VOLVER

Agradecimientos

Durante el año 2005, contamos con la valiosa colaboración de la Bolsa de Comercio de Rosario, de la Bolsa de Comercio de Santa Fe y del Consejo Empresario de Entre Ríos, quienes comprendieron y adhirieron fervientemente a la Región Centro, por lo que queremos agradecer muy especialmente a sus autoridades por el inmenso apoyo brindado.

Agradecemos asimismo a todos los que hicieron posible la tarea de investigación durante el año 2005 y muy especialmente a los siguientes asociados que, con su aporte, colaboraron en el desarrollo de las actividades del Instituto de Investigaciones Económicas de la Bolsa de Comercio de Córdoba: Aceitera General Deheza S.A.I.C.A., Aguas Cordobesas S.A., Arcor S.A.I.C., Assi S.A., Banco BICE S.A., Banco Roela S.A., Britos Hnos. S.R.L., EMI S.A., Empresa Provincial de Energía de Córdoba, Escalera Bursátil S.A., Exincor S.A., Ganadera de Jesús María S.A., Instituto Modelo de Cardiología Privado S.R.L., Juárez Beltrán S.A., Libertad S.A., Manfrey Coop. de Tamb, Mapfre Argentina Seguros, M. Tagle y Cia. S.A., Molino Passerini S.A.I.C., OSDE, Pentacom S.A., Petrini Valores Sociedad de Bolsa S.A., Porta Hnos. S.A., Provencred 2 Suc. Argentina, R. Novillo Saravia Sociedad de Bolsa S.A., Sociedad de Acopiadores de Granos de la Provincia de Córdoba, Tarjeta Naranja S.A., Torres del Parque S.A., Telecom Argentina S.A., Viano Sociedad de Bolsa S.A., y Osvaldo Verzini.

También expresamos nuestro agradecimiento a las siguientes empresas por su apoyo en la edición del libro: Aceitera General Deheza, Aguas Cordobesas, Arcor, Banco Córdoba, Banco Galicia, Banco Hipotecario, Banco RIO, Bolsa de Cereales de Córdoba, Caminos de las Sierras, Correo Argentino, Ecogas, Empresa Provincial de Energía de Córdoba, Embotelladora del Atlántico, Exincor S.A., Fundación Renault, Gobierno de Catamarca, Grupo ECIPSA, Grupo Edisur, Roggio, Johnson Aceros, Juan Minetti, Libertad S.A., La Voz del Interior, Manfrey, Mapfre Seguros, Molino Passerini (Egran), Nación AFJP, Nuevo Banco de Entre Ríos, OSDE, Promedon, Sociedad de Acopiadores, Tarjeta Naranja, Telecom Argentina.

Destacamos el apoyo brindado durante el año al Instituto de Investigaciones Económicas por parte del CEDIN (Centro de Investigaciones Inmobiliarias).

Nuevamente agradecemos al Dr. Pedro J. Frías, quien año a año ha mostrado una gran predisposición a colaborar con el trabajo del Instituto, brindando sus importantes sugerencias y aportes.

Asimismo queremos agradecer muy especialmente a las representaciones consulares de Brasil y Chile en Córdoba por su gran colaboración.

También destacamos el importante apoyo brindado por las Universidades públicas y privadas de la provincia, de la que provienen los pasantes y los investigadores que han colaborado en el esfuerzo realizado, como así también agradecemos a las autoridades y funcionarios del sector público provincial y municipal de la Región Centro, que nos suministraron datos e información relevante. Por otra parte, extendemos nuestro agradecimiento a las numerosas entidades que nos acercaron ideas y sugerencias que intentamos incluir en la presente edición.

Por otra parte, queremos agradecer al staff de la Bolsa de Comercio de Córdoba, que ha colaborado con decisión y empeño en las tareas organizativas necesarias para la concreción del trabajo y su presentación pública.

Prefacio

A poco más de cuatro años del Bicentenario de la Revolución de Mayo, esta décima segunda edición del Balance de la Economía Argentina refleja en su contenido una nueva oportunidad para que nuestro país pueda iniciar el camino hacia un desarrollo económico sostenido. Las condiciones básicas del equilibrio macroeconómico alcanzado en los últimos tres años permiten augurar una etapa de transición que termine con la decadencia de las últimas décadas.

Si bien es cierto que en el pasado frustramos oportunidades como la que hoy se nos presenta, la historia ha sido tan contundente en las experiencias fallidas anteriores que son cada vez menos los que siguen esperando superar nuestros problemas sin encarar los cambios en la estrategia y la organización económica que el país requiere.

Es más, creemos que tan solo sosteniendo las condiciones básicas del equilibrio macroeconómico alcanzadas hasta el presente aparecerán en pocos años más y en forma endógena las demandas por un cambio en la organización económica del país. Tal como lo hemos señalado en las reuniones del Grupo de Análisis de la Coyuntura (GAC), que la Bolsa de Comercio de Córdoba organiza mensualmente desde hace más de seis años, ese cambio organizacional consiste básicamente en fortalecer las instituciones y mejorar la calidad educativa.

La presente edición del Balance enfatiza el tratamiento de las propuestas incluidas en las últimas ediciones, es decir la construcción de un sólido **Capital Social** dentro de un entorno caracterizado por la vigencia plena del **Estado de Derecho** y el funcionamiento de una verdadera **Economía de Mercado**. Ese **Capital Social** es el principal instrumento para la formación de una red de **Cadenas de Valor** afianzadas en **Alianzas Interregionales** que nosotros estudiamos en el ámbito geográfico del **Corredor Bi-oceánico Central**[1]**.** El financiamiento de esa nueva estructura productiva requerirá el desarrollo de un **Mercado Regional de Capitales.**

Ha llegado el momento en que debemos optar por el modelo económico argentino que de diversas formas ha prevalecido en las últimas décadas, o decidirnos por cambiarlo.

El actual modelo se caracteriza por sus predominantes rasgos corporativos que colaboran en concentrar la economía generando escaso valor agregado en la producción de bienes y servicios, bajos niveles de inversión, empleo precario y mala distribución del ingreso.

Un verdadero federalismo que promueva una **red de regiones** puede ser el comienzo de una nueva economía.

Se trata de reducir la influencia de los poderosos y dominantes ejes conformados por las grandes ciudades latinoamericanas, tales como Buenos Aires – San Pablo, aumentando el protagonismo de las Alianzas Interregionales contenidas en el desarrollo de los Corredores de Integración. Estos corredores han sido definidos por la Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Sudamericana (IIRSA) conformada por los doce países de América del Sur que se reunieron en Brasilia durante setiembre del año 2000 con motivo de la Cumbre de Presidentes.

En la práctica se trata de combinar los esfuerzos de los gobiernos locales, las empresas, los trabajadores, las universidades y los centros de investigación para generar **Valor Agregado** a

[1] Ver “El Balance de la Economía Argentina en 1996”, Capítulo II.2.

partir de emprendimientos públicos, privados y de organizaciones intermedias con la ventaja que otorga la relación más directa y efectiva de las relaciones a nivel local, lejos de las grandes capitales.

Hoy más que nunca esta oportunidad está impulsada por un proceso de integración a nivel mundial que mediante el avance tecnológico y la creciente interdependencia de las cadenas de valor presenta tasas de crecimiento del comercio internacional que superan notablemente al aumento del PIB promedio de los países que participan en el mismo.

En ese contexto, Sudamérica está destinada a ser la gran proveedora de alimentos y energía en el mundo. Cuando se agoten las tierras arables disponibles en otras regiones y las fuentes tradicionales de combustibles fósiles comiencen a disminuir, las miradas se van a dirigir cada vez más hacia nuestro continente. Ya está sucediendo con la oferta de proteínas vegetales y con los bio-combustibles. A partir de la soja, el maíz, la caña de azúcar y otros cultivos Sudamérica tiene la oportunidad de utilizar sus ventajas comparativas para agregar valor.

Sin embargo, no se trata de producir granos, etanol o biodiesel, se trata de utilizarlos localmente como materia prima para elaborar alimentos preparados y productos que consuman energía. El desafío en una primera etapa es convertir los granos en carnes y la energía en, por ejemplo, aluminio, para luego continuar con la cadena productiva hacia productos mucho más sofisticados que incorporen el Capital Intelectual y Social de la región.

La coordinación de las tareas de investigación del Balance estuvo bajo la responsabilidad de Guillermo Acosta, quien a su vez colaboró con los referentes de la Región Centro a nivel de los gobiernos provinciales y efectuó el análisis de numerosos encadenamientos productivos en distintas regiones del Corredor Bi-océanico Central.

El Capítulo 1, que elaboramos conjuntamente con Carolina Castroff y Paula Papp, profundiza el análisis sobre la situación macroeconómica de nuestro país señalando los peligros del actual proceso inflacionario y su impacto sobre la pobreza y la distribución del ingreso.

En el Capítulo 2, donde colaboró Sina Johannes de la Universidad de Mannheim, se incluye un análisis sobre el Capital Social ampliando los conceptos que habíamos desarrollado en la edición anterior.

En el Capítulo 3, referido a los aspectos sociales, se realiza una evaluación de los principales rasgos del empleo precario que caracteriza a los aproximadamente 2,5 millones de puestos de trabajo que se han creado en los últimos tres años. Se advierte que los mismos están caracterizados por bajos niveles de productividad y que podrían ser afectados seriamente por un aceleramiento de la inflación. Al final del capítulo se realiza un análisis sobre el tema educativo concluyendo que en Argentina se invierte escasamente en la formación de los recursos humanos y en las tareas de Investigación y Desarrollo. Este capítulo fue iniciado por Paula Palacios y luego continuado por Florencia Ruiz Díaz.

El Capítulo 4, a cargo de Ariel Masut, se dedica al comercio exterior de nuestro país enfatizando el papel de la pequeña y mediana empresa en el fuerte crecimiento observado en las exportaciones. El Capítulo 5, a cargo de Verónica Arias, evalúa el proceso de inversiones de los últimos años y sus perspectivas, señalando la recuperación observada después de la crisis del año 2001. El Capítulo 6 está dedicado a los aspectos fiscales en la Región Centro y su inserción en el contexto nacional. Se advierte sobre las consecuencias de las distorsiones impositivas que generan un esquema altamente regresivo y la mala distribución regional de la presión impositiva

derivada de una inequidad sin precedentes donde hay regiones a las cuales se les retiene parte del valor de lo exportado y a otras se le entregan royalties sobre productos que tienen características similares.

Pocas veces hemos tenido una concentración tan extrema de las actividades económicas y las decisiones alrededor de la ciudad Autónoma de Buenos Aires. Mantener las retenciones a la exportación como un sustituto a la deficiente administración del Impuesto a las Ganancias demuestra una visión de corto plazo que disfraza de progresista a un esquema fiscal que perpetuó durante muchos años una regresiva distribución del ingreso personal, regional y funcional. Desde hace varias décadas las economías regionales sufren las consecuencias del atraso cambiario o las retenciones como dos caras de una misma moneda que complementan una mala distribución de la obra pública concentrada alrededor del puerto con un enorme impacto social negativo.

El Capítulo 7, a cargo de Federico Giesenow, está referido a diversos aspectos financieros y orientado hacia a la evaluación del mercado regional de capitales, especialmente el análisis de los nuevos instrumentos que podrían colaborar a canalizar el ahorro local hacia la inversión.

En el Capítulo 8, donde Alejandra Dreller detalla aspectos referidos a la infraestructura, se señala como comienza a producirse un lento desplazamiento de los principales ejes de transporte de granos en el Cono Sur del continente hacia la región del Pacífico a partir de la instalación de centros de procesamiento sobre sus puertos y el comienzo de los trabajos para concretar la Ruta Interoceánica y el corredor Cuiabá-Arica. Esto nos hace reflexionar sobre la lentitud con que se desenvuelven las iniciativas para concretar los objetivos de la denominada Región Centro. Es sabido que Argentina está desaprovechando las enormes posibilidades que nos ofrece tener puertos fluviales capaces de receptar buques de ultramar sobre la hidrovía Paraguay-Paraná. Dos acciones inmediatas deberían implementarse para que la Región Centro pudiera avanzar algo más en sus objetivos: a) otorgar un espacio físico en los puertos fluviales argentinos de la hidrovía a las otras naciones de la Cuenca del Plata, especialmente Brasil, Paraguay y Bolivia, a fin de que orienten parte de sus despachos marítimos y puedan construir instalaciones de almacenamiento y procesamiento de la mercadería destinada a la exportación; b) reclamar con fuerza e insistencia una sustancial redistribución de la obra pública nacional para que la Región Centro pueda realizar las obras mínimas de infraestructura que requiere la agroindustria, principal fuente de los recursos que permiten lograr el actual superávit primario fiscal.

En el Capítulo 9, a cargo de Guillermo Cabrera, fue elaborado en base a nuestra participación en el último Comité de Integración de la Región Atacalar, donde fuimos invitados por los gobiernos regionales a evaluar y exponer sobre las Cadenas Binacionales de Valor, un concepto que combina nuestros principales instrumentos de análisis.

El Capítulo 10, a cargo de Agustina Malvido, evidencia la enorme potencialidad de nuestros recursos alimenticios y energéticos a partir de la utilización de nuestros principales cultivos. En esta edición del Balance, Agustina enfatiza la importancia del etanol a base de maíz considerando aspectos tales como la distribución regional de nuestros recursos agrícolas y las reservas de combustibles fósiles. Se incluye además apreciaciones sobre la importancia de la siembra directa como forma de retención de carbono. Merece una especial consideración las leyes que regularán el mercado de combustibles a partir de esta nueva fuente de recursos.

Los Capítulos 11 y 12 están referidos al potencial frutícola de la Región Cuyo que en esta edición del Balance vamos a comenzar a analizar a partir de las cadenas de valor de las uvas de mesa y pasas de uva. En ambos capítulos hemos tenido la valiosa colaboración de Ana Kulichevsky, economista de la Bolsa de Comercio de San Juan.

En el Capítulo 13 se evalúa el potencial de los citrus. El Capítulo 14 corresponde a la cadena de valor del arándano.

Por último, el Capítulo 15 resume algunos conceptos básicos de la tarea que realiza la Agencia para el Desarrollo Económico de la Ciudad de Córdoba (ADEC) y en particular la descripción de los ejemplos de la Cadena Productiva Caprina y la Cadena Productiva de Electrónica e Informática. Agradecemos el aporte y la colaboración de Félix Mitnik y su equipo.

Agradecemos también la colaboración brindada por los investigadores de la Bolsa de Comercio de Rosario por su aporte sobre infraestructura, haciendo especial mención al permanente apoyo de Mario Acoroni y Héctor Di Benedetti. Asimismo agradecemos a Fabio Arredondo y los pasantes de la Universidad Católica de Santa Fe Carolina Sagua e Ignacio Trucco, miembros del Centro de Estudios y Servicios de la Bolsa de Comercio de Santa Fe, que nos brindaron un amplio análisis sobre los aspectos fiscales de la Región Centro. Agradecemos además el trabajo realizado por el Consejo Empresario de Entre Ríos a través de Fernando Caviglia y Lautaro Viscay.

En la compaginación, control final de la redacción e impresión participaron Macarena Sarsfield y Alejandra Dreller. María Buteler diseñó la tapa del libro.

Además, se contó con la colaboración en diversos temas de César Tagle, Diego Osella, Emma Labriola, María Laura Bevilacqua y Bernhard Metz.

Para la próxima edición del Balance profundizaremos algunos aspectos relativos a la forma de realizar una medición del Capital Social generado en las distintas regiones del denominado Corredor Bi-oceánico Central. Por otra parte, queremos poner en evidencia aquellos emprendimientos con el mayor potencial para generar valor agregado y señalar las condiciones necesarias para su financiamiento.

Lic. Raúl Hermida
Director

VOLVER

Indice General

INTRODUCCION 19

SECCION PRIMERA. LA ECONOMIA ARGENTINA

CAPITULO 1: EVOLUCIÓN Y PERSPECTIVAS DE LA ECONOMÍA ARGENTINA

1.1 El desarrollo económico argentino durante las últimas décadas
1.2 Un análisis del crecimiento económico más reciente.
1.3 Las condiciones económicas actuales
1.4 La importancia de un equilibrio macroeconómico básico en las perspectivas económicas más inmediatas
1.5 Un ejercicio de proyección macroeconómica para los próximos años sin cambios estructurales en la estrategia y organización económica
1.6 La evolución de las inversiones en el actual contexto
1.7 Los efectos en el largo plazo de un cambio en la estrategia y organización económica argentina
1.8 Las fortalezas y amenazas del entorno económico en el corto plazo
- 1.8.1 Principales inconsistencias potenciales
  - 1.8.1.1 El Tipo de Cambio Real
  - 1.8.1.2 Inflación
  - 1.8.1.3 Deuda Pública
  - 1.8.1.4 El Nivel del Salario Real
- 1.8.2 El Peligro de Repetir el Ciclo Económico de las Últimas Décadas

1.9 La Necesidad de Enfrentar los Problemas de Largo Plazo

CAPITULO 2: CAPITAL SOCIAL

2.1 Definiciones y tipos de capital social
2.2 ¿Cuál es el aspecto “capital” en la teoría del capital social?
2.3 ¿Cómo se mide el capital social?
2.4 ¿Es todo solamente positivo?

