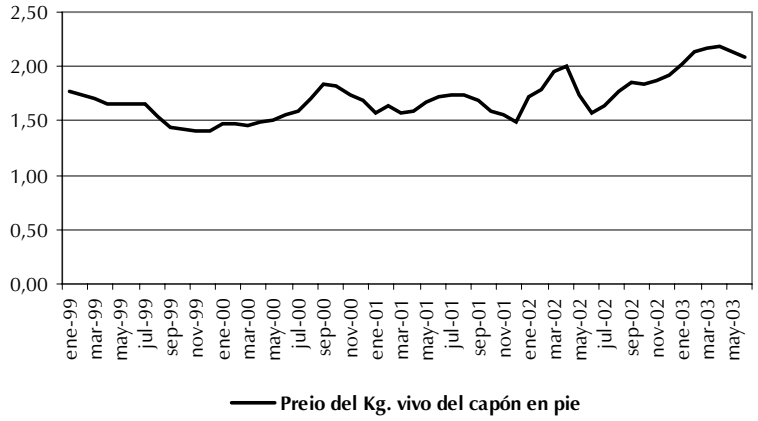
La región centro concentra 913.059 cabezas, un 43 % del total nacional, mientras que en 1988 la participación regional era del 50 %.

En cuanto a las existencias por provincia, Córdoba cuenta con 453.801 cabezas, Santa Fe con 402.454 animales, mientras que Entre Ríos aporta a la región 56.804 cabezas de ganado porcino.

12.1.2.2. Precios

Desde 1995, por Resolución SAGPyA Nº 57/95 se adoptó una nueva forma de comercialización, el pago por magro. Actualmente existen tres modalidades de comercialización según las cuales se fija el precio del ganado porcino. Ellas son: por pie, por gancho y por magro. Tradicionalmente, el Mercado de Hacienda de Liniers era el formador de precios del sector. Desde el año 1996, el Sistema de Información de Precios Porcinos (S.I.P.P.) publica las cotizaciones con el objeto de dar transparencia al mercado. El pago "por magro" establece un precio base para la media res que contenga un 44% de tejido magro, penándose o bonificándose sobre el mismo. El objetivo es mejorar la piara nacional promoviendo la adopción de tecnología y genética de avanzada. Para el productor significa lograr un precio mayor por su producto y para el industrial, carne de mejor calidad. Las categorías que se negocian como "magro" son cachorros, capones y hembras sin servicio.

Grafico 12.11: Evolución del precio de kilo vivo de capón en pesos constantes base: Junio de 1999 modalidad en pie



Fuente: IIE en base a SAGPyA.

De todas maneras la modalidad de comercialización a frigoríficos más usual es el animal en pie, representando entre el 80 y 90 % de las operaciones realizadas.

Desde el año 1999 el precio del capón muestra una tendencia creciente, tanto en términos nominales como reales. Este comportamiento se da en los tres tipos de modalidades de comercialización.

12.1.2.3. Industria

Según datos de la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación, durante el año 2002 se faenaron en el país un total de 1.737.272 cabezas de porcinos. Esto muestra una disminución del 17,7 % con respecto a 2001, lo que se traduce en una caída del consumo, que se estima en 5,07 kg. per cápita anual, mientras que en 2001 se calculaba en 7,44 kg por habitante. Estos valores son de poca importancia relativa a nivel mundial si se tiene en cuenta que, por ejemplo, países vecinos como Chile o Brasil consumen alrededor de 15 y 10,5 Kg/hab/año respectivamente; en los países de mayor consumo como Dinamarca y España el mismo ronda los 70 y 58 kg/hab/año respectivamente, mientras que el promedio mundial es de alrededor 14,5 kg/hab/año.

En el corriente año, durante los primeros cinco meses la faena alcanzó un total de 660.596 cabezas, 12 % menos que en igual período del año anterior, por lo que la producción sigue cayendo. Pero el consumo ha repuntado un 6,6 % con respecto a 2002.

En cuanto a la actividad regional, en 2002 se faenaron 815.269 cabezas, el 40,77 % del total nacional.

Cuadro 12.6: Faena total y promedio por provincia

	Córdoba	Santa Fe	Entre Ríos	Región Centro	Total País
Faena Total	331.243	465.966	18.060	815.269	1.999.388
Establecimientos	27	19	10	56	155
Promedio p/ planta	12.268,26	24.524,53	1.806	14.558,38	12.899

Fuente: IIE en base a SAGPyA

El sector frigorífico porcino se encuentra mas concentrado que el bovino, el IHH arroja un valor de 799 puntos en la región. El 70 % de la producción regional se concentra en las 10 empresas de mayor envergadura, 6 de las cuales pertenecen a Santa Fe y 4 a Córdoba.

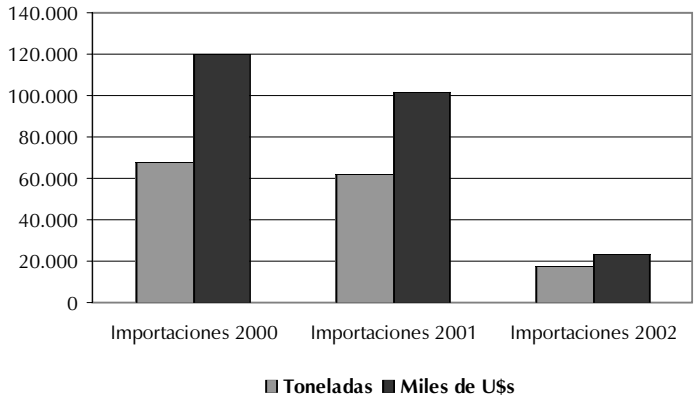
Durante el corriente año la faena regional lleva contabilizadas 309.530 cabezas, el 45 % del país. El 43 % corresponde a la Provincia de Córdoba, el 55 % a Santa Fe y tan sólo el 2 % a Entre Ríos.

12.1.2.4. Comercio exterior

Argentina es tradicionalmente un importador de carne porcina. La importancia de otras actividades agropecuarias ha desplazado históricamente a la producción de cerdo. A esto se le suma el desinterés que el consumidor local muestra por el producto.

La devaluación del peso a comienzos del año 2002 produjo una reversión en esta situación. El alto tipo de cambio hacía muy difícil la compra del producto en el extranjero. No obstante, no hubo una gran sustitución de importación por producción local, debido quizás, al auge de la agricultura y al nuevo impulso tomado por la ganadería. Por lo que, en lugar de dinamizarse la industria local, cayó el consumo.

Grafico 12.12: Importaciones por producto - enero/abril 2003

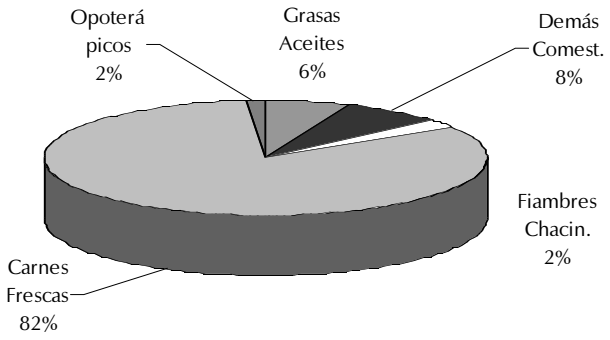


Fuente: IIE en base a SAGPyA.

En 2002 se importaron 17.125 toneladas de producto, por un valor de 23,159 millones de dólares FOB. Estos registros están un 72,2 % y un 77,2 % por debajo de los valores de 2001 respectivamente.

Durante el corriente año, al mes de abril, se llevan importadas 14.677 toneladas de productos porcinos, lo que se traduce en un valor de 14,83 millones de dólares FOB. Estas cifras resultan superiores en un 271% en volumen y un 109% en valor, al compararlas con las registradas en el primer cuatrimestre del año 2002. Sin embargo resultan aún inferiores en un 34,4% y 57% respectivamente a las de igual período del año 2001. Se advierte entonces, que las importaciones están tendiendo a retomar valores de años pre-devaluación, pero la industria nacional no ha conseguido sacar provecho de las ventajas comparativas que le proporcionó el alto tipo de cambio vigente.

Gráfico 12.13: Importaciones por producto - enero/abril 2003



Fuente: IIE en base a SAGPyA.

En cuanto al tipo de productos importados se destacan las carnes frescas, con una participación histórica del 70 %, y los fiambres y chacinados que fue el producto de mayor caída, 93 % durante 2002 registrando tan solo importaciones por 809 toneladas y sin mostrar aún recuperación en el corriente año.

Con respecto a los orígenes de nuestras importaciones, se destaca Brasil como principal proveedor. Este país concentra, durante los primeros cuatro meses del corriente año, el 93 % de los envíos de productos porcinos al país. La participación brasilera en nuestras importaciones ha ido en constante aumento en los últimos años, representando el 69 % en 2000, 79 % en 2001 y 81 % el año anterior. Otros países de importancia, en cuanto a origen de las importaciones, son Chile y Dinamarca, aunque dejaron de proveer en 2002 y su importancia en este año, ha sido absorbida por Brasil.

12.2. Sector lácteo

Durante el 2003 el sector se desenvolvió con bastantes problemas, a pesar de la recuperación de los precios internacionales de los productos lácteos. El avance de las actividades agrícolas sobre zonas tradicionalmente ganaderas o lecheras ha provocado una reducción del sector productivo de leche. Esto afecta al resto de la cadena, por lo que las actividades industriales, comerciales y exportadoras muestran un panorama desalentador. Otro problema de importante magnitud es el nivel de marginalidad con que opera el sector, provocando graves distorsiones y poniendo en riesgo a los actores que cumplen con las normas. Argentina continúa enfrentando los problemas derivados de los altos subsidios otorgados a los productores de los países desarrollados.

12.2.1. Contexto Internacional

En el ámbito internacional uno de los aspectos mas destacables es la recuperación que muestran los precios de los productos lácteos. Luego de una importante caída durante la segunda mitad de 2001 y la primera de 2002, los mismos comenzaron a repuntar sobre fines del año pasado. El índice de precios de productos lácteos elaborado por la FAO (Organización de Alimentos y Agricultura de la ONU) muestra esta tendencia. Su valor (base 1990/1992 = 100) en agosto de 2002 llegó a 78 puntos, el valor mas bajo desde que se comenzó a medirse. En marzo de este año se situó en 109 puntos, pero aún lejos de los valores mostrados en 2000 y los primeros meses de 2001. Uno de los productos que mayor aumento mostró fue la leche en polvo (alrededor de un 60 %), favoreciendo esto a nuestro país que es el 4° exportador mundial de éste producto y representa alrededor del 60 % de nuestras exportaciones lácteas. Con demandas de importaciones sostenidas, la suba de precios se atribuye a la baja producción en Oceanía y Sudamérica.

En cuanto a la producción de leche, la FAO estima que en 2003 llegará a las 600 millones de toneladas, aumentando un 1 % con respecto al año anterior. En este contexto, países como China y Egipto prevén aumentos de producción del 7,4 y 5 % respectivamente, con respecto a 2002.

Cuadro 12.7: Principales indicadores lácteos mundiales - 2002

		Total Mundial	Argentina	% Arg.	% 2003 vs. % 2002
Producción de leche	000 tn.	391.959	7.700	1,96%	-6,42%
Número de vacas	000 cabezas	124.882	2.150	1,72%	-6,26%
Producción por vaca	kg.	3.139	3.581		
Producción					
Quesos	000 tn.	12.647	340	2,69%	-8,09%
Manteca	000 tn.	6.354	45	0,71%	-7,11%
Leche en polvo	000 tn.	3.159	170	5,38%	-7,23%
Leche en polvo descremada	000 tn.	3.461	30	0,87%	-5,00%
Exportación					
Quesos	000 tn.	1.123	18	1,60%	-19,06%
Manteca	000 tn.	778	2	0,26%	-51,86%
Leche en polvo	000 tn.	1.483	100	6,74%	-16,64%
Leche en polvo descremada	000 tn.	1.105	18	1,63%	-16,60%

Fuente: IIE en base a USDA

Mientras que Australia espera una disminución de alrededor de 9,9 %, debido a la extraordinaria producción del año pasado, que en gran parte influyó en la sobreoferta y la disminución de precios arriba detallada. Se estima que la producción Argentina alcanzará los 7,7 millones de toneladas, disminuyendo un 6 % con respecto al año anterior como consecuencia de la marcada crisis que atraviesa el sector en nuestro país.

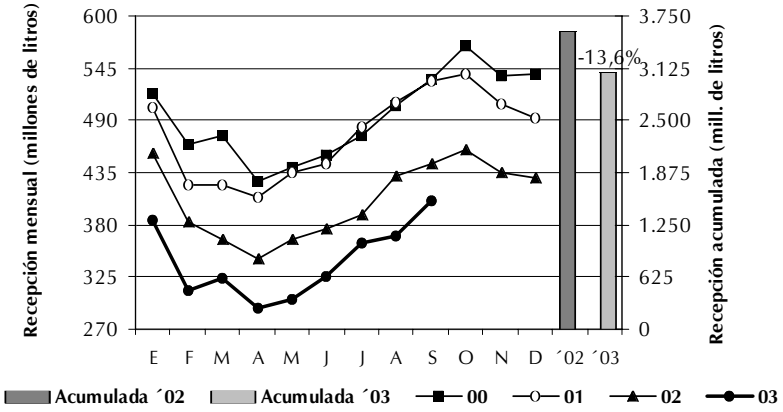
Se espera que el comercio mundial de productos lácteos aumente un 4 % este año, sustentado mayormente en un aumento de las exportaciones de leche en polvo descremada (7,91 %). El resto de los productos también muestran considerables crecimientos en este rubro (3,4 % en leche en polvo, 3,9 % en manteca y 1 % en quesos). Argentina espera una disminución del orden del 15 % en sus exportaciones de productos lácteos.

Es claro como nuestro país está perdiendo posición a nivel mundial en cuanto a la producción y comercialización de productos lácteos.

12.2.2. Producción Primaria

La producción argentina de leche alcanzó en 2002 los 8528,6 millones de litros de leche, disminuyendo un 10,9 % con respecto a los 9571 millones alcanzados en 2001. Esto se debe al estado de crisis del sector, donde la baja rentabilidad de los tambos y el avance de la agricultura han expulsado a muchos productores lecheros.

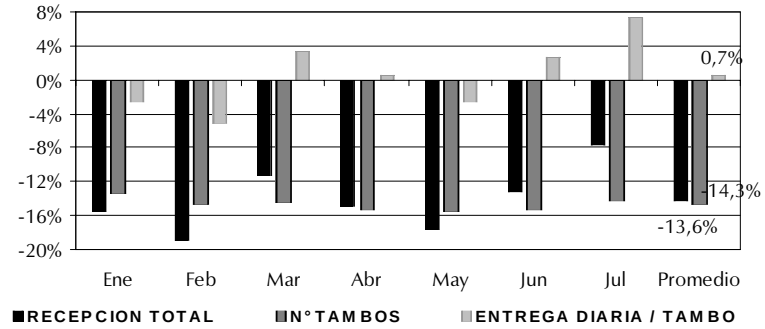
Grafico 12.14: Recepción de leche en las principales industrias – 2000/2003



Fuente: IIE en base a SAGPyA

La recepción total de leche[1] hasta julio del corriente año alcanzó los 2.298 millones de litros de leche, un 14,2 % menos que durante el mismo período de 2002. Ésta disminución se debió principalmente por una reducción en el número de tambos[2]. Esta variable muestra constantes caídas desde el año 2000.

Gráfico 12.15: Recepción de leche, número de tambos y entrega por tambo



Fuente: IIE en base a SAGPyA

En cuanto a la Región Centro en particular, la producción primaria también muestra una merma durante 2002, aunque ésta es de menor magnitud que a nivel nacional. La misma alcanzó el año pasado un nivel de 5.239,22 millones de litros. La disminución de la producción con respecto a 2001 es del 8 %, siendo el tercer

1 Se calcula sobre la base de una encuesta efectuada a 15 industrias lácteas, que se estima representan el 60 - 65% del total de la producción argentina de leche.

2 Esto no indica necesariamente que éstos tambos hayan desaparecido, sino que no envían mas producción a las empresas que participan de la encuesta. Aunque es de suponer que mucho de ellos sí cesaron sus actividades.

Gráfico 12.16: Evolución de la producción regional de leche

Fuente: IIE en base a Direcciones de Lechería provinciales y SAGPyA

año consecutivo que esta variable muestra disminuciones interanuales. No obstante se logró elevar la participación sobre el total nacional, pasando del 59,3% en 2001 a un 61,43 % el año pasado.

Del total regional, Córdoba aportó el 47,1 % (2.466 millones de litros), Santa Fe un 48,2 % (2523 millones de lts.), mientras que la provincia de Entre Ríos aporta el 4,8 %, alrededor de 250 millones de litros.

De acuerdo a los datos con que se cuenta. La caída de la producción regional durante los primeros seis meses de 2003 es del orden del 18 % con respecto a 2002.

Cuadro 12.8: Producción en la Región Centro – Enero/Junio 2003 Vs. Enero/Junio 2002

	Enero – Junio 02	Enero – Junio 03	Variación %
Córdoba	1.183.351.369	991.997.733	-16 %
Santa Fe	1.167.312.000	945.639.000	-19 %
Entre Ríos	76.963.374	Sin Datos	

Fuente: IIE en base a Direcciones de Lechería provinciales

En cuanto a la cantidad de establecimientos, se calcula que en la región existen aproximadamente 9390 tambos. Según datos oficiales proporcionados por las correspondientes direcciones de lechería provinciales, existen en Entre Ríos alrededor de 1500 tambos, en córdoba 3860 y en Santa Fe 4030; aunque estos valores bien podrían variar en la realidad, ya que algunos tambos no brindan información a los organismos provinciales correspondientes.

Es importante aclarar que el sector productor opera con un importante grado de marginalidad. Es decir, que hay establecimientos que quedan fuera de toda norma legal, impositiva, sanitaria, etc., y por lo tanto tampoco están al alcance de los registros estadísticos. Aquí se utilizan para Córdoba y Santa Fe las estimaciones oficiales, y para Entre Ríos estimaciones proporcionadas por empresarios del sector.

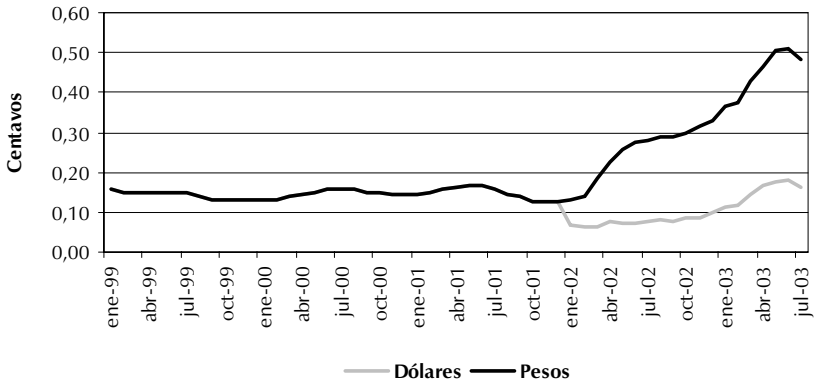
Lógicamente el problema de la marginalidad también afecta al buen desenvolvimiento del mercado, abriendo una brecha entre los productores que cumplen las leyes y los que están “en negro”.

12.2.2.1. Precio de la materia prima

Finalmente, el aumento de precios para los productos lácteos que se observaba en las góndolas se trasladó a la materia prima. Desde la salida de la convertibilidad el precio de la leche pagado al productor experimentó una tasa mensual de crecimiento promedio del 7,57 %[3]

3 Estos datos son proporcionados por once empresas lácteas de la cuenca lechera central santafesina. Los precios resultan de un promedio del promedio de cuatro 4 de esas once empresas. No obstante la variabilidad que pueda haber entre el precio pagado en otras zonas de producción, se entiende que la tendencia observada es igual. Por lo que se aproxima la misma a través de estos datos.

Gráfico 12.17: Evolución del precio de la leche al productor en pesos y en dólares



Fuente: IIE en base a Secretaría Agricultura, Ganadería y Recursos Naturales de Santa Fe

Si bien el precio recibido por el productor varía de acuerdo a: la zona, la industria adquiriente, la cantidad y calidad de leche despachada, etc., se estima que en promedio el mismo ronda los 45 - 50cvs./lt. Dado este valor, el negocio del tambo es rentable; pero no puede competir contra la alta rentabilidad actual de la agricultura, especialmente la soja. Es decir, con un costo de producción de entre 28 y 35 cvs./lt., el margen de la actividad es positivo. Siempre y cuando el productor cuente con tierras propias, porque si se tiene en cuenta el arrendamiento de un campo o el costo de oportunidad de utilizar la tierra para otra actividad, entonces es donde el negocio pierde atractivo. Este es un grave problema que atraviesa actualmente la producción primaria.

A nivel internacional, durante 2002 Argentina fue uno de los países dónde menor precio (en dólares) se obtenía por la leche, comparándose a países vecinos como Uruguay y Paraguay. Actualmente ha repuntado y supera los 0,15 U$s/Lt.

El precio al productor medido en pesos muestra constantes incrementos tras la devaluación. Mientras que en dólares también se observa un crecimiento, tras la abrupta caída a comienzos del año pasado. El precio actual se ha recuperado, en parte gracias al proceso de estabilización de precios tras la devaluación y en parte por la presión alcista que provoca la merma en la producción.

12.2.2.2. Costo de producción

En cuanto al costo de producción de leche el mismo es variable de acuerdo a los niveles de eficiencia, rendimientos, calidad de las pasturas y alimentos, etc.

Siguiendo una estructura de costos de un establecimiento modelo, la distribución de los mismos se resume en el siguiente cuadro:

Cuadro: 12.9: Costo de producción de leche en un establecimiento modelo

Rubro	U$s / Litro	$ / Litro	Incidencia s/ total
Costos Directos	0.09	0.2637	70,87 %
Gs. Estructura	0.022	0.06446	17,32 %
Amort. e intereses	0.025	0.07325	19,69 %
- Recupero Ing. Ganadero	- 0.01	- 0.0293	- 7,88 %
COSTO TOTAL	0.127	0.37211	

Nota: Corresponde a Octubre de 2003, se utiliza una cotización del dólar de $ 2,93.
Fuente: IIE en base a Revista Márgenes Agropecuarios, nro. 220, pag. 75.

Aquí se observa que el costo de producción es inferior al precio recibido por el productor, el cual se dijo en el apartado anterior ronda los 45 – 50 centavos.

Con el fin de unificar los métodos de medición de costos, técnicos del INTA proponen la separación de los costos entre:

- Costo de corto plazo: incluye sólo los egresos en efectivos o gastos.
- Costo de mediano plazo: incluye los gastos y las amortizaciones.
- Costo total o costo de largo plazo: comprende los gastos en efectivo incluyendo los intereses pagados, las amortizaciones de los bienes de uso, los costos de oportunidad del capital involucrado, y el trabajo no remunerado del productor y su familia.

Es claro que tanto el costo de corto plazo (0,29886 cvs./lt.) como el de mediano plazo, presentado en el cuadro, son cubiertos por el precio que recibe actualmente el productor.

El costo de largo plazo, que es el que permite analizar la sustentabilidad económica de la empresa, deja dudas sobre si logra cubrirse o no. Esto se debe a que incluye el costo de oportunidad[4] del capital, entre el que se encuentra la tierra propia, y con los altos alquileres que se están pagando actualmente en la región, es posible que al comparar el costo de largo plazo, el mismo supere al precio pagado al productor.

Se aclara que tanto los costos, como los precios recibidos por los productores son de carácter muy dispar, atendiendo a diversos factores. Lo que aquí se hace es tomarse los mismos para un establecimiento “tipo” o medio.

El tan mencionado avance de la soja sobre el resto de las actividades agropecuarias, en especial la ganadería y el tambo, se sustenta en la amplia diferencia que había entre los márgenes y la rentabilidad de éste tipo de actividad con sus competidoras. No obstante, la recuperación del precio de la leche tras el cierre de muchos tambos y la merma de la producción por factores estacionales y climáticos, hace que ésta brecha comience a cerrarse.

En el año 2000 los márgenes de la actividad lechera no eran inferiores al de la soja, no obstante la diferencia entre las dos actividades residía en la fuerte inversión que requería instalar un tambo, mucho mayor al de la plantación de soja. Por lo que en términos de la rentabilidad del capital la soja comenzaba a hacerse atractiva a los productores agropecuarios. Esta situación se agravó al año siguiente, la caída en el precio de la leche hizo que la actividad arrojara pérdidas, por lo que no sólo se abandonaba la misma a favor de otra, sino simplemente por no operar a pérdida.

Luego de la devaluación comenzó el éxodo masivo hacia la agricultura, con el precio de los granos cotizando en dólares y el precio de la leche atado al deprimido mercado interno, no había comparación posible. Finalmente se llega a éste año con un buen precio en la leche, un dólar estable y con expectativas de mantenerse en el los valores actuales. Esto hace que la diferencia entre los márgenes comience a ser menos importante, y un productor de leche que viene sufriendo golpes hace varios años es poco probable que abandone la actividad ahora que los resultados empiezan a ser buenos.

3 Es el ingreso que obtendría el factor si se utilizara en una actividad alternativa.

No obstante, vale aclarar que la soja sigue siendo una amenaza, ya que si el precio de la leche cayera, volvería a hacerse altamente atractiva la opción sojera. También, como se mencionó antes, la menor inversión necesaria en la oleaginosa sigue dando ventajas a esta actividad.