CAPITULO 3: ASPECTOS SOCIALES

3.1 Mercado Laboral
- 3.1.1 Evolución de los principales indicadores laborales
- 3.1.2 Evolución reciente
- 3.1.3 Análisis Regional
  - 3.1.3.1 Región Centro
- 3.1.4 Empleo
  - 3.1.4.1 Evolución del nivel de empleo en la Argentina
  - 3.1.4.2 Empleo según rama de actividad
  - 3.1.4.3 Empleo según categoría ocupacional
  - 3.1.4.4 Precariedad Laboral
  - 3.1.4.5 Empleos no Registrados
- 3.1.5 Desempleo
  - 3.1.5.1 Estructura
  - 3.1.5.2 Desempleo Regional
    - 3.1.5.2.1 Desempleo Internacional
- 3.1.6 Evolución de los Salarios
  - 3.1.6.1 Evolución del Nivel Salarial y del Índice de Precios del Consumidor
  - 3.1.6.2 Niveles Salariales según Rubro de Actividad

3.2 Ingreso
3.2.1 Ingreso Familiar
3.2.2 Evolución de la distribución del ingreso
3.2.2.1 Coeficiente de Gini en la Argentina
3.2.2.2 Coeficiente de Gini en América Latina y el Caribe
3.3 Pobreza
3.3.1 Evolución reciente de la Pobreza y la Indigencia
3.3.2 Pobreza por regiones
3.3.3 Pobreza en América Latina y el Caribe
3.4 Educación
3.4.1 Sistema Educativo Argentino
3.4.1.1 Alumnos en el Sistema Educativo
3.4.2 Educación Universitaria
3.4.2.1 Alumnos universitarios en la Argentina
3.4.2.2 Indicadores de la estructura del sistema educativo
3.4.2.3 Indicadores de calidad educativa
3.4.2.4 Profesionales en la Argentina
3.4.3 Ciencia y Tecnología
3.4.3.1 Actividades Científicas y Tecnológicas
3.4.3.2 Investigación y Desarrollo

CAPÍTULO 4: COMERCIO EXTERIOR 2005

4.1. Una mirada histórica a las exportaciones argentinas
4.1.2. Estructura Exportadora argentina
4.2 Las Exportaciones de Bienes en el 2004
4.2.1 Manufacturas de Origen Agropecuario (MOA)
4.2.2 Manufacturas de Origen Industrial (MOI)
4.2.3 Productos Primarios (PP)
4.2.4 Combustibles y Energía (CyE)
4.2.5 Destino de las Exportaciones
4.3 Las Importaciones de Bienes en el 2004
4.3.1 Precios y Cantidades de Importación
4.3.2 Composición de las Importaciones
4.3.3 Origen de las Importaciones
4.4 Balanza Comercial
4.5.1 La Balanza Comercial con Brasil
4.6 Comercio Regional
4.6.1 Provincia de Córdoba
4.6.2 Provincia de Santa Fe
4.6.3 Provincia de Entre Ríos
4.7 Tópicos de Internacionalización y desempeño de PyMEX
4.7.1 Las Pequeñas y Medianas Exportadoras: su importancia en el nuevo modelo económico

CAPÍTULO 5: INVERSIONES

5.1 Inversiones Nacionales
5.1.1 Evolución y relación con el PBI
5.1.2 Stock de Capital, Uso de Capacidad Instalada e Inversiones
5.1.3 Composición
5.1.4 Importación de bienes de capital
5.2 Inversión Extranjera Directa
5.2.1 Evolución de los flujos mundiales y su distribución regional
5.2.2 IED en Argentina

5.3 Inversiones en la Región Centro
- 5.3.1 Inversiones en la Provincia de Córdoba
- 5.3.2 Inversiones en la Provincia de Santa Fe
- 5.3.3 Inversiones en la Provincia de Entre Ríos

5.4 Factores determinantes de la inversión

CAPÍTULO 6: ASPECTOS FISCALES EN LA REGIÓN CENTRO

6.1 Actividad Económica y Recaudación
6.2 Evolución de la coparticipación a las Provincias
6. 3 Región Centro y Coparticipación Mensual
- 6.3.1 Córdoba
- 6.3.2 Entre Ríos
- 6.3.3 Santa Fe

6.4 Recaudación Tributaria Provincial
- 6.4.1 Córdoba
- 6.4.2 Entre Ríos
- 6.4.3 Santa Fe

6.5 Gasto Público Provincial
- 6.5.1 Córdoba
- 6.5.2 Entre Ríos
- 6.5.3 Santa Fe

6.6 Resultado Financiero de las Provincias de la Región Centro
6.7 Deuda Pública en la Región Centro
- 6.7.1 Córdoba
- 6.7.2 Entre Ríos
- 6.7. 3 Santa Fe

6.8 Índices Fiscales y Financieros del País y la Región
- 6.8.1 Financiación del Gasto Público Provincial
- 6.8.2 Deuda Pública Provincial

6.9 Intercambio de Recursos entre la Nación y las Provincias
6.10 Consideraciones finales

CAPÍTULO 7: ASPECTOS FINANCIEROS

7.1 Introducción
- 7.1.1 Cadenas de Valores ➡ Inversiones ➡ Financiamiento PyME.

7.2 Evolución del Sector Monetario y Financiero
- 7.2.1 Principales Indicadores
- 7.2.2 Depósitos
- 7.2.3 Préstamos

7.3 El Mercado de Capitales como Alternativa para el Financiamiento PyME.
- 7.3.1 El Mercado de Capitales

ANEXO 1: BURBUJA INMOBILIARIA

A1.1 Condiciones para la existencia de una Burbuja Inmobiliaria
A1.2 Consecuencias de una Burbuja Inmobiliaria
A1.3 Situación Mundial
A1.4 Situación en Argentina
- A1.4.1 Evolución de los precios
- A1.4.2 Evolución de los alquileres

A1.5 Situación en Córdoba
A1.6 ¿Hay Posibilidades de una Burbuja inmobiliaria en Argentina?

ANEXO 2: ¿CUÁL ES EL ROL DEL BCRA EN LA ACELERACIÓN DE LA INFLACIÓN?

A2.1 La Política Monetaria Post Devaluación
A2.2 Incremento de la Oferta Monetaria
A2.3 Comparación Internacional

ANEXO 3: MERCADO DE DERIVATIVOS AGRÍCOLAS

A3.1 Introducción
A3.2 Mercados Mundiales
A3.2.1 China
A3.3 Sudamérica
A3.3.1 BM&F
A3.3.2 Matba
A3.3.3 Rofex
A3.4 Consideraciones Finales

ANEXO 4: ANÁLISIS Y EVALUACIÓN DE LOS PRINCIPALES RATIOS DEL MERVAL

A4.1 Principales Ratios Bursátiles: Merval
A4.2 Conclusiones de los cuadros anteriores

CAPITULO 8: INFRAESTRUCTURA

8.1 Infraestructura de la Región Centro
8.1.1 Infraestructura de la Provincia de Córdoba
8.1.1.1 Infraestructura Vial
8.1.1.1.1 Autopista Córdoba – Rosario
8.1.1.1.2 Autovía Córdoba – Santa Fe
8.1.1.1.3 Autovía Ruta Nacional 158
8.1.1.1.4 Autovía Córdoba-Río IV
8.1.1.1.5 Autopista Río IV-Holmberg
8.1.1.1.6 Programa Caminos Provinciales
8.1.1.1.7 Programa Caminos Turísticos
8.1.1.2 Infraestructura Ferroviaria
8.1.1.2.1 ALL Central SA
8.1.1.2.2 Belgrano Cargas SA
8.1.1.2.3 NCA
8.1.1.3 Infraestructura Aérea
8.1.2 Infraestructura de la Provincia de Santa Fe
8.1.2.1 Infraestructura Vial
8.1.2.1.1 Finalización de la Autopista Rosario - Córdoba
8.1.2.1.2 Autovía Córdoba-Santa Fe, Ruta Nacional 19
8.1.2.1.3 Autopista Ruta Nacional 168, conexión Paraná – Santa Fe
8.1.2.1.4 Autovía en la Ruta Nacional 33, tramo Venado Tuerto-Ruta Nacional AO.012
8.1.2.1.5 Autovía en la Ruta Nacional 34, tramo Rosario – Sunchales
8.1.2.1.6 Ruta Provincial 31. Bajos Submeridionales
8.1.2.1.7 Otras intervenciones en Rutas Nacionales
8.1.2.1.8 Puente Vial Reconquista-Goya
8.1.2.1.9 Proyectos de mejoramiento de caminos rurales en la provincia de Santa Fe para facilitación de salida de la producción agropecuaria
8.1.2.1.10 Obras viales en Zona Franca Santafesina-Villa Constitución

8.1.2.2 Infraestructura Ferroviaria
8.1.2.2.1 Reordenamiento de accesos ferroviarios y viales a la Región Metropolitana de Rosario y Corredor de Circunvalación - Plan Circunvalar
8.1.2.2.2 Belgrano Cargas S.A.
8.1.2.2.3 Rehabilitación tramo ferroviario y vial de la Laguna La Picasa
8.1.2.3 Infraestructura Fluvio-Marítima y Portuaria
8.1.2.3.1 Hidrovía Paraguay-Paraná
8.1.2.3.1.1 Profundización del Canal navegable troncal del Río Paraná desde el Puerto Santa al mar
8.1.2.3.1.2 Hidrovía Paraguay-Paraná, tramo Santa Fe-Corumbá
8.1.2.3.2 Reconversión del Puerto Santa Fe
8.1.2.4 Transporte Aéreo
8.1.3 Infraestructura de la Provincia de Entre Ríos
8.1.3.1 Red Vial
8.1.3.1.1 Caminos Rurales
8.1.3.2 Infraestructura Ferroviaria
8.1.3.3 Infraestructura Fluvial
8.2 Infraestructura del Transporte de la Macro Región ATACALAR, provincias de San Juan, Mendoza y las Regiones III, IV, V y RM de Chile
8.2.1 Ejes de Integración y Desarrollo de América del Sur
8.2.1.1 Eje MERCOSUR – Chile
8.2.1.2 Eje de Capricornio
8.2.1.3 Eje Interoceánico Central
8.2.2 Infraestructura Vial de las Provincias de Catamarca, La Rioja, San Juan Y Mendoza
8.2.3 Pasos Fronterizos
8.2.3.1 Paso San Francisco
8.2.3.2 Paso Pircas Negras
8.2.3.3 Paso Agua Negra
8.2.3.4 Paso Cristo Redentor
8.2.4 Infraestructura Ferroviaria
8.2.4.1 El transporte ferroviario en las provincias de Catamarca, La Rioja, San Juan y Mendoza
8.2.4.1.1 Breve descripción de ALL Central SA
8.2.4.1.2 Breve descripción de Belgrano Cargas SA
8.2.4.2 El transporte ferroviario de la III, IV, V Región y Región Metropolitana de Chile
8.2.4.2.1 Breve descripción de FERRONOR
8.2.4.3 El ferrocarril y su impacto en el medio ambiente
8.2.4.4 La infraestructura del Transporte de Cargas y el Sector Agroindustrial
8.2.5 Infraestructura Portuaria de la III, IV y V Región de Chile
8.2.6 Infraestructura Aérea
8.2.6.1 Infraestructura Aeroportuaria Argentina de las provincias de Catamarca, La Rioja, San Juan Y Mendoza
8.2.6.2 Infraestructura Aeroportuaria de la III, IV, V y RM de Chile

ANEXO 1

A1.1 Reconstrucción del Nodo Logístico Santa Fe

SECCION SEGUNDA.

CAPÍTULO 9: LA MACRO REGIÓN ATA.CA.LAR

9.1 Características Generales de Atacalar
9.2 Fruticultura
9.2.1 Olivicultura

9.3 Minería
9.4 Vitivinicultura
9.5 Contra-estación
9.6 El problema de la mosca de los frutos
9.7 Conversión de granos en carne
9.8 Turismo

CAPÍTULO 10: LOS BIOCOMBUSTIBLES EN ARGENTINA: EL ETANOL A BASE DE MAÍZ

10.1 Panorama Mundial
10.2 Panorama Nacional
10.3 Los biocombustibles en el mundo
10.4 Los biocombustibles en Argentina

CAPÍTULO 11: CADENA DE VALOR DE LA UVA DE MESA

11.1 Producto
- 11.1.1 Variedades de uvas de mesa
- 11.1.2 Requerimientos de clima

11.2 Escenario internacional
- 11.2.1 Exportaciones mundiales
  - 11.2.1.1 Chile
  - 11.2.1.2 Brasil
  - 11.2.1.3 Sudáfrica
  - 11.2.1.4 Perú
  - 11.2.1.5 Australia
- 11.2.2 Importaciones mundiales
  - 11.2.2.1 Características cualitativas de las importaciones

11.3 La uva de mesa en Argentina
- 11.3.1 Superficie
  - 11.3.1.1 Superficie por provincia
    - 11.3.1.1.1 San Juan
    - 11.3.1.1.2 Mendoza
    - 11.3.1.1.3 Río Negro
  - 11.3.1.2 Superficie según color
    - 11.3.1.2.1 Uvas blancas
    - 11.3.1.2.2 Variedades rosadas
    - 11.3.1.2.3 Variedades tintas
- 11.3.2 Producción

11.4 Articulación de la cadena de la uva de mesa
- 11.4.1 Productores
  - 11.4.1.1 Pequeños productores
  - 11.4.1.2 Medianos y grandes productores
- 11.4.2 Empaque y frigoríficos
  - 11.4.2.1 Empaque
  - 11.4.2.2 Cámaras de frío
- 11.4.3 Comercialización
  - 11.4.3.1 Exportación
    - 11.4.3.1.1 Empresas exportadora
    - 11.4.3.1.2 Canales de comercialización en país de destino
      - 11.4.3.1.2.1 Contratos y forma de pago
  - 11.4.3.2 Mercado interno
- 11.4.4 Transporte
- 11.4.5 Sanidad y calidad

11.4.5.1 Sanidad
11.4.5.2 Calidad
11.5 Exportaciones argentinas de uvas de mesa
11.5.1 Evolución de las exportaciones
11.5.2 Balanza comercial
11.6 Análisis FODA

CAPÍTULO 12: CADENA DE VALOR DE LA PASA DE UVA

12.1 El producto
12.2 Mercado mundial de la pasa de uva
12.3 Situación en Argentina
12.3.1 Superficie cultivada
12.3.2 Producción
12.3.2.1 San Juan
12.3.3 Variedades
12.3.4 Tecnología
12.3.4.1 Viñedos
12.3.4.2 Desecación
12.3.4.3 Industrialización
12.3.5 Característica de la cadena
12.3.6 Normas de calidad
12.3.7 Exportaciones argentinas
12.4 Conclusiones

CAPÍTULO 13: CADENA DE VALOR DEL ARÁNDANO

13.1 Características generales
13.2 El mercado mundial
13.3 El cultivo en Argentina
13.4 El sector de arándanos en Entre Ríos
13.4.1 Inversión y Rendimientos

CAPÍTULO 14: ENCADENAMIENTO PRODUCTIVO CITRÍCOLA

14.1 Contexto mundial
14.2 Argentina
14.3 Entre Ríos
14.3.1 Producción primaria
14.3.1.1 Superficie implantada
14.3.1.2 Producción
14.3.1.3 Destino de la producción
14.3.2 Industrialización
14.3.2.1 Empaques
14.3.2.2 Industria
14.3.2.2.1 Jugo concentrado
14.3.2.2.2 Aceite esencial
14.3.2.2.3 Pulpa y terteno
14.3.3 Comercialización en el mercado interno
14.4 Exportaciones
14.4.1 Fruta fresca
14.4.2 Jugos cítricos
14.4.3 Aceites esenciales
14.4.4 Barreras sanitarias

CAPÍTULO 15: EL PROGRAMA DE DESARROLLO DE CADENAS PRODUCTIVAS EN LA PROVINCIA DE CÓRDOBA

15.1 Esquema institucional
15.2 Los estudios previos
  15.2.1 Tecnologías de Información y Comunicación
  15.2.2 El sector de muebles y aberturas de madera
  15.2.3 El sector de productos regionales agropecuarios y orgánicos
  15.2.4 Los problemas comunes
15.3 La estrategia de intervención
15.4 El diseño del Programa de Desarrollo de Cadenas Productivas
15.5 La "governance" del Programa
15.6 Monitoreo y medición de impacto
15.7 Un ejemplo: la cadena productiva caprina
  15.7.1 Situación inicial
  15.7.2 La intervención del Programa
  15.7.3 Los resultados
15.8 La cadena productiva de electrónica e informática
  15.8.1 Situación inicial
  15.8.2 La intervención del Programa
  15.8.3 Los resultados
15.9 Lecciones aprendidas

VOLVER

Introduction

"Social Capital, Interregional Alliances, Value Chains and Regional Capital Markets: Instruments for a Federalism with Equity"

For the past twelve years we have been making an analysis of the principal problems of the Argentine economy. It has been characterized by, among other aspects, a lack of growth, persisting social fragmentation accompanied by severe deterioration in income distribution, the weakness of its institutions, periodic confiscations of savings with the corresponding capital flight, a scant level of investment, frequent changes of direction in economic policies, low value added generated by the production sector, and the general dissemination of a short-sighted, distorted economic diagnosis, functional to a corporativist and centralized organization of the country.

Since we first started publishing twelve years ago, we have stressed the importance of a more rational distribution of resources and of decision-making. We have considered that, in order to start building new scenarios, it is necessary to establish the bases of a true federalism that would begin to restrict centralistic positions.

The first subject we have stressed is the need to reconstruct the **Social Capital** of the country, understanding this concept in a broad sense as the capacity to collaborate and work together among the different sectors. We believe that the reconstruction of **Social Capital** must start in the regions, where it is easier to develop our capacity to interact and produce with greater value added.