Cuadro 12.10: Comparación del resultado del tambo y de la soja

	LECHE				SOJA				RESULTADOS			
	Costo	Precio	Result.	Inv.	Costo	Precio	Result.	Inv.	Tambo		Soja	
	US$ / lt.	US$ / lt.	US$ / lt.	US$ / ha.	US$ / lt.	US$ / lt.	US$ / lt.	US$ / ha.	US$ / ha.	% de inv.	US$ / ha.	% de inv.
jul-00	0,179	0,196	0,017	742	143	166	23	258	85	11,5%	79	30,6%
jul-01	0,182	0,18	-0,002	754	144	172	28	264	-10	-1,3%	96	36,4%
jul-02	0,091	0,085	-0,006	318	88	140	52	172	-30	-9,4%	183	106,4%
jul-03	0,13	0,161	0,031	525	106	169	63	197	154	29,3%	221	112,2%

Fuente: IIE en base a Revista Márgenes Agropecuario, nro. 218, pag. 24

Uno de los problemas que acarrea el paso de la lechería a la soja es que la primera emplea mayor cantidad de mano de obra, aparte de dinamizar las economías regionales, ya que los recursos generalmente permanecen en el lugar y son reinvertidos en la zona, mientras que las grandes extensiones agrícolas aportan dividendos a grandes consorcios de siembra, provocando una transferencia de recursos desde las zonas lecheras.

12.2.3. Industrialización

La Región Centro cuenta con una gran variedad de plantas lácteas en cuanto a su capacidad de procesamiento diario y tecnología.

Mas de la mitad de ellas, 54 % pertenecen al segemento medio, con una capacidad de procesamiento de entre 1000 y 15.000 litros diarios, situándose la mayoría de ellas en Córdoba (66%). Las de mayor envergadura, mas de 15.000 litros diarios representan el 20 % del total y se localizan en el 41 % d los casos en Santa Fe, siendo la provincia dónde predominan las grandes plantas lácteas de la región.

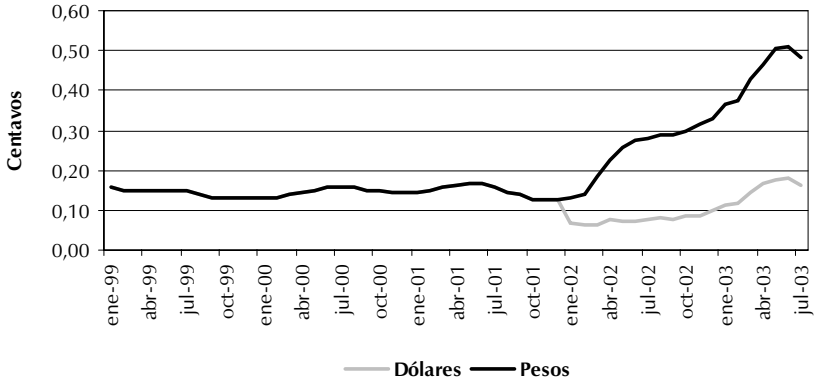
Cuadro 12.11: Cantidad de plantas lácteas por capacidad de procesamiento diaria

	Córdoba	Entre Ríos	Santa Fe	Total Regional
De menos de 1.000 lts./día	137	5	35	177
De 1.001 a 5.000 lts./día	179	20	57	256
De 5.001 a 15.000 lts./día	66	16	31	113
De 15.001 a 50.000 lts./día	50	3	31	84
Más de 50.000 lts./día	21	7	25	53
Total	**453**	**51**	**179**	**683**

Nota: Cantidades estimadas a 2001 para Córdoba y Santa Fe y a 2002 para Entre Ríos
Fuente: IIE en base a Departamentos de Lechería provinciales

Según el estimador mensual industrial (EMI) elaborado por el INDEC, la industria láctea fue uno de los rubros de peor de desempeño. El mismo muestra caídas con respecto a 2002 en los primeros 8 meses del corriente año, además de ser el rubro que mayor disminución mostró durante ese lapso. También ha disminuido constantemente en los últimos cinco años.

Gráfico 12.18: Evolución del EMI para la industria láctea



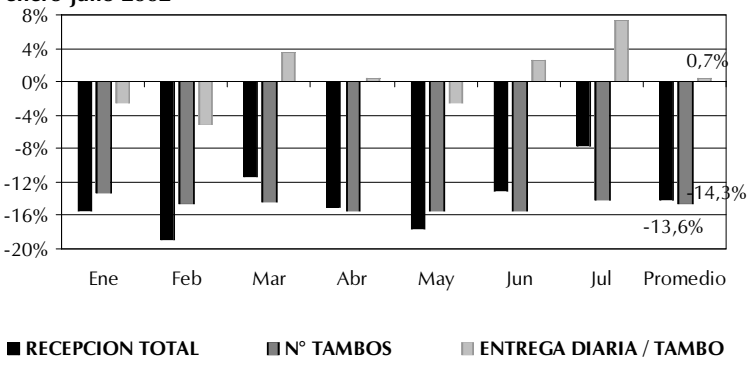
Fuente: IIE en base a INDEC

12.2.4. Comercialización

12.2.4.1. Mercado interno

Según la encuesta que la SAGPyA realiza a una muestra representativa de industrias lácteas, las ventas de productos lácteos han disminuido durante el corriente año. En los primeros 7 meses el volumen en toneladas resultó un 11 % menor en comparación a igual período del año anterior. En éste contexto, los productos han disminuido mas que las leches fluidas, por lo que si la disminución se midiera en litros, la misma sería mayor[5].

Gráfico 12.19: Ventas de la industria al mercado interno - enero-julio 2003 vs enero-julio 2002

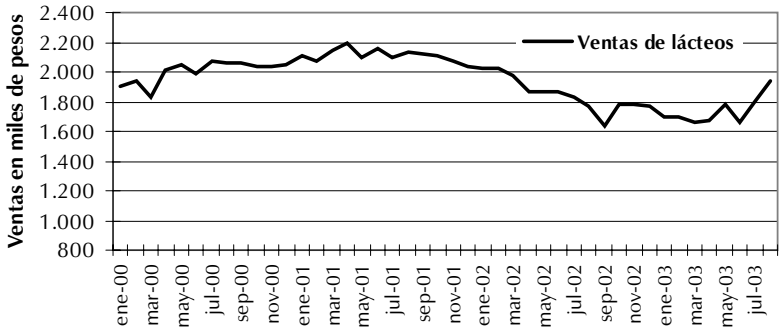


Fuente: IIE en base a SAGPyA

La tendencia decreciente en el consumo de productos lácteos también se observa al analizar las ventas en los supermercados. La encuesta a estos establecimientos que elabora mensualmente el INDEC muestra la tendencia en el comportamiento de los niveles de ventas de los lácteos. Se observa una caída importante durante 2002, que se detiene en el corriente año. Cabe aclarar que la serie analizada está deflactada por el índice de precios al consumidor de productos lácteos y huevos, elaborado por el INDEC, por lo que refleja el nivel de ventas a precios constantes de Julio de 2003.

5 Téngase en cuenta que para elaborar 1 Kg. de "producto" se requieren alrededor de 6 veces más leche que para obtener 1 litro de leche fluída.

Gráfico 12.20: Ventas en supermercados desestacionalizadas a pesos constantes de agosto 99

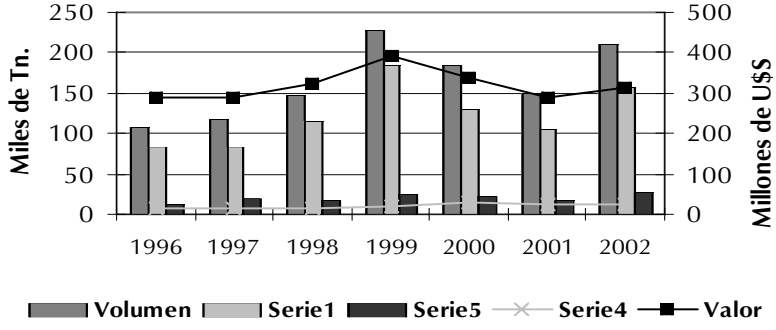


Fuente: IIE en base a INDEC

12.2.4.2. Exportaciones

Las exportaciones de lácteos durante 2002 fueron de 210.103 toneladas, alcanzando un valor de 313,5 millones de dólares. Esto marca un incremento del 40,5 % en el volumen de las exportaciones con respecto a 2001, pero tan sólo un aumento del 9 % en valor. Esto se debe a la caída de los precios internacionales de los productos lácteos que restaron valor a nuestras exportaciones.

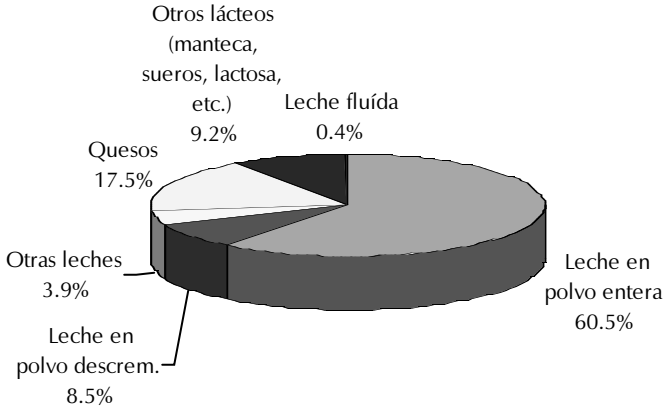
Gráfico 12.21: Evolución de las exportaciones argentinas de lácteos en volumen y valor



Fuente: IIE en base a Senasa

Durante los primeros nueve meses del corriente año se han exportado 105.561 toneladas por un valor de 176,19 millones de dólares. Esto que marca un precio promedio de exportación de 1.669 U$s/Tn., recuperándose levemente con respecto a los 1.492 U$s/Tn. que se alcanzaron el año pasado, pero aún muy lejos de los 1.924 U$s/Tn. obtenidos durante 2001.

Gráfico 12.22: Exportaciones lácteas por producto en valor - enero-set 2003

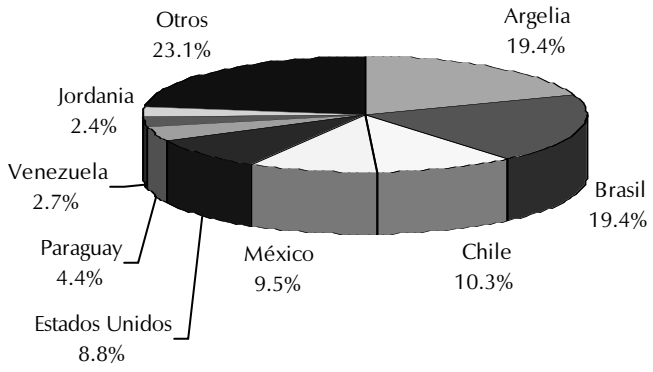


Fuente: IIE en base a Senasa

Haciendo una comparación interanual con respecto a los primeros nueve meses 2002 se establece que la disminución de las exportaciones es del 31,5 % en volumen y 25,14 % en valor. Esto se explica por varios fenómenos ocurridos durante el corriente año, siendo los de mayor relevancia: la caída en la producción, la recuperación de los precios locales y la estabilización del tipo de cambio.

En cuanto a la discriminación por productos, hasta septiembre del corriente año, sigue sobresaliendo la

Gráfico 12.23: Exportaciones lácteas por destino en valor – enero-set 2003



Fuente: IIE en base a Senasa

preponderancia de la leche en polvo. Este producto explica, en valor exportado, el 73 % de las exportaciones argentinas. Entre los quesos se destacan los productos: danbo (3,79 %), parmesano (3,61 %) y reggianito (2,38 %); mientras que los sueros concentran el 5,82 % de las exportaciones y el dulce de leche el 0,9 %.

Entre los destinos de las exportaciones argentinas se destacan principalmente los países americanos, tanto los del MERCOSUR como los que están fuera de éste bloque económico. América del Sur concentra el 39 % de las exportaciones. Si tenemos en cuenta el continente americano completo, la participación asciende al 62 %. Otro bloque de importancia es el continente africano, el cual consume el 25 % de nuestras exportaciones, destacándose la participación de Argelia como principal comprador durante este año. Este es un hecho importante, ya que por primera vez en mucho tiempo se desplaza a Brasil como principal mercado de los productos lácteos argentinos; el cual concentró el 33,4 % y 39,4 % de las exportaciones en 2001 y 2002 respectivamente, mientras que hasta septiembre de este año su participación sólo alcanza el 19,4 %.

12.3. Molienda de Trigo

El sector triguero presenta en estos últimos años un dinamismo interesante con una creciente proporción de exportaciones. En este sentido, las alianzas interregionales abren grandes posibilidades en función de que la Región Centro Oeste de Brasil cuenta con una tasa alta de crecimiento del consumo de este cereal y una capacidad de molienda de trigo muy superior a su producción. Mediante el uso de la Hidrovía Paraná-Paraguay la producción de la Región Centro de Argentina puede alcanzar valores muy competitivos en dicho mercado.

12.3.1. Producción primaria

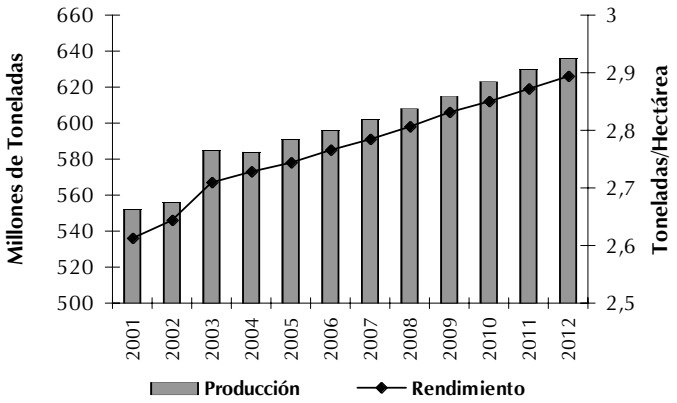
12.3.1.1. Panorama mundial

Las estimaciones del Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA) para la campaña 2001 señalan una producción mundial de trigo de 550 millones de toneladas. Las proyecciones de largo plazo del mismo organismo, superan las 635 para la campaña 2012. Este incremento significará una tasa promedio anual del 1,36%.

Es importante destacar que prácticamente no se esperan cambios en el área sembrada, por cuanto todo el aumento de la producción se explicaría por mayores rendimientos. El volumen cosechado por hectárea podría llegar a 2.9 toneladas a partir de las actuales 2.6, aunque con grandes disparidades entre los distintos países productores.

La Unión Europea, China y EE.UU continuarían siendo los principales productores, al participar con el 44% de la producción durante el lapso 2001/2011 en promedio.

Gráfico 12.24: Proyecciones de producción mundial de trigo



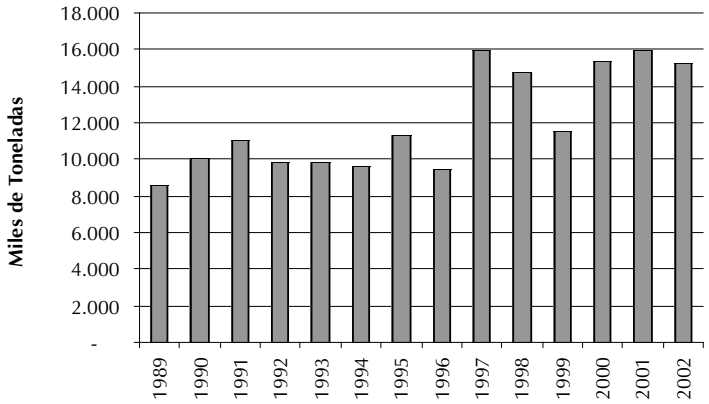
Fuente: IIE en base a USDA.

En el caso de Brasil, principal importador mundial de trigo, el consumo aumentaría de 9,9 millones de toneladas en el período 2002/03 a valores cercanos a los 12 millones durante 2012, generando una gran presión sobre la oferta regional de trigo; lo cual implica visualizar a este producto como otro potencial vínculo de unificación a desarrollar entre la Región Centro-Oeste de Brasil y la Región Centro de Argentina, recordando que la producción de Argentina durante la década de los noventa pasó de 10 a 16 millones de toneladas hacia finales de la misma, y que las previsiones sitúan a la producción para 2011/12 en 19,5 millones de toneladas, de los cuales, la Región Centro contribuye con casi un tercio de la mismas.

12.3.1.2. Producción en Argentina

Durante la última década, la producción de trigo en el país se ha incrementado, alcanzando, en promedio, aproximadamente 15 millones de toneladas, para el período 1997-2002. En la campaña de 1999 se registra una caída, alcanzándose apenas las 11,5 millones de toneladas. La producción en el 2002 fue de 15,3 millones de toneladas, muy similar a la observada en la campaña 2000.

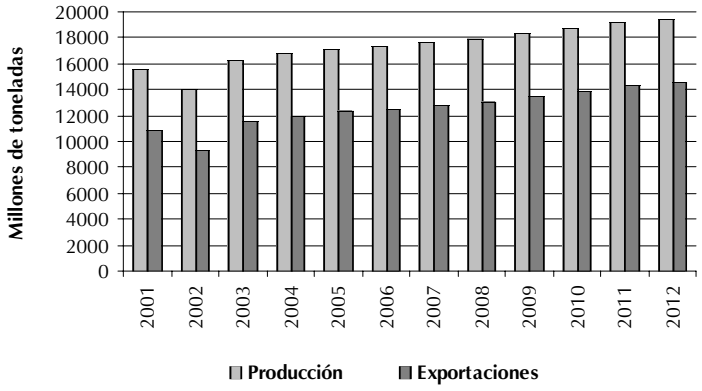
Gráfico 12.25: Producción de trigo en Argentina



Fuente: IIE en base a SAGPyA

USDA estima la producción Argentina en 19,5 millones de toneladas hacia el 2012 con una proporción entre consumo interno y exportación decreciendo levemente. Otro dato relevante al analizar las alianzas interregionales es que, acorde con estas estimaciones, el volumen exportado se aproximará al 80% de la producción.

Gráfico 12.26: Producción y Exportaciones nacionales

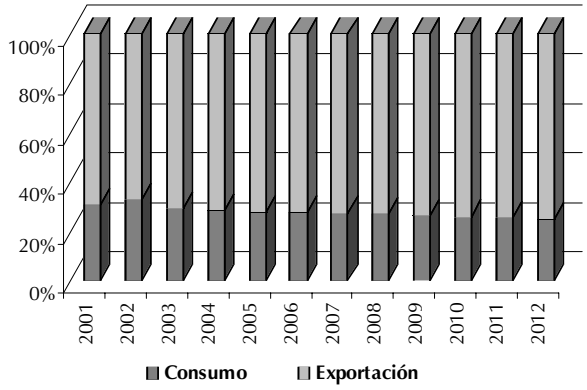


Fuente: IIE en base a USDA

Del total de trigo producido en el país, aproximadamente un tercio es generado en la Región Centro.

Dentro de la Región Centro, la participación de Santa Fe en el total regional se ha reducido, pasando aproximadamente de un 60% a un 40% en el período 1989-2002. La participación de Córdoba, por el contrario, aumentó significativamente debido a un incremento de la producción de 1,3 a 2,3 millones de toneladas entre los años 1999 y 2002, superando para este último año la producción de Santa Fe. Con respecto a Entre Ríos, su participación ha fluctuado entre el 10 y el 20% de la producción regional.

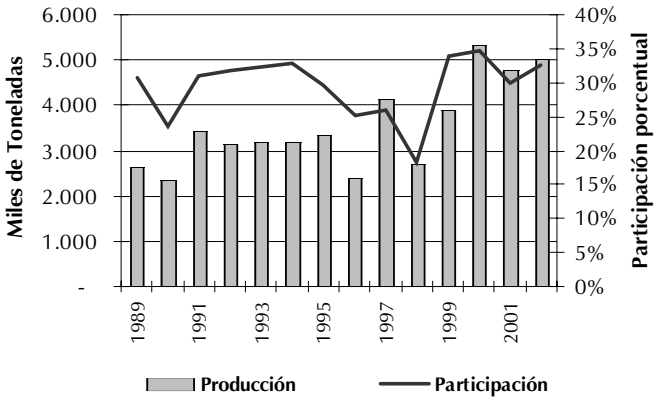
Gráfico 12.27: Exportación y consumo en Argentina



Fuente: IIE en base a USDA

Córdoba ocupa en promedio el tercer lugar entre las Provincias productoras de este cereal después de Buenos Aires y Santa Fe, con una participación en el total nacional que alcanzó al 13% en el año 2000 y llegó al 15% en 2002. Como ocurrió en los restantes cultivos, la incorporación

Gráfico 12.28: Producción total y participación de la Región Centro



Fuente: IIE en base a Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA)

de nuevas semillas, agroquímicos, fertilizantes y maquinarias produjo una fuerte alza en los rendimientos medios, generando un significativo incremento en la producción. La actividad triguera fue objeto, al igual que la sojera y maicera, de crecientes niveles de inversión durante los últimos años, abarcando tanto el mejoramiento del suelo como la renovación de los equipos. La superficie destinada al trigo se mantuvo relativamente estable en la última década, registrando incrementos desde 1997/98. Sin embargo, para la cosecha 2002/03, según los datos proporcionados por la SAGPyA, el área sembrada disminuyó en más de un 7,5 % con respecto al año anterior, registrándose conjuntamente una caída en el rendimiento obtenido en años anteriores.

La producción de trigo en la Provincia de Santa Fe es la segunda de mayor importancia en el país, presentando una participación en los últimos dos años cercana al 14%. Ha fluctuado a lo largo de la última década, en un nivel entre 1,5 y 2 millones de toneladas, mostrando una mejora en la producción a partir de 1996, especialmente en las cosechas correspondientes a 1997 y 2000. Sin embargo, a partir de esta última, la producción ha comenzado a decrecer, como así también la participación regional.

La producción de trigo en Entre Ríos presentó un incremento sustancial en el período 1996/97, fundamentalmente debido a un aumento conjunto de la superficie cultivada y del rendimiento por hectárea. A partir de dicha fecha, la producción ha decrecido como consecuencia de una caída en la productividad, ya que el área sembrada se ha mantenido relativamente estable.

12.3.1.3. Producción en Brasil

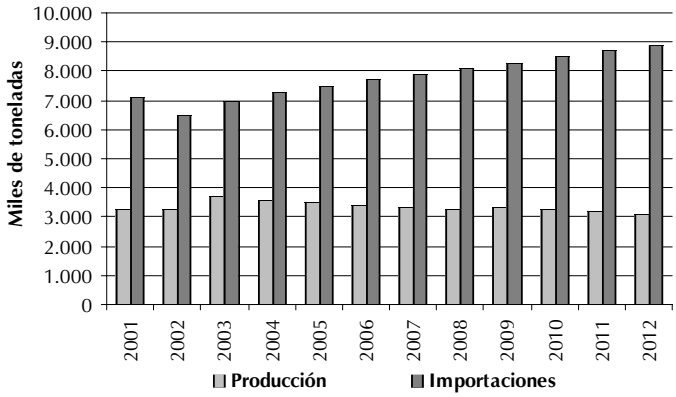
La producción brasileña de trigo podría alcanzar según las estimaciones de USDA[1], los 3,7 millones de toneladas para el año 2003, estimuladas por la expectativa de buenos precios en los mercados internos y externos, las condiciones climáticas también afectan sobre la obtención de ese nivel de producción. Sin embargo, para las siguientes campañas 2004 en adelante, se esperan disminuciones en la producción, estimándose en 3 millones la cosecha para el año 2012.

Con respecto al consumo, se estima un aumento del mismo, esperándose un incremento de las importaciones.

La producción estimada por CONAB para la cosecha 2002/03 es superior al valor brindado por USDA, esto es consecuencia de un incremento tanto del área sembrada como de la productividad que aumentó un 160% aproximadamente.

1 Los valores correspondientes al año 2003 son provisorios, y desde el 2004 al 2012 se trata de estimaciones.

Gráfico 12.29: Producción e Importación en Brasil



Fuente: IIE en base a USDA

Dentro de las principales características productivas, vale decir que la siembra comienza en abril, en los Estados de Paraná, San Pablo y Mato Grosso do Sul, mientra que en los Estados Centrales y en Rio Grande do Sul, comienza a partir de mediados de mayo. Los Estados de Paraná y Rio Grande do Sul se destacan con un 52% y 37% de la producción nacional, respectivamente.

La Región Centro-Oeste, a pesar de una disminución del 1,9% en el área sembrada, aumentó su producción en 89,1%. Este resultado es consecuencia de un aumento de los rendimientos en el orden del 92,6% debido al uso de la irrigación. Sin embargo, la producción en esta región apenas alcanza las 250 mil toneladas, representando aproximadamente el 5% de la producción total del país.

Cuadro 12.12: Cuadro comparativo de trigo

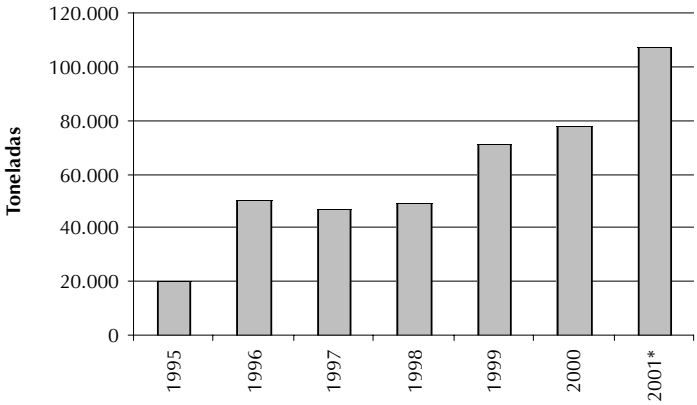
REGIÓN	Area (en miles de ha.)			Productividad (en kg/ha)			Producción (en miles de ton)		
	2001/02	2002/03	Var. %	2001/02	2002/03	Var. %	2001/02	2002/03	Var. %
CENTRO-OESTE	**112,6**	**110,5**	**-1,9**	**1170**	**2.254**	**92,6**	**131,7**	**249,1**	**89,1**
MS	91,6	92,5	1,0	920	1.850	101,1	84,3	171,1	103,0
GO	20,5	16,8	-18,0	2.200	4.315	96,1	45,1	72,5	60,8
DF	0,5	1,2	140,0	4.535	4.600	1,4	2,3	5,5	139,1
SUDESTE	**41,0**	**54,6**	**33,2**	**2.080**	**2.469**	**18,7**	**85,3**	**134,8**	**58,0**
MG	6,0	7,0	16,7	4.300	4.300	0,0	25,8	30,1	16,7
SP	35,0	47,6	36,0	1.700	2.200	29,4	59,5	104,7	76,0
SUR	1.898,0	2.250,4	18,6	1.421	2.108	48,3	2.696,9	4.743,4	75,9
PR	1.055,0	1.168,9	10,8	1.430	2.300	60,8	1.508,7	2.688,5	78,2
SC	53,0	74,2	40,0	1.550	1.900	22,6	82,2	141,0	71,5
RS	790,0	1.007,3	27,5	1.400	1.900	35,7	1.106,0	1.913,9	73,0
NORTE/NORDESTE	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**		**-**
BRASIL	2051,6	2415,5	49,9	4671,0	6831,0	159,7	2913,9	5127,3	223,1

Nota: resultados cosecha Agosto 2003
Fuente: IIE en base a CONAB

El 92% de trigo producido por Brasil es generado por la región Sur. La Región Centro-Oeste compuesta por los Estados de Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Goiás y Distrito Federal participan en una proporción cercana al 5 % del total nacional. La productividad de esta región, si bien fue inferior para la cosecha 2001/02, presenta una mejora sustancial, alcanzando niveles semejantes a los observados en el Sudeste. Sin embargo, el área sembrada cayó entre los períodos analizados.

Dentro de la Región Centro-Oeste de Brasil, el principal productor es Mato Grosso do Sul, quien alcanza las 171 mil toneladas de trigo para la campaña 2002/03 con un incremento del

Gráfico 12.30: Producción de Trigo en Mato Grosso do Sul



Nota: * Dato provisorio sujeto a modificaciones.
Fuente: IIE en base a IBGE.

103% con respecto a la cosecha anterior. Si bien el crecimiento en el Distrito Federal también es significativo, su producción es muy pequeña. La productividad de la región ya supera las 2 toneladas por hectáreas, ubicándose por encima de la media nacional. Sin embargo, para el trigo no irrigado, la productividad oscila entre 1,8 y 1,9 toneladas por hectárea.

La cosecha mato-grossense de trigo, si bien es aún muy pequeña en relación a la producción nacional, se duplicaría para el período 2003/04, considerando una ampliación del área sembrada que alcanzará las 3 mil hectáreas. El trigo se cosecha fundamentalmente en el municipio de Alto Taquari (a 509 km. de Cuiabá). Se observan dificultades debido al clima imperante en la región y al alto valor de los costos de producción comparados con la media nacional, principalmente debido a la falta de políticas agrícolas para el trigo cultivado en la Región Centro-Oeste. Gran parte de la producción llevada a cabo en el Estado es subsidiada por los molinos de Goiás, que proveen insumos a cambio de granos. Mientras que Alto Taquari se especializa en la producción de trigo durante la época de sequía, Jaciara (a 148 km. de Cuiabá), se convirtió en el año 2002, en la cuna del trigo irrigado del Estado, donde se está experimentando para luego poder cultivar en el cerrado de Mato Grosso.

12.3.2. Sector molinero

12.3.2.1. La molienda en Argentina

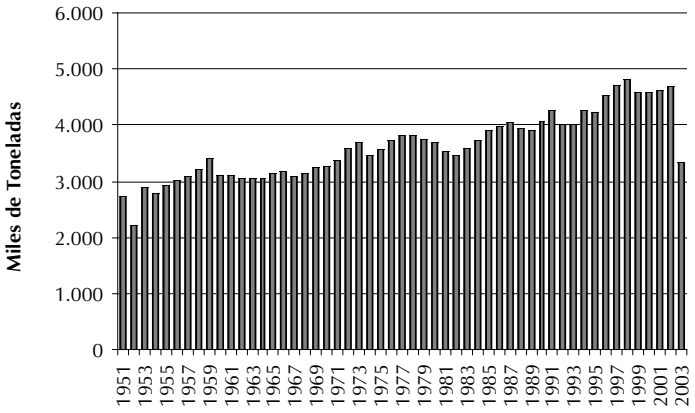
La industria molinera realiza la primera etapa en la industrialización de la semilla de trigo. Este sector constituye, en el complejo triguero, un eslabón intermedio, agrupando las cadenas de valor que incluyen el pan, las pastas y galletas. La actividad molinera, al ser comparada con el promedio del resto de la industria manufacturera, genera poco valor agregado.

El sector molinero argentino presenta una expansión constante desde 1950. Sin embargo, los valores observados para los años que van desde 1998 hasta la actualidad muestran un ameseta-miento en valores que superan los 4,5 millones de toneladas anuales. Durante la década de los ‘90, el sector ha mostrado un desempeño exportador positivo, especialmente en lo que respecta a las ventas al Mercosur.

En el año 2002, se molieron 4,7 millones de toneladas de trigo pan de las 15,29 toneladas producidas en la campaña 2001/02, representando un 31% de la misma aproximadamente, dando lugar a una producción de 3,4 millones de toneladas de harina.

El grado de concentración de la industria nacional es alto, ya que las tres principales empresas absorben casi el 50% de la molienda total del país. Se observa una fusión pragmática representada por la creación de Trigalia SA en el año 2000, empresa de joint ventures entre Cargill (65%) y Molinos Río de La Plata (35%). La presencia de esta empresa modificó la estructura

Gráfico 12.31: Molienda de Trigo Pan en Argentina



Nota: 2003 incluye datos hasta Agosto.
Fuente: IIE en base a SAGPyA. Dirección de Mercados Agroalimentarios – Granos.

económica del sector, a través de un fuerte incentivo a la competencia con el objetivo de obtener nuevos segmentos del mercado, provocando una caída en los niveles de rentabilidad de las firmas operantes y reestructuraciones en el posicionamiento de las empresas líderes.

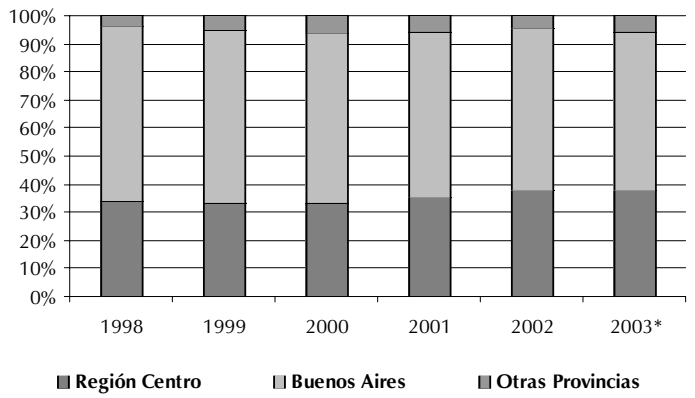
Dentro de la producción argentina, el 56% es generado por la Provincia de Buenos Aires (incluyendo Capital Federal y el Gran Buenos Aires). Sin embargo, la participación de dicha provincia desde 1998, donde alcanzaba una participación del 61%, ha disminuido en forma continua. La Región Centro produjo en el año 2002 el 38% de la molienda total del país. En cuanto a la participación de otras provincias, se observa que ha fluctuado entre un 4,7 y un 6,55% en los años analizados.

Cuadro 12.13: Molienda de Trigo Pan (toneladas de trigo)

	1999		2000		2001		2002		2003*	
	Tonelada	% Total	Tonelada	% Total	Tonelada	% Total	Tonelada	% Total	Tonelada	% Total
Buenos Aires	**2.819.683**	**61,08%**	**2.782.991**	**60,01%**	**2.718.635**	**58,79%**	**2.674.225**	**57,28%**	**1.890.816**	**56,47%**
Región Centro	**1.552.573**	**33,63%**	**1.550.870**	**33,44%**	**1.632.104**	**35,29%**	**1.774.928**	**38,02%**	**1.270.364**	**37,94%**
Córdoba	887.828	19,23%	802.575	17,31%	920.397	19,90%	1.059.776	22,70%	742.143	22,16%
Santa Fe	514.939	11,15%	587.298	12,66%	561.471	12,14%	588.697	12,61%	428.674	12,80%
Entre Ríos	149.806	3,25%	160.997	3,47%	150.236	3,25%	126.455	2,71%	99.547	2,97%
Otras Provincias	**243.972**	**5,29%**	**303.620**	**6,55%**	**273.927**	**5,92%**	**219.461**	**4,70%**	**187.382**	**5,60%**
Argentina	**4.616.228**		**4.637.481**		**4.624.666**		**4.668.614**		**3.348.562**	

Nota: 2003 incluye hasta Agosto.
Fuente: IIE en base a SAGPyA

Gráfico 12.32: Participaciones en la molienda



Nota: 2003 incluye hasta Agosto.
Fuente: IIE en base a SAGPyA.

La Provincia de Córdoba, genera el 22% de la producción de harina nacional y Santa Fe un 12%. La participación de Entre Ríos en el total nacional ha decrecido a lo largo del período analizado aunque se mantiene cercana al 3%.

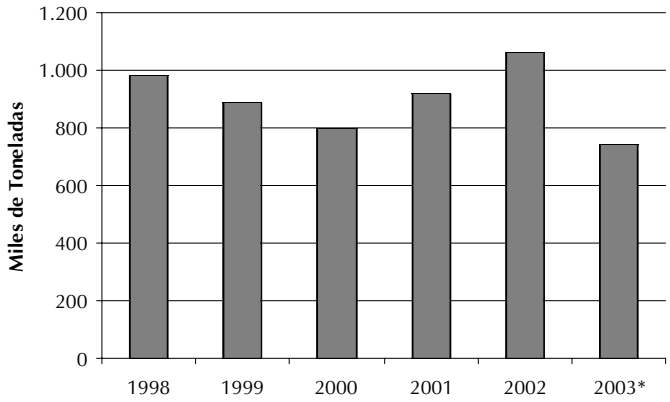
Dentro de la Región Centro, Córdoba tiene la mayor participación, cercana al 60%, mientras que un tercio de la misma corresponde a Santa Fe.

12.3..2.1.1. Córdoba

Acorde al informe de la SAGPyA, la molienda de trigo en la Provincia de Córdoba mostró un comportamiento estable desde 1990. A partir de los años 1998 y 1999 que registraron un crecimiento del 25% y del 14% respectivamente respecto a 1990, la producción molinera se incrementó, hasta alcanzar valores que superaron el millón de toneladas en el año 2002, alcanzando el 60% de la producción de la Región Centro.

Según la Dirección Nacional de Programación Económica Regional, existen a nivel nacional, 106 plantas dedicadas a la molienda de trigo, de las cuales 16 se encuentran localizadas en la Provincia de Córdoba. En promedio, la molienda por planta es de 61.300 toneladas, lo cual supera en casi el 50% al tamaño medio de las plantas del país.

Gráfico 12.33: Molienda de Trigo en Córdoba

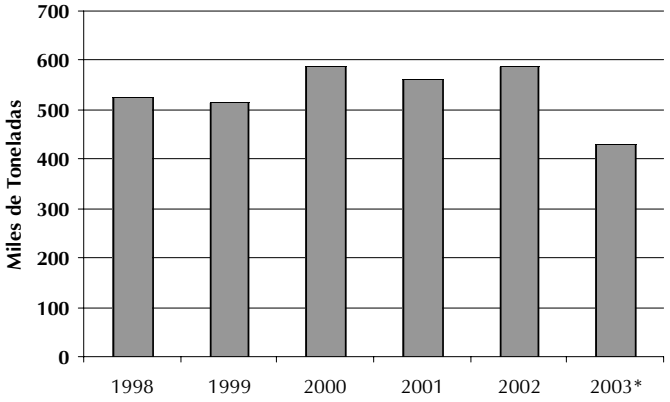


Nota: 2003 incluye hasta Agosto.
Fuente: IIE en base a SAGPyA.

A lo largo de la década de los 90, el sector molinero provincial ha experimentado, al igual que el nacional, un moderado proceso de modernización. Gran parte de los molinos han realizando inversiones destinadas a incrementar la capacidad de ensilaje, de almacenaje de granos, mejora de los sistemas de recepción, secado y limpieza de granos, aunque los montos han sido, en general, inferiores a los 2 millones de pesos. En algunos casos se observó incorporación de tecnología de punta para incrementar la capacidad de molienda y mejorar el envasado.

En lo que respecta a la producción provincial de trigo que se emplea en la molienda, puede observarse que para el año 2002, se destinaron 1,06 millones de toneladas.

Gráfico 12.34: Molienda de Trigo en Santa Fe



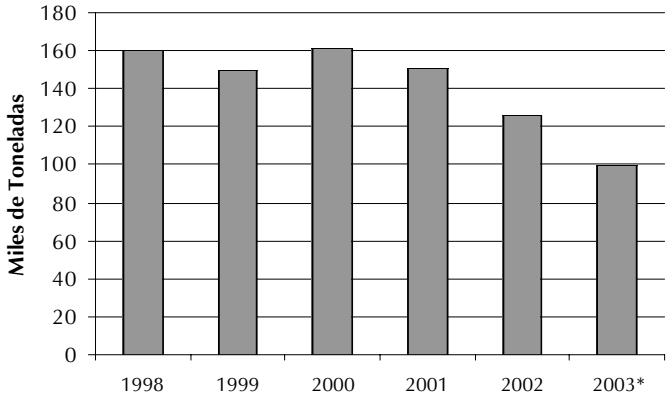
Nota: 2003 incluye hasta Agosto.
Fuente: IIE en base a SAGPyA.

12.3.2.1.2. Santa Fe

La capacidad instalada de molienda en la Provincia de Santa Fe es de 1,6 millones de toneladas anuales, lo cual representa, según la SAGPyA, el 10% de la capacidad total nacional, y su molienda representa el 12% de la producción.

Existen trece molinos harineros en la Provincia de Santa Fe. Los mismos producen, en conjunto, casi 600.000 toneladas de grano. De acuerdo al análisis realizado por MAGIC, en los últi-

Gráfico 12.35: Molienda de Trigo en Entre Ríos



Nota: 2003 incluye hasta Agosto.
Fuente: IIE en base a SAGPyA.

mos 5 años, se ha registrado en este sector una marcada tendencia a la especialización de la producción (premezclas, gluten y harinas especiales) como estrategia para mantener los niveles de competitividad en el mercado.

12.3.2.1.3. Entre Ríos

La molienda en Entre Ríos presenta un comportamiento decreciente desde el año 2000, donde alcanzó una producción cercana a las 160 mil toneladas. La participación de esta Provincia dentro de la Región Centro se encuentra en decrecimiento.

12.3.2.2. La molienda en Brasil: Región Centro-Oeste

En cuanto a la capacidad de molienda de la Región Centro-Oeste de Brasil, se observa que no alcanza el millón de toneladas anuales. Presentando el Estado de Goiás la mayor participación relativa dentro de la región, representando aproximadamente el 45% del total.

Cuadro 12.14: Molinos por Estado – Centro Oeste

Molinos por Estado	Capacidad Instalada (tn/24hs)
DISTRITO FEDERAL	**410**
Brasília Coopadef	60
Brasìlia Bunge Alimentos S.A.	350
GOIÁS	**1.150**
Aparecida de Goiâna Moinho de Trigo Mabel Ltda.	170
Goiâna EMEGE-Produtos Alimentícios S.A.	800
Acreana Moinho Aliança	70
Rio Verde Moinho de Trigo Centro-Oeste Ltda.	80
Anápolis Sociedade Tritícola de Goiás	30
MATO GROSSO	**300**
Cuiabá Moinho Jundiaí S.A.	300
MATO GROSSO DO SUL	**660**
Nova Alvorada do Sul Moinhos Dallas Ltda.	300
Dourados Arno Werner Máquinas e Motores	360
TOTAL REGIÓN CENTRO-OESTE	**2.520**

Fuente: IIE en base a Abitrigo

12.3.3. Comercio

12.3.3.1. Granos

Más del 70% de las exportaciones de trigo pan argentino tienen como destino Brasil. Estas se han incrementado a lo largo de la década de los '90. Sin embargo, a partir del año 2000, se ha observado una reducción de las mismas. Las exportaciones en el 2002 a este país cayeron en un 17% con respecto al año anterior, lo cual, a pesar del aumento de las participaciones de otros países, contrajo el monto total de exportaciones en un 8%.

Cuadro 12.15: Exportaciones argentinas de trigo pan por país

	1995	1997	1999	2001	2002	2003*
BOLIVIA	-	-	114.962	119.264	70.749	21.760
BRASIL	4.379.592	3.965.178	6.147.013	6.534.729	5.455.868	3.131.005
CHILE	167.702	21.878	136.956	40.906	85.669	96.003
EGIPTO	13.080	608.466	144.404	47.120	61.773	-
INDONESIA	439.624	266.230	13.800	60.500	140.814	-
IRAQ	-	57.000	296.302	309.343	330.044	-
JORDANIA	198.811	156.547	99.328	140.550	202.716	-
MOZAMBIQUE	30.700	-	17.000	49.672	28.952	25.397
NIGERIA	-	111.285	47.000	64.900	55.160	4.170
PERU	443.106	333.705	262.357	436.441	468.623	82.460
REP.POP.CONGO	-	-	-	-	42.162	19.328
SIRIA	-	-	-	-	236.250	-
SUDAFRICA	56.980	52.386	84.490	343.832	235.226	13.500
TÚNEZ	-	149.450	-	88.688	112.970	-
URUGUAY	2.650	4.789	4.400	153.805	120.804	-
OTROS	1.048.551	2.752.599	1.664.640	1.836.071	601.035	50.121
TOTAL EXPORTACIONES	**5.732.245**	**5.726.914**	**7.368.012**	**8.389.750**	**7.647.780**	**3.393.623**

*A Junio de 2003
Fuente: IIE en base a SAGPyA

Los principales puertos destinados a la exportación de trigo pan son, como muestra el Cuadro 12.16, los puertos de San Lorenzo/San Martín, Necochea y Bahía Blanca. Estos abarcan cerca del 82% del movimiento portuario de trigo pan.

Cuadro 12.16: Puertos de exportación de trigo pan

PUERTO	2003*	2002	2001
SAN LZO./S.MARTIN**	595.721	2.521.708	2.942.422
NECOCHEA	1.216.389	2.485.364	2.993.241
BAHIA BLANCA	1.305.741	2.347.772	2.828.142
ROSARIO**	356.542	1.128.613	1.255.201
SAN PEDRO	17.938	90.429	84.303
SAN NICOLAS**	-	78.209	14.600
DIAMANTE**	24.620	59.415	169.228
MAR DEL PLATA	-	54.500	96.900
BUENOS AIRES	801	37.392	73.377
LIMA**	8.198	36.169	-
SANTA FE**	33.377	19.000	18.000
VILLA CONSTITUCION**	3.643	14.050	81.750
CONCEP. DEL URUGUAY	-	-	26.280

*2003 acumulado a Mayo.
** Puertos del Up-River Paraná.
Fuente: IIE en base a SAGPyA.

Del movimiento de trigo por puertos, el 43% se realiza a través de los puertos del Up-River Paraná, y el resto se exporta principalmente por los puertos de Necochea y Bahía Blanca.[2]

En cuanto a las importaciones de trigo en los Estados de Brasil correspondientes a la Región Centro-Oeste, en el año 2002 se observa una caída en las mismas con respecto al 2001, excepto para el Estado de Mato Grosso, como muestra el Cuadro 12.17.

Cuadro 12.17: Importaciones de Trigo por Estados (en toneladas)

	2001	2002
Distrito Federal	22.851	8.603
Goias	87.966	39.315
Mato Grosso	-	6.000
Mato Grosso do Sul	10.400	3.017
TOTAL	**121.217**	**47.927**

Fuente: IIE en base a SECEX

12.3.3.2. Harina

La exportación argentina de harina de trigo se caracteriza por su variabilidad a lo largo de la década de los 90s, y por una mayor exportación al mercado brasileño desde 1992, principalmente como consecuencia de la imposición de un arancel externo común a las harinas extra Mercosur del 12% y a la suspensión del subsidio interno que existía en Brasil.

Los destinos de las exportaciones de harina de trigo para el año 2001, según la Federación Argentina de la Industria Molinera (FAIM), fueron Bolivia, donde se destinó el 46% de las mismas y Brasil, que participó con un 40%. Sin embargo, en años anteriores, la participación relativa de Brasil fue mayor que la correspondiente a la de Bolivia.

Cuadro 12.18: Exportaciones de harina de trigo por destino (en toneladas)

	2001	2000	1999
Bolivia	164.726	140.269	140.309
Brasil	142.453	179.815	171.586
Paraguay	17.697	29.998	37.141
Chile	17.533	13.502	13.501
Haití	14.000	4	-
Uruguay	1.207	1.130	2.296
Trinidad y Tobago	777	2.004	2.225
Perú	672	2.510	3.012
Angola	242	222	20
Estados Unidos	52	20	6.80
Otros	4	246	2.159
Total	**359.363**	**369.720**	**372.256**

Fuente: IIE en base a FAIM

2 La exportación de productos primarios de la región Centro es analizada con mayor extensión en el capítulo 10 de Comercio Exterior.

En cuanto a las importaciones de harina de trigo en Brasil, puede observarse que en los Estados de Goiás y Distrito Federal, las mismas son nulas, mientras que en los Estados de Mato Grosso y Mato Grosso do Sul son importantes, aunque han disminuído en los últimos años.

Cuadro 12.19: Importaciones de harina de trigo por Estado (en kg líquidos)

	2001	2002
Distrito Federal	-	-
Goias	-	-
Mato Grosso	3.750.000	1.522.500
Mato Grosso do Sul	1.469.250	843.000
TOTAL	**5.219.250**	**1.523.343**

Fuente: IIE en base a SECEX

Analizadas la producción primaria de trigo y las principales características de la industria molinera, se advierten una serie de ventajas en cuanto a la comercialización de trigo desde la Región Central hacia la Región Centro Oeste. Esta ventaja surje principalmente del hecho de que la capacidad de molienda de la Región Centro Oeste es muy importante, sobre todo al compararsela con la producción de trigo de la misma, lo cual denota la necesidad de comprar trigo, ya sea desde otros países como Argentina, como así también desde otros Estados del mismo Brasil.

La Región Centro Oeste es compradora neta de trigo, ya sea de otros Estados, como también de otros países. Sin embargo, la mayor parte de las exportaciones argentinas de trigo no se realizan a través de la Hidrovía Paraná-Paraguay, ya que el intercambio de cereales entre Argentina y Brasil que utilizaba este medio en el año 1998, apenas superaba las 53.350 toneladas. El mismo fenómeno ocurre con la Harina de Trigo, donde el intercambio para ese mismo año alcanzaba las 427 toneladas aproximadamente. Este fenómeno significa que las exportaciones argentinas con destino a Brasil se comercian a través del Atlántico, lo cual implica mayores costos de transporte y pérdida de competitividad.

La integración y los acuerdos para la mayor comercialización de trigo argentino para la industria molinera brasilera ya se encuentran en marcha. El 3 de Noviembre de 2002 se firmó un Convenio Acuerdo Marco entre Abitrigo (Brasil) y Aaprotrigo (Argentina), cuyo principal objetivo es “acompañar la promoción de las estrategias adecuadas para lograr diferenciar y clasificar las distintas calidades de la producción triguera Argentina, con el fin de satisfacer las necesidades de los distintos procesos industriales de la Molinería de Brasil”[3]

3 Convenio Acuerdo Marco Abitrigo - Aaprotrigo.

12.4. Sector Inmobiliario y de la Construcción[1]

Luego de la fuerte caída presentada por la construcción durante fines de 2001 y principios de 2002, el último trimestre del pasado año y los datos correspondientes a 2003, muestran a la actividad como el motor de la reactivación de la economía argentina. El mayor dinamismo se advierte en las obras privadas, aunque los datos mensuales del ISAC dejan ver un crecimiento de la obra pública desde fines del tercer trimestre, lo que alienta las expectativas optimistas del sector. El sector inmobiliario acompaña el buen desempeño de la construcción, en virtud de que ante la falta de alternativas claras y/o poco rentables, la inversión en ladrillo sigue siendo una opción por demás interesante.

12.4.1. Sector de la Construcción

Los datos de cuentas nacionales disponibles hasta el segundo trimestre de 2003, dejan ver una importante recuperación de la construcción. No obstante, dada la profunda contracción del producto y de las variables macroeconómicas vinculadas a la inversión en el 2002, es interesante exponer brevemente la evolución de las mismas durante los últimos años. El gráfico 12.36 muestra las importantes fluctuaciones registradas por la construcción, caracterizada por ser una variable altamente procíclica, como componente de la inversión.

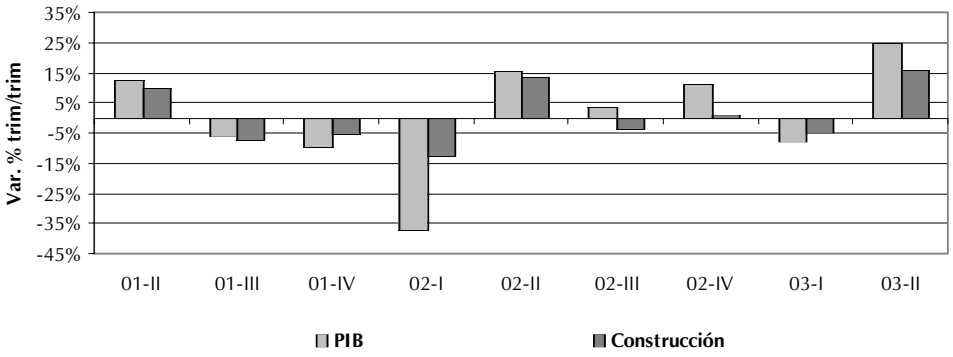
Desde el inicio de la recesión argentina hasta la actualidad, pueden diferenciarse tres grandes períodos para la construcción. El primero de ellos abarca desde el segundo trimestre de 1998 hasta el mismo período del año 2001. En ese lapso, mientras el PIB se contrajo a una tasa promedio trimestral del 0,5%, la construcción lo hizo al 1,55%. A partir del segundo trimestre de 2001 hasta el primero de 2002, sobrevino un período de caída libre, con un PIB que se reducía en promedio un 8,69% por trimestre, acompañado por una inversión en construcciones que mostraba tasas de contracción del 18,87%.