Our economic research has also led us to try to go more deeply into the regional analysis, stressing the importance of promoting **Regional Alliances** with a network of sub-regions at the continental Southern Cone level, identified with the corresponding principal **Value Chains**.

We have always believed that the way to add value and to grow is precisely through these concepts: **Social Capital, Interregional Alliances** and **Value Chains.** These are what can lead to better distribution of income and higher levels of employment, getting rid of subsidies, unwarranted benefits and the increasing concentration and centralization of the economy and decision-making.

Successful, regional-level **Value Chains** generally absorb a large amount of labour, require a solid incorporation of technology, need a steady environment of permanent collaboration, and must adapt themselves rapidly to the changes in the international markets where, in most case, they sell part of their production.

However, for these **Value Chains to begin** to have a place in the Argentine economy, they must have access to financing that takes into account the difficult circumstances in which they have to perform, and recognizes the particular features of the Argentine economy with its very high volatility.

To this end, **Regional Capital Markets** can fill a vacuum that has become evident in the development of the Argentine economy in recent decades. The confidence that local enterprises generate is the basis of their own development.

The geographical frame of reference for the development of the regional economies is marked by three principal axes in the south of the continent: The Paraguay-Paraná waterway, the Cordillera of the Andes and the Central Bi-oceanic Corridor.

Significant changes are about to occur in this geography in response to the forces of globalization and the growing importance of the Pacific region in the world economy. South America will be the principal supplier of the food and of the bio-fuels that the world needs. For this reason, we believe that the Central Bi-oceanic Corridor and its component regions will have a very significant role to play in improving the integration of the Southern Cone to the rest of the world, and in consolidating an economic model that generates greater added value and encourages a more federalist economic organization.

VOLVER

INTRODUCCION

Introducción

"Capital Social, Alianzas Interregionales, Cadenas de Valor y Mercados Regionales de Capital: Instrumentos para un Federalismo con Equidad"

A lo largo de los últimos doce años hemos analizado los principales problemas de la economía argentina caracterizada, entre otros aspectos, por la falta de crecimiento, la permanente fragmentación social acompañada por un serio deterioro en la distribución del ingreso, la debilidad de las instituciones, las periódicas confiscaciones recurrentes del ahorro con su correspondiente salida de capitales, el escaso nivel de inversiones, el cambio frecuente en la dirección de las políticas económicas, el bajo valor agregado generado por el sector productivo y la difusión de un diagnóstico económico cortoplacista y distorsionado funcional a una organización corporativa y centralizada del país.

Desde el comienzo de nuestra publicación hace doce años atrás enfatizamos la importancia de una distribución más racional de los recursos y la toma de decisiones. Creímos que para comenzar a construir nuevos escenarios era necesario sentar las bases de un verdadero federalismo que comenzara a restringir las posiciones centralistas.

En primer lugar hemos enfatizado la necesidad de reconstruir el **Capital Social** de nuestro país, concepto entendido en un sentido amplio como la capacidad de colaborar y trabajar en conjunto entre los distintos sectores. Creemos que el **Capital Social** debe comenzar por reconstruirse en las regiones donde es más fácil desarrollar nuestra capacidad de interactuar para producir con mayor valor agregado.

Además, en nuestros trabajos de investigación económica buscamos profundizar el análisis regional destacando la importancia de promover las **Alianzas Regionales** en una red de subregiones a nivel del Cono Sur del continente identificada con las principales **Cadenas de Valor** correspondientes.

Siempre hemos creído que la forma de agregar valor y crecer es justamente a través de estos conceptos: **Capital Social**, **Alianzas Interregionales** y **Cadenas de Valor**.

Ellos son los que pueden conducir a una mejor distribución del ingreso y mayores niveles de empleo terminando con el subsidio, la prebenda y la creciente concentración y centralización de la economía y de las decisiones.

Las **Cadenas de Valor** exitosas a nivel regional generalmente absorben una gran cantidad de mano de obra, requieren una fuerte incorporación de tecnología, necesitan mantener un entorno de permanente colaboración y deben adaptarse rápidamente a los cambios en los mercados internacionales donde venden, en la mayoría de los casos, una parte de su producción.

Sin embargo, para que estas **Cadenas de Valor** puedan comenzar a tener un lugar en la economía argentina es necesario que puedan acceder a un financiamiento que comprenda las difíciles circunstancias en las que tienen que desenvolverse considerando las características propias de la economía argentina caracterizada por una altísima volatilidad.

En ese sentido los **Mercados Regionales de Capital** pueden cubrir un vacío que ha sido evidente en la evolución de la economía argentina de las últimas décadas. La confianza que generan los emprendimiento locales es la base del desarrollo de los mismos.

El marco de referencia geográfica para el desarrollo de las economías regionales reconoce tres grandes ejes de referencia en el sur de nuestro continente: La hidrovía Paraguay-Paraná, la Cordillera de los Andes y el Corredor Bioceánico Central.

En ese ámbito geográfico van a comenzar a producirse importantes cambios en respuesta a las fuerzas de la globalización y a la creciente importancia de la región del Pacífico en la economía mundial. Sudamérica será la principal proveedora de los recursos alimentarios y de los bio-combustibles que requiere el mundo. En este sentido creemos que el Corredor Bioceánico Central y las regiones que lo componen tendrán un papel muy significativo para mejorar la integración del Cono Sur al resto del mundo y consolidar un modelo económico que genere mayor valor agregado y propenda a una organización económica más federalista.

LA ECONOMIA ARGENTINA

SECCION PRIMERA

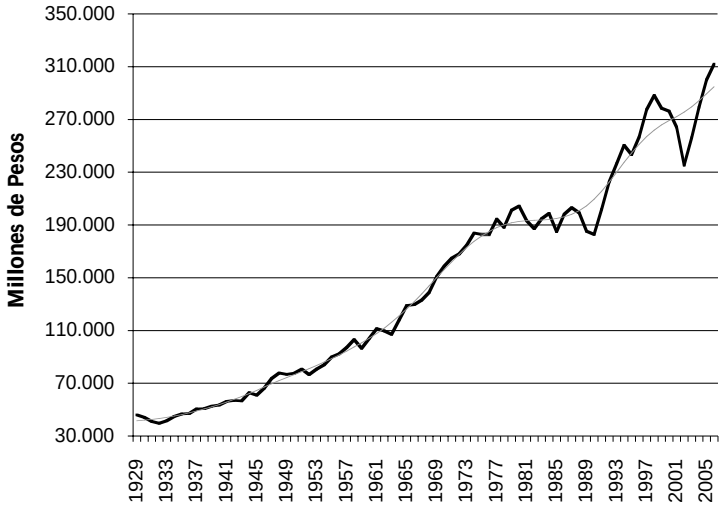
Capitulo 1: Evolución y Perspectivas de la Economía Argentina

El comportamiento de la economía argentina en las últimas décadas no ha sido satisfactorio, especialmente porque su crecimiento fue mediocre y la distribución del ingreso personal, regional y funcional desmejoró notablemente. Analizando el comportamiento cíclico de la economía argentina, sabemos que hubo algunos períodos de recuperación que brindaron la posibilidad de revertir esta situación, y por diversos motivos no fueron aprovechados. Hoy estamos ante una nueva oportunidad para quebrar esta tendencia. Luego de más de tres años de un fuerte crecimiento basado en un equilibrio macroeconómico razonable y con buenas perspectivas para el año 2006 Argentina puede comenzar a realizar los cambios que necesita en su Estrategia y Organización Económica. Para ello es imprescindible un paulatino cambio en la cultura y las actitudes que la condicionan. Tenemos la esperanza de comenzar a recorrer un camino de transición desde ahora y hasta el Bicentenario que nos prepare para un nuevo punto de partida a fin de superar los problemas que nos llevaron a la decadencia.

1.1 El desarrollo económico argentino durante las últimas décadas

En los últimos 75 años, o sea en el período 1929-2004, el PBI per cápita argentino creció a una tasa de solo el 0,84% anual acumulativo, una cifra extremadamente baja teniendo en cuenta la cantidad de recursos naturales y el nivel de educación con que ha contado nuestro país.

Gráfico 1.1: Evolución del PBI Total

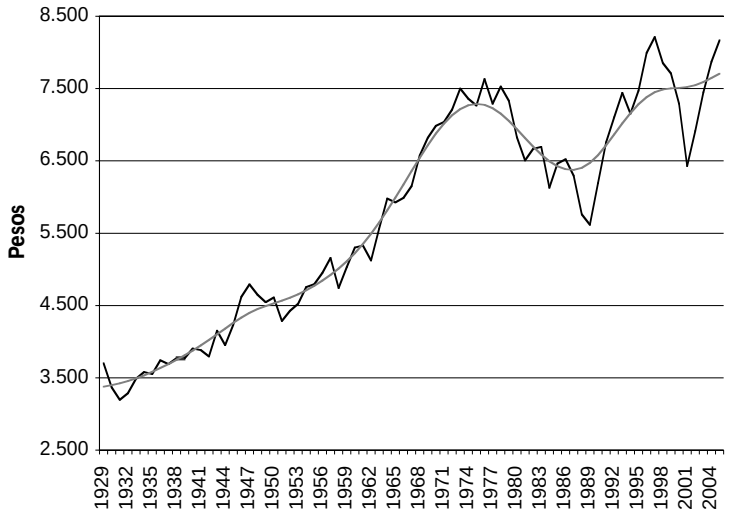


Fuente: IIE en base CEPAL, Secretaría de Asuntos Económicos, BCRA, MEOSP y MECON.

En los gráficos 1.1 y 1.2, se puede observar la evolución del PBI a precios constates de 1993, desde 1929 a la actualidad, la tendencia general es creciente, aunque el PBI per cápita crece a tasas inferiores al PBI total.

Otro aspecto a tener en cuenta, es que el PBI argentino muestra una alta volatilidad en cuanto a la tasa de crecimiento, que en el período analizado, varía desde una caída 10,89%, a un aumento máximo de 11,26% con una variabilidad respecto a la media de alrededor del 5%.

Gráfico 1.2: Evolución del PBI per cápita

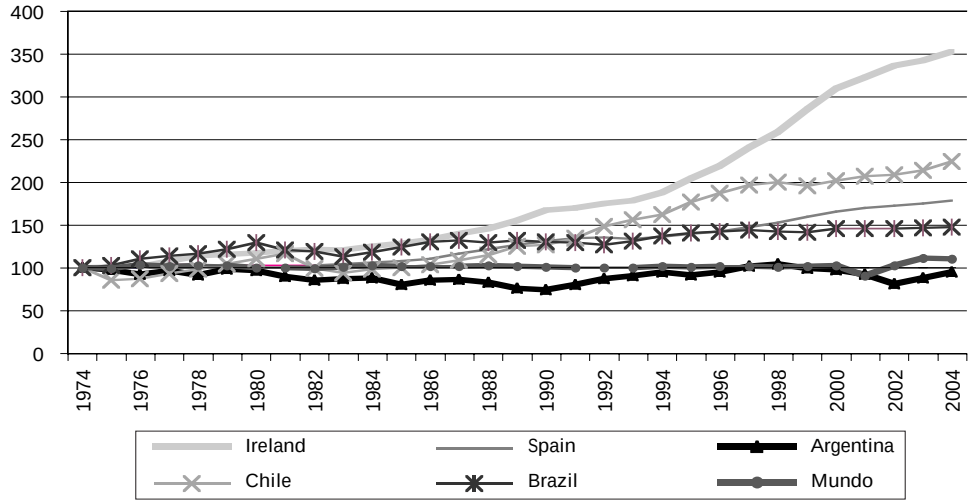


Fuente: IIE en base CEPAL, Secretaría de Asuntos Económicos, BCRA, MEOSP y MECON.

Repasando lo ocurrido en los últimos años, se observa que Argentina estuvo siempre condicionada a la economía externa, para crecer. Mientras el contexto externo fue favorable, el desarrollo de nuestro país lo siguió, pero de igual manera en periodos de crisis mundiales como fueron: la Primera Guerra Mundial a principios de siglo, la crisis de 1930, y la Segunda Guerra Mundial a mediados de siglo, significaron para Argentina fuertes caídas en el nivel de actividad y en las posibilidades de crecimiento. Es por eso que al finalizar la Segunda Guerra Mundial, Argentina decide volcarse al mercado interno, comenzando su proceso de sustitución de importaciones y alejándose de la evolución de la economía global que inesperadamente fue por demás favorable en la última mitad del siglo 20. Es aquí donde empiezan a producirse los conocidos comportamientos cíclicos stop and go de Argentina.

Analizamos ahora lo sucedido durante los últimos 30 años (1974-2004), el crecimiento per cápita fue nulo y acompañado por un sensible desmejoramiento de las condiciones sociales.

Gráfico 1.3: Evolución del PBI per cápita 1974 – 2004 1974 = 100



Fuente: IIE en base a FMI y World Bank.

En el mismo período en el que Argentina no crecía Chile multiplicaba por dos veces y media su PBI per cápita reduciendo sensiblemente el nivel de pobreza y mejorando las condiciones sociales. Por ejemplo, una buena parte de la población chilena puede hoy acceder a la vivienda pro-

pia financiada mediante el crédito hipotecario y adquirir automóviles y artículos para el hogar con crédito y en condiciones de estabilidad. La calidad de la educación ha mejorado sensiblemente y los indicadores de mortalidad infantil o la cantidad de población pobre o indigente muestran una reducción sustancial. Aún así no se observa una mejora en la distribución del ingreso pero existe una conciencia cada vez más amplia sobre la necesidad de afrontar esta diferencia y las condiciones económicas están dadas para que se lo intente más allá de las declaraciones o actitudes demagógicas[1].

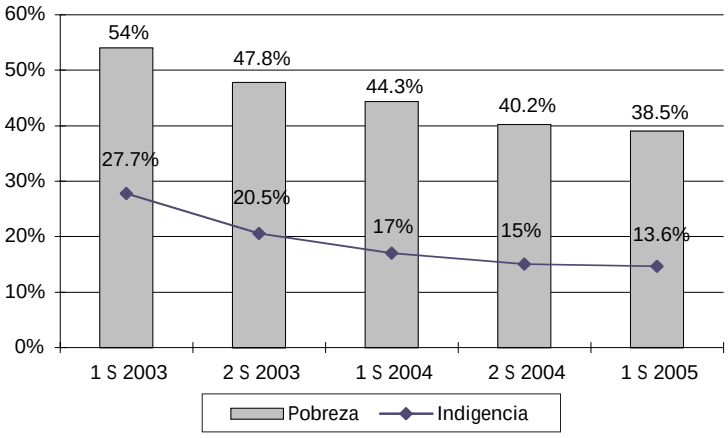
Cuadro 1.1: Deterioro de los indicadores sociales

INDICADORES	1974	2004	2005*
Pobreza	4,70%	47,80%	38,50%
Indigencia	2,10%	20,50%	13,60%
Desocupación	2,70%	15 %	12,50%
Ratio 10 decil/1decil	11	27	20
10% más rico	28,10%	37,40%	33,60%
10% más pobre	2,30%	1,45%	1,70%

Fuente: IIE en base a INDEC y Sub Secretaria General de la Gobernación.
* Primer semestre.

En nuestro país la situación es diferente. Si se compara el año 2004 con el año 1974, el nivel de la población debajo de la línea de pobreza o indigencia se ha multiplicado por diez, la desocupación pasó del 2,7% al 15% y el cociente entre el decil de la población con mayores ingresos respecto al de ingresos más bajos alcanzó durante el año 2004 un nivel de 27 veces contra 11 durante el año 1974. De la comparación entre el año 2004 y el primer semestre del 2005, se evidencia una mejora en los indicadores sociales, aunque con respecto a 1974, la situación esta lejos de ser la óptima.

Gráfico 1.4: Evolución de la tasa de pobreza e indigencia



Fuente: IIE en base a EPH e INDEC.

Durante ese período de 30 años Argentina tuvo tres defaults, dos hiperinflaciones, fuertes confiscaciones de ahorros, especialmente intensas para los sectores de menores recursos, dos períodos de marcada des-inversión y un notable deterioro de la calidad educativa.

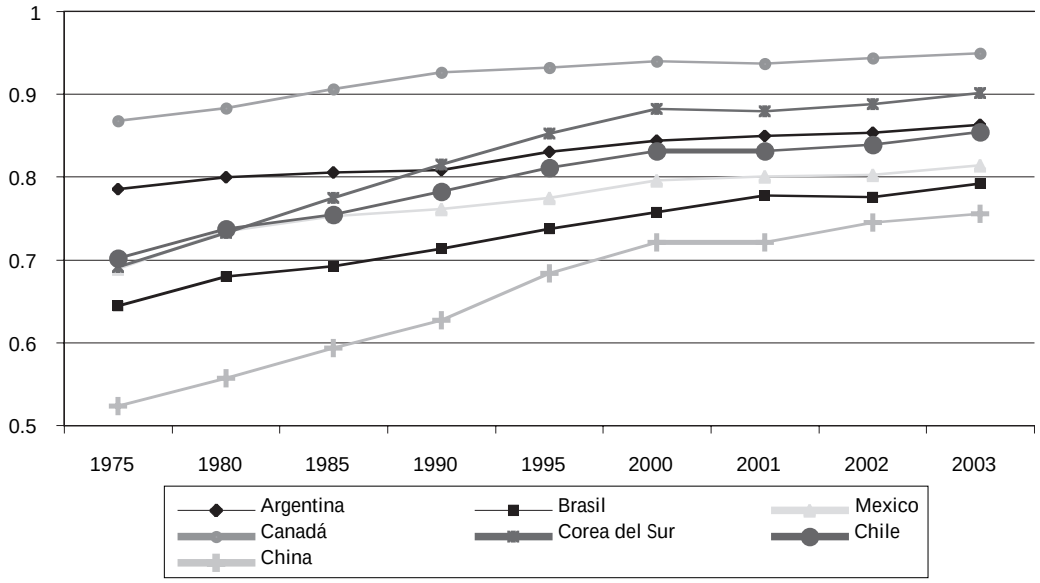
Adicionalmente, se produjo un fuerte proceso de extranjerización de la economía (más del 70% de las empresas líderes están en manos extranjeras) con el correspondiente debilitamiento del conjunto de empresas nacionales, lo cual no le permite al país tener un conjunto de empresas nacionales insertadas en la economía global tal como ocurre en el caso de Brasil o Chile.

Simultáneamente se produjo una salida de capitales que elevó el stock de fondos argentinos en el exterior a cifras que representan más del 50% del PBI argentino cuando el cociente entre el agregado monetario M3 y el PBI apenas llega al 29%.

[1] En el capitulo 3 de este balance se analizan los aspectos sociales, en forma detallada.

El Índice de Desarrollo Humano es uno de los mejores indicadores sobre el progreso económico y social de un país, si bien Argentina sigue teniendo el Índice de Desarrollo Humano más alto de Latinoamérica - que en buena parte se debe al rezago de la enorme diferencia que teníamos a nuestro favor desde comienzos del siglo pasado - esta posición puede perderse en los próximos años y el mismo puede no considerar adecuadamente el mencionado deterioro en la calidad de nuestra educación y el desmejoramiento en la distribución del ingreso personal y regional.

Gráfico 1.5: Índice de Desarrollo Humano



Fuente: IIE en base a PNUD.

1.2 Un análisis del crecimiento económico más reciente

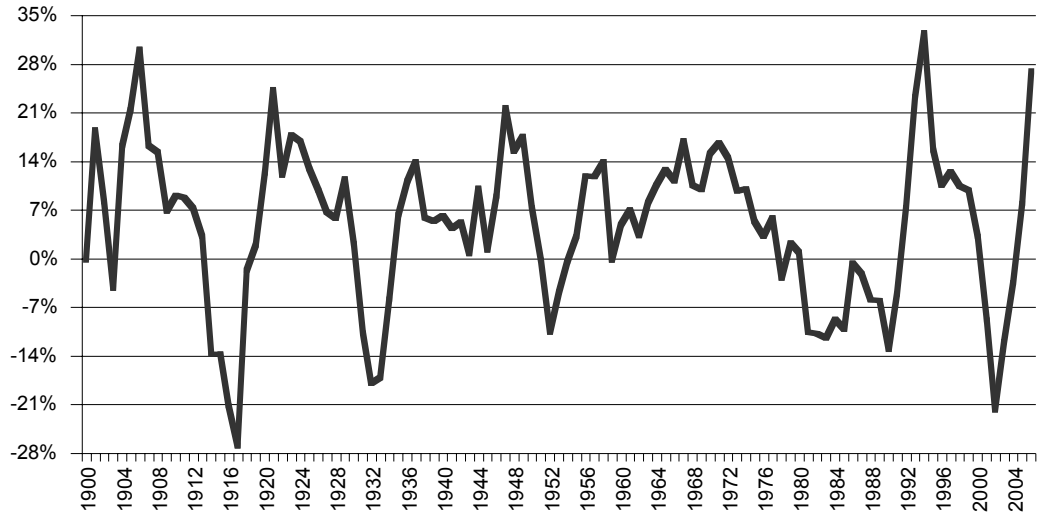
Hace doce años atrás, cuando comenzamos a preparar el primer ejemplar del Balance de la Economía Argentina pusimos especial énfasis en destacar la importancia del largo plazo en la evaluación de la mayoría de los fenómenos económicos argentinos, especialmente aquellos relacionados con los aspectos macroeconómicos. Para ello elaboramos un gráfico con la evolución del Producto Bruto Interno per cápita desde comienzos del siglo pasado expresando en cada uno de los puntos del mismo la tasa de crecimiento del PBI acumulada durante los últimos cuatro años. De esa manera, el último dato de la línea del gráfico mostraba dicha tasa de crecimiento acumulado durante el período 1991-1994. En esos cuatro años el PBI per cápita argentino había aumentado un 32,5%, una cifra que alentaba una cierta esperanza condicionada a la consecución de cambios fundamentales frente al desastroso comportamiento de la economía argentina durante la década de 1980 (el decrecimiento acumulado del PBI per cápita durante el período 1980-89 había sido del -23,5% decenal).

Si bien en aquel Balance de la Economía 1994 habíamos expresado nuestros temores respecto a la continuidad de las altas tasas de crecimiento fundamentados en el creciente déficit fiscal y en la debilidad de las instituciones para hacer cumplir el presupuesto, todavía otorgábamos una razonable probabilidad a un escenario en el que comenzaran a realizarse los cambios pendientes en la organización económica del país, más allá de las privatizaciones.

Dichos cambios no se produjeron y hacia fines del año 2002 habíamos vuelto a caer en una de las recurrentes graves crisis que caracterizaron a la economía argentina en las últimas décadas. Para ese entonces y en términos de la evolución cuatrianual del PBI estábamos en una situación similar a la que se produjo durante la Primera Guerra Mundial o la depresión de los años 30.

Sin embargo, a partir del 2003 en adelante, nuestro país comenzó a recuperarse de una forma que pocos habían imaginado. Esta recuperación continúa hoy en día su curso y si, tal como se estima, el próximo año el PBI crece alrededor de un 4% tendremos nuevamente una tasa de crecimiento cuatrianual 2003-2006 superior al 20%, una experiencia histórica que durante el último siglo solo se observó en los años 1905-1906, inmediatamente después de cada una de las dos guerras mundiales y en el año 1994.

Gráfico 1.6: Producto Bruto Interno - Crecimiento acumulado en 4 años



Fuente IIE en base a CEPAL, Secretaría de Asuntos Económicos, BCRA, MEOSP, y MECON.

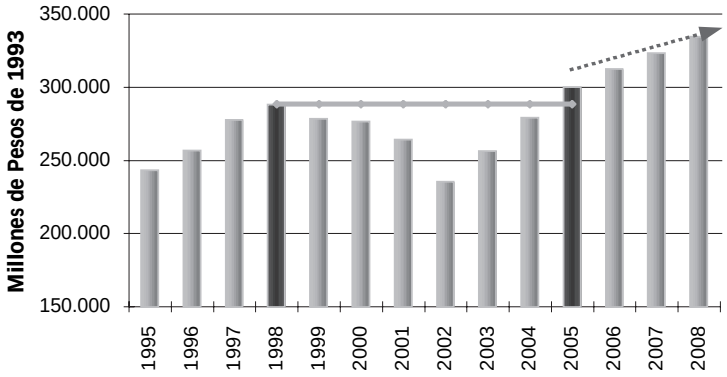
Como se expresa en el párrafo anterior; después de la crisis hacia fines del 2001 y principios del 2002, la economía argentina comenzó a recuperarse de manera inesperada en los últimos tres años y de acuerdo a las proyecciones para el cierre del año 2005, el PBI superará los niveles alcanzados en 1998.

Según el proyecto de Ley del Presupuesto 2006, se estima un crecimiento del PBI de 4% para el 2006 y de 3,5% para los años 2007 y 2008. Esto muestra una desaceleración de la recuperación económica, convergiendo a tasas más sostenibles en el "largo plazo". Considerando que el fuerte crecimiento del 2005 permite recuperar los niveles del PBI a precios constantes de 1993 a los valores pre crisis 1998, es razonable esperar un incremento más moderado para los próximos años.

A su vez, desde el IIE también consideramos que el 2005 será un año favorable para la economía argentina, y somos optimistas para el año 2006. Así, y en línea con el pensamiento de muchos otros economistas, consideramos que el crecimiento del PBI podría llegar a valores cerca-

nos al 6%. Si bien el Presupuesto 2006 estima sólo un 4%, se considera a esta proyección conservadora, dado que estos valores serían levemente superiores al arrastre estadístico esperado para 2006 (2,86% estimado por el IIE).

Gráfico 1.7: Evolución del PBI anual



Fuente: IIE en base a MECON, Ley de Presupuesto 2006.
Nota: 2005- 2008 IIE; estimación propia.

Es importante tener en cuenta que estas predicciones se lograran siempre y cuando la economía argentina siga desarrollándose en un ambiente macroeconómico favorable, controlando la inflación, frenando el gasto público y manteniendo un alto superávit fiscal, y logrando ajustes y renegociaciones de deuda. El no tener en cuenta estos aspectos representa riesgos potenciales para nuestra economía, los cuales pueden alejarnos del crecimiento esperado[2].

Para el 2007, y ahora sí en línea con el presupuesto, nuestro modelo econométrico permite estimar que, de mantenerse todo constante, Argentina podría tener asegurado un piso de 3,2% de crecimiento económico.

1.3 Las condiciones económicas actuales

Es decir, doce años después de haber comenzado la preparación del primer Balance de la Economía nos encontramos nuevamente en un posible punto de partida que sirva de plataforma para un escenario económico favorable en el largo plazo.

¿Cuales son las ventajas con que contamos para que esta oportunidad pueda aprovecharse?

Tal como habrá observado el lector de los Balances anteriores, durante estos últimos doce años hemos sido muy reiterativos respecto a tres pilares sobre los que debería basarse nuestra economía para lograr un desarrollo sostenido. Estos tres pilares han sido los siguientes:

1) Vigencia del Estado de Derecho

2) Funcionamiento de una economía de mercado

3) Fuerte desarrollo del Capital Social[3]

Desde fines del año 1983 Argentina se ha acercado al Estado de Derecho, intentó hacer funcionar una economía de mercado y desgraciadamente fracasó en forma reiterada en la formación del Capital Social (Ver Balance de la Economía 2004).

---

2 Se analizan estos aspectos en el punto 8 de este capítulo.

3 En los Balances anteriores mencionábamos como la tercera condición para el desarrollo sostenido a un alto nivel de colaboración y solidaridad que ahora sintetizamos bajo el concepto de Capital Social, cuya definición y consideración general incluyéramos en el Balance del año pasado.

Recuadro 1.1: Nuestra definición del Capital Social

Entendemos que el Capital Social de un país es la capacidad de colaborar entre los distintos sectores sociales e instituciones a fin de lograr la generación de un alto valor económico agregado con una intensa participación del factor trabajo en condiciones de equidad.

Argentina se caracteriza por una enorme fragmentación en los esfuerzos productivos, incapacidad de colaboración entre los sectores público, privado, universidades e instituciones intermedias y una organización con fuertes rasgos corporativos, o sea las condiciones más adversas posibles para la formación de Capital Social.[4]

1.4 La importancia de un equilibrio macroeconómico básico en las perspectivas económicas más inmediatas

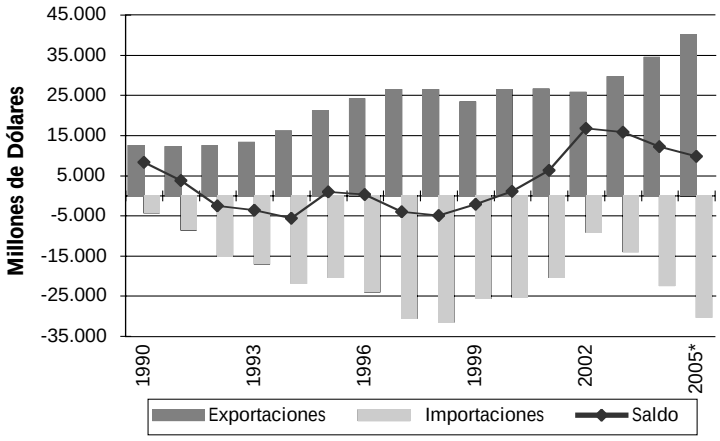
Estamos seguros que bajo las condiciones de recurrente desequilibrio macroeconómico en las que se desenvolvió la economía argentina durante las últimas décadas el Capital Social al que nos acabamos de referir tiene muy pocas posibilidades de desarrollarse.

Sin embargo existe la posibilidad de que las viejas condiciones del país comiencen a cambiar. Creemos que esta vez el país tiene la ventaja de la comprensión por parte del actual gobierno respecto de la importancia de mantener el equilibrio macroeconómico básico como precondición para que el país pueda desarrollar el Capital Social consolidando los tres pilares de nuestra economía.

Hasta ahora, la recurrencia del desequilibrio fiscal y monetario en el comportamiento cíclico de la economía ha permitido perpetuar una organización caracterizada por fuertes transferencias de ingreso, confiscación de ahorros, desvalorización del mérito y el trabajo y una actitud excesivamente individualista y de corto plazo.

Argentina por primera vez en décadas tiene durante los últimos tres años una situación fiscal con un fuerte superávit primario, un resultado positivo de la cuenta corriente del Balance de Pagos y una política monetaria que, en principio, acompaña a las condiciones de equilibrio general mencionado.

Gráfico 1.8: Evolución del saldo de la Balanza Comercial



Fuente: IIE en base a INDEC.

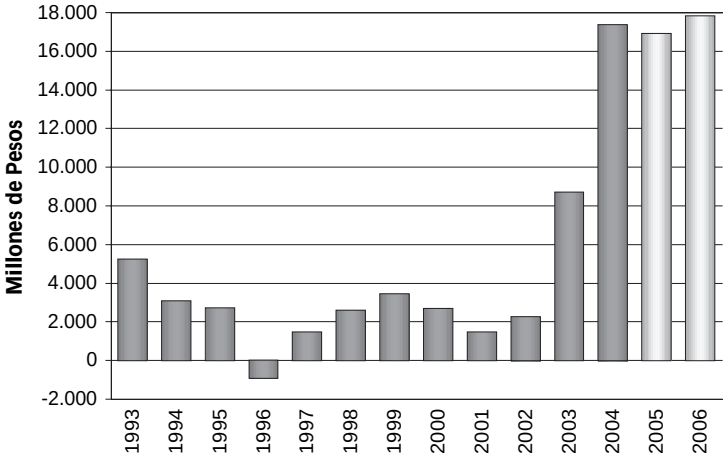
Respecto del Balance Comercial, se observan déficit comerciales durante la mayor parte de los años noventa. Los mismos acumularon, entre 1990 y 2001, un rojo de 2.500 millones de dólares, produciendo un importante desequilibrio externo. A partir del año 2002, con la devaluación de la moneda, se aprecian fuertes superávit comerciales que persisten hasta el 2005. Si tenemos en cuenta que el saldo de la balanza comercial esti-

[4] Ver capitulo número 2, para ampliar estos conceptos.

mado al cierre del año 2005 será U$S 9.800 millones, luego, para el período 2002-2005, contabilizaremos un superávit de más de U$S 54.000 millones. Esta cifra es importante no sólo para conseguir el equilibrio externo, sino que también es un dato con pocos precedentes en la historia argentina, ya que la última vez que se consiguieron cuatro años con crecimiento y saldo comercial positivos fue a fines del década de los sesenta.

Considerando nuevamente que el alto superávit primario, es fundamental para lograr un equilibrio macroeconómico sostenido, se puede analizar lo ocurrido en nuestro país en los últimos años, en el gráfico 1.9 se muestra que el superávit primario durante la década del 90 no fue muy elevado, e incluso se observa un déficit en el año 1996 - mientras que en el período post crisis a partir del año 2003 parece que los responsables de la economía argentina comprendieron la importancia y la necesidad de mantener este valor en niveles mayores - elevando el superávit primario desde un nivel promedio de $2.401,95 millones para el período 1993-2002 a un nivel promedio de $15.1797,30 millones para el período 2003-2006.[5]

Gráfico 1.9: Superávit Primario



Fuente: IIE en base a MECON, Secretaria de Hacienda.

Cuadro 1.2: Cuenta Ahorro – Inversión del Sector Público Nacional Ejecuciones 2005 y proyecciones 2006 - Millones de pesos

	2005	2006	Variación	% Variación
Ingresos Corrientes	89.157,87	100.039,08	10.881,21	12,20%
Gastos Corrientes	74.367,85	81.229,20	6.861,34	9,20%
Resultado Económico	14.790,04	18.809,88	4.019,86	27,20%
Recursos de Capital	1.205,61	1.102,82	-102,79	-8,50%
Gastos de Capital	9.292,10	12.473,20	3.181.11	34,20%
Ingreso Total	90.363,48	101.141,90	10.778,41	11,90%
Gasto Primario Total	73.447,94	83.317,24	9.869,30	13,44%
Superávit Primario	16.915,54	17.824,65	909,11	5,37%

Fuente: IIE en base MECON, Secretaria de Hacienda y Proyecto de Ley de Presupuesto 2006.

Otro aspecto importante a tener en cuenta es la estructura de recaudación impositiva de nuestro país. El cuadro 1.3 demuestra la necesidad de un cambio estructural importante en materia de recaudación.

Los impuestos considerados distorsivos son fundamentales en el ingreso del gobierno y esta situación evidentemente no es deseable. Un primer paso para poder realizar modificaciones impositivas, es lograr combatir la evasión de aquellos impuestos no distorsivos, y a continuación, lograr un programa de Coparticipación Federal que tenga mayor correspondencia con la equidad distributiva y genere incentivos para que las provincias mejoren su recaudación impositiva.[6]

[5] Los valores correspondientes a los años 2005 y 2006, siguen las estimaciones realizadas por el proyecto de Ley de Presupuesto 2006, que presentó la Oficina Nacional de Presupuesto en septiembre del corriente año.