La economía tocó fondo en el primer trimestre de 2002, con un PIB a precios constantes de algo más de $216,8 mil millones, y una inversión en construcciones de $15,6 mil millones que representaba sólo el 7,22% del producto, cuando en el período 1994-1998 se mantuvo en promedio alrededor de un 11,82%. A partir de esta fecha la economía inicia una lenta recuperación, que se acelera durante el año 2003, aunque la construcción siguió mostrando tasas de crecimiento negativas trimestre contra trimestre hasta el tercer período de 2002.

Entre el primer trimestre de 2002 y el segundo del corriente año, el PIB creció en promedio por trimestre un 4,1%, mientras la construcción lo hizo al 8,7%. Los últimos datos de las cuentas nacionales para el segundo trimestre de 2003, dejan ver una inversión en construcciones de $23,6 mil millones, que explica el 9% del producto.

1 El presente capítulo se realizó en conjuntamente con el Centro de Investigaciones Inmobiliarias (CEDIN).

Gráfico 12.36: Evolución del PIB y la Construcción – Variaciones trimestrales %

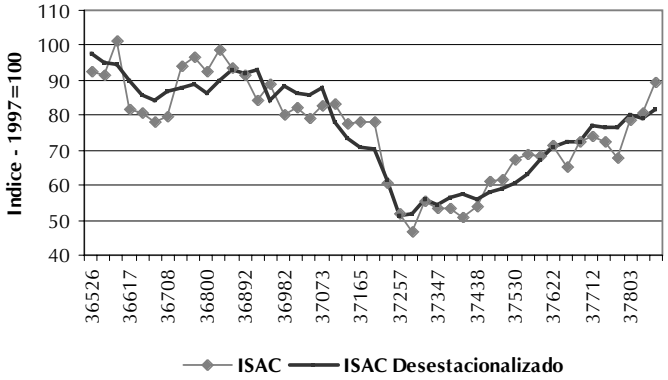


Fuente: IIE en base a MEyOSP.

12.4.1.1. Indicador Sintético de la Actividad de la Construcción (ISAC)

Los datos correspondientes al mes de Septiembre, indican que la actividad de la construcción creció un 3,5% respecto al mes anterior en la serie desestacionalizada, despegándose así de la contracción que presentaron la industria manufacturera y algunos servicios al finalizar al tercer trimestre del año. En la comparación interanual, el indicador arrojó una suba del 38,5%, también en términos desestacionalizados.

Gráfico 12.37: Evolución del ISAC



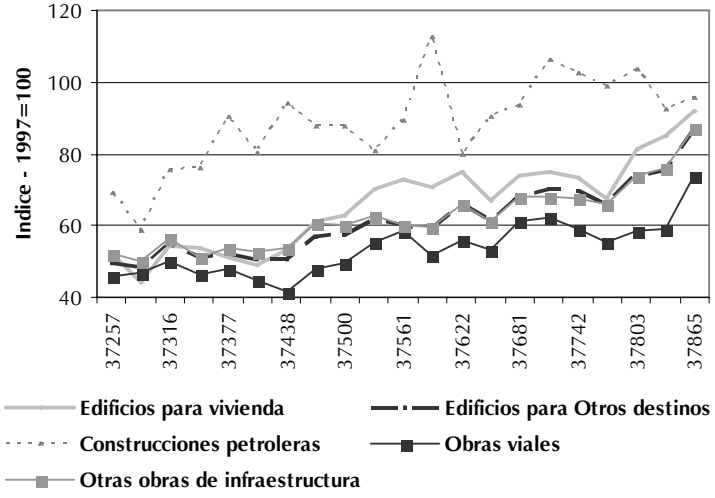
Fuente: IIE en base a INDEC.

Considerando el acumulado Enero-Septiembre, la actividad presentó un aumento del 37,5% respecto a igual lapso del año 2002, lo que consolida a la industria de la construcción como el motor de la recuperación de la economía argentina.

La performance del ISAC, sumada a la fuerte correlación que muestra el indicador con la inversión en construcción, es un buen anticipo de lo que se espera para esa variable durante el tercer trimestre del corriente año, para la que se proyecta un incremento del 12% con respecto al primer trimestre del año, y del 40% en la comparación interanual.

Desagregando la evolución del ISAC según los distintos bloques que componen el índice, se advierte que el dinamismo de la construcción alcanza a distintos tipos de obras. Excepto las construcciones petroleras –que mantuvieron niveles elevados a lo largo del 2002-, durante Septiembre, todos los bloques mostraron una fuerte variación interanual –del 48% en promedio–.

Gráfico 12.38: Evolución del ISAC por bloques



Fuente: IIE en base a INDEC.

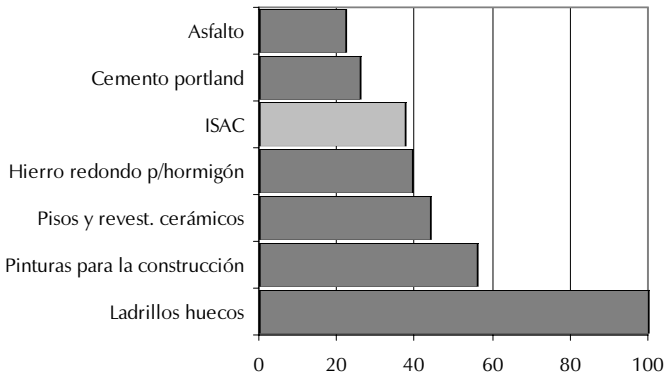
Esta generalización del aumento responde a la reactivación de la obra pública, que en los meses anteriores había exhibido un magro desenvolvimiento. De hecho, en la comparación mes a mes, Septiembre presenta al bloque Obras Viales con el mayor crecimiento, del orden del 25%. También con respecto a Agosto, los crecimientos de los restantes bloques fueron: 15% para "Otras obras de infraestructura", 14% para "Edificios para otros destinos", 8% para "Edificios para viviendas" y 8% para "Construcciones petroleras".

12.4.1.2. Insumos de la Construcción

Si se comparan las ventas acumuladas en el lapso Enero-Septiembre 2003 con respecto a igual período del año 2002, las variaciones resultan positivas en todos los casos, siendo éstas mayores en ladrillos huecos y pinturas -con incrementos del 99,9% y 55,8%, respectivamente-.

El último dato mensual disponible es para Septiembre, mes en que las ventas de insumos que se consideran para elaborar el ISAC mostraron, en general, aumentos con relación a Agosto. Las ventas de asfalto encabezaron el ranking de incrementos con el 44,2%, mientras hierro redondo para hormigón creció un 19,4%, las pinturas para la construcción un 15,3%, los despachos de cemento un 14,1% y los ladrillos huecos un 9%. Pisos y revestimientos cerámicos presentó una baja del 7,7% en la comparación mes a mes, aunque el INDEC señala al respecto que debe atribuirse dicho resultado "más a razones propias de las características de esta serie que a una baja en el nivel de actividad".

Gráfico 12.39: Insumos representativos – Var. % acum. Ene-Sep 2003/Ene-Sep 2002



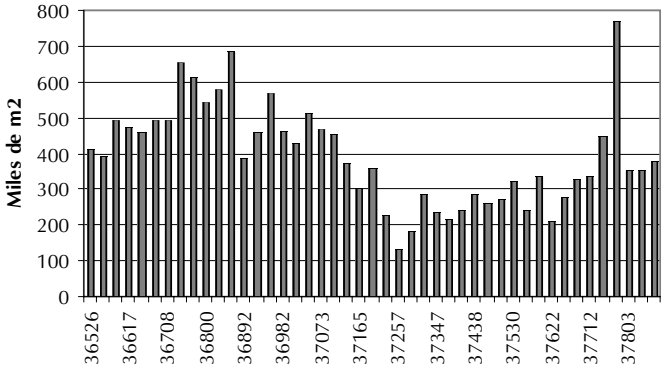
Fuente: IIE en base a INDEC.

La reactivación de la obra pública durante la segunda mitad del año se refleja en los crecimientos mensuales de las ventas de asfalto y cemento portland de septiembre, ya que a nivel acumulado ambos insumos son los que menor aumento presentan durante el corriente año. Esto reafirma que durante los dos primeros trimestres, la obra privada fue la dinamizadora de la construcción.

12.4.1.3. Permisos de la Construcción

La superficie de obras privadas autorizadas a construir, fue durante los primeros nueve meses de 2003 de 3,46 millones de m2, mostrando un aumento del 63,4% respecto a igual período del año anterior. Esto es una muestra clara de la reactivación sectorial, aunque hay que reconocer que en parte se debe a una cuestión puntual de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, donde la introducción de modificaciones en el Código de Edificación generaron inusuales incrementos de registros, que buscaban anticiparse a dichos cambios.

Gráfico 12.40: Evolución de la superficie autorizada a construir – Obras privadas



Fuente: IIE en base a INDEC.

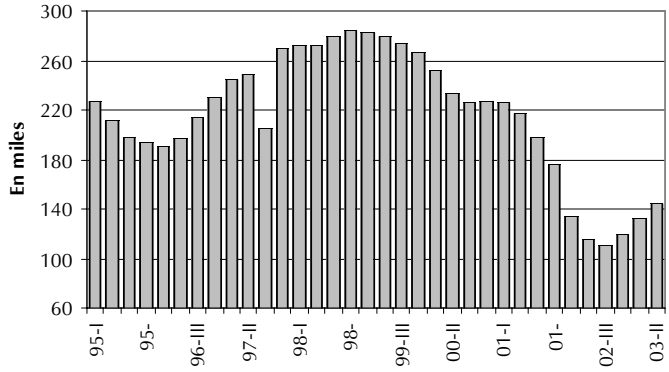
La medición de Septiembre de los permisos de la construcción (de 379.442 m2, cifra que presenta un incremento del 7,1% con relación a Agosto y del 39,7% en la comparación interanual) señala que más allá del fuerte incremento producido en el bimestre Mayo-Junio, continúa existiendo dentro del sector privado un aumento en las intensiones de construir. Se espera seguir observando esta situación durante todo el último trimestre del año, si se considera que más del 40% de los empresarios que realizan obra privada esperan un aumento en el nivel de actividad sectorial.

12.4.1.4. Empleo en la Construcción

Los datos sobre la cantidad de puestos de trabajo en relación de dependencia en el sector construcciones, indican que durante los primeros seis meses de 2003 se crearon más de 26.000 puestos en comparación con el primer semestre del año anterior. Además, el segundo trimestre de 2003 presentó un incremento del 8,8% respecto a los primeros tres meses del año, mientras que si la comparación se hace en términos interanuales, el aumento registrado supera el 24%.

Los datos correspondientes al tercer trimestre aún no están disponibles, pero el aumento generalizado registrado durante el tercer trimestre en los aglomerados que monitorea la Encuesta de Indicadores Laborales (EIL) del Ministerio de Trabajo, ya confirman un nuevo incremento de los puestos de trabajo para el total nacional.

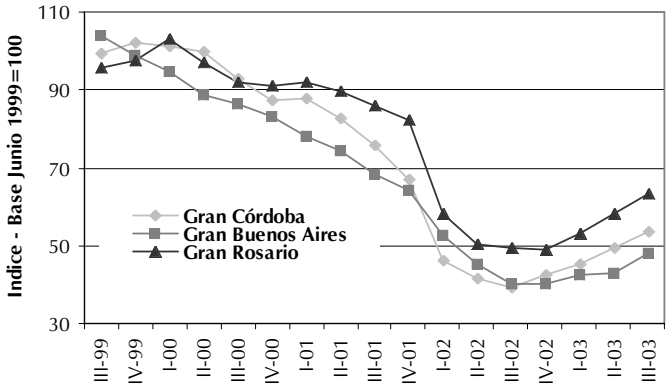
Gráfico 12.41: Evolución del empleo en la construcción



Fuente: IIE en base a INDEC.

Analizando el empleo en la construcción por aglomerados, los datos de la EIL presentan una recuperación sostenida en los mayores centros urbanos del país: Gran Buenos Aires, Gran Córdoba y Gran Rosario. Sin embargo, es interesante destacar que las dos ciudades del interior mostraron una recuperación más rápida, mostrando tasas de crecimiento interanuales positivas

Gráfico 12.42: Variación Evolución del empleo privado en la rama construcciones por conglomerados



Fuente: IIE en base a EIL - Ministerio de Trabajo.

desde le segundo trimestre del año, algo que Buenos Aires y alrededores recién mostraron en el trimestre siguiente[2].

12.4.1.5. Perspectivas

Con respecto al desenvolvimiento esperado por los agentes del sector, la encuesta cualitativa que realiza el INDEC señala que para el cuarto trimestre del año se proyecta un aumento del nivel de actividad, especialmente entre las empresas dedicadas a la obra pública.

Las perspectivas se muestran más favorables para este sector, en virtud de que los empresarios consideran en un 55,5% que la actividad crecerá, mientras el 42,9% no espera modificaciones y sólo el 1,9% se inclinó por una contracción. El principal factor que sostiene las expectativas optimistas es la continuación de planes de obra pública (25,5%), seguido por la aparición de nuevos programas (24,5%).

Estas buenas perspectivas dentro de los contratistas del Estado obedecen a la puesta en marcha de dos importantes planes gubernamentales que sin duda tendrán un fuerte impacto en el nivel de actividad sectorial. Uno de ellos es el Programa Federal de Reactivación de Obras de FONAVI, que anunció el Gobierno a poco de asumir y prevé desembolsos por más de $ 280 millones. El segundo se relaciona con las obras viales, que este Gobierno permanentemente incluye en sus discursos, y que fue uno de los sectores de la construcción más dañados por las duras condiciones de la economía argentina durante 2002. Este último sector ha sido el de más lenta recuperación en lo que va de 2003. Es importante destacar que la finalidad transporte (dentro de la que se incluyen los fondos de Vialidad Nacional) tiene asignados en el Presupuesto Nacional $1.990,8 millones para 2004, un importe muy superior a los $ 1.290 millones de 2003 o a los $852,4 millones de 2002.

Entre los empresarios dedicados mayormente a las obras privadas, el 50% cree que no se producirán cambios en el nivel de actividad durante el cuarto trimestre de 2003, mientras el 41,7% sostiene que espera aumentos y el 8,3% una caída. El crecimiento de la actividad económica es la variable explicativa de mayor importancia entre los optimistas.

12.4.2. Sector Inmobiliario

12.4.2.1. Evolución del valor de los inmuebles

Con el objeto de monitorear la evolución del valor de las distintas tipologías de inmuebles desde la salida de la convertibilidad, durante el corriente año el CEDIN convocó nuevamente a

2 Para una comparación entre la construcción y otras actividades industriales y de servicios, ver capítulo 9.1.

una mesa de trabajo en la que participaron representantes de empresas inmobiliarias, constructoras y arquitectos de reconocida trayectoria en la ciudad de Córdoba.

Luego de la caída en el valor de los inmuebles en dólares durante 2002, de entre 30% y 50%, el sector -tal como preveía el CEDIN- mostró un repunte en el primer trimestre del corriente año con precios crecientes de los inmuebles en dólares y en pesos. La principal causa del aumento, coincidieron los especialistas, radica en la caída del tipo de cambio que comenzó a evidenciarse desde fines del año pasado, lo cual llevó a que los inversores que poseían la divisa, buscaran refugio en el ladrillo. En otros casos, el revalúo se explica por la escasez de oferta de algunas unidades, más que por un aumento de la demanda. Cabe destacar que dentro del sector no todos los rubros se comportaron en forma similar, debido a los excesos de oferta en unos y de demanda en otros, con lo cual difieren las oportunidades que se presentan para cada categoría de inmueble.

12.4.2.1.1. El Sector Inmobiliario discriminado por mercados

- **Campos**

En términos generales, hay una demanda sostenida y la oferta sigue siendo escasa en el caso de los campos ganaderos, o prácticamente nula en los campos agrícolas.

Los campos ganaderos, que habían experimentado caídas teóricas de los precios en dólares del orden del 25 o 30% entre diciembre del 2001 y julio del 2002, recuperaron el valor en dólares que poseían antes de la devaluación. A este efecto contribuyeron el incremento de la rentabilidad ganadera -a raíz del aumento del precio del novillo- que oscila alrededor de los 70 centavos de dólar el kilo, y la disminución en el costo de explotación, básicamente por insumos que se mantuvieron pesificados.

En cuanto a los campos agrícolas, la cosecha récord tuvo un fuerte impacto en el negocio inmobiliario rural y la oferta de campos en venta se redujo aún más que en año 2002. La demanda se desplazó a zonas marginales como San Luis, Santiago del Estero, Chaco, Salta y Formosa, zonas con gran potencial agrícola a desarrollar y en las que sí hay oferta. Los precios en Córdoba se incrementaron este año entre un 20 y un 30% en dólares, y es muy probable que el mercado continúe firme por la presión de la demanda y la falta de interés de los propietarios de desprenderse de sus tierras, en virtud de la perspectiva de negocios y la alta rentabilidad esperada.

Los campos mixtos, que son aquellos dedicados a la actividad agrícola-invernada-tambo, se incrementaron en pesos un 25% desde julio de 2002 hasta abril de 2003, producto de que se recuperaron, tanto el precio del novillo como el de la leche. Con respecto a diciembre de 2001 el aumento en pesos alcanza el 262%.

Finalmente, se encuentran los campos recreativos, que son aquellos que tienen aptitud para el desarrollo de proyectos inmobiliarios turísticos y que están ubicados principalmente en los departamentos de Calamuchita, Traslasierra, Punilla, Santa María y Colón. En estas zonas se encuentran campos de sierra, que en general tienen aptitud para la ganadería y sólo en casos puntuales (un poco menos del 1% de los campos de sierra) son aptos para el desarrollo de proyectos turísticos, ya sea porque dan a la costa de un río, están forestados o tienen un importante frente que da a una ruta pavimentada o principal. Estos campos se incrementaron en dólares desde diciembre de 2001 hasta abril de 2003 un 70% en promedio, lo cual pone en evidencia la elevada demanda que poseen. Esta tendencia, que en realidad se observa desde el año 1999, se acentuó a fines del año 2001 con la salida de la convertibilidad, al incrementarse fuertemente el turismo local con la llegada de extranjeros, provenientes principalmente de países limítrofes, atraídos por la ventaja en el tipo de cambio.

En general, los principales operadores del mercado inmobiliario y rural, visualizan una tendencia hacia el futuro en los niveles de demanda muy firme en el caso de campos agrícolas, firme para los campos mixtos, y muy sostenida para los campos ganaderos.

- **Departamentos**

Dentro de este segmento del mercado, las unidades de 1 y 2 dormitorios a estrenar, que en el año 2002 evidenciaron incrementos en los precios en pesos del orden del 100% en promedio, en el primer cuatrimestre de este año subieron un 10% más en pesos -producto de la falta de oferta, una demanda sostenida y la caída del tipo de cambio- con lo cual la variación porcentual en esta moneda desde diciembre de 2001 hasta abril alcanzó el 120%. Si el análisis se realiza en dólares, con la caída del valor de la divisa, los departamentos de 1 y 2 dormitorios a estrenar se incrementaron un 32% en dólares en los primeros cuatro meses del año y los departamentos usados lo hicieron entre el 15% y 20%. En general, se puede afirmar que hubo una demanda sostenida y precios en alza en el primer semestre del año, motorizados principalmente por la gente del campo que volcó parte de las divisas –resultantes de la cosecha gruesa que tiene lugar entre febrero y mayo- a la compra de departamentos. En el segundo semestre del año, a raíz de factores estacionales y de la baja renta operativa, se produjo un amesetamiento de la demanda.

La demanda de departamentos de 2 dormitorios superó a la oferta, razón por la cual los precios se incrementaron. Los especialistas en el rubro, vislumbran a las zonas de Alta Córdoba y General Paz como los lugares de futuro desarrollo, por temor de los inversores a que se sature el mercado de Nueva Córdoba, aunque resaltaron que este es un nicho del mercado. También perciben un interés por departamentos de 2 dormitorios, con 2 baños y cochera, cuya oferta es inexistente.

En relación a los departamentos de mayor superficie, de 3 y 4 dormitorios, el mercado es más reducido ya que en general no se eligen como bien de inversión, sino para vivir. Estas unidades, que a Julio del año pasado sólo se habían incrementado un 50% en pesos, recuperaron desde Julio de 2002 hasta abril de 2003, alrededor de un 30% de su valor en pesos. El aumento del valor de estas propiedades se puede explicar no sólo por la caída del dólar, sino también por el factor seguridad.

El alquiler de los departamentos sufrió una caída en pesos en los valores locativos de entre el 15% y el 25% en el 2002, producto no sólo de la escasez de demanda, sino también de la sobreoferta que se produjo a raíz de que muchos de los que compraron inmuebles, ya sea porque tenían dólares, o sacaron su dinero del corralito a través de amparos, o compraron propiedades durante el canje de depósitos reprogramados, lo hicieron con fines de inversión añadiendo más inmuebles en alquiler a la oferta. Un dato alentador es que la recuperación también le llegó a este rubro, lo cual se refleja en el aumento de los valores locativos de alrededor del 25% con respecto a los valores de 2002, resultante de un aumento en la demanda y una escasez de oferta. De todas maneras, la relación renta/inversión, aún está en porcentajes por debajo de lo acostumbrado. Mientras que en el año 2001 un departamento de 1 dormitorio valía U$S 40 mil y su alquiler rondaba los U$S 250 -con lo cual la renta operativa ascendía al 7,5% anual-, en el año 2003 el mismo departamento posee un valor de U$S 32 mil y su alquiler ronda los U$S 111, arrojando una renta operativa del 4,2% anual.

- **Oficinas**

El mercado corporativo fue el que más sufrió el impacto de la crisis ya que sus precios se pesificaron luego de la devaluación, el valor de los alquileres se derrumbó y apareció un exceso de oferta en el mercado. Este fenómeno afectó particularmente a las oficinas de mayor superfi-

cie, que son las que poseen mayor vacancia en la actualidad, producto de los ajustes en la estructura edilicia que debió realizar el sector empresario por la crisis. A diferencia de los otros sectores del mercado inmobiliario, donde se produjo un revalúo de los inmuebles, en este rubro los valores se mantuvieron estables y se estima que se recuperarán en el mediano o largo plazo, lo cual desalienta la inversión en este sector salvo que el comprador esté dispuesto a soportar el capital inmovilizado durante algunos años y con escasa renta. Cabe agregar que en los edificios de primera categoría, debido a la alta cantidad de componentes importados que poseen, es difícil determinar un precio de venta que sea acorde con las características del edificio, y en el resto de las oficinas la venta se encuentra estancada por la falta de inversión en el país. En cuanto a los precios de alquiler, en abril se estimaron caídas que en algunos casos alcanzaban el 75% en dólares, llegando a pactarse precios como 4 o 5u$s el m2, muy lejos de los u$s18/20 el m2 que se pactaban durante la convertibilidad en edificios de 1° categoría.

- **Locales Comerciales**

Los locales comerciales ubicados en el área peatonal cayeron un 35% en dólares en el año 2002, pero en el transcurso de 2003 fueron recuperando su valor en dicha moneda, ubicándose entre un 15 y un 20% por debajo de los valores previos a la devaluación; es decir que se más que duplicaron en pesos. La realidad muestra una falta de inmuebles comerciales ofrecidos para la venta y una demanda elevada, ya que este tipo de inmueble es una de las inversiones más buscadas por la seguridad y liquidez que han demostrado a través de los años.

En cuanto a los alquileres comerciales, los valores locativos se vienen incrementando, con escasa o nula oferta en las arterias más comerciales. Cabe destacar, que el nivel de ocupación ha ido creciendo en los distintos barrios de la Ciudad, como por ejemplo en el Cerro de las Rosas (Av. Rafael Nuñez), en la Av. Fuerza Aérea y en el centro comercial de Villa Allende, producto de la reactivación económica.

- **Casas**

El rubro casas mostró un comportamiento diferente según la superficie y la localización. Las casas ubicadas en urbanizaciones privadas consolidadas aumentaron en los primeros meses del año alrededor del 40% en pesos en relación a los valores que presentaban en julio del año 2002, y el incremento en pesos acumulado desde diciembre de 2001 hasta abril de 2003, fue del 90%. El aumento en los precios no sólo se explica por la caída del dólar y el pánico que le produjo a la gente quedarse con la divisa en mano, sino también por el factor seguridad.

En cuanto a las casas en barrios residenciales abiertos, la recuperación de los precios se fue dando más lentamente, aunque de manera sostenida. Los valores de las casas chicas, tipo dúplex, crecieron en un 90/100% en pesos y en las casas de 3 dormitorios el revalúo fue menor, al igual que en las de 4 o más dormitorios. En esta categoría la demanda se orientó más a las unidades pequeñas, tipo dúplex, ya que se buscan como bien de inversión. La reactivación en este segmento depende fundamentalmente de la estabilidad de la economía y el consecuente retorno del crédito hipotecario, más precisamente en la categoría de viviendas orientadas a la clase media.