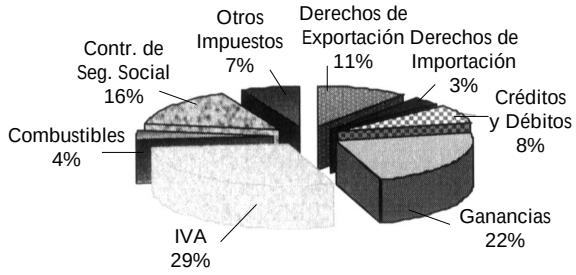
[6] Ver capítulo número 6, para un análisis mas detallado sobre coparticipación de impuestos en la Región Centro.

Cuadro 1.3: Recaudación Tributaria proyectada 2005 – 2006 - Millones de pesos

Concepto	Cierre 2005	Proyecto 2006	% Variación
Derechos de Exportación	12.992	14.984	15,30%
Derechos de Importación	3.729	4.428	18,80%
Créditos y Débitos	9.286	10.414	12,20%
Total Impuestos distrosivos	**26.007**	**29.826**	**14,68%**
Ganancias	27.179	29.752	9,50%
IVA	34.302	38.270	11,60%
Combustibles	5.220	5.550	6,30%
Contrib de Seg social	17.933	20.729	15,60%
Otros Impuestos	8.407	9.023	7,30%
Total Impuestos no distorsivos	**93.041**	**103.324**	**11,05%**
TOTAL	**119.047**	**133.148**	**11,80%**

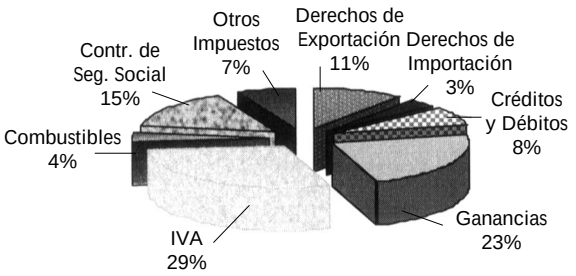
Fuente: IIE en base MECON Secretaria de Hacienda y Proyecto de Ley de Presupuesto 2006.

Gráfico 1.10: Composición de la recaudación impositiva 2005



Fuente: IIE en base MECON, Secretaria de Hacienda.

Gráfico 1.11: Composición de la recaudación impositiva 2006



Fuente: IIE en base MECON, Secretaria de Hacienda.

Si esta condición de equilibrio se mantiene el país puede ponerse de nuevo de pie y lograr alejarse de los peligros recurrentes que caracterizaron el ciclo económico argentino.

En este sentido, creemos que los cuestionamientos por parte de algunos economistas a una política monetaria que se ocupe de combatir la inflación no es un buen consejo para los responsables económicos del gobierno.

Lejos estamos de creernos dueños de la verdad o de calificar de deshonestos intelectuales a quienes piensan distinto a nosotros siguiendo la vieja costumbre del pensamiento único, frecuentemente practicado por parte de los tradicionales representantes de un lado y otro del arco ideológico, sin embargo hacemos votos para que el gobierno intensifique su política monetaria que prevenga el riesgo de una alta inflación. Esta misma advertencia fue el punto central del primer Balance de la Economía que bien recordamos por su repercusión.

1.5 Un ejercicio de proyección macroeconómica para los próximos años sin cambios estructurales en la estrategia y organización económica

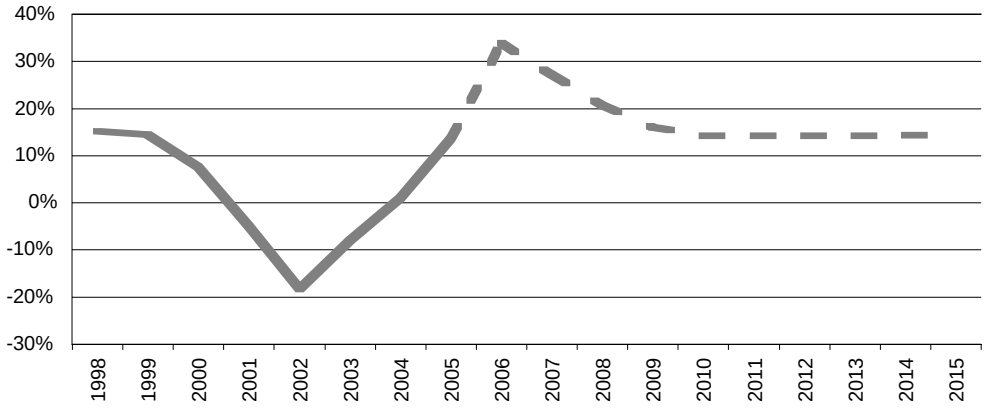
El equilibrio macroeconómico básico es solo la condición necesaria para que Argentina deje atrás una historia de mal desempeño económico. Un simple ejercicio de proyección del PBI para los próximos años suponiendo que no se repiten acontecimientos como las cesaciones de pagos o los fuertes procesos inflacionarios durante el período 1974-2004 nos indica que nuestro país puede crecer a una tasa de aproximadamente el 3,5% anual acumulativo. Este crecimiento, que en términos del PBI per cápita es del 2,5% anual, si bien es superior al que se observó en el período 1944-1974 y por cierto es mejor que el estancamiento de los últimos 30 años, está muy lejos de lo que Argentina necesita para lograr un verdadero proceso de convergencia con países como España o Chile. Simplemente, si tuviéramos ese crecimiento y al mismo tiempo Chile dejara de crecer necesitaríamos alrededor de 35 años para llegar a la misma situación relativa que teníamos con ese país en el año 1974.

Cuadro 1.4: Proyecciones PBI mediano plazo sin default ni hiperinflaciones - Variaciones porcentuales

	PBI	PBI per cápita	STOCK DE CAPITAL	IBIF (% del PBI)	POBL. ACTIVA	PRODUCT.
2007	3,37	2,35	2,78	20	1,35	1,32
2008	3,38	2,37	2,82	20	1,34	1,32
2009	3,39	2,38	2,85	20	1,33	1,32
2010	3,38	2,40	2,89	20	1,31	1,32
2011	3,38	2,42	2,92	20	1,30	1,32
2012	3,39	2,43	2,95	20	1,29	1,32
2013	3,39	2,45	2,98	20	1,27	1,32
2014	3,38	2,46	3,01	20	1,25	1,32
2015	3,38	2,48	3,03	20	1,23	1,32
07-15	**34,89**	**23,97**	**29,51**	**20**	**12,31**	**12,48**

Fuente: IIE, estimaciones propias en base a INDEC, MECON, FMI.

Gráfico 1.12: Producto Bruto Interno 2007 – 2015 Crecimiento Acumulado en 4 años



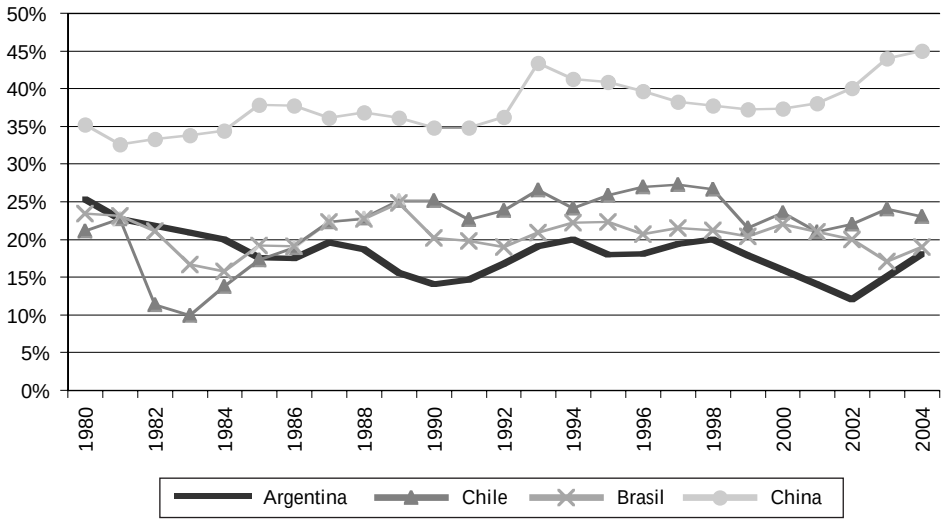
Fuente: IIE, estimaciones propias en base a MECON.
Nota: Valores a precios constantes de 1993.

1.6 La evolución de las inversiones en el actual contexto

En el Balance del año pasado analizamos las conclusiones de un trabajo realizado por el Premio Nobel de Economía Fynn Kydland[7], donde se decía que Argentina había invertido poco durante la década de 1990 teniendo en cuenta la desinversión ocurrida durante la década de 1980.

En el gráfico 1.13 puede observarse lo que ocurrió durante la última crisis. La Inversión Interna Bruta Fija (IIBF) como porcentaje del Producto Bruto Interno en el año 2002 se redujo a solo el 11,2%. Como al mismo tiempo se había producido una fuerte sub-valuación del peso respecto al dólar americano, el valor estimado de la inversión argentina durante ese año apenas superó los US$ 10.000 millones, una cifra extremadamente baja[8].

Gráfico 1.13: Comparación internacional IBIF/PBI 1985 – 2004



Fuente: IIE en base a WDI, Banco Mundial.

Si comparamos la proporción del producto destinada a la formación bruta de capital de Argentina con la de Chile y Brasil, podemos observar que nuestros vecinos presentan porcentajes superiores a los de nuestro país durante todo el período analizado.

Chile invirtió proporciones superiores al 20% desde 1987, presentando una relación IBIF/PBI muy elevada entre 1993 y 1999. El caso de China es sorprendente; hace más de veinte años que mantiene esta relación cercana al 35% y ha llegado a representar más del 40% desde el año 2002.

El tema es igualmente grave cuando consideramos el gasto en Investigación y Desarrollo donde Argentina efectúa esfuerzos con escasa coordinación entre los distintos actores involucrados que no apuntan a fortalecer los sectores productivos.

7 "Argentina´s lost decade and subsequent recovery: Hits and misses of the neoclassical growth model", Finn Kydland y Carlos Zarazaga, Research Department, Federal Reserve Bank of Dallas.

8 A fin de graficar este concepto podemos comparar los US$ 10,000 millones invertidos en Argentina con la inversión que realizó la empresa LG-Philips LCD Co. para la construcción de una planta de paneles de cristal líquido destinado a la manufactura de televisores en la ciudad de Paju, Corea del Sur, por un monto de US$5,000 millones y otros US$25,000 millones para la ampliación de la misma en los próximos diez años. Las empresas Samsung y Sharp están realizando inversiones similares en plantas elaboradoras del mismo producto (ver BusinessWeek, Septiembre 12 de 2005, página 62-63)

Argentina debería sostener un nivel de IIBF mayor al 25% del PBI, pero además debería mejorar la calidad de la inversión. Para ello es conveniente enfatizar la necesidad de los siguientes cambios:

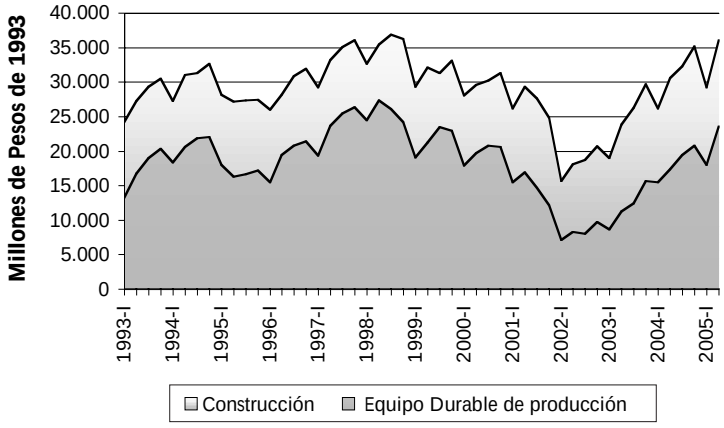
a) aumentar la composición de maquinarias y equipos dentro de la inversión.

b) comenzar la tarea de desarrollar el Capital Social generando los mecanismos que obliguen a trabajar en conjunto con objetivos comunes basados en el crecimiento con solidaridad.

c) aumentar el volumen de gastos en Investigación y Desarrollo y reorientar el mismo hacia los sectores productivos de acuerdo a un programa de largo plazo.

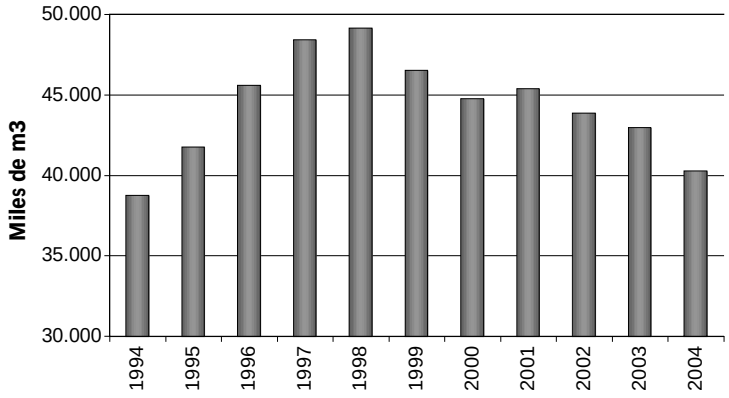
d) Invertir en capacitación y entrenamiento para el manejo de las cadenas de valor desarrollando el capital intelectual y humano.

Gráfico 1.14: Componentes de IBIF 1993-2005



Fuente: IIE en base a INDEC.

Gráfico 1.15: Producción de Petróleo



Fuente: IIE en base a Secretaria de Energía, INDEC y MECON.

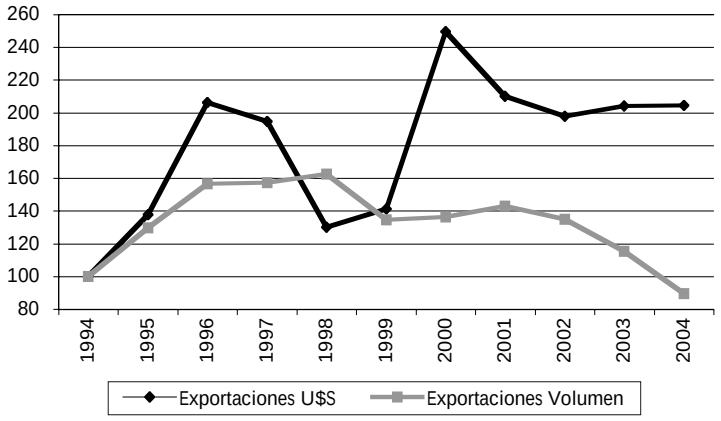
Respecto al primer punto, entre los años 1998 y 2005, se verifico que el rubro Construcciones aumentó su participación en detrimento del Equipo Durable Nacional e Importado[9].

La composición de las inversiones también deja observar la aparición de algunos cuellos de botella en sectores que son críticos para nuestro desarrollo futuro. Por ejemplo en el caso de la energía. La evolución de la producción de petróleo crudo y su exportación muestra una caída desde el año 1998 que podrían augurar un impacto negativo sobre la balanza comercial en los próximos años.

Tampoco es suficiente lo que se gasta en Investigación y Desarrollo, cuyo monto estimado en dólares americanos durante el año 2004 sumó aproximadamente US$ 660 millones, lo que representa no mas del 0,70% del PBI[10]. Para tener una idea general de la magnitud del gasto realizado por Ar-

[9] En el capitulo 5 se analizan los principales aspectos vinculados con el comportamiento de la inversión en Argentina.
[10] Para un análisis más completo del tema remitirse al capítulo 3, punto 4.

Gráfico 1.16: Exportaciones de Petróleo en Dólares y en Volumen - Base 1994 = 100



Fuente: IIE en base a secretaria de Energía, INDEC y MECON.

gentina puede ser útil comparar ese gasto con el importe invertido anualmente por la empresa finlandesa Nokia que en su balance del año 2004 señala un gasto total en Investigación y Desarrollo de aproximadamente US$ 4.500 millones. Si bien ambos conceptos no son estrictamente comparables nos señalan la necesidad de concentrar nuestro escaso volumen de inversión en aquellos sectores donde dicho gasto puede tener un mayor resultado en términos de productividad, exportaciones y generación de empleo.

En relación a la Investigación y Desarrollo y el gerenciamiento de las Cadenas de Valor se necesita una fuerte reorientación del gasto respectivo, la regionalización de los presupuestos universitarios estatales, mayores recursos para la investigación aplicada y por sobre todo una estricta disciplina que exija en forma firme el trabajo en equipo como piedra fundamental de una Argentina menos fragmentada en sus esfuerzos.

1.7 Los efectos en el largo plazo de un cambio en la estrategia y organización económica argentina

Estamos convencidos de que si el equilibrio macroeconómico básico se sostiene en el largo plazo la misma dinámica del proceso económico va a conducir lentamente pero en forma inexorable a los cambios en profundidad que necesitamos. Sin dudas que lo más difícil es sostener ese equilibrio más allá del corto período de tiempo que la historia argentina de las últimas décadas demostró como posible y es allí donde surgen las mayores incógnitas. Pero si esta vez se consiguiera solo resta conocer cuanto tiempo llevará alcanzar un nuevo y probablemente definitivo escenario.

En los Balances anteriores nos hemos referido a estos cambios en varias oportunidades, enfatizando la necesidad de dos tareas fundamentales para el progreso económico y social del país: fortalecer las instituciones y mejorar la educación. Para profundizar el tema con un mayor detalle es conveniente contar con un simple listado de algunas de las reformas a encarar.