- **Lotes**

En general, las inmobiliarias que manejan este rubro experimentaron en los primeros meses del año un fuerte aumento en la demanda de lotes principalmente en urbanizaciones privadas. Con la caída del dólar, la apertura del corralito, y ante la expectativa del revalúo de los inmuebles y de la tierra, inversores y desarrollistas se inclinaron por la compra de terrenos, lo cual pro-

vocó un aumento en el precio de los lotes en dólares y en pesos. Cabe destacar que en Lomas de la Carolina, Las Delicias y el country del Jockey, los terrenos bien ubicados prácticamente mantienen los valores que poseían antes de la devaluación. Esto se explica por el grado de consolidación que presentan y la falta de oferta.

Respecto a los terrenos en Nueva Córdoba, éstos aumentaron su valor por el auge de la construcción, producida por la mejora en la relación costo de la construcción/precio de venta. Esto obligó a algunos desarrolladores a optar por barrios como General Paz y Alta Córdoba. También se inclinaron por barrios como Villa Warcalde, Villa Allende o Mendiolaza, al noroeste de la ciudad, pero con vistas a desarrollar otro tipo de emprendimientos o construcciones.

La conclusión elaborada es que el sector mostró, durante el año 2003, claras señales de reactivación, siendo uno de los principales motores de la economía, ya que los inmuebles volvieron a ser el principal refugio de los ahorristas debido a la seguridad arrojada por este tipo de inversión, aunque los niveles de rentabilidad aún están lejos de los históricos.

En general, los especialistas coinciden en dos temas que requieren de una solución inmediata: la flexibilización de la ley de alquileres, que posibilite la introducción de cláusulas de ajuste en los contratos, y el retorno de las líneas de crédito. En este sentido, se definió como un paso importante a seguir, continuar con el análisis del desarrollo de instrumentos financieros que permitan dinamizar la actividad.

Cuadro 12.20: Evolución del Precio de Inmuebles Diciembre 2001/ Abril 2003

Inmuebles por categoría	Precio en $ dic. 2001	Precio en $ julio 2002	Precio en $ abril 2003	Variac. % del precio en u$s Dic01/Abr03	Variac. % del precio en u$s Dic01/Abr03
Departamentos:					
Dptos. 1 y 2 dormitorios	100	200	220	120%	-32%
Dptos. 3 dormitorios	100	150	180	80%	-38%
Dptos. Grandes	100	140	180	80%	-38%
Casas en barrios residenciales:					
Casas 2 dormitorios	100	180	190	90%	-35%
Casas 3 dormitorios	100	135	150	50%	-49%
Casas 4 o + dormitorios	100	120	150	50%	-49%
Casas en countries	100	135	190	90%	-35%
Oficinas	100	100	100	0%	-66%
Locales comerciales área peatonal	100	210	219	119%	-25%
Campos:					
Ganaderos	100	245	292	192%	0%
Agrícolas	100	306	388	288%	33%
mixtos*	100	289	362	262%	24%
recreativos**	100	490	496	396%	70%
Lotes	100	140	150	50%	-49%

Nota: en Julio del 2002 y en Abril del 2003, se tomó una cotización del dólar 1US$=$3,50 y $2,92, respectivamente.
* agrícola-invernada-tambo
** con aptitud para el desarrollo de proyectos inmobiliarios turísticos
Fuente: CEDIN.

12.4.2.2. Instrumentos Financieros para el Sector Inmobiliario

Continuando con las mesas de trabajo programadas por el CEDIN para el año 2003, se desarrolló un taller que tuvo como eje el análisis de las alternativas de financiamiento que ofrece el mercado crediticio para el sector y la aparición de nuevos instrumentos financieros. De la reunión

participaron representantes de empresas constructoras, inmobiliarias, representantes de distintos bancos, y especialistas en finanzas y mercado de capitales. Se debatieron diversos mecanismos de financiación que las inmobiliarias diseñaron ante la ausencia del crédito y la imposibilidad de indexar, como el Plan Canje de departamentos por cereales, Plan metros Cuadrados y fideicomisos[3]- entre otros- pero que constituyen paliativos y apuntan a un nicho o sector del mercado muy específico, lejos de reemplazar el papel que el crédito bancario tuvo durante los 90'.

- **Plan Canje de Departamentos por Cereales**

Atraídos por el éxito que tuvieron las automotrices con esta operatoria, y luego de percatarse que la mayoría de los clientes era gente del interior vinculada al sector agropecuario, varias inmobiliarias incorporaron esta alternativa para facilitar la venta.

Una de las principales ventajas que presenta este mecanismo para el productor, es que la operación se concreta sin que existan intermediarios y sin que la operación tome conocimiento público. Muchos productores han tenido malas experiencias con las cooperativas o ven como una opción poco conveniente entregar su producción a los acopiadores, con lo cual conservan el grano en su poder hasta que lo canjean en forma directa por la unidad.

Otro de los atractivos que presenta esta alternativa es la de poder fijar un índice de ajuste cuando se difiere parte del pago, ya que la deuda se mide en ton-soja/trigo.

- **Venta por metro cuadrado**

Constituye un novedoso sistema –que está siendo implementado por una empresa en Córdoba – el cual permite adquirir la cantidad de metros cuadrados que el cliente desee (por supuesto en función del dinero disponible y del proyecto que posea). La ventaja que posee el sistema es que no establece una base mínima de compra ni se obliga a compras posteriores, es decir que el cliente decide cuándo y cuánto comprar.

- **Venta de lotes con financiación propia de hasta 12 meses**

En este mecanismo no se determinan intereses, sino que el precio de las cuotas se ajusta con el valor del metro cuadrado en el momento del pago. A tal fin, la empresa que lo está aplicando publica mensualmente una lista con los valores de los lotes –para lo cual tiene en cuenta los valores del mercado- que es el patrón sobre el que se ajustan los precios. La desventaja que encierra esta alternativa es la subjetividad del precio, lo cual genera un poco de desconfianza en los potenciales compradores.

En el taller se debatieron diversas alternativas de financiamiento muy interesantes, pero que en general están direccionadas al inversor, y no dejan de ser paliativos. El problema central radica en la ausencia de financiamiento a largo plazo, con destino al consumidor final. Ese financiamiento a largo plazo en la Argentina desapareció y va a ser muy difícil que se restablezca a partir de que los inversores coloquen sus ahorros en los bancos a largo plazo para calzar crédito con débito; para ello sería necesario que se recupere la confianza en el sistema. Desde el sector bancario, la única alternativa para posibilitar el crédito a largo plazo es aplicar una tasa de interés variable. De todas maneras, las entidades bancarias que lanzaron líneas de crédito, tuvie-

3 Ver Capítulo Sector Inmobiliario y de la Construcción, "Balance de la Economía Argentina 2002".

ron un bajo nivel de consulta, principalmente por la incertidumbre acerca de los futuros ingresos de los potenciales tomadores de crédito. Una de las soluciones posibles sería restablecer algún mecanismo corrector de la inflación - en un contexto de equilibrio fiscal y monetario- que permita a quienes cuentan con fondos, arriesgar su capital a largo plazo (como ejemplo se citó el caso chileno que -mediante la utilización de la Unidad de Fomento (UF)- tiene resuelto homogéneamente el problema de la actualización de precios por una ley nacional que rige desde hace veinte años).

El desafío pasa por restablecer la confianza de la gente y lograr flexibilizar las leyes actuales para permitir que se contrate en un marco de mayor libertad.

12.4.2.3. Contratos de Locación y Seguridad Jurídica

La imposibilidad a la que se ven sometidas las inmobiliarias de introducir cláusulas de ajuste en los contratos de alquiler, llevó a que se analizaran las distintas modalidades de contratos de locación que las inmobiliarias están utilizando, a fin de instrumentar alguna fórmula que satisfaga tanto a propietarios como inquilinos, tendiente a mantener actualizado el valor de los alquileres. Otro de los temas que se trataron en la tercer mesa de trabajo del CEDIN, fue el procedimiento de Desalojo Abreviado que funciona en Capital Federal desde mayo de 2002, a partir de una reforma en el Código Procesal Civil y Comercial. De la reunión participaron representantes de empresas inmobiliarias, abogados y escribanos de reconocida trayectoria.

12.4.2.3.1. Contratos de Locación

Una de las modalidades debatidas en el taller fue el Alquiler Escalonado, con la opción para el locatario de fijar el precio por terceros (inmobiliarias). Si bien el precio escalonado constituye una solución ante la imposibilidad de indexar, presenta el inconveniente de que en el mediano plazo existe incertidumbre acerca del comportamiento de la economía y la inflación, y si se tiene en cuenta que los contratos de locación son a 2 o 3 años como mínimo, se corre el riesgo de que la inflación supere las previsiones de las partes y el alquiler quede desactualizado respecto del vigente en plaza.

Otra de las alternativas comentadas fue el Canon Cuotativo , que es el alquiler en la cantidad de pesos necesarios para adquirir porcentajes de cosas o productos determinados (ej.: tantas Tn. de “soja”). El principal riesgo que encierra esta opción es que, en una hipótesis de conflicto con el inquilino, el locador tendrá que estar dispuesto a recibir los bienes estipulados en el contrato. En caso de que se llevara el conflicto a los tribunales, según la opinión de los abogados presentes, es muy probable que el juez considere que se trata de una cláusula de ajuste encubierta y que por lo tanto no tenga aplicación.

Por último se hizo referencia al Alquiler constituido por una suma determinada (fija o escalonada) y el resto basado en un porcentaje de las ventas (con o sin IVA) que varía según el rubro (1%, 2%, etc.) del comercio explotado por el locatario. Esta modalidad, utilizada por los “shoppings”, es aplicable sólo en el caso de empresas de primera línea que lleven su contabilidad en regla y no hagan ventas “en negro”. Es decir, para aplicar esta modalidad es necesario que el inquilino reúna determinadas características, que son pocos actualmente en el mercado. Otro problema son los negocios estacionales, como por ejemplo una heladería que puede facturar muy poco en invierno.

Todas estas trabas que presenta la ley de alquileres impiden que la actividad privada invierta porque no hay certeza de que se vaya a recuperar la inversión, no se puede conocer de antemano cuál será la renta operativa; no hay seguridad jurídica.

12.4.2.3.2. Propuestas

- Desglosar la ley de alquileres: separar el tratamiento para alquileres comerciales y viviendas familiares.

- Lograr mecanismos de ajustes: que se evalúen distintas alternativas de actualización de las locaciones en función de ajustes del salario, de la inflación, etc., teniendo en cuenta los plazos mínimos vigentes para los contratos de locación

- Otra posible reforma sería justamente sobre los plazos mínimos de locación: muchos comerciantes quieren probar un negocio y un plazo de 36 meses como el que rige actualmente, no se ajusta a sus necesidades.

- Intervención de un Tribunal Arbitral para la solución de conflictos entre las partes contratantes: el locador y el locatario podrían pactar de antemano la competencia del tribunal para dirimir los conflictos, sometiendo solo las cláusulas conflictivas (porque son inciertas en el futuro) al tribunal. Es importante que las partes simultáneamente renuncien a la posibilidad de apelar.

Se propuso utilizar el servicio que brinda el Tribunal de Arbitraje General de la Bolsa de Comercio de Córdoba, el cual comenzó a funcionar a partir de Agosto del corriente año. El mismo está compuesto por un mínimo de tres y un máximo de quince árbitros (abogados) y un secretario, que también debe poseer ese título, entre otros requisitos. El secretario fija audiencia a la que son convocadas las partes para acordar la designación del árbitro. Una de las principales ventajas del arbitraje es la celeridad, gracias a un procedimiento informal que concluye con el dictado de un laudo cuyos efectos se equiparan a los de una sentencia, y los costos razonables, ya que los honorarios del árbitro son acordados por éste y las partes, libremente, sin sujeción a escalas arancelarias.

- Introducir una reforma en el Código de Procedimiento de la provincia en materia de desalojo, a fin de instrumentar el procedimiento de "Desalojo Abreviado" que actualmente se aplica en Capital Federal (en Córdoba los juicios por desalojo duran de ocho meses a tres años, mientras que en Capital Federal el trámite promedia los 90 días).

En este sentido avanzó la Cámara de Corredores Inmobiliarios de Córdoba (CACIC), al presentar a la Legislatura Provincial a mediados del mes de Agosto, un anteproyecto de reforma del Código Procesal Civil- tal como se realizó en la legislación nacional- para adoptar un mecanismo que reduzca sustancialmente los plazos de los juicios de desalojo o usurpación. Cabe destacar que recientemente fue presentado el proyecto de ley que modifica los artículos de la Ley 8.465 (Código Procesal Civil y Comercial de la Provincia de Córdoba).

12.4.2.3.3. Procedimiento de Desalojo Abreviado

El Código Procesal Civil y Comercial de la Nación incorporó un nuevo artículo (684 Bis) en el capítulo dedicado al desalojo con el objetivo de agilizar dicho trámite. Actualmente se aplica en Capital Federal, pero el mismo se puede prorrogar hacia otras jurisdicciones.

De una primera lectura del artículo se desprende que en los supuestos en que la causal invocada para el desalojo fuera la de falta de pago o vencimiento del contrato, el actor podrá obtener la desocupación inmediata del inmueble, previa caución real de acuerdo al procedimiento previsto por el art. 680bis. Se excluyen causales como la sublocación o el destino prohibido en cuanto al objeto. La caución real puede constituirse gravando con hipoteca bienes inmuebles, depositando la suma de dinero que el juez determina o depositando efectos públicos u otros pape-

les de crédito realizables al precio de su cotización. Cabe agregar que en caso de probarse que el actor obtuvo el desalojo ocultando hechos o documentos que configuraren la relación locativa o el pago de alquileres, no sólo se procede inmediatamente a la ejecución de la caución sino que además se le impone una multa de hasta $20.000.

Esta nueva modalidad beneficiaría tanto a los propietarios, que se sentirían más protegidos, como a aquellos que quieren alquilar, ya que se les exigirían menos requisitos. A su vez se incrementaría la oferta de inmuebles en alquiler, ampliándose las posibilidades de elección y negociación de precios de los futuros inquilinos.

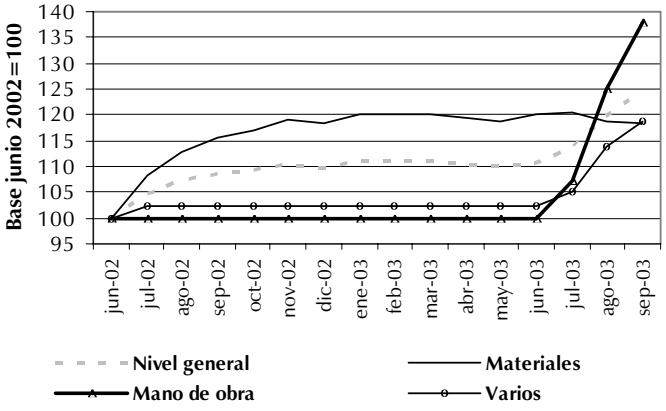
12.4.2.4. Costo de la Construcción

La última mesa de trabajo organizada por el CEDIN se realizó con el fin de analizar la evolución del costo de la construcción en Córdoba, tratar de establecer un costo actual promedio por tipo de inmueble y comparar estos valores con los de Octubre de 2002, como así también mostrar las variaciones de los rubros materiales y mano de obra, y la incidencia de sus principales componentes sobre el costo de la construcción. De la reunión participaron representantes de empresas inmobiliarias, constructoras y arquitectos de reconocida trayectoria.

12.4.2.4.1. Costo de la Construcción de la Ciudad de Córdoba

Tal como se desprende del gráfico 12.43, el Nivel General acumuló hasta septiembre un aumento del 24,6% en relación con junio del 2002 (mes base de la serie). En ese mismo período, el costo de los materiales se incrementó un 18,5% y los gastos generales ("Varios") tuvieron un alza del 18,8%. El rubro que presenta la mayor variación es la Mano de Obra - el cual acumula una suba del 37,9% a lo largo de la serie- producto de los aumentos registrados entre julio y septiembre de este año.

Gráfico 12.43: Indice del Costo de la Construcción- Ciudad de Córdoba - (Base Junio 2002=100)



Fuente: IIE en base a Gerencia de Estadísticas y Censos

Estas estimaciones oficiales son coincidentes con las apreciaciones que tuvieron los participantes del taller, los cuales señalaron al aumento en el costo de la mano de obra como el principal causante del incremento en el costo de la construcción. En relación a este rubro mencionaron la fuerte dificultad para conseguir mano de obra en blanco, especialmente en la parte de Albañilería, no así en el ítem estructura, que está cada vez más organizado. En lo que respecta a materiales, destacaron el fuerte impacto de las "estructuras de hormigón armado"(dentro del cual el cemento y el hierro impactaron fuertemente) en los precios, como así también de la pintura, el hierro y la chapa.

12.4.2.4.2. El costo de construcción de las distintas categorías de inmuebles

- **Casas**

El costo de construcción de una casa estándar varía entre los u$s250 y u$s300 el m2 (IVA incluido). En materia de casas el costo es más variable que en el caso de departamentos; influyen mucho el costo de las instalaciones, si tiene o no cloacas, las terminaciones, etc. Lo que más ha impactado es el costo de la pintura. Una casa en un country cuesta entre u$s300 y u$s400 el m2, dependiendo de los niveles de terminación o el tipo de arquitectura.

- **Departamentos**

El costo de construcción de un departamento estándar es de aproximadamente u$s265 m2 (incluyendo IVA, sin terreno)[4]. Este es el costo para un edificio estándar, con cañerías con termofusión, aberturas de aluminio, cortinas de enrollar en los dormitorios, pisos de cerámico en todo el departamento. Es decir, considerando la misma calidad que se tuvo en cuenta para determinar un costo promedio de u$s210 m2 en noviembre de 2002. El aumento del costo en dólares, que asciende a un 26% aproximadamente, se atribuye básicamente al incremento en el costo de la mano de obra. Los materiales prácticamente no variaron, inclusive se consiguen aberturas de mejor calidad a igual precio que el año pasado. Lo que sí tuvo una alta incidencia es el precio de la chapa (los marcos de chapa subieron un 30%).

En relación a los terrenos, es difícil calcular su incidencia en el costo de la construcción, ya que a veces terrenos con ubicaciones y superficies similares, valen distinto en función de variables como el frente, corazón de manzana o la esquina. En términos generales, se puede decir que los lotes bien ubicados y con medidas aconsejables para construir edificios en altura, tuvieron una fuerte variación desde hace un año a esta parte (algunos prácticamente se duplicaron), en cambio los que tienen una ubicación menos demandada, poca medida de frente, o los castigados por el código de edificación vigente, se incrementaron muy poco.

Cuadro 12.21: Evolución del costo de construcción de los inmuebles durante el 2003

Inmuebles por categoría	Costo m2 en u$s dic. 2001	Costo m2 en u$s nov. 2002	Costo m2 en $ nov. 2002	Costo m2 en u$s nov. 2002	Costo m2 en $ oct. oct. 2003	Variación % del costo en $ nov02/oct03	Variación % del costo en u$s nov02/oct03
Casa estándar	380 - 400	200	720	250-300	718 - 861	10%	37%
Casa en country	600 - 650	250	900	300-400	861 - 1148	12%	40%
Departamento estándar	420	200 - 220	720-792	260 - 270	746 - 775	1%	26%

Nota: en noviembre del 2002 y octubre de 2003 se tomó un Tipo de Cambio de 3,60. y 2,87, respectivamente (los costos incluyen IVA)
Fuente: CEDIN.

La conclusión extraída de la reunión fue que el sector de la construcción privado es uno de los sectores que ha estado dándole el mayor impulso a la economía argentina, y el problema que enfrenta de ahora en adelante es la demanda, es decir, quién compra lo que se ha construido. En este sentido, uno de los principales elementos a tener en cuenta es el factor climático que afecte a la Región de Córdoba ya que el principal origen de los fondos para la inversión inmobiliaria proviene del sector agropecuario. Con respecto a la obra pública, es difícil creer que se puedan concretar los proyectos anunciados en los discursos, ya que no se sabe de dónde se obtendrán los

4 Ver Capítulo Sector Inmobiliario y de la Construcción, "Balance de la Economía Argentina 2002".

fondos para financiarla. El costo de la construcción, por su parte, tuvo un pequeño aumento con respecto al año pasado, lo que empujó hacia abajo la rentabilidad de algunas empresas del rubro. No obstante, hay que tener en cuenta que la comparación se efectúa contra un año en el que se registró el costo más bajo de los últimos 40 años; con lo cual se puede decir que la construcción sigue siendo una de las mejores alternativas de inversión.

12.5. Sector Automotriz-Autopartista

La recuperación económica iniciada a mediados del año pasado, se reflejó tibiamente en la industria automotriz. Si bien las ventas crecieron, siguen en niveles históricos muy bajos. La pérdida del poder adquisitivo, la ausencia de financiamiento y la incertidumbre de los consumidores que postergan sus compras de vehículos, son las principales variables que afectan la situación del sector. La desindustrialización, por su parte, atenta contra las futuras exportaciones de las terminales. A esto se suma la caída del mercado interno brasileño, que repercute en forma directa en el sector .

12.5.1. Sector Automotriz

12.5.1.1. Producción

La producción acumulada en los nueve primeros meses del presente año, registró un aumento del 3,7% en relación al mismo período del año anterior, una muy baja performance. Ese año la producción cayó un 32,3% con respecto a 2001. Para todo el año 2003 la industria prevé fabricar alrededor de 170.000 unidades, apenas unos 10.000 autos más que en 2002, y muy lejos de las 458.000 unidades alcanzadas en 1998.

Argentina posee infraestructura, equipos y capacidad técnica suficiente como para producir 700.000 vehículos anualmente. Hoy utiliza sólo entre el 23 y el 25% de su capacidad instalada, con un problema que no es de producción sino de mercado. Como parámetro internacional, a nivel mundial, las fábricas pueden producir 80 millones de vehículos al año, pero sólo montan 56 millones, lo que significa que hay un 30% de capacidad ociosa[1]. En general, se puede decir que mundialmente hubo una decisión de inversión entre 1993 y 1995 desacertada, tomada –puntualmente en el caso del Mercosur- en función de un diagnóstico equivocado respecto al futuro crecimiento económico (la prospección en cuanto al volumen de producción era de 2.300 millones de automóviles para Brasil y 700 mil para Argentina, para el 2003 o 2004).

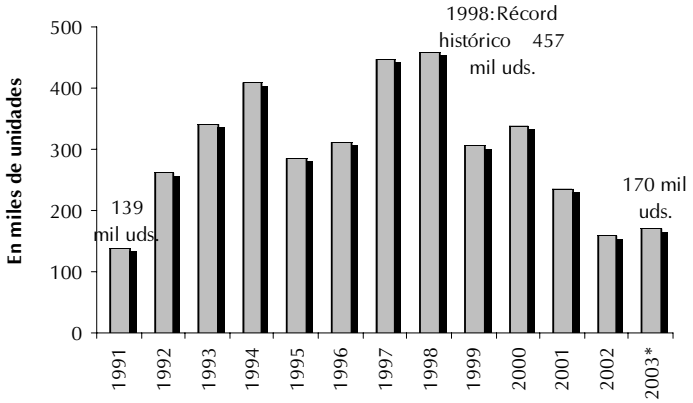
Si se tiene en cuenta que una fábrica puede ser rentable cuando produce entre 40 mil y 100 mil automóviles al año, y que las ventas al mercado interno en Argentina actualmente no superan las 140 mil unidades anuales, cabe preguntarse si hay escala para las 10 terminales que existen actualmente. La respuesta a este interrogante dependerá de las decisiones internacionales que tomen las empresas matrices en relación a la producción de vehículos en un determinado país[2], de las políticas que adopte el sector en materia de comercio exterior[3] –como ser un Acuer-

1 Los factores más importantes que explican este exceso de capacidad son, por un lado, el fenómeno de externalización de las actividades a los proveedores de componentes (las plantas hacen menos actividades y la capacidad apenas se redujo), por otro lado la construcción de más fábricas en países emergentes, que no se compensa con el cierre de otras por los problemas políticos y sociales que acarrea. Además, desde hace varios meses, la demanda en los mercados occidentales se fue desacelerando. (El Cronista, 20/05/03).

2 Cada empresa, define su estrategia en un país en base a su perfil económico o su solvencia.

3 España, por ejemplo, es un mercado de 2.000.000 de autos, tiene la misma población que la Argentina, y fabrica 3.000.000 de autos; un millón lo destina al exterior. (La Nación, 24/08/03).

Gráfico 12.44: Producción Nacional de automóviles

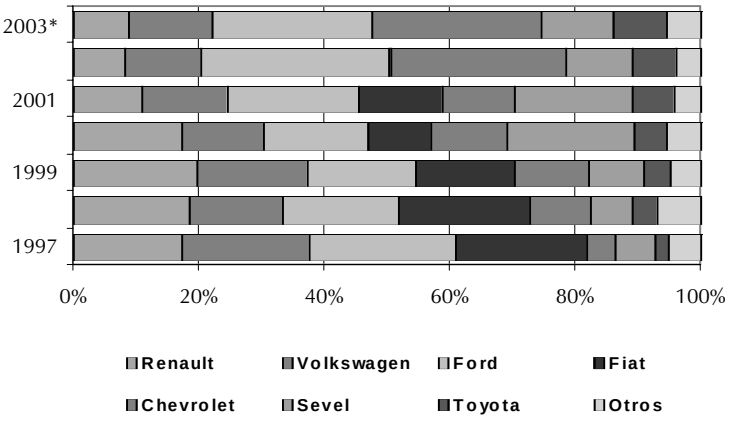


Nota: *proyección
Fuente: IIE en base a ADEFA

do de Libre Comercio con la Unión Europea- y fundamentalmente del crecimiento económico del país y del principal socio del Mercosur, en los próximos años. Estos son los factores que determinarán la escala adecuada de la industria y definirán su perfil como "ensambladora/productora de piezas" o como fabricante de automóviles.

Igual que en el año 2002, la producción se concentró fundamentalmente en 2 empresas: Ford Argentina S.A y Chevrolet, que acapararon en los nueve primeros meses del año el 53% del total nacional. En el caso de Ford, fue importante el impulso del sector agropecuario que, favorecido por el tipo de cambio, sostuvo la demanda de utilitarios. Además, debe destacarse la estrategia de estas empresas de mantener inversiones en el país, lo cual les permitió ganar mercado en el sector.

Gráfico 12.45: Evolución de la participación por empresa – 1997/2003



Nota: * acumulado hasta septiembre.
Fuente: IIE en base a ADEFA

El Gráfico 12.45 muestra la evolución de la participación de las terminales en la producción. Los cambios más destacados son Chevrolet, que ganó 15 puntos de participación en la producción en los últimos dos años, y Fiat, la cual pasó de representar el 13,4% en 2001 a tener una participación nula en el 2003. En el mismo período, Ford y Toyota vieron incrementar su participación en un 5% y 2% respectivamente, mientras que Sevel y Renault, cedieron 2 y 7 puntos porcentuales.

Los últimos años de recesión, no sólo significaron una fuerte reducción en los volúmenes de producción y de ventas, sino que además marcaron el inicio de un marcado proceso de desindustrialización, ya que de los 35 modelos de automóviles y utlitarios que se fabricaban en el país hace tres años, hoy sólo se producen 21, un 40% menos. Ante la expectativa de una crisis prolongada, las compañías debieron adoptar diversas estrategias. Fiat y Volkswagen, por ejemplo, decidieron trasladar líneas de producción de modelos a sus plantas de Brasil. Ford y General Motors, por su parte, concentraron la producción en pocos modelos con potencial para la exportación y discontinuaron la fabricación de algunos destinados al mercado interno. Asimismo, Peugeot y Renault dieron de baja modelos como el 504, 405 y R19.

Según la AFAC (Asociación de Fábricas Argentinas de Componentes), en el año 2000 siete de cada diez modelos que despachaban las automotrices tenían menos de tres años de produc-

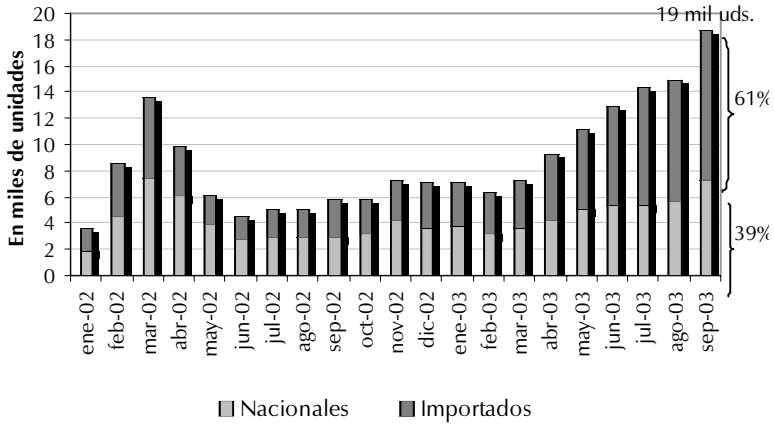
ción, mientras que en la actualidad siete de cada diez vehículos fabricados en el país tienen una antigüedad mayor a los tres años en las líneas de montaje. La falta de actualización puede llevar a que en dos años la Argentina tenga muy pocos modelos de vehículos atractivos para exportar, salvo que resurjan nuevos proyectos de inversión. De acuerdo a un informe del CEB (Centro de Estudios Bonaerenses), la mayoría de las inversiones se llevaron a cabo en el sector entre 1995 y 1997. Desde el segundo semestre de 1998 hasta la actualidad, la empresa que más invirtió fue Peugeot con u$s 55 millones y u$s 410 millones, entre 1999 y 2000. En 2001 sobresalió Ford, con U$S 140 millones invertidos en el sector y entre 2002-2003 sobresale Toyota Argentina con una inversión de U$S 200 millones que abastecerá con vehículos multipropósito a Centroamérica y Sudámerica. Para este año también se anunciaron las siguientes inversiones: Peugeot U$S 54 millones, Volkswagen U$S 30 millones, Daimler Chrysler $ 7 millones y SEAT $ 3 millones.

12.5.1.2. Ventas a Concesionarios

Las ventas a concesionarios aumentaron un 64,1% en los nueve primeros meses del año respecto a igual período del año 2002, lo cual refleja una recuperación de la industria. No obstante, hay que tener en cuenta que la comparación se efectúa contra un año en que las terminales le vendieron a las concesionarias sólo 82.345 vehículos, nivel que sólo supera al de 1959, cuando la industria automotriz recién comenzaba en Argentina.

El dato significativo es que este repunte en las ventas tiene un mayor componente de importados (57% Ene-sept. 2003), a raíz del intenso ingreso de modelos económicos (por debajo de los $20.000) fabricados en Brasil. Casualmente, el VW gol fue el auto más vendido en los primeros siete meses del año, con una participación del 9,9% en las ventas mayoristas y ocupó el segundo lugar en patentamientos. Otros como el Fiesta, Ka y Ecosport, también importados desde Brasil, lograron un buen posicionamiento en el mercado local. La industria automotriz brasileña está especializada en coches pequeños, mientras que la Argentina se abocó a los medianos, que cotizan alrededor de los $35.000. Al estar el consumo argentino basado en el sector de los autos económicos por la pérdida del poder adquisitivo que generó la devaluación, difícilmente pueda aumentar en el corto plazo la participación de los modelos nacionales. No obstante, según los empresarios, esa tendencia podría cambiar en los próximos meses gracias al relanzamiento del plan para comprar autos con Boden, que excluye a los vehículos brasileños de la operatoria.

Gráfico 12.46: Ventas a Concesionarios (en miles de unidades)



Fuente: IIE en base a ADEFA

12.5.1.3. Patentamientos y transferencias

El patentamiento de autos, si bien mostró una reactivación este año, sigue en niveles históricos muy bajos. Ante la ausencia de herramientas de financiación y en un contexto de estabilización de los precios, resurgieron los planes de ahorro previo. Esta modalidad, que había pasado a

un segundo plano en la época de la convertibilidad, volvió a surgir como la única alternativa para acceder a un 0km mediante financiación. En el primer semestre del año, se vendió el 11,7% de los 0km a través de planes de ahorro y las nuevas suscripciones representaron el 53% del total de patentamientos en dicho período.

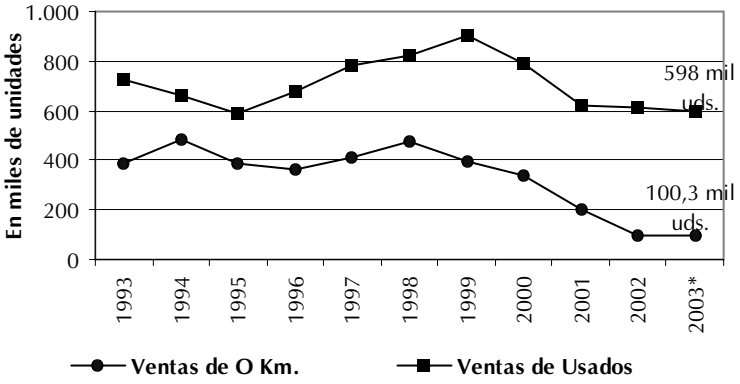
En el acumulado enero-septiembre se comercializaron 100.292 vehículos 0km., lo cual representa un aumento del 22% con respecto a igual período del año 2002, y la proyección de ventas para este año según ACARA (Asociación de Concesionarios de Automotores de la República Argentina), es de 135.775 unidades, cifra superior en un 40% a la de 2002, pero un 72% menor si se la compara con el récord de 1994 (486.335 unidades patentadas).

A partir de abril se produjo un repunte en las ventas, con la aparición en el mercado de nuevas unidades chicas (de menos de $20.000) de 3 o 4 marcas diferentes, lo que significó una recuperación de la que no participaron todas las terminales.

Como se mencionara en párrafos anteriores, a los fines de reactivar el sector automotriz y más precisamente la actividad de las concesionarias, el Gobierno reabrió la compra de autos con BODEN 2012. La medida establece que entre septiembre y enero de 2004 el gobierno destinará al rescate de los títulos $500 millones en cuotas de $100 millones mensuales. Para los potenciales compradores, esto implicará un ahorro que oscila entre el 10 y 15% del valor de los vehículos. Según los cálculos del sector, esta medida posibilitará la venta de 15.000 autos adicionales, a un promedio de $33.000 por vehículo.

En cuanto a la venta de usados, durante los primeros nueve meses de este año se comercializaron 598.181 unidades, un 39% más que en igual período del 2002, pero un 3% menos que en 2001. Pese al crecimiento en la comercialización de vehículos usados, el mercado mostró una recuperación en la participación de los 0km sobre el número total de operaciones. En julio, el número de adquisiciones de autos usados fue 4,7 veces mayor que el de las unidades nuevas, mientras que en julio de 2002 esta relación había sido de 9,9.

Gráfico 12.47: Ventas de 0km vs. Usados

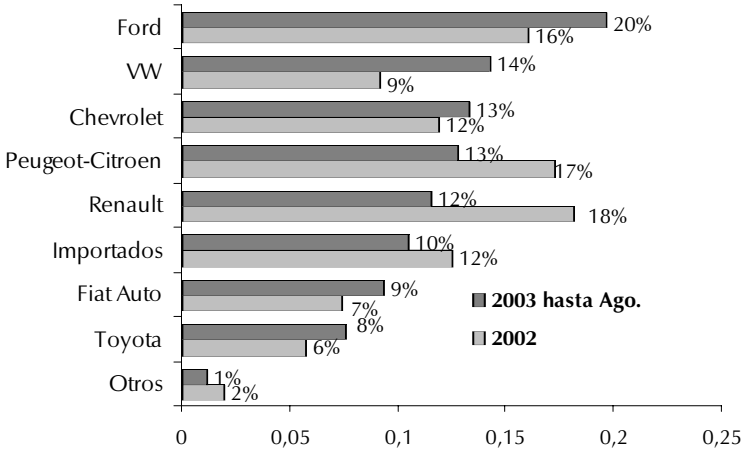


Nota: * hasta septiembre.
Fuente: IIE en base a ACARA y Cámara del Comercio Automotor.

12.5.1.4. Ventas por marca

Según datos de ACARA, Ford es la marca que lidera las ventas, con una participación del 20% en los patentamientos acumulados hasta Agosto. En segundo lugar, se ubica Volkswagen con el 14% del total vendido en ese período. Ford, Volkswagen, Chevrolet, Fiat Auto y Toyota, son las únicas marcas que incrementaron su presencia en el mercado entre 2002 y 2003. La marca que más perdió participación en las ventas es Renault, la cual pasó del primer puesto en 2002 al quinto lugar en el corriente año. Por su parte, Peugeot- Citroen, que el año pasado ocupaba el segundo lugar en el ranking de ventas, comparte el tercer lugar junto con Chevrolet, a pesar de que el Peugeot 206 fue el auto más vendido en el primer semestre del año (ver Gráfico 12.48).

Gráfico 12.48: Patentamientos nacionales por marca

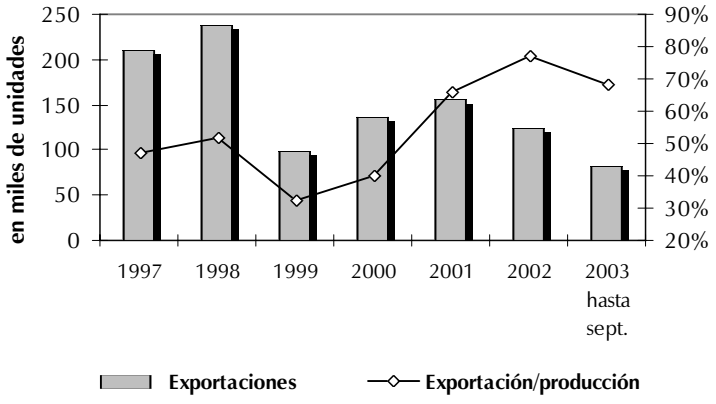


Nota: las ventas de algunas terminales, pueden contener un porcentaje de autos fabricados en el exterior.
Fuente: IIE en base a ACARA.

12.5.1.5. Comercio Exterior

La devaluación determinó un fuerte reacomodamiento en el sector automotor. A pesar del menor comercio bilateral con Brasil en el sector, las ventajas del tipo de cambio sumadas a una política de búsqueda de nuevos mercados, permitió incorporar otros destinos para los vehículos nacionales. De todas maneras, este efecto no pudo compensar la caída del mercado brasileño y las ventas al exterior disminuyeron en el año 2002 un 27% en valor respecto del año anterior, y un 20,7% en unidades.

Gráfico 12.49: Evolución de las exportaciones y la relación exportaciones/producción



Fuente: IIE en base a ADEFA

Las exportaciones acumuladas hasta septiembre de 2003 fueron de 81.860 unidades, un 10,5% inferiores a igual período del año anterior. Tal como se desprende del Gráfico 12.49, en el año 2002 el comercio exterior adquirió una mayor relevancia, lo cual se refleja en la alta proporción de exportaciones sobre la producción, que ascendió al 77,2%. En el acumulado hasta septiembre, la relación entre ambas variables disminuyó a 68,2%, a la vez que el ratio exportaciones/ventas internas pasó del 149% en 2002 al 80% en los nueve primeros meses del año. Por su parte, el precio medio estimado en dólares del vehículo para exportación pasó de u$s10.923 en 2000 a u$s 9.032 en 2002.

En cuanto a los destinos, como muestra el Cuadro 12.22 el valor de los embarques a México y Chile creció un 133% y un 98% en 2002 respectivamente, gracias a los acuerdos bilaterales

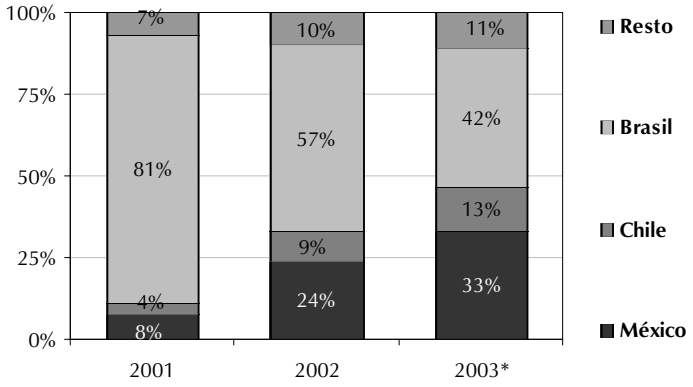
firmados, mientras que los embarques a Brasil cayeron un 47.4% Este hecho provocó un fuerte cambio en las participaciones de estos países en las exportaciones del sector (ver Gráfico 12.22). Si bien Brasil sigue siendo el principal destino de la industria automotriz local, en el primer semestre de este año México compró vehículos por u$s 176,8 millones (un tercio de las exportaciones), y junto con Chile concentran una participación del 46,1%, unos 3,6 puntos más que Brasil (42,5%). Las principales terminales ganadoras del mercado azteca son VW (cajas de velocidad, Polo y Caddy), Ford (Ford Focus y Ranger) y General Motors (Nuevo Corsa).

Cuadro 12.22: Destino de las exportaciones de vehículos (en millones de U$S)

País	2001	2002	Variac. % 2002/2001
En Crecimiento			
México	118,7	275,9	132%
Chile	54,5	107,6	98%
Australia	10,8	25,2	133%
Sudáfrica	10,6	17,8	68%
Resto	4,2	17,6	317%
Rusia	-	9,0	
Colombia	1,2	6,6	444%
Perú	1,1	5,7	418%
En Retracción			
Brasil	1.246,7	655,5	-47%
Uruguay	31,0	13,4	-57%
Resto	14,3	8,6	-40%
Venezuela	24,1	1,8	-92%
Francia	25,7	0,3	-99%

Nota: Los rubros considerados incluyen la exportación de vehículos personales, para transporte de pasajeros, de mercancías, para uso especial y tractores.
Fuente: Centro de Estudios Bonaerenses (CEB) en base a INDEC

Gráfico 12.50: Principales destinos de las exportaciones del sector automotriz (en valores)



Nota: * primer semestre.
Fuente: IIE en base a datos ACARA-CEB.

Tal como se observa en el Cuadro 12.23, las exportaciones del sector a Brasil, cayeron en el primer semestre del año un 56,1% respecto a igual período del año 2002. A su vez, la participación del sector automotriz dentro del total de exportaciones a ese país, pasó del 32,7% en 1998, al 14,2% en el primer cuatrimestre de este año. La recesión que vive el país vecino sumado a la revaluación del peso que se produjo en los primeros meses del año y a la caída del real, explican en gran medida la disminución de los envíos a ese país.[4]

4 Para tener una aproximación de la caída del mercado interno de Brasil, los patentamientos de automóviles en ese país durante junio, fueron los más bajos para ese mes en una década.

Cuadro 12.23: Exportaciones de vehículos a Brasil en millones de dólares (Primer Semestre de 2002 y 2003)

Rubro	1er Semestre 2002	1er Semestre 2003	Var. % 03/02
-Vehículos Personales	171.7	88.9	-48.2%
-Vehículos para transporte de Mercancías	179.8	65.4	-63.6%
-Vehículos para transporte de 10 o más personas	9.6	4.2	-55.9%
-Vehículos para usos especiales	-	-	
-Total vehículos	361.1	158.5	-56.1%

Fuente: ACARA-CEB

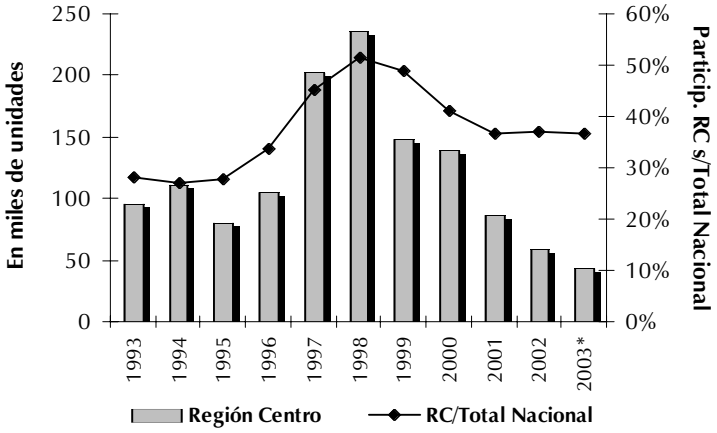
Cabe destacar que la fuerte concentración de la producción en las terminales "Ford" y "General Motors", se agrava aún más en el terreno de las exportaciones. Seis de cada diez vehículos despachados al exterior en los primeros ocho meses del año, salieron de estas dos plantas, las cuales se caracterizan por la diversificación.[5]

12.5.2. Entorno Regional

12.5.2.1. Producción

A nivel regional, la producción acumulada en los primeros nueve meses del año fue un 7,5% superior a la de igual período en el año 2002, mostrando de esta forma un mejor desempeño que el de la producción a nivel nacional. Esta evolución favorable se explica principalmente por el 9,6% de incremento que tuvo la producción de General Motors (Rosario), y en menor medida, por el 2,1% de aumento que experimentaron las terminales cordobesas en dicho período. Sin embargo, si se comprara la producción mensual promedio, se observa una caída del 1% en relación al año 2002, cuando la producción ascendía a 4.929 vehículos mensuales, y una caída del 32% si la comparación se efectúa con el año 2001 (7.191 autos mensuales).

Gráfico 12.51: Producción Regional de Automóviles

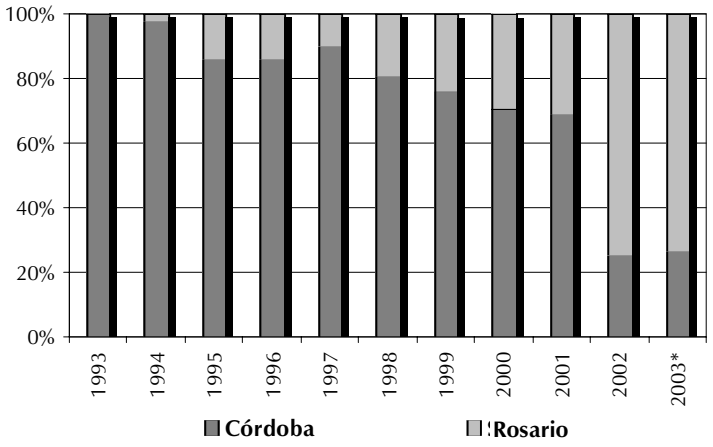


Nota: * acumulado hasta septiembre.
Fuente: IIE en base a ADEFA

Tal como se desprende del Gráfico 12.51, la participación de la Región Centro en la producción nacional alcanzó un máximo de 51,5% en 1998, y luego fue descendiendo hasta llegar al 36,6% actual. Como puede verse, en los últimos tres años no se registraron grandes variaciones en la misma.

5 El Chevrolet Corsa, el Ford Focus y la Ford Ranger, fueron los tres vehículos más exportados en los primeros 5 meses del año, con 14.725, 7.159 y 5.872 unidades enviadas al exterior, respectivamente.

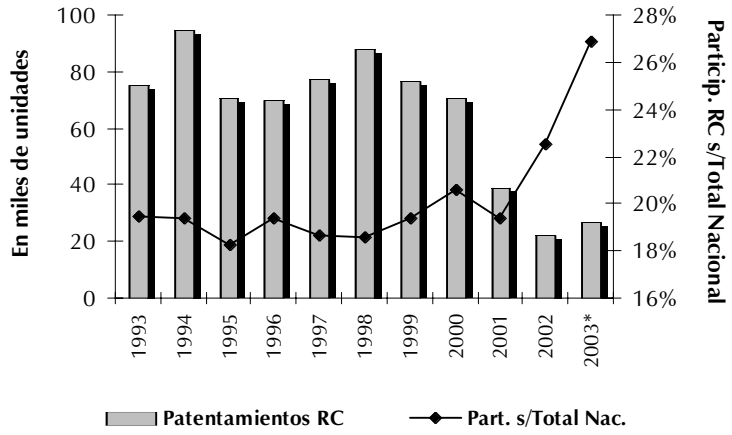
Gráfico 12.52: Composición Regional de la Producción Automotriz



Nota: *acumulado hasta Septiembre.
Fuente: IIE en base a ADEFA

El Gráfico 12.52 permite apreciar el fuerte cambio que se ha producido en la composición regional de la producción automotriz. La serie comienza en 1993, con el 100% de la producción concentrada en las terminales cordobesas; en 1997 General Motors se radica en Rosario y la participación del sector automotriz cordobés en la región, comienza a declinar. En 2002 Córdoba pierde 43 puntos de participación -lo cual se explica principalmente por la paralización de Fiat a partir de ese año- y en 2003 la composición regional de la producción se mantuvo practicamente inalterada. La fábrica cordobesa, que en 2002 armó apenas 679 vehículos, y ninguno en el corriente año, está trabajando a un ritmo de 15.000 motores anuales. Sin embargo, este año anunció un proyecto en el cual invertirá 30 millones de pesos en los próximos cinco años, para producir 350.000 motores nafteros con destino al mercado externo. Además posibilitará el reingreso a la planta de 200 operarios y se crearán más de 1000 puestos de trabajo en los próximos años, con la ayuda de un subsidio del gobierno provincial. En Octubre se anunció que la firma extenderá su plan de producción hasta el 2012, y que el inicio del programa se concretará durante el primer trimestre del año próximo. Asimismo, se informó que la planta de camiones Iveco continúa con la fabricación de 50 unidades mensuales con la posibilidad de concretar un embarque a Arabia Saudita de 150 vehículos pesados.[6]

Gráfico 12.53: Ventas de O km en la Región Centro



Nota: *acumulado hasta Septiembre.
Fuente: IIE en base a ADEFA

12.5.2.2. Patentamientos

A pesar de la falta de crédito y de la pérdida del poder adquisitivo de los salarios, las ventas de automóviles se recuperaron un poco durante el 2003. En los primeros nueve meses del año se patentaron en promedio 2.994 automóviles, un 64% más que en el 2002. A su vez, la participación de la Región Centro en los patentamientos a nivel nacional, ascendió del 23% en 2002 al 27% en 2003, pico máximo en los últimos 10 años (ver Gráfico 12.53).

6 Comercio y Justicia, 29/10/03

En cuanto a los patentamientos por provincia, el 48% se le atribuye a Córdoba, el 44% a Santa Fe y el 8% a Entre Ríos.

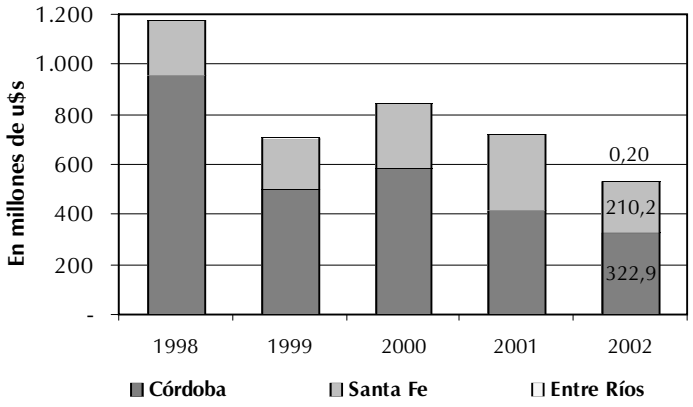
Este repunte, que ha comenzado a mostrar la venta de automóviles en el país y más fuertemente en la Región Centro, está impulsado en gran parte por la comercialización de vehículos destinados a actividades productivas y comerciales. En la Región Centro el 39% de los vehículos que se patentaron hasta septiembre fueron comerciales livianos (pick-ups, furgón) y pesados (camiones), mientras que dos años atrás la participación de este rubro era solo del 29%.[7]. Esta alta participación en las ventas de los vehículos denominados "de trabajo", es mayor en la Región Centro que en el resto del país, donde el rubro representa sólo el 31% de los patentamientos.