En una de las ediciones del Grupo de Análisis de la Coyuntura que realiza mensualmente la Bolsa de Comercio de Córdoba mencionábamos un grupo de iniciativas a incluir en una Agenda de Gobierno posterior a las elecciones de octubre de este año. Si bien no son taxativas y ni siquiera guardan un orden de importancia nos permiten tener una idea general sobre el tipo de acciones que deberían encararse.

Recuadro 1.2: Algunas recomendaciones que aparecen como necesarias para lograr una Agenda de Gobierno Post-Octubre que garantice un crecimiento sustentable

Anunciar un Plan Económico Quinquenal de Transición (Período 2006-2010)
• Ratificar el Equilibrio Fiscal y Monetario como los parámetros principales.
• Integración del país al resto del mundo.
• Aumento de inversiones y productividad.

Proponer una Reforma del Sector Público basada en dos aspectos principales:
• Carrera de Funcionario Público (ver modelo chileno).
• Descentralización Operativa y Administrativa (Nuevo Federalismo).

Plan de Obras Públicas con Descentralización de Recursos
• Concesiones sin avales públicos.
• Plan de carreteras y ferrocarriles.
• Hidrovías y Pasos Cordilleranos.

Respeto a las Instituciones
• Se deberá primar la independencia de las instituciones: Poder Judicial (Corte suprema) y BCRA.

Reforma Gradual del Sistema Impositivo
• Descentralización en el cobro de Impuestos Directos.
• Esquema tributario que incentive las Inversiones productivas.
• Eliminación gradual de las retenciones.

Promoción de Inversiones
• Estimulo estatal a la producción con alto valor agregado y empleadora de recursos humanos con alta capacitación (ver CORFO – BNDES).
• Desarrollo de Cadenas de Valor en base a ventajas comparativas.

Drástica reforma en el Sistema Educativo
• Educación Terciaria y Técnica.
• Orientar la educación a los sectores productivos y no a la burocracia.

Respecto a este grupo de iniciativas, hemos enfatizado durante los últimos doce años la necesidad de emprender un significativo esfuerzo de descentralización en la economía argentina. El país se caracteriza desde hace muchos años por tener una organización tremendamente centralizada en el puerto aún cuando se proclame el federalismo y exista alguna descentralización en la distribución de los recursos fiscales. En Balances anteriores hemos descrito con bastante detalle las enormes diferencias entre el producto bruto geográfico per cápita de las provincias más pobres respecto a las más ricas que justamente reflejan esa condición.

Las retenciones a la exportación o el atraso cambiario han sido instrumentos esenciales a esa estructura centralizada consolidando una fuerte transferencia de ingresos y fortaleciendo la organización económica inadecuada que tiene el país.

Nuestra propuesta sobre el desarrollo de las cadenas de valor regionales y las alianzas entre regiones apuntaron siempre a cambiar ese estado de situación que favorece una fuerte concentración del ingreso, la generación de escaso valor agregado en la producción y exportación y altos niveles de desempleo.

El logro de solo modestos avances en la dirección de los cambios organizacionales señalados comenzaría a generar un nuevo clima para los nuevos emprendimientos.

1.8 Las fortalezas y amenazas del entorno económico en el corto plazo

Creemos que cuando se analizan las perspectivas de la economía argentina es conveniente hacer una distinción entre el corto y largo plazo.

En la presentación del Balance de la Economía del año pasado sostuvimos que avizorábamos una buena oportunidad de crecimiento económico para el período bianual 2005-2006. En esta edición reiteramos nuestra impresión, basada en que si bien el año 2006 presenta algunas amenazas, sobre las cuales seguramente la conducción económica va a trabajar, las mismas tienen buenas perspectivas de ser controladas. Por ejemplo, es cierto que el gasto público ha aumentado notablemente hacia fines del año 2005, más que los ingresos, pero debe tenerse en cuenta que esta circunstancia se produce en un año electoral y que probablemente el Ministro aplique las correcciones que son necesarias para mantener la coyuntura bajo cierto control, en especial sabiendo cuales son los lineamientos del gobierno en ese sentido. Asimismo, aunque la inflación es alta, el Banco Central y el Ministerio de Economía tienen los instrumentos como para no dejar que dicho fenómeno se torne incontrolable. La cuestión principal es la decisión política al respecto y todo parece indicar que se han aprendido lecciones del pasado.

Desde el Instituto de Investigaciones Económicas deseamos presentar un breve resumen y un cuadro que contiene las estimaciones para las principales variables económicas argentinas en 2006. Tomando como punto de partida, la confirmación de que el año 2005 será el tercer año consecutivo de fuerte crecimiento económico (alrededor del 7,5%); fenómeno que estuvo acompañado por algunos acontecimientos externos de apreciable magnitud que favorecieron al país: bajas tasas de interés mundial, altos precios de los commodities y una fuerte demanda externa de estos y otros productos impulsadas por el dinamismo de las economías asiáticas. En este contexto, la economía argentina se desarrolló con diversos matices según el sector que se considere, algunos mostrando fuertes incrementos y otros con una evolución menos favorable en el tiempo.

Cuadro 1.5: Estimaciones de referencia para el año 2006

	REM*		Presupuesto 2006		IIE	
	2005	2006	2005	2006	2005	2006
Inflación	11,0%	9,2%	9,3%	9,1%	11,0%	9,0%
Crecimiento PBI	7,4%	5,0%	7,3%	4,0%	7,50%	5,0%
Tasa de Desempleo	11,0%	10,0%	-	-		Decreciente, con tendencia a amesetarse.
Variación de Salarios	14,0%	10,0%	-	-	-	-
Superávit Comercial**	9.800	8.600	-	Decreciente	-	Decreciente
Recaudación / PBI	22,0%	22,0%	-	22,40%	-	-
Variación de Préstamos	29,0%	18,0%	-	-	-	20,0%
Variación de Depósitos	19,0%	12,0%	-	-	-	10,0%
Variación de Reservas**	6.354	2.000	-	-	-	-
Gasto / PBI	-	-	-	20,40%	-	Creciente
Tipo de Cambio Nominal	-	-	$ 2,9	$ 3	$ 3	$ 3,05 - $ 3,1
Tasas de Interés	-	-	-	-	-	Crecientes

* Relevamiento de Expectativas de Mercado - BCRA
* *Millones de Dólares.

Fuente: IIE en base a REM (BCRA) y Proyecto Ley de Presupuesto 2006.

1.8.1 Principales inconsistencias potenciales

A pesar de ello, nos preocupan algunas inconsistencias del programa económico porque el número de instrumentos disponibles es inferior a los objetivos. Por ejemplo, no parece razonable pretender simultáneamente, el mantenimiento de un tipo de cambio alto, baja inflación, incrementos salariales por encima de los niveles de aumento de la productividad y objetivos demasiado ambiciosos en cuanto a la cancelación de la deuda externa.

1.8.1.1 El Tipo de Cambio Real

A nuestro criterio el peso argentino está hoy subvaluado en relación a otras monedas de la región. El Adelanto de la Ley de Presupuesto 2006 sostiene que se producirá una apreciación real respecto al dólar de aproximadamente 5% al 7% durante el año que viene y en base a las proyecciones de plazo más largo se sugiere que la misma continuaría durante los años siguientes.

En el caso que la inflación fuera más alta de lo previsto, dicha apreciación podría acelerarse más rápido de lo esperado generando una reducción en los márgenes de numerosos productos de exportación, lo cual es particularmente preocupante en el caso de los granos donde la reducción de los mismos ha sido notable durante el corriente año.

Una excesiva y rápida apreciación del peso podría reducir el nivel de actividad en numerosos sectores de exportación afectando la recaudación impositiva por el menor cobro de retenciones y agudizando el problema de la desocupación.

Si bien es cierto que podría intentarse una adecuada programación en el tiempo de la reducción de las retenciones a la exportación para que coincidan con la apreciación paulatina del peso esta tarea no es nada fácil teniendo en cuenta la alta volatilidad de la economía argentina.

1.8.1.2 Inflación

Es sobre este indicador sobre el cual se presenta un mayor grado de incertidumbre para los próximos años. El comportamiento con tendencia creciente de esta variable durante 2005 llevó al gobierno a concentrar sus esfuerzos durante la primer mitad del año para evitar una escalada de precios que recortara la competitividad alcanzada luego de la devaluación y sobre la cual se cimentara el despegue de la economía desde 2003.

Así, durante este año la inflación volvió a convertirse en la principal preocupación del gobierno, ya que el incremento de precios acumulado al tercer trimestre del 2005 respecto a diciembre del 2004 alcanza 8,9%. Esto señala que será difícil cumplir con la meta de inflación anual establecida por el Ministerio de Economía, del 10,5%[11].

Otro aspecto preocupante, es que la inflación acumulada de los últimos 12 meses alcanza cifras de 2 dígitos; - con la variación del IPC nivel general registrada en Septiembre que alcanzo el 1,2% con respecto a agosto - se eleva la inflación de los últimos 12 meses a 10,3%.

Los bienes, que representan un 53% de la canasta, tuvieron una variación de 1,9 entre Agosto y Septiembre, mientras que los servicios, que representan el 47% restante, no variaron en este último mes.

[11] El BCRA poseía una meta máxima para todo 2005 del 8%, de acuerdo a su programa monetario, la cual fue superada en Septiembre.

Desagregando de acuerdo a la clasificación en bienes y servicios con comportamiento estacional (representa 9,24% de la canasta), bienes y servicios cuyos precios están sujetos a regulación o tienen alto componente impositivo (representan 20,13% de la canasta), y el resto de bienes y servicios (70,63% de la canasta).

Las variaciones del IPC acumulado al tercer trimestre del 2005 se presentan en el Cuadro 1.6.

Cuadro 1.6: Evolución del Índice de precios por componentes.

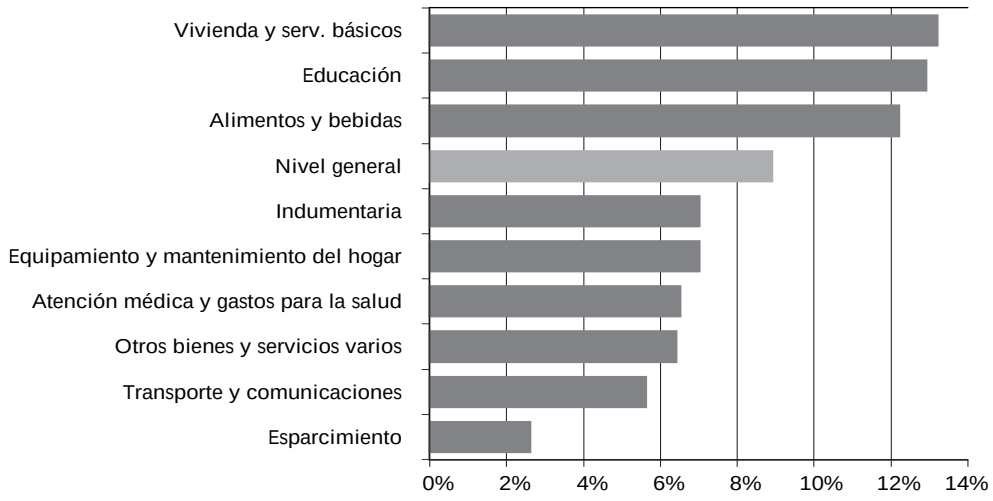
Indice	Variación Acumulada 3er trimestre 2005	Variación Acumulada durante 2004
IPC	**8,9%**	**6,1%**
Estacionales	10,0%	5,8%
Regulados	2,7%	5,0%
Resto IPC	**10,3%**	**6,3 %**

Fuente IIE en base a INDEC.

A excepción de los precios regulados, todos los componentes del IPC superaron la variación anual observada para el total del año 2004, es posible que esto se deba a la falta de ajuste en los precios de las tarifas públicas. Lo que presenta una alerta con respecto a la necesidad de aumentos de tarifas, para que estas no queden rezagadas respecto al nivel general de precios de la economía.

En base al Gráfico 1.17, se puede apreciar que los aumentos de precios no han sido parejos en todos los rubros. El gran aumento del IPC estuvo impulsado principalmente por el aumento en vivienda y servicios básicos, y en bebidas y alimentos. En la medición anual (acumulado 9 meses), los principales aumentos corresponden a los rubros alimentos (12,2%), vivienda (13,2%) y educación (12,9%), que en los tres casos acumulan una suba superior a la del índice general.

Gráfico 1.17: Crecimiento de precios por rubros Acumulado 3er. Trimestre 2005



Fuente: IIE en base a INDEC.

Aquellos rubros que crecieron por encima del promedio tienen fuerte impacto sobre la población de menores ingresos. Este fenómeno genera grandes preocupaciones debido a su impacto en el consumo real. Variaciones mayores a las esperadas en los precios generarán disminuciones en el poder adquisitivo de la población, por lo que esta variable deberá ser monitoreada de cerca durante los próximos meses.

En este sentido, aumentos de precios mayorista que aún no han sido trasladados a los consumidores, una sostenida demanda interna y externa sobre bienes que poseen algunos cuellos de botella en su oferta, sumado a algunos ajustes en las tarifas de servicios públicos privatizados que se esperan para comienzos del 2006, sitúan las expectativas inflacionarias para 2005 en niveles levemente superiores al 11% y 9% para 2006. Para el año 2007 se podría estimar una inflación similar, o levemente inferior, a la de 2006.

1.8.1.3 Deuda Pública

Un hecho importante durante el 2005 fue el conocido proceso de reestructuración de deuda en el que participaron tenedores de títulos elegibles que mantenían aproximadamente 76,15% del monto elegible total.

El canje incluyó instrumentos de deuda pública cuyos pagos se encontraban diferidos (los "Títulos Elegibles") con un monto elegible agregado, que representa el valor nominal e intereses vencidos e impagos, de aproximadamente US$ 81.800 millones, para un total de once series de Títulos Par, Títulos Cuasipar y Títulos Discount "Títulos Nuevos" y cinco series de Unidades Ligadas al PBI. Los Títulos Elegibles ofrecidos y aceptados para canje representaron un monto equivalente a aproximadamente US$ 62,3 mil millones.

Pero a pesar de este importante avance en términos de salida del default, la Deuda Pública representa un factor de riesgo considerable. Si bien las necesidades de financiamiento en el corto plazo son manejables para el gobierno, un abrupto cambio en las condiciones financieras internacionales o los efectos de la inflación podrían generar algunos problemas en este sentido. Es por ello que actualmente se esta pensando en reiniciar negociaciones con el FMI, y continuar con el proceso de reestructuración de deuda sobre aquellos títulos que aun no fueron reestructurados (Holds out).

Compromisos de pagos durante el 2006

Según lo expuesto en el proyecto de Ley de Presupuesto 2006 se deben afrontar vencimientos de Capital por $57.967 millones, (eliminando el pago de expectation al FMI, que se suponen se prorrogaran al 2007); el pago de intereses deberá ser de $10.385 millones y a estos compromisos de pago se le debe sumar la inversión financiera - que incluye básicamente deuda de las provincias - y alcanza un valor de $9.205 millones.

De acuerdo a esto, el monto total de necesidades de financiamiento asciende a un valor de $77.557 millones.

¿Cómo hacer frente a estas obligaciones?

El primer recurso con el que se cuenta, siguiendo el plan de desendeudamiento es utilizar el superávit primario ($ 17.824 millones). También se prevé una disminución de inversión financiera de $ 4.674 millones y por otro lado, habrá incrementos de otros pasivos por un monto de $ 18.618 millones (este concepto incluye básicamente los adelantos que otorga el BCRA al tesoro); por último se supone un acuerdo con los Organismos Internacionales - es decir un Roll over (obtención de préstamos de largo plazo) - por un monto de $ 9.964 millones. Para alcanzar dicho monto se deberá lograr un refinanciamiento de aproximadamente el 60% con el FMI y un 100% con el BID y el Banco Mundial, los cuales son factibles previo acuerdo con el Fondo Monetario Internacional.

Suponiendo que se logre la refinanciación, se obtiene un monto asignado al pago de deuda que suma $ 51.080 millones, lo que implica que aun existe una necesidad de financiamiento de $ 26.447 millones de pesos. De acuerdo al presupuesto se hará frente a estas obligaciones con la emisión de nueva deuda en moneda local ($12.085 millones) y en moneda extranjera ($14.392 millones). Debemos tener en cuenta que estos montos son bastante elevados, comparando con la emisión del año 2005 y por ello son un factor de riesgo o posible inconsistencia de corto plazo para el buen desarrollo de nuestra economía.

A modo de resumen se introduce el esquema 1.1 como síntesis de lo explicado acerca de las necesidades de financiamiento para el próximo año.

Esquema 1.1: Necesidades de financiamiento - 2006

Vencimiento Capital	57.967
Vencimiento de intereses	10.385
Inversión financiera	9.205
TOTAL	**77.557**

Necesidades de financiamiento $ 26.447 millones

Nueva emisión en moneda Nacional $ 12.085 millones

Nueva emisión en dólares $ 14.392 millones

Superávit Primario Administración Nacional	17.824
Disminución de inversión financiera	4.674
Incremento de otros pasivos	18.618
Obtención de préstamos de largo plazo **Refinanciación con Organismos Internacionales**	**9.964**

$ 51.080 millones

Fuente: IIE en base MECON Secretaria de Hacienda y Proyecto de Ley de Presupuesto 2006.

1.8.1.4 El Nivel del Salario Real

El otro problema serio que podrían plantear las inconsistencias potenciales del actual plan sería el nivel de bajos salarios vigentes y la importante cantidad de personas que se encuentran por encima de la línea de pobreza pero muy cerca de ella.