12.5.2.3. Comercio Exterior

La Región Centro exportó en el año 2002 automóviles y sus partes por un valor de U$S 533 millones FOB, lo cual representa una baja del 26% con respecto al 2001 y del 55% si la comparación se realiza contra 1998. El Gráfico 12.54 permite ver que la caída a lo largo de los últimos cinco años se explica por la fuerte retracción de las exportaciones de Córdoba, ya que las de Santa Fe se mantuvieron prácticamente constantes. No obstante, Córdoba sigue siendo la principal exportadora dentro de la región con una participación del 61% en 2002.

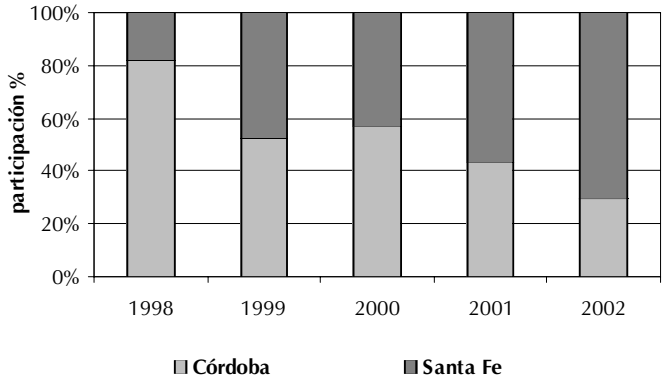
La participación relativa de cada provincia cambia si se analizan solamente las exportaciones de vehículos. Tal como se desprende del Gráfico 12.55, el 71% de los vehículos automotores exportados por la región, corresponde a Santa Fe, mientras que cinco años atrás el 82% se le atribuía a las terminales cordobesas.

Gráfico 12.54: Exportaciones Regionales de automóviles y sus partes por Provincia de Origen (en millones de u$s)



Fuente: IIE en base a Agencia ProCórdoba y Direcciones Estadísticas de las provincias de Santa Fe y Entre Ríos.

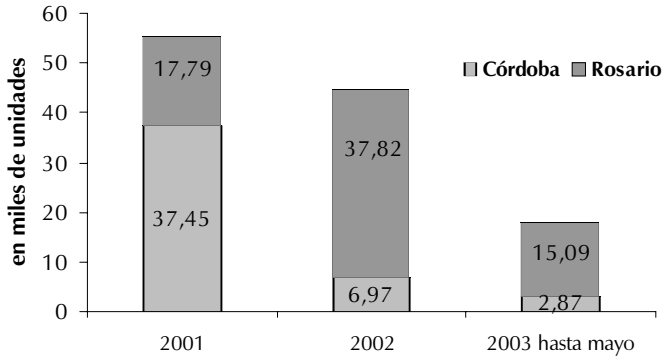
Gráfico 12.55: Exportaciones regionales del complejo automotriz-autopartista (participación s/país y % sobre total exportaciones regionales)



Fuente: IIE en base a Agencia ProCórdoba y Direcciones Estadísticas de las provincias de Santa Fe y Entre Ríos.

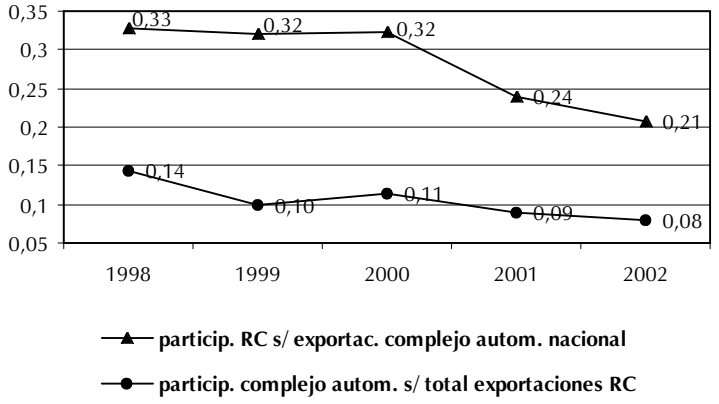
7 Según datos de La Voz del Interior, en Córdoba cerca del 80% de las pick-ups que se vendieron este año fueron destinadas al campo.

Gráfico 12.56: Exportaciones regionales de automóviles (en miles de unidades)



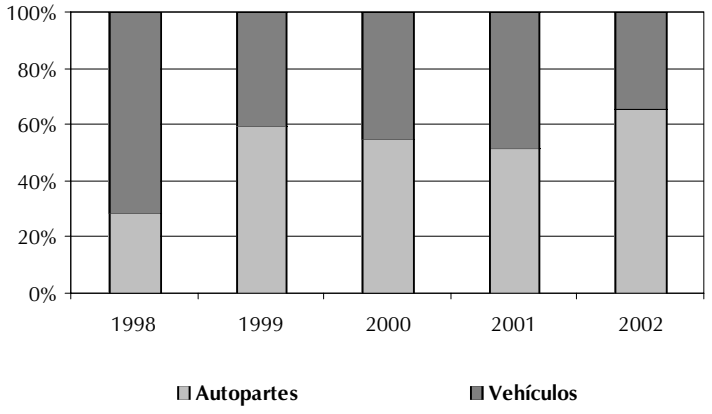
Fuente: IIE en base a datos "El Cronista", 11/06/03.

Gráfico 12.57: Exportaciones regionales del complejo automotriz-autopartista (participación s/país y % sobre total exportaciones regionales



Fuente: IIE en base a Agencia ProCórdoba y Direcciones Estadísticas de las provincias de Santa Fe y Entre Ríos.

Gráfico 12.58: Exportaciones del sector por rubro



Fuente: IIE en base a datos "El Cronista", 11/06/03.

En el año 2002 General Motors (Rosario) más que duplicó sus exportaciones de vehículos en unidades con respecto a 2001, mientras que en el mismo período, las exportaciones de las terminales cordobesas cayeron un 81% (ver Gráfico 12.56)

El Gráfico 12.57, permite visualizar la caída de la participación de la Región Centro dentro de las exportaciones del complejo automotriz -autopartista a nivel nacional. Mientras que en 1998 ésta contribuía con el 33% del total nacional, en 2002 apenas representó el 21%. También se advierte, la pérdida de peso del complejo sobre el total de las exportaciones regionales, el cual pasó de representar el 14% cinco años atrás, al 8% en 2002.

Si se analizan las exportaciones del sector por rubro, al igual que lo ocurrido a nivel nacional, se observa una creciente participación de las autopartes y una merma de las exportaciones de vehículos, las cuales pasaron de representar el 71% en 1998 al 35% en 2002 (ver Gráfico 12.58).

12.5.3. Sector Autopartista

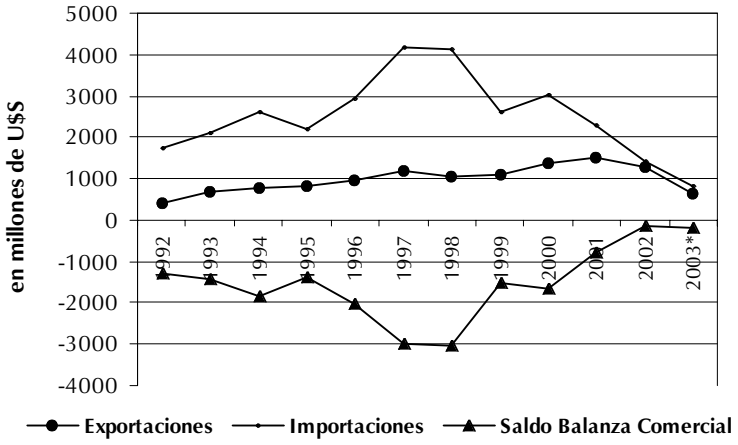
El sector autopartista está formado por 390 empresas (hoy con gran capacidad ociosa), de las cuales el 40% están localizadas en Buenos Aires, el 30% en Córdoba y el 15% en Santa Fe, siendo éstas las principales provincias productoras de autopartes. La masa exportadora del sector llega al 30%, el 52% de la producción se destina a las terminales y el 18% restante al mercado de reposición[8].

12.5.3.1. Comercio Exterior

El Gráfico 12.59 muestra la evolución del comercio exterior del sector para el período 1992-2003. Se observa que las fluctuaciones en las importaciones son las que determinan en mayor medida la evolución del saldo comercial que resulta negativo para todos los años analizados. Las exportaciones tuvieron un crecimiento sostenido, con solo dos variaciones interanuales negativas del –9% y –15%, en 1998 y 2002, respectivamente, y se triplicaron en el período. El pico máximo de exportaciones corresponde al 2001 (U$S 1507 millones). Las importaciones, en cambio, cayeron un 18% en los últimos once años y siguieron de cerca la evolución de la producción de automóviles.

El año pasado, pese al tipo de cambio favorable, los envíos al exterior disminuyeron un 15% con respecto al 2001 y las importaciones continuaron en descenso (en este caso la baja fue del 39%), lo que determinó que el déficit comercial del año pasado, fuera el más bajo para todo el período en cuestión.

Gráfico 12.59: Comercio Exterior Autopartista en Argentina (en millones de U$S)



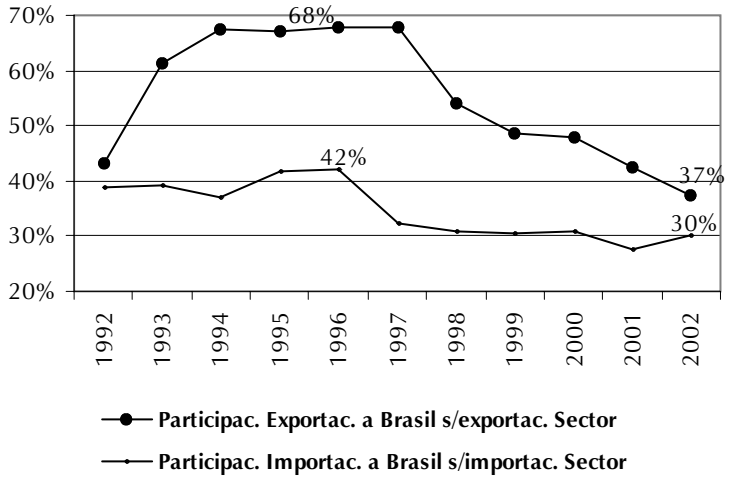
Nota: *incluye 1er semestre del 2003.
Fuente: IIE en base a AFAC.

Según datos de la AFAC (Asociación de Fábricas Argentinas de Componentes), en el primer semestre de este año las exportaciones tuvieron una leve baja del 0,4% respecto al mismo período del año anterior y las importaciones aumentaron un 24,6% en el mismo período, revirtiendo la tendencia de disminución del déficit comercial de los últimos años.

Tal como se desprende del Gráfico 12.60 la participación de Brasil como origen de nuestras importaciones o como destino de nuestras exportaciones, alcanzó un máximo en 1996 (42,2% y 67,8%, respectivamente), para descender en 2002 al 30% y 37,4%, siendo el intercambio comercial de este ultimo año, el menor de la última década.

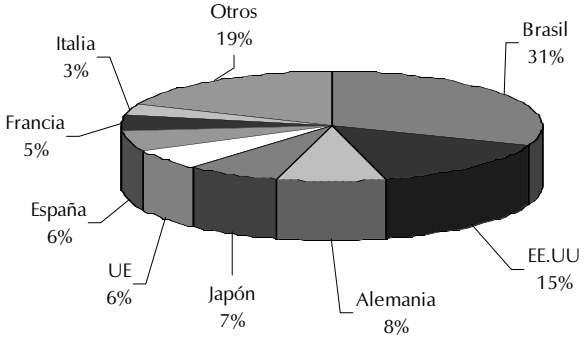
8 En 1998 sólo el 16% de la producción de autopartes se destinaba al mercado externo, y aproximadamente el 58% de los envíos tenía como destino al Mercosur.

Gráfico 12.60: Participación de Brasil en el Comercio Exterior de Autopartes



Fuente: IIE en base a AFAC.

Gráfico 12.61: Importaciones de autopartes por país de origen primer semestre 2003

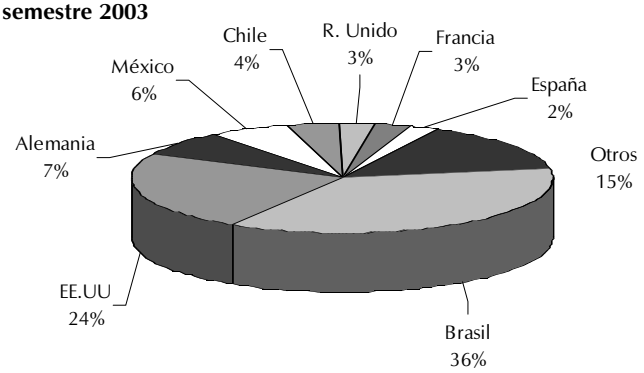


Fuente: IIE en base a AFAC (sobre datos de INDEC y Dirección General de Aduanas).

Si se analizan las importaciones por país de origen, Brasil y EEUU aparecen como los dos principales proveedores de autopartes, con una participación del 30,7% y del 15,2% en el total importado por Argentina en el primer semestre del año. En general, se incrementaron las compras a todos los países proveedores de Argentina, salvo a Reino Unido y Canadá. Sobresale el fuerte crecimiento de los productos originarios de la Unión Europea (+43,9%) y de Brasil (+41,6%), país que a su vez aumentó su participación del 27,4% en el primer semestre de 2002 al 30,7% en los seis primeros meses de este año. Esta mayor presencia de Brasil en las importaciones de autopartes, es consecuencia del período de recesión que atravesó Argentina en los últimos cinco años que llevó a que muchas empresas que producían en el país se trasladaran al país vecino, o cerraran sus puertas ante la caída de la demanda por parte de las terminales. La desindustrialización en el sector autopartista se percibe en las dificultades que enfrentan algunas automotrices para conseguir proveedores locales para sus nuevos modelos. La falta de escala interna de producción de vehículos, sumado al traslado de la producción de algunos modelos de las terminales a sus plantas en Brasil, hacen que la inversión en la industria autopartista se torne injustificable.

En cuanto a los destinos de las exportaciones, se observa una caída en la participación del Mercosur en las compras al sector a lo largo de los últimos cinco años, pasando del 58% en 1998 al 37% actual.

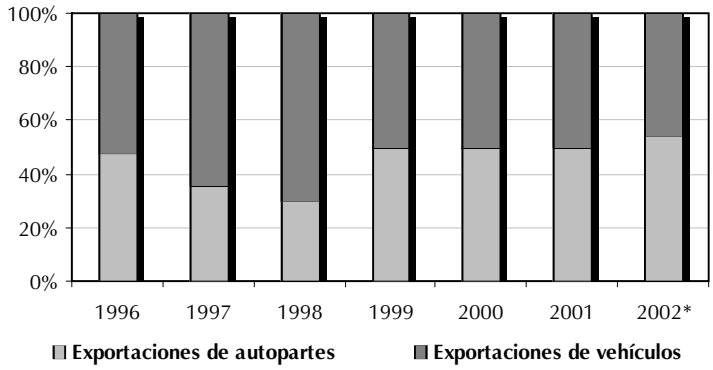
Gráfico 12.62: Exportaciones de autopartes por país de destino primer semestre 2003



Fuente: IIE en base a AFAC (sobre datos de INDEC y Dirección General de Aduanas).

Si se compara el primer semestre de 2003 contra igual período del año anterior, se detecta una baja de los envíos a Brasil (-4,9) y a Estados Unidos (-9,2%), principales países compradores de autopartes de la Argentina. Por el contrario, Alemania, México y Chile, aparecen como los principales destinos en crecimiento, con incrementos del 55,7%, 11,4% y 26,6%, respectivamente.

Gráfico 12.63: Participación de las autopartes y vehículos en el total de exportaciones del complejo en su conjunto (en valores)

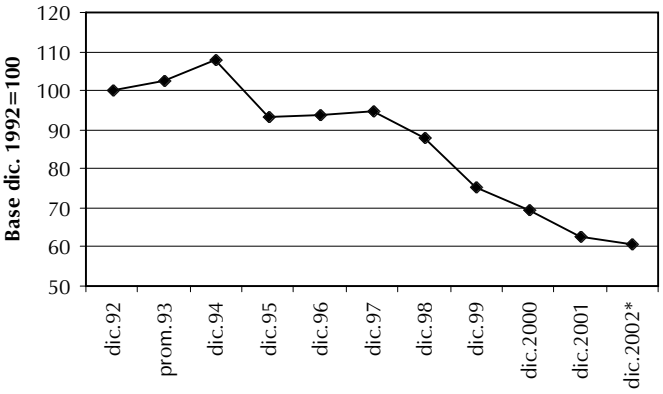


Fuente: IIE en base a AFAC y datos ACARA-CEB

Durante los últimos años, se observa dentro del complejo automotriz -autopartista un incremento en la participación de las autopartes en las exportaciones al exterior, en detrimento de los vehículos automóviles. Mientras que en 1998 la participación de este rubro alcanzaba el 70%, en 2002 ésta descendió al 46% del total de los envíos del sector al exterior.

12.5.3.2. Empleo en el Sector Autopartista

Gráfico 12.64: Personal Ocupado en el Sector Autopartista nacional (Base Dic. 1992=100)



Fuente: IIE en base a AFAC
Nota: No incluye neumáticos

El Gráfico 12.64 muestra la evolución del personal ocupado en la industria autopartista a lo largo de los últimos 10 años. Como puede verse, en diciembre de 2002 se registró la cifra más baja de puestos de trabajo (24.070 empleados, sin incluir neumáticos) del período considerado, lo cual representa una caída del 40% con respecto a diciembre de 1992. El empleo indirecto ronda las 21.500 personas.

12.6. Sector Tecnología e Innovación

Los indicadores del Sector Tecnológico denotan una incipiente reactivación en la demanda, sin embargo, las importaciones de bienes de capital e innovaciones en este sector no son alentadoras. Estos últimos aspectos no deben dejarse de lado si se busca lograr un crecimiento sostenido.

12.6.1. Tecnología

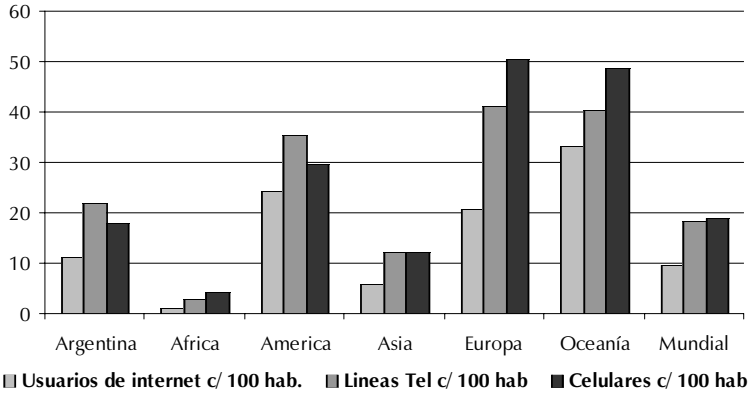
El avance tecnológico permite ampliar las posibilidades de producción, posibilita menores costos e incorpora nuevas actividades a los distintos sectores económicos. Una actividad que se encuentra muy relacionada al mismo, es el área de las telecomunicaciones.

El desarrollo del área de comunicaciones debe considerarse fundamentalmente por su marcada influencia sobre el comercio, el conocimiento y la difusión de información. Es necesario, realizar un análisis sobre el grado de incorporación de este tipo de tecnología para nuestro país, comparado con el resto del mundo y observando los valores provinciales.

12.6.1.1. Estudio comparativo del sector entre Argentina y el resto del mundo

Se realiza el siguiente estudio comparativo a los fines de observar la posición relativa de nuestro país.

Gráfico 12.65: Comparación del sector tecnológico a nivel mundial

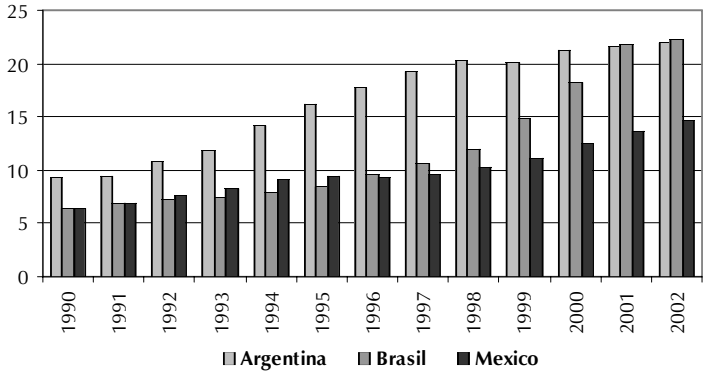


Fuente: IIE en base a World Telecommunication Indicators Database.

En el Gráfico 12.65 puede observarse que Argentina presenta indicadores relativamente superiores al promedio mundial en lo que respecta a "líneas telefónicas" y "Usuarios de Internet", pero levemente inferiores en la cantidad de "celulares por cada 100 habitantes".

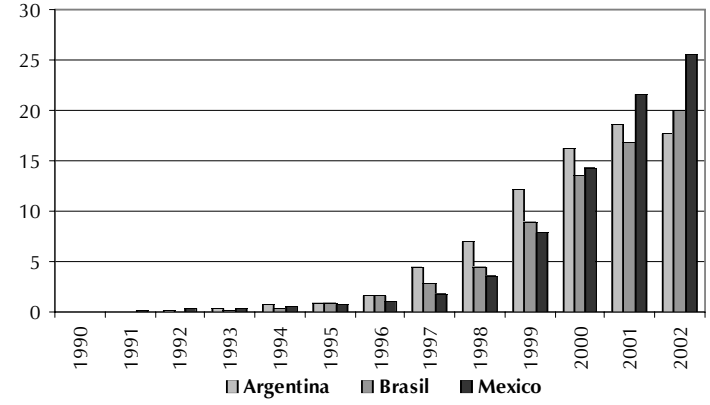
Los siguientes datos muestran la evolución histórica de distintos indicadores que permiten visualizar tanto el nivel socioeconómico de la población como las posiciones relativas de nuestro país con respecto a otras naciones del mundo. Siguiendo la metodología empleada en la edición 2002 del Balance de la Economía Argentina, se analizan los distintos indicadores comparando Argentina, Brasil y México. Esto se debe a que los tres países cuentan con el mayor PBI de Latinoamérica, y a que han sufrido severas crisis en los últimos años.

Gráfico 12.66: Líneas telefónicas por cada 100 hab.



Fuente: IIE en base a UIT, World Telecommunication Indicators Database.

Grafico 12.67: Celulares por cada 100 hab.



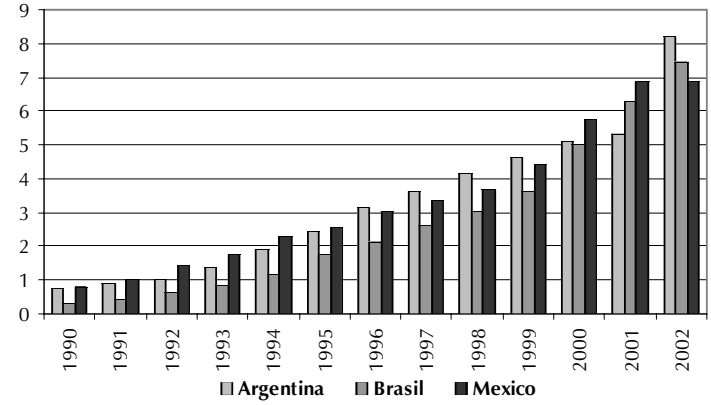
Fuente: IIE en base a UIT, World Telecommunication Indicators Database

En el Gráfico 12.66 se aprecia la cantidad de líneas telefónicas por cada 100 habitantes hasta el año 2000. Brasil posee un comportamiento creciente, alcanza y sobrepasa el resultado argentino para los años 2001 y 2002.

En el Gráfico 12.67 se observa que el crecimiento de la telefonía móvil fue muy importante, y notoriamente superior al correspondiente a la telefonía fija para los tres países considerados. Sin embargo, en el año 2002, el crecimiento para Argentina fue negativo y ubicó al país por debajo de los niveles observados tanto en Brasil como en México.

El indicador sobre la cantidad de computadoras representa el perfil de avance y difusión de nuevas tecnologías y de su economía, y también incorpora información sobre la educación. Argentina, Brasil y México poseen índices muy bajos cuando se los compara con países desarrollados como Estados Unidos, que alcanza una cifra de 60 computadoras por cada 100 habitantes, o Japón cuyo indicador es aproximadamente 25.

Gráfico 12.68: Computadoras personales por cada 100 habitantes.

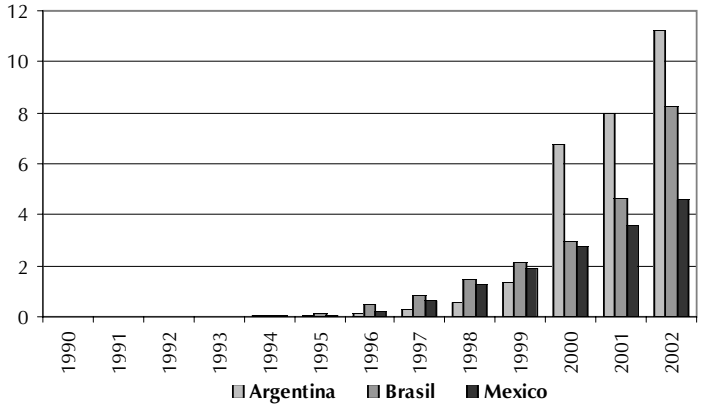


Fuente: IIE en base a UIT, World Telecommunication Indicators Database

Realizando una comparación entre estos tres países desde 1990 a 1999, puede observarse que los valores del indicador correspondiente a Argentina y a México siempre se encontraron en niveles similares. A partir de 1999 el indicador de México creció y se ubicó por encima del correspondiente a nuestro país. Según el indicador de UIT, en el año 2002 el nivel de Argentina se encontraba notoriamente por encima de los correspondientes a México y a Brasil. Sin embargo, considera-

mos que este último valor no es acertado ya que según estimaciones de Carrier y Asociados, las ventas de PC para el año 2002 alcanzaron sólo las 180 mil unidades, y, considerando la gran tasa de depreciación y obsolescencia del sector, se espera que el indicador se mantenga en niveles similares, o levemente superiores, a los observados para el año 2001, muy por debajo de los registrados para Brasil y México.