Una aceleración del ritmo inflacionario generaría un mayor nivel de conflictividad social y las mayores presiones por aumentos resultantes podrían retroalimentar los desequilibrios. Simultáneamente a las presiones por aumentos salariales se producirían iguales circunstancias en cuanto al gasto público y la emisión monetaria.

Si bien es cierto que tanto el tipo de cambio real como el nivel de salarios podrían manejarse durante el año 2006 y tal vez el 2007 quedarían muchas dudas sobre su sostenimiento en el largo plazo si las perspectivas de crecimiento se reducen a un aumento del PBI promedio anual de solo el 3,5%, tal como se vio en el punto 5.

1.8.2 El Peligro de Repetir el Ciclo Económico de las Últimas Décadas

El problema de este tipo de escenario es que Argentina repita en algún punto dentro de los próximos cinco o seis años las recurrentes crisis del pasado, o sea el famoso comportamiento cíclico del stop-go.

En el cuadro siguiente puede observarse la longitud de las expansiones y contracciones de la economía argentina desde comienzos de la década de 1970. Desgraciadamente este comportamiento cíclico está muy fresco en la memoria de los argentinos y es bastante probable que influya en la toma de decisiones de inversión limitando significativamente las posibilidades de nuestro país para lograr un crecimiento sostenido. Por ello es preferible recordar los acontecimientos del pasado con el propósito de no volver a cometer los mismos errores.

Cuadro 1.6: Expansiones y contracciones de la Economía Argentina - Cantidad de trimestres

Expansiones		Contracciones		
Períodos	**Duración**	**Períodos**	**Duración**	**Recuperación**
I70-IV74	20	I75-III75	3	6
IV75-III77	8	IV77-I78	2	5
II78-III80	10	IV80-II82	7	21
III82-IV84	10	I85-III85	3	4
IV85-III86	4	IV86-I87	2	1
II87-I88	4	II88-III89	6	9
IV89-IV94	21	I95-III95	3	4
IV95-II98	11	III98-I02	15	12
II02-II05	13...?			
Promedio	**11,2**	**Promedio**	**5,1**	

Fuente: IIE, estimaciones propias en base a INDEC, MECON, FMI.

1.9 La Necesidad de Enfrentar los Problemas de Largo Plazo

Cuando analizamos las dificultades del corto plazo debido a algunas inconsistencias potenciales y teniendo en cuenta que los cambios en la estrategia y organización de la economía argentina se van a producir en forma endógena si hay equilibrio macroeconómico, resulta esencial una firme posición del gobierno. El mismo debe enfrentar en forma drástica las propuestas económicas que implican soluciones mágicas a los problemas coyunturales y que tanto atraen a un grupo importante de analistas cada vez que la reactivación económica después de una crisis comienza a agotarse.

Allí vuelven a aparecer recetas que van desde abandonar las metas inflacionarias por parte del Banco Central hasta cambiar totalmente el modelo argentino por experiencias alejadas de la economía de mercado. La experiencia histórica nos indica que tan solo la consideración y el debate de estas ideas modifican las expectativas y generan reacciones que afectan significativamente las inversiones y el nivel de empleo. Lo que se deriva de ello es historia repetida en nuestro país.

Por lo tanto, solo hay un camino frente a esta situación tan peligrosa y este es acompañar los cambios en la estrategia y organización de la economía desde el gobierno para que le den un impulso inicial que luego el mismo proceso económico se encargará de consolidar.

Capítulo 2: Capital Social

La teoría del Capital Social se ha discutido mucho en los últimos años. El vocablo "capital social" se puede leer actualmente en revistas, periódicos y artículos universitarios de importancia; además es usado por profesores, políticos y varias agencias internacionales de desarrollo.

Los debates sobre este tema aumentaron en los últimos tiempos, especialmente en Europa y los Estados Unidos. En estos discursos, se usa el término "capital social" como un remedio milagroso contra la pobreza, para aumentar el crecimiento económico, para crear más empleo y para fortalecer a la sociedad. Pero, ¿qué significa "capital social" y qué puede lograr verdaderamente? Con el tiempo, este vocablo fue adquiriendo diferentes definiciones, sin embargo existen algunos rasgos generales que son comunes a cada teoría. Por lo tanto, en primer lugar es necesario definir el término "capital social". También es de utilidad analizar las maneras que existen para medirlo, sin dejar de lado las críticas y los peligros que conlleva.

2.1 Definiciones y tipos de capital social

El vocablo "capital social" fue utilizado por primera vez por Lyda Judson Hanifan en el año 1916, para luego resurgir alrededor de los años sesenta. Desde entonces es un término muy discutido, especialmente en los últimos años, por varias agencias internacionales de desarrollo como el Banco Mundial, la ONU y la OECD, entre otros. Esto dio lugar a que existan distintas definiciones de capital social. Algunos autores que abordaron este concepto son: Jane Jacobs (1961), Gelnn C. Loury (1977), James S. Coleman (1987), Pierre Bourdieu (1983) y Robert D. Putnam (1993). Estos dos últimos son considerados fundadores y autores fundamentales de esta teoría.

Para hacerse una idea de lo que significa capital social, se puede dividir al término en cinco conceptos precisos a fin de tener una visión general y, de esta manera, comprender su complejidad. Los cinco elementos concretos son los siguientes:

Confianza: Relaciones de confianza entre individuos y organizaciones para que la colaboración tenga una base confidencial.

Reciprocidad: Creación de relaciones de ayuda mutua entre individuos y organizaciones sin aguardar una contraprestación inmediata.

Redes sociales: Creación de un amplio espectro de contactos con distintas personas y organizaciones para tomar confianza, cooperar e intercambiar información.

Normas comunes del comportamiento: Conciencia de que existen reglas comunes que deben ser cumplidas por todo el grupo y estar de acuerdo sobre lo que debe ser un comportamien-

to adecuado. De esta manera, se pueden anticipar las reacciones de otros agentes con cierta seguridad.

Compromiso social y sentido de pertenencia: Se manifiesta en la participación de un individuo en su comunidad o grupo social para beneficio de toda la sociedad.

Algunas teorías resumen dichos elementos en los tres siguientes: **las relaciones sociales de confianza, reciprocidad y cooperación**.

En la literatura existente, el capital social puede ser entendido de manera genérica como un recurso intangible, que permite a personas y grupos la obtención de beneficios por medio de relaciones sociales dotadas de confianza, reciprocidad y cooperación. Existe una gran variedad de definiciones y una amplia diversidad de posiciones intelectuales respecto del concepto y sus implicancias para las políticas públicas. Sin embargo, no hay discusión en cuanto a que permite incorporar nuevos aspectos al análisis de problemas y políticas de desarrollo, equidad y superación de la pobreza (Durston, 2003) [1].

Asimismo, existe un amplio reconocimiento de que los individuos y las comunidades manejan recursos intangibles que se consideran 'capital' en el sentido de que son activos cuya utilización permite lograr mejores resultados en emprendimientos y estrategias que lo que habría sido posible en su ausencia (Coleman, 1990). Para la puesta en marcha de procesos de desarrollo, esto implica que la dimensión social de la existencia humana puede ser tan importante como las dimensiones económicas; que lo social subyace a cualquiera otra acción económica o política —todo está integrado—; y que lo social constituye una dimensión de la calidad de vida tan importante como lo económico (Bebbington, 2004)[2].

El término capital social se puso de moda en las ciencias sociales desde los años ´90. Igualmente hay que diferenciar dos tipos de definiciones, las que están orientadas al individuo y las orientadas al sistema.

Orientada al individuo es, por ejemplo, la definición de Pierre Bourdieu (1983), la cual considera que el capital social es un recurso individual que se deduce de las relaciones sociales con otros individuos. El término sociológico "capital social" es caracterizado por Bourdieu e indica el conjunto de recursos actuales y potenciales conectados a una red social. Al contrario del capital humano, capital social no se refiere a las personas, sino a las relaciones entre ellos, que son la base de esta forma del capital. Numerosos estudios documentan que este recurso se trata verdaderamente de una fuente importante del estatus social y del bienestar subjetivo.

Definiciones *orientadas al sistema* entienden el capital social como la suma de factores que fortalecen la convivencia y en consecuencia el desarrollo social. Aunque la fuente de este entendimiento es controvertida y últimamente existen definiciones variadas, Robert Putnam (1993) es considerado como el pionero en la investigación del capital social orientada al sistema. Según Putnam el capital social se determina mediante factores estructurales como redes sociales o asociaciones y mediante factores culturales como normas o confianza generalizada. A su vez, el mismo surge de la disposición de los ciudadanos a colaborar juntos y necesita una base de confianza para que la cooperación y el apoyo recíproco puedan ser desarrollados. La confianza, por su parte, no es sólo un producto de las posibilidades de ser sancionado ni del miedo al castigo.

El capital social ofrece al individuo acceso a los recursos de la vida social como apoyo, asistencia, reconocimiento, conocimiento y conexiones.

---

1 Tomado de "Lineamientos de acción para el diseño de programas de superación de la pobreza desde el enfoque del capital social", Arraigada, Miranda y Pávez, CEPAL, 2004.

2 Ídem.

Además, la literatura general distingue al capital social en dos aspectos: Capital social que *reúne* a las personas de un grupo (¨bonding capital¨) y capital social que *conecta* varios grupos (¨bridging capital¨). El capital social surge de las relaciones entre individuos y organizaciones. Dichas relaciones pueden fortalecer la identidad y la responsabilidad de una comunidad –esto se califica como capital social "reunido" (¨bonding capital¨), como la amalgama que une a la sociedad. Las relaciones pueden producir conexiones con otra gente u organizaciones fuera del grupo inmediato. Este fenómeno se llama "capital social de puente" (¨bridging capital¨).

A continuación se presenta un breve resumen de algunas definiciones de autores claves del tema capital social:

Putnam: Notó que una forma de gobierno consciente de su responsabilidad, está remitido al compromiso social y que la solidaridad social en una comunidad depende de redes sociales, compartimiento generalizado y confianza. Además, confirma que estos componentes constituyen el capital social de una comunidad y que son necesarios para la mejora de la situación de vida, del compromiso social y también para el desarrollo de la comunidad.

Coleman: Su definición del capital social es más amplia, proyectó una teoría social, que indica que "la reunión" o "el apego interior" de redes sociales crea fuertes relaciones entre individuos y que solo eso ya provoca un compromiso social.

Bourdieu: Muestra cómo el capital social existe en comparación con el capital económico y cultural y cómo una persona o grupos lo pueden usar como parte de su estrategia para acumular más capital social y/o transformarlo en otras formas del capital.

Para finalizar esta sección, se presentan las siguientes definiciones para completar las presentadas anteriormente. Dentro de las múltiples definiciones dadas al capital social, Flores y Rello (2003) distinguen tres componentes básicos en la mayoría de ellas[3]:

- Las fuentes y la infraestructura del capital social, es decir, aquello que hace posible su nacimiento y consolidación. Algunos autores destacan el rol de la cultura (valores, normas y costumbres internalizadas desde la infancia) y otros, los determinantes que impone la estructura social (capital social que nace de interacciones sociales que generan reglas del juego y normas institucionalizadas).
- Las acciones individuales y colectivas que esta infraestructura hace posible.
- Las consecuencias y resultados de estas acciones, que pueden ser positivas o negativas.

Entre los autores dedicados al capital social es posible establecer diversas tendencias en un continuo ideológico que va desde conservadores a progresistas (Durston, 2003). En el extremo progresista hay una preocupación por el poder de la ciudadanía, el pluralismo y la democratización. En el extremo más conservador, el capital social se ubica en un compromiso con estructuras familiares tradicionales y en un orden moral colectivo fundado en valores tradicionales (Gamarnikow y Green, 1999, citados en Fine, 2001).

Por otra parte, en algunas de las definiciones fundacionales del capital social se resalta el potencial positivo, funcional e instrumental de las relaciones sociales. Sin embargo, algunos autores (Portes, 1999; Durston, 2002; Arriagada y Miranda, 2003) advierten acerca del entusiasmo con que la literatura de investigación sobre capital social subraya sus consecuencias positivas.

[3] Ídem.

Señalan que es necesario reconocer la distribución asimétrica de capital social en la sociedad, razón por la que éste entraña costos y beneficios según los usos y consecuencias de tales lazos sociales, dependiendo del contexto en que se producen.

De esta forma, los recursos apropiables por individuos y grupos a partir de sus redes de capital social pueden tener consecuencias no deseables, como la exclusión de 'extraños'. Es decir, que los mismos lazos beneficiosos para miembros de un determinado grupo, por lo común los autorizan a vedar el acceso a recursos a miembros de otros grupos. Esto no significa que el capital social que un grupo posee sea en sí mismo negativo, sino que es negativo en relación con otro grupo, de manera que es fundamental distinguir cuándo el capital social de un grupo tiene efectos perniciosos para el conjunto social en que éste se inserta.

Una definición de capital social que incorpore los aspectos políticos de la vida social, debe centrarse en la capacidad de movilización de recursos de individuos y grupos a través de sus relaciones y redes sociales, considerando como resultado de tal ordenamiento la configuración de patrones de exclusión e inclusión social, determinados por diferenciales de poder en la sociedad.

Cuadro 2.1: Cuadro comparativo de los autores más importantes sobre las definiciones y los beneficios del capital social

Autores	Ènfasis de la definición	Beneficios
Robert Putnam	Asociacionismo horizontal	Redes sociales y normas que afectan a la productividad de la comunidad**.**
James Coleman	Asociaciones horizontales y verticales	Constituye un activo de capital para individuos y facilita sus acciones**,**
Francis Fukuyama	Recursos morales y mecanismos culturales	Sociedad civil saludable y buen funcionamiento institucional
D. North/ Olson	Neoinstitucionalismo económico (relaciones formales e informales, horizontales y jerárquicas institucionalizadas, estructuras de gobierno, régimen político, el Estado de derecho, el sistema judicial y las libertades civiles y políticas)	Reduce costos de transacción Produce bienes públicos Organización de base efectiva
Banco Mundial	Instituciones, relaciones, actitudes, valores	Desarrollo económico Democracia
John Durston	Confianza, cooperación, reciprocidad	Capital social individual (redes egocentradas) Capital social grupal (cuasi grupos o redes de apoyo en el ámbito productivo y extraproductivo) Capital social comunitario (institucionalidad local con capacidad de autogestión).
P. Bourdieu	Recursos reales o potenciales de una red durable de relaciones	Permite la movilidad social de agentes en la estructura social. Rol del conflicto. Explicita relaciones desiguales de poder.
Banco Mundial	Capital social de unión *(bonding)*	Lazos íntimos y próximos (redes que se configuran a partir de los lazos de familia, de amistad cercana y de comunidad).
	Capital social de puente *(bridging)*	Nexos entre personas y grupos similares, pero en distintas ubicaciones geográficas. Estas redes son menos intensas que las de unión, pero persisten en el tiempo.
	Capital social de escalera *(linking*)	Lazos que generan sinergia entre grupos disímiles. Abre oportunidades económicas a aquellos que pertenecen a los grupos menos poderosos o excluidos.

Fuente: IIE en base a CEPAL.

2.2 ¿Cuál es el aspecto "capital" en la teoría del capital social?

Parecido a otras formas del capital, el capital social es productivo y existe como un recurso del que se puede hacer uso. El capital social se distingue de otras formas del capital por el hecho de que **aumenta** con su utilización, cuanto más se emplea, tanto más se incrementa. Cuanto más organizaciones o individuos confían mutuamente y desarrollan relaciones entre ellos, tanto más se fortalecen estas relaciones y consecuentemente el capital social.

Para la sociedad, el capital social baja los costos sociales siempre y cuando se realicen planes de ayuda y apoyo en el marco de redes sociales, ya que de esta manera el Estado no tiene que intervenir y disponer recursos para subvenciones. Por el contrario, los costos públicos para los apoyos y las subvenciones para los desfavorecidos suben en la misma medida en que las sociedades modernas -como consecuencia del individualismo y de la creciente movilidad- las redes del vecinos, amigos o asociaciones no prestan más apoyo y ayuda a estas personas.

Con un mayor nivel de capital social bajan los costos sociales y los de transacción. También aumenta la velocidad para encontrar soluciones y tomar decisiones. Por ejemplo, con mucho capital social una comunidad o un grupo puede decidir más rápido qué quiere lograr y cómo tener acceso a las otras formas necesarias del capital: monetario (acceso al dinero), físico (acceso a la tierra, a los edificios, a las máquinas), natural (acceso a materias primas, aire y agua limpia) y humano. El capital social **no** puede **reemplazar** dichas formas de capital, pero ayuda a aumentarlas.

En una sociedad con menos capital social el poder de derecho y de policía adquieren mayor relevancia para proteger la propiedad y el cumplimiento de las regulación establecidas por el Estado, porque la confianza y la disposición a cooperar para solucionar problemas y conflictos no están suficientemente presentes. En consecuencia, existe la tendencia a no poder encontrar soluciones para problemas colectivos, como por ejemplo para la protección del medio ambiente. Los problemas de la integración de inmigrantes tampoco se pueden superar fácilmente en un ambiente de poco capital social. Una integración exitosa indica posibilitar un acceso al capital social, por ejemplo por medio de la educación.