Gráfico 12.69: Usuarios de Internet por cada 100 habitantes.



Fuente: IIE en base a UIT, World Telecommunication Indicators Database.

Como fuera mencionado en ediciones anteriores del Balance, la cantidad de usuarios de Internet se ha incrementado en Argentina a partir del año 1999 a tasas especialmente elevadas, superando ampliamente los valores observados en Brasil y México. En el año 2002, dicho comportamiento se mantuvo. Resulta interesante remarcar que, debido a la falta de crecimiento del parque de PCs, este aumento de la cantidad de usuarios de Internet se vería explicado por una mayor utilización de los centros privados de acceso (cybers).

12.6.1.2. Evolución y tendencias del sector en Argentina

Es posible observar, a partir de la comparación realizada anteriormente, que Argentina presenció un importante crecimiento en el área de tecnología durante la década del ’90, acompañando, y hasta superando, a los indicadores de los demás países considerados. Sin embargo, los valores obtenidos para fines de la década pasada y principios de la actual no son alentadores.

La tendencia preocupante observada en la edición 2002 del Balance se ha confirmado. Después de la devaluación, el sector de tecnología se vio seriamente perjudicado. El único indicador que no presenta un comportamiento amesetado o decreciente es el correspondiente a usuarios de Internet cada 100 habitantes.

El año 2002 fue para Argentina un período de crisis económica, social, política e institucional, sin embargo, esta crisis no frenó el crecimiento de usuarios de Internet, que llegó a alrededor de los 4 millones, en parte fomentado por la proliferación de servicios de acceso gratuitos (21% de los usuarios), y públicos (26 % de los usuarios), permitiendo de este modo que sectores sociales con menores ingresos pudieran disfrutar de este servicio.

Resulta importante destacar que el 57% de los usuarios ingresa a la red al menos una vez al día, es decir que la frecuencia de conexión es importante, algo más de 2 millones de personas se conectan diariamente.

Con respecto al tipo de acceso, se observa que los telefónicos con abono están perdiendo posición frente a los gratuitos y al uso del sistema de banda ancha.

Cuadro 12.24: Cantidad de usuarios por lugar de acceso

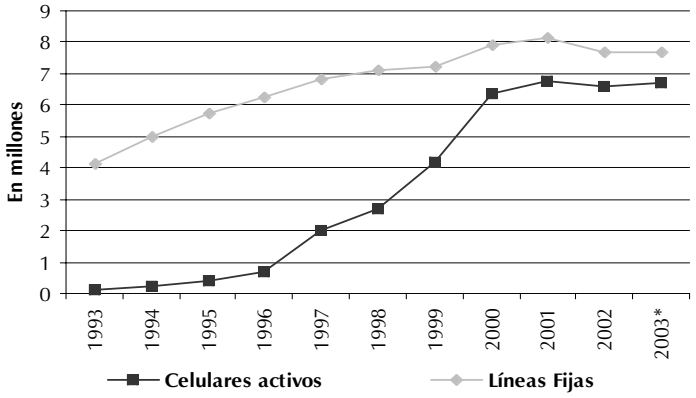
Lugar	Usuarios	Total
Hogar	2.250.000	56%
Trabajo	1.100.000	27%
Público	1.000.000	26%
Otro	80.000	2%

Nota: La suma de porcentajes es superior al 100% ya que existen usuarios que se conectan desde más de un lugar.
Fuente: Carrier & Asoc.

La evolución de la cantidad de celulares para Argentina presenta un comportamiento muy diferenciado antes, y después del año 1996, donde se establece un punto de quiebre a partir del cual se aprecia un fuerte crecimiento de los teléfonos celulares.

En esta proliferación de la telefonía móvil influyó el hecho de que las compañías impulsaran nuevas formas y servicios para el consumo de pulsos telefónicos (sistema prepago mediante tarjetas, control de llamadas por mes, etc.), facilitando a sectores con menores ingresos el acceso a celulares.

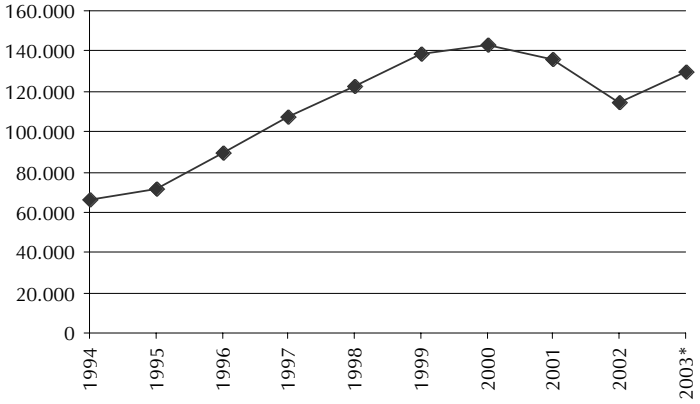
Gráfico 12.70: Líneas de telefonía fija y abonados a la telefonía móvil



Nota: 2003 acumulado hasta mayo
Fuente: IIE en base a Comisión Nacional de Comunicaciones.

Tanto la cantidad de celulares y de líneas fijas activas, como así también la cantidad de llamadas telefónicas en Argentina, son indicadores de la demanda. Las llamadas Interurbanas han registrado una tendencia alcista hasta el año 1999, luego fueron estables hasta principios del 2001 y a partir de allí, se observa una tendencia a declinar muy leve, presentando un amesetamiento desde el año 2000.

Gráfico 12.71: Cantidad de llamadas interurbanas mensuales (promedio anual)



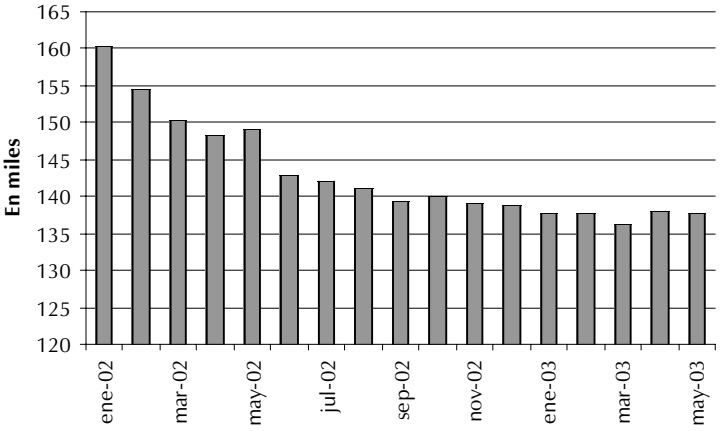
Nota: 2003 valores promedios hasta Mayo inclusive.
Fuente: Comisión Nacional de Telecomunicaciones.

Es importante destacar el cambio en el comportamiento conjunto de la demanda a partir de mediados del ´99. Sin embargo, los valores observados para la cantidad de llamadas interurbanas han revertido su tendencia en el último año. El valor promedio de los datos obtenidos hasta Mayo inclusive presenta un incremento con respecto al promedio del 2002 del orden del 13% aproximadamente.

Como se observó a lo largo del análisis, distintos indicadores que fueron afectados por la

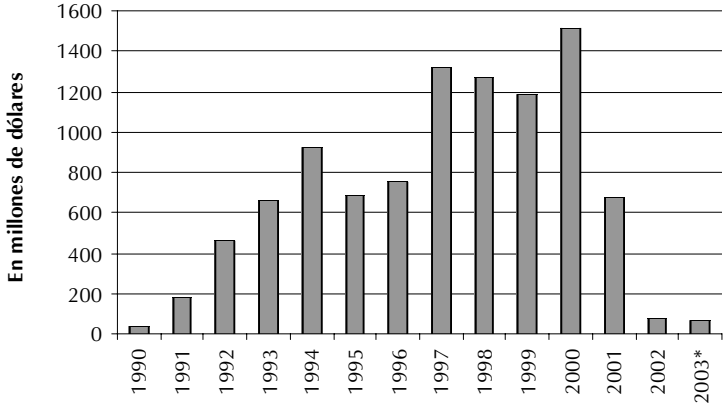
crisis, han comenzado a recuperarse. Los últimos datos disponibles muestran un aumento tanto de los abonados a la telefonía móvil, como de la cantidad de líneas fijas y de llamadas.

Gráfico 12.72: Cantidad de Teléfonos Públicos



Nota: 2003 acumulado hasta mayo
Fuente: IIE en base a Comisión Nacional de Comunicaciones.

Gráfico 12.73: Importaciones de bienes de capital en el sector comunicaciones.



Nota: 2003 acumulado hasta Junio inclusive.
Fuente: IIE en base a INDEC

Sin embargo, existe una tendencia hacia la descapitalización que puede ser observada en la evolución de la cantidad de teléfonos públicos, la cual presenta una declinación. Esto se refleja en la menor disponibilidad de acceso a los servicios telefónicos y por consiguiente en un deterioro en la calidad de dicho servicio. Este hecho tiene una de sus causas en la grave crisis que atravesó el país y su repercusión sobre los costos de las compañías telefónicas, las cuales, no pudiendo ajustar las tarifas al nuevo tipo de cambio, resignaron realizar nuevas inversiones y no tuvieron un apropiado proceso de mantenimiento y expansión de teléfonos públicos (Ver Gráfico 12.72).

Es necesario que el sector de comunicaciones recupere los valores de inversión de los últimos años. Las importaciones de bienes de capital en este sector pueden servir como un indicador de la inversión realizada en el mismo. Como se observa en el Gráfico 12.73, éstas se incrementaron hasta el año 1997, a partir del cual han comenzado a decrecer, excepto para el año 2000 donde se mostró un importante aumento. En los años siguientes a la crisis, se observa una importación de bienes de capital ínfima, menor a los 80 millones de dólares anuales. Sin embargo, el valor correspondiente a los primeros dos trimestres del año 2003 alcanza los U$S 65 millones, con lo cual se espera un mejoramiento de este indicador, aunque todavía por debajo de los valores promedio de los ´90.

12.6.1.3. Comparación Interprovincial

Existe una gran disparidad en los distintos indicadores de desarrollo tecnológico a nivel provincial. Capital Federal concentra los niveles más altos de ingreso, y la menor tasa de analfabetismo, también supera a las provincias en el desarrollo tecnológico.

En cuanto a la teledensidad cada 100 habitantes, se observa que el indicador para la Capital Federal es significativamente mayor al correspondiente a las provincias. El promedio nacional alcanza las 23 líneas cada cien habitantes, las provincias de Córdoba y Santa Fe se encuentran apenas por debajo del promedio.

En cuanto al parque de PC cada 100 habitantes, las diferencias entre Capital Federal y el resto del país son menos marcadas, sin embargo, existen algunas divergencias entre las distintas provincias. Tierra del Fuego y Santa Cruz, presentan indicadores altos para el promedio del país, ya que superan las 15 computadoras cada 100 habitantes. Las provincias de Santa Fe, Córdoba y Buenos Aires poseen niveles muy similares, donde prácticamente un décimo de la población cuenta con computadora personal. La provincia que cuenta con el indicador más bajo es Corrientes.

Sin considerar Capital Federal, el indicador de usuarios de Internet cada 100 habitantes posee un rango de variación que va desde 3,21 para la Provincia de Santiago del Estero a un nivel de 14,55 para Tierra del Fuego. Las provincias de la Región Centro (Córdoba, Santa Fe y Entre Ríos) se encuentran por debajo del promedio nacional que se encuentra muy sesgado debido al alto valor correspondiente a la Capital Federal (38,65).

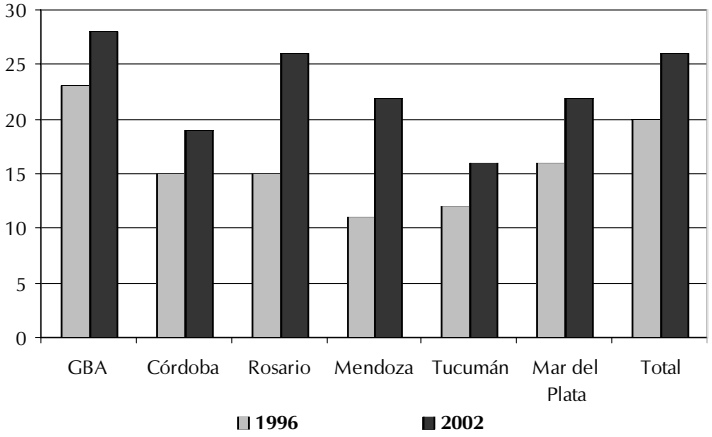
En Capital Federal, la cantidad de usuarios de Internet es mayor que la cantidad de computadoras, esto indica que existen individuos que en promedio no poseen computadoras, pero acceden a Internet a través de los centros privados de acceso (cyber). En las provincias de la Región Centro ocurre lo contrario, el indicador de la cantidad de computadoras es mayor que el indicador de acceso a Internet, existen computadoras que no están conectadas a la red.

Cuadro 12.25: Comparación provincial de indicadores tecnológicos (2001).

Distrito / Departamento	Teledensidad (cada 100 habitantes)	Parque de PC (cada 100 habitantes)	Usuarios Internet (cada 100 habitantes)
Capital Federal	63,4	28,14	38,65
Buenos Aires	25,5	10,27	10,08
Catamarca	10,7	5,83	4,41
Chaco	8,1	5,13	3,73
Chubut	21,9	13,24	9,84
Córdoba	21,1	10,37	7,41
Corrientes	9,4	5,83	4,33
Entre Ríos	15,2	8,04	5,70
Formosa	7,2	5,52	3,73
Jujuy	9,3	5,07	3,60
La Pampa	21,6	12,63	8,55
La Rioja	12,2	8,04	6,34
Mendoza	16,7	8,59	6,26
Misiones	8,8	7,63	5,32
Neuquen	19,8	12,27	8,51
Río Negro	18,9	11,95	8,64
Salta	9,5	7,25	5,14
San Juan	13,9	8,13	5,91
San Luis	14,2	12,62	8,95
Santa Cruz	20,7	15,68	11,12
Santa Fe	22,5	10,12	7,24
Santiago del Estero	6,4	4,37	3,21
Tierra del fuego	29,5	19,24	14,55
Tucumán	10,5	6,38	4,66
TOTAL PAÍS	**22,9**	**10,71**	**10,13**

Fuente: IIE en base a Prince and Cooke

Gráfico 12.74: Hogares con computadoras



Fuente: AAM / CCMA, Para Clarín

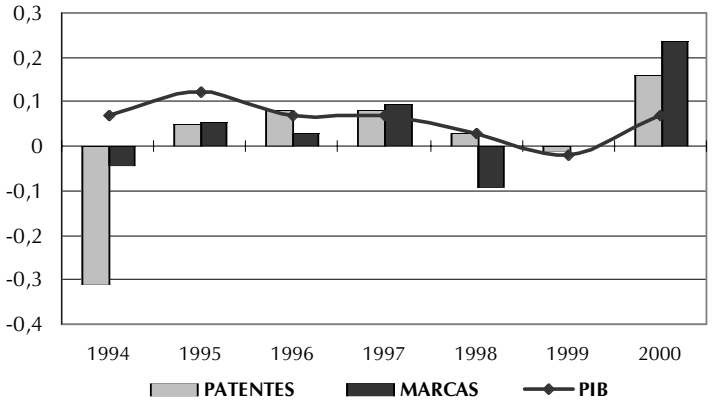
El crecimiento de los hogares que poseen computadoras entre 1996 y 2002, nos muestra el avance económico, el desarrollo de nuevas formas de procesar información y la posibilidad de que más hogares tengan conocimientos sobre esta tecnología, Rosario y Mendoza registran el mayor dinamismo, duplicando prácticamente los valores alcanzados en el año 1996. En cambio, el Gran Buenos Aires, Córdoba, Tucumán y Mar del Plata registran un crecimiento moderado.

12.6.2. Innovación

Una manera de evaluar la innovación y la tecnología en un país, es mediante la evolución de las solicitudes de marcas y patentes, ya que son éstas las que permiten al inventor apropiarse de su creación y crean mayor incentivo para la inversión en esta área.

Una alta cantidad de solicitudes de marcas en un país, puede reflejar una economía dinámica. La capacidad inventiva y la innovación tecnológica de una población pueden verse reflejadas en las solicitudes de patentes.

Gráfico 12.75: PBI y Registro de Marcas y Patentes en Chile (1994-2000)

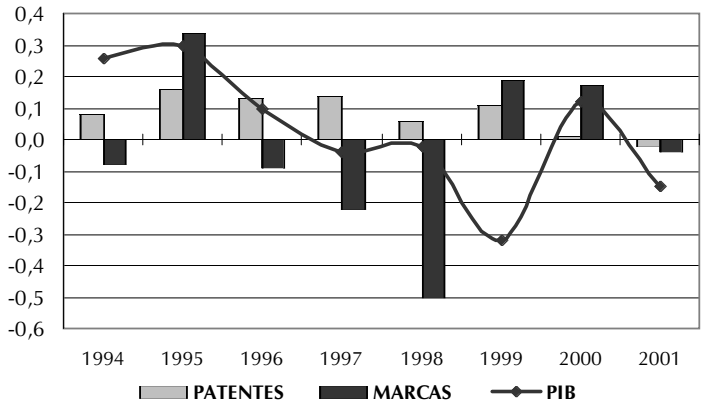


Fuente: IIE en base a Eguía & Asociados.

Indudablemente, la variación de las solicitudes de marcas y patentes a lo largo del tiempo no es ajena a los vaivenes de la economía. Resulta interesante analizar los cambios en las cantidades de marcas y patentes tramitados según los cambios en la economía de un país.

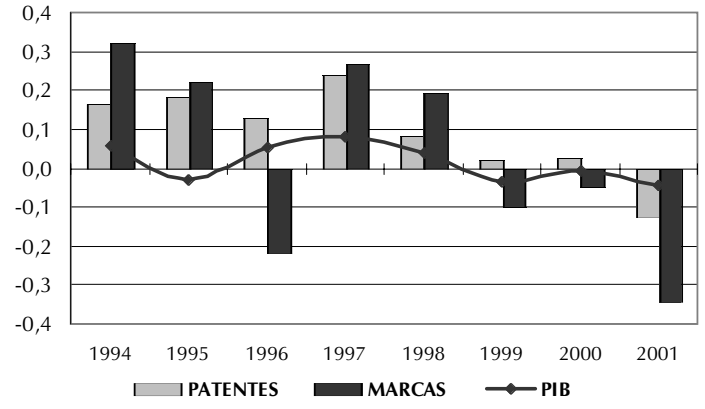
Analizando el caso de países vecinos como Chile, se ha observado una relación directa entre innovación y ciclo económico. Se puede observar que, cuando el PBI registró variaciones positivas, también lo hicieron las marcas y las patentes.

Gráfico 12.76: PBI y Registro de Marcas y Patentes en Brasil (1994-2001)



Fuente: IIE en base a Eguia & Asociados.

Gráfico 12.77: PBI y Registro de Marcas y Patentes en Argentina (1994-2001)



Fuente: IIE en base a Eguia & Asociados.

En el caso de Brasil (ver Gráfico 12.76), los registros de patentes cuentan con una relación directa con el producto de la economía, excepto para el año 1999, donde el PBI cayó un 32% en dólares corrientes. La solicitud de patentes, presenta por el contrario, un comportamiento distinto al del ciclo económico.

Como puede observarse en el Gráfico 12.77, en Argentina las solicitudes de las marcas no siguen un patrón muy definido con respecto al ciclo económico. En el año 1995 el PIB sufrió una disminución del 3%, las solicitudes de las marcas aumentaron un 22 % y las patentes un 18%. Luego de la crisis observada a fines del año 2000, las solicitudes de marcas y patentes disminuyeron abruptamente, 34% y 13% respectivamente. A partir de estos resultados, se deduce que la última crisis económica argentina no estimuló la iniciativa privada, esto se refleja en una abrupta disminución de las solicitudes de marcas y patentes.

La evolución presentada para algunos países latinoamericanos, no presenta similitudes con el patrón observado en los países desarrollados, donde se registran más de 100.000 patentes anuales indistintamente del ciclo económico.

Según un estudio realizado por Eguía & Asociados, en el primer semestre del año 2003, las 10 primeras clases de marcas publicadas han presenciado algunas variantes con respecto a años anteriores.

La clase correspondiente a Publicidad, Gestión de Negocios Comerciales, Administración Comercial y Trabajos de Oficina continúa abarcando el 13% de las marcas publicadas como en los años 2001 y 2002. La clase correspondiente a Papeles Impresos, Revistas, Afiches, Fotografías y Papelerías entre otros, sigue siendo la segunda principal.

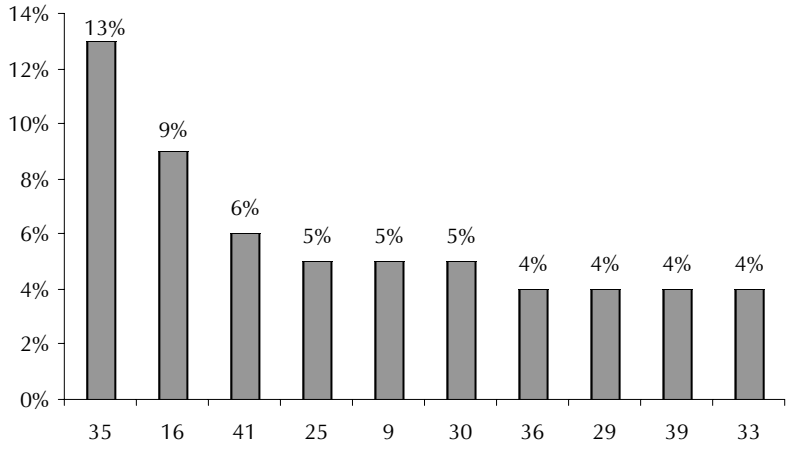
En el año 2003 se observó un aumento en la solicitud de marcas para Productos Alimentarios (clases 29 y 30) con respecto a años anteriores, y una caída en las clases correspondientes a Servicios Científicos y Tecnológicos, de Investigación Industrial, Diseño de Ordenadores y Software, Servicios Jurídicos y Telecomunicaciones.

Cuadro 12.26: Principales clases de Marcas

Clases	Agrupa a productos o servicios
35	Publicidad; gestión de negocios comerciales; administración comercial; trabajos de oficina, etc.
16	Todo tipo de papel impreso, revistas, afiches, fotografías, papelerías, etc.
42	Servicios científicos y tecnológicos, de investigación industrial, diseño de ordenadores y software, servicios jurídicos, etc.
41	Educación; formación; esparcimiento; actividades deportivas y culturales, etc.
38	Telecomunicaciones, etc.
36	Seguros; negocios financieros; negocios monetarios; negocios inmobiliarios, etc.
9	Aparatos e instrumentos científicos, náuticos, geodésicos, eléctricos, fotográficos, etc.
30	Café, té, cacao, azúcar, arroz, tapioca, sagú, sucedáneos de café, harinas y preparaciones hechas de cereales, pan, pastelería y confitería, helados comestibles, etc.
37	Construcción; reparación; servicios de instalación.
5	Productos farmacéuticos y veterinarios, etc
25	Vestidos, calzados, sombrerería.
29	Carne, pescado, aves y caza; extractos de carne; frutas y legumbres en conserva, secas y cocidas; jaleas, mermeladas, compotas; huevos, leche y productos lácteos; aceites y grasas comestibles.
39	Transporte; embalaje y almacenaje de mercancías; organización de viajes.
33	Bebidas alcohólicas (con excepción de las cervezas).
43	Servicios de restauración (alimentación), Hospedaje temporal
44	Servicios médicos; Servicios veterinarios; Cuidados de higiene y de belleza para personas o animales; Servicios de agricultura, horticultura y silvicultura.
45	Servicios personales y sociales prestados por terceros destinados a satisfacer necesidades de individuos; servicios de seguridad para la protección de bienes y de personas.

Fuente: IIE en base a Eguia y Asociados

Gráfico 12.78: Ranking de las primeras 10 clases de marcas publicadas. Primer semestre año 2003



Fuente: IIE en base a Eguia & Asociados.

12.6.3. Conclusión

El desarrollo tecnológico es concebido como el conjunto de nuevas técnicas y herramientas que permiten al hombre hacer más eficiente la producción, mejorar la calidad de vida, expandir las posibilidades de producción de un país y generar en la economía fuertes externalidades positivas que se exapandan hacia todos los sectores económicos.

No se trata de un asunto menor, es una variable muy importante que debe considerarse en el análisis económico. La tecnología cuenta con un efecto multiplicador, al incorporarse por primera vez a una actividad, disminuyendo los costos en los procesos productivos y eliminando la burocracia administrativa.

El avance tecnológico posee un efecto económico, que se transmite por dos vías distintas con el mismo grado de importancia. La vía directa por medio de la cual la introducción de nueva tecnología produce un aumento de la eficiencia y una expansión de la capacidad productiva y la vía indirecta, a través del efecto social que la nueva tecnología tiene especialmente a largo plazo.

Los indicadores tecnológicos son muy importantes, y deben ser tenidos en cuenta a la hora de emitir juicios o tomar decisiones. Estos indicadores, generalmente, llevan a las mismas conclusiones que los indicadores económicos más conocidos.

A partir de los valores observados para el primer semestre del año 2003 se concluye en que el sector de telecomunicaciones no se encuentra entre los diez primeros como hacía en años anteriores, esto brinda una señal de alerta que debe considerarse de gran importancia.