El grado del capital social disponible en una sociedad implica, además, el aumento o la decadencia del crecimiento económico. Relaciones comerciales, transacciones económicas e inversiones están inseguros en un clima de poca confianza (altos costos asociados al riesgo) y terminan siendo más lentas. Igualmente se necesitan más esfuerzos para la concreción de los contratos ya que se requiere garantía jurídica, negociaciones de exigencia de garantías en caso de contratos no cumplidos, etc. Si hay poco capital social, aumentan, por consiguiente, los costos de transacción y se reduce potencialmente la productividad. El capital social tiene consecuencias económicas positivas con respeto al crecimiento y el empleo.

Varios estudios prueban que la existencia del capital social repercute en tasas del crecimiento económico más altas y evidentemente positivas para los miembros del sistema social. Agencias internacionales de desarrollo y el Banco Mundial ven en la mejora del capital social una estrategia del desarrollo que augura el éxito.

2.3 ¿Cómo se mide el capital social?

Así como existen discrepancias en cuanto a la forma de definir al capital social, las hay también en la manera en que este debe ser medido. La literatura sobre el capital social revela una amplia gama de definiciones y mediciones. Efectivamente, se carece aún de una medida fidedigna del mismo, debido quizás a la característica multidimensional de este concepto, por lo que exige múltiples indicadores.

Hay varias aproximaciones e ideas sobre cómo medir el capital social. Existe un acuerdo general de que el capital social se puede medir en forma indirecta. Dependiendo de la definición, se utilizan distintas "proxy measurements[4]", y varias organizaciones crearon sus propias medidas para el capital social. No obstante, en casi todos los casos prevalece la medición de varias categorías y dimensiones de: confianza y participación de la comunidad. Tal es el caso de mediciones comparativas que se hicieron tanto en países industrializados como en países en desarrollo.

Sin duda alguna existe un acuerdo sobre los componentes principales del capital social, aunque la relación exacta entre estos componentes no es del todo clara. Si bien Putnam no definió al capital social en forma concisa, su punto de vista depende de la cualidad de las relaciones sociales, por ejemplo, confianza, normas de reciprocidad y compromiso en redes sociales. La manera como estos componentes están relacionados mutuamente no está especificada. Por ejemplo, ¿está la confianza primero que el compromiso en las redes sociales o crea redes sociales la confianza? De la misma manera se puede preguntar qué está primero, si las normas de confianza y reciprocidad que crean redes o las redes que ayudan a crear normas de confianza y reciprocidad.

Un modelo de medición atractiva combina los componentes de Putnam y las sugerencias de Paxton (1999) y Knack y Keefer (1997). La medida del capital social incluye cuatro dimensiones:

1. Confianza interpersonal
2. Confianza institucional
3. Participación en la sociedad civil (formal y informal)
4. La confiabilidad

La confianza interpersonal es medida a través de cuestionarios en donde se intenta captar el grado de confianza existente entre las personas. Un ejemplo del tipo de preguntas que se utilizan es: ¿Usted diría que se puede confiar en la mayoría de las personas o que no se puede ser suficientemente prudente tratando con otras personas?

Ese indicador de confianza es central en el trabajo de Zak y Knack (2001) en referencia a la relación entre confianza y crecimiento económico. Ellos presentaron un modelo de equilibrio general que predice que:

(i) A mayor nivel de confianza mayores las inversiones y el crecimiento.

(ii) Sociedades homogéneas muestran más confianza y de esta manera mayores inversiones y crecimiento.

(iii) Una distribución equilibrada de salarios aumenta la confianza y así también las inversiones y el crecimiento.

(iv) La discriminación reduce la confianza y por consecuencia, las inversiones y el crecimiento.

(v) Existe una relación inversa entre confianza y pobreza: a menor confianza, mayor pobreza.

[4] Medidas aproximadas o indirectas.

Zak y Knack concluyeron que la confianza está relacionada en forma positiva y significativa con el crecimiento siempre y cuando esté incluido en un análisis del crecimiento con una medición de instituciones formales o distancia social. Los resultados apoyan las predicciones del modelo e indican que las instituciones formales y la homogeneidad de la sociedad aumentan el crecimiento, en parte por crear confianza.

Siguiendo las sugerencias de Paxton, (1999) ***confianza institucional*** o *confianza en instituciones* es la segunda dimensión de la medición del capital social. En el concepto de instituciones se incluye a la iglesia, las fuerzas armadas, el sistema educativo, la prensa, los sindicatos, la policía, el parlamento, el servicio civil, el sistema de la seguridad social, el sistema de salud y el sistema de justicia, entre otros.

La tercera dimensión es la ***participación en la sociedad civil*** o *compromiso en las redes sociales*. Esto se puede referir a dos formas del compromiso: compromiso en redes o relaciones informales (estar activo socialmente) por un lado, y compromiso en redes o relaciones formales (ser miembro de una organización y/o trabajar voluntariamente para una).

Empezando con la primera parte de la participación, el grado en que uno está *conectado informalmente* es medido por indicadores referidos a cuan a menudo y la cantidad de tiempo que un individuo pasa con amigos, con colegas del trabajo o fuera del trabajo, con personas en la iglesia y con gente en clubes y asociaciones voluntarias.

Un indicador para medir el grado de compromiso de las personas en redes sociales formales puede ser el número de las organizaciones de las cuales uno es un miembro activo. Según Putnam, no es muy importante en qué tipo de organizaciones uno sea miembro. (Lo importante es que sea un miembro en una organización). Redes del compromiso civil como asociaciones de vecinos o clubes de deporte representan interacción horizontal intensa. Las redes del compromiso civil son una forma esencial del capital social. (Putnam, 1993).

Finalmente, la cuarta dimensión, **la confiabilidad** o *normas de reciprocidad* es verdaderamente más difícil de medir. Para investigar esas normas en forma empírica, se acostumbra seguir las sugerencias de Knack y Keefer (1997). Según ellos las normas de reciprocidad son definidas por la actitud hacia la cooperación con otras personas anónimas en situaciones como el famoso "dilema del prisionero". La medida del compromiso civil refleja la buena voluntad del entrevistado de cooperar cuando está confrontado con un problema de acción colectiva. Así que, la cooperación civil surge de la buena voluntad de poner el interés del grupo o de otra persona delante del puro interés individual. Eso se puede medir preguntando justificaciones para los siguientes comportamientos:

1. Reclamar beneficios del Estado sobre los cuales no se tiene derecho
2. Evadir impuestos, si se tiene la posibilidad
3. Mentir por propio interés
4. Aceptar un soborno en la actividad laboral

Actualmente, existe un proyecto de la OECD para medir y comparar el capital social en 21 países de Europa. Los resultados de ese proyecto ya demuestran que el capital social es un fenómeno multidisciplinario. Y como conclusión se puede decir que la investigación del capital so-

cial se encuentra en una fase temprana y que todavía falta mucho trabajo para la construcción de instrumentos adecuados para medirlo. De todas maneras, las investigaciones ya llevadas a cabo, han probado que el capital social tiene dos características principales: la capacidad de dar una explicación para el crecimiento económico (especialmente para países industrializados) por un lado, y por otro lado tiene la capacidad de analizar los determinantes del éxito social (en particular en países en transformación).

2.4 ¿Es todo solamente positivo?

En esta sección, se reflexiona un poco acerca de lo que **implica** el capital social, y sus posibles consecuencias negativas. Hace ya algún tiempo, el sociólogo Pierre Bourdieu analizó y advirtió sobre esta posibilidad.

Bourdieu aclara que el capital social, distribuido en forma no equitativa, causa una creciente desigualdad social que pone en peligro la solidaridad en sociedades modernas. Esto se debe a que no todas las personas tienen acceso a esa forma del capital y, en consecuencia, están excluidas de los beneficios y de los efectos positivos mencionados anteriormente. Así es que un elevado nivel de capital social puede ser también una fuente de la creciente desigualdad.

Esto se condice con la definición de Bourdieu, donde el capital social actúa como un recurso individual. En esta teoría, el capital social es igual a las otras formas del capital: capital monetario, físico y humano. Sostiene que todas las formas son de utilidad para conservar o mejorar la posición social de cada individuo. Además, cada una de esas formas del capital puede ser transformado en otra forma. Por ejemplo, el capital humano de una persona se puede manifestar en un puesto laboral alto y, de esta manera, trasformarse en capital monetario. Del mismo modo, una persona con mucho capital monetario también puede dispone de más capital social. Así se cierra el círculo vicioso: las personas que disponen de mucho capital, van a mejorar su posición social transformando las distintas formas del capital, mientras que los individuos con menos capital no tienen tantas posibilidades para mejorar su situación. Las publicaciones de Bourdieu sobre la elite francesa son ejemplos de este círculo vicioso.

Finalmente, es importante que se tengan en cuenta también los aspectos negativos cuando se discute sobre el tema. El capital social solo puede ser útil para la mejora de una sociedad si todos los individuos tienen acceso a él, de lo contrario, sólo conserva o agrava la desigualdad existente.

Capítulo 3: Aspectos sociales

Si bien existe una recuperación en los indicadores laborales respecto a unos años atrás, los niveles continúan siendo elevados. A su vez, no se vislumbran nuevas mejorías dado que la elasticidad- empleo presenta una tendencia decreciente, los esfuerzos realizados en materia de recuperación de salarial no son suficientes debido al aumento continuo de precios, donde los empleos informales y públicos resultan los más perjudicados, y además los empleos que se están generando son precarios.

La pobreza continúa siendo un serio problema estructural que, si bien los indicadores presentan mejorías, no se han realizado políticas significativas tendientes a solucionar de raíz este flagelo.

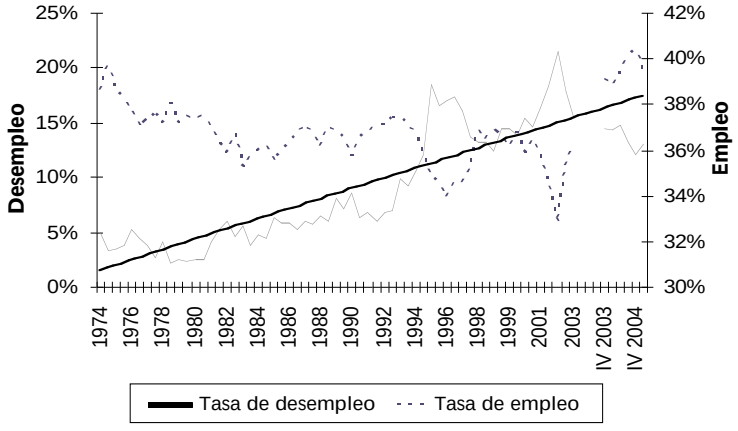
La educación es uno de los principales pilares del crecimiento y "desarrollo económico" de una nación. Sin embargo, tras una comparación internacional, Argentina presenta uno los más bajos niveles de gasto en educación superior e investigación y desarrollo, bajas tasas de graduación y bajos porcentajes de alumnos correspondientes a las "ciencias duras".

3.1 Mercado Laboral

3.1.1 Evolución de los principales indicadores laborales

La evolución de los principales indicadores laborales desde 1974 hasta el presente muestra el deterioro que ha sufrido el mercado laboral. La tasa de desempleo presenta una clara tendencia creciente: en Mayo de 1974 dicha tasa era apenas de un 5% mientras que en Mayo del 2002 alcanzó un máximo de 21,5% y en el primer trimestre del 2005 era igual a 16,6% (considerando como desocupados a todos aquellos cuya ocupación principal proviene de un plan jefas y jefes).

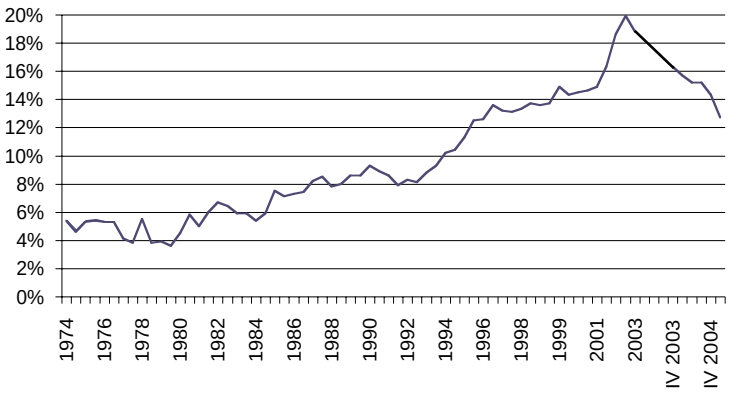
Gráfico 3.1: Evolución de la tasa de desempleo y empleo en Argentina desde 1974



Fuente: IIE en base a INDEC.

Pero el deterioro del mercado laboral no se limita únicamente a las mayores tasas de desempleo sino que también debemos incluir el crecimiento de los empleos precarios de baja calidad y nivel de ingresos, las altas tasas de empleo "en negro" y el incremento de la subocupación. En 1974 el porcentaje de subocupación ho-

Gráfico 3.2: Evolución de la Subocupación en Argentina desde 1974



Fuente: IIE en base a INDEC.

raria era del 5,1%, mientras que en Octubre del 2002 alcanzó un máximo de 20%, y en el primer trimestre del 2005 del 12,7%. Por su parte, el porcentaje de empleo en negro creció 20 puntos porcentuales en los últimos 15 años, pasando del 27,7% en 1990 a 47,5% en el primer trimestre del 2005.

3.1.2 Evolución reciente

El Cuadro 3.1 muestra la evolución de los principales indicadores del mercado laboral en Argentina en los últimos dos años. En él se observa que si bien las estadísticas han dejado de mostrar números récords negativos -y, por el contrario, se manifiesta una leve mejoría- el país aún se encuentra en una situación crítica y muy lejos de alcanzar un óptimo social.

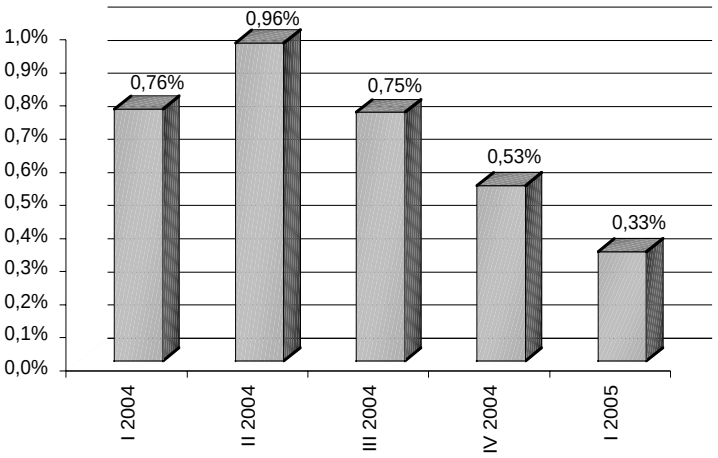
Cuadro 3.1: Principales indicadores del mercado laboral

TASAS	Total de 28 aglomerados urbanos								
	I 2003	II 2003	III 2003	IV 2003	I 2004	II 2004	III 2004	IV 2004	I 2005
Tasa de actividad	45,6	45,6	45,7	45,7	45,4	46,2	46,2	45,9	45,2
Tasa de empleo	36,3	37,4	38,2	39,1	38,9	39,4	40,1	40,4	39,4
Tasa de desempleo sin planes	26,6	23,0	21,4	19,7	19,5	19,1	17,6	16,2	16,6
Tasa de desempleo general	20,4	17,8	16,3	14,5	14,4	14,8	13,2	12,1	13,0
Tasa de subocupación	15,7	17,8	16,6	16,3	15,7	15,2	15,2	14,3	12,7

Fuente: IIE en base a INDEC.

La tasa de empleo en los dos últimos años ha presentado una tendencia creciente, indicando una mayor dinamización del mercado laboral. Sin embargo, en el primer trimestre del 2005 se observa una reducción de la tasa de actividad con respecto al cuarto trimestre del 2004, siendo la menor tasa en el período analizado. Este hecho refleja una contracción en la búsqueda de empleo, aunque a pesar de ello, su valor continúa en niveles estructuralmente altos. La caída en la tasa de empleo también es preocupante y podría estar reflejando la menor capacidad de absorción de mano de obra por parte de una economía que continúa creciendo a altas tasas. De hecho, la elasticidad empleo producto ha disminuido de un valor promedio para el 2004 de 0,75 a un 0,33 correspondiente al primer trimestre del 2005. Esto quiere decir que por cada punto porcentual que crezca el producto de la economía se crearán 45 mil nuevos puestos de trabajo, mientras que en el 2004 el mismo crecimiento del producto generaba más de 100 mil puestos laborales.

Gráfico 3.3: Elasticidad empleo-producto

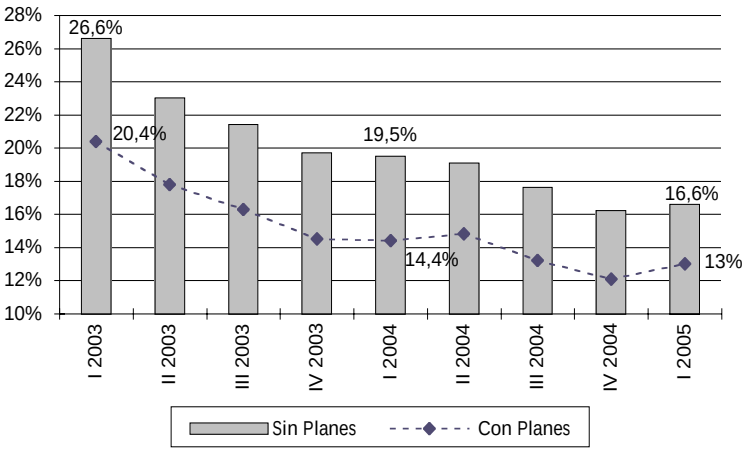


Fuente: IIE en base a INDEC y MECON.

Por su parte la caída en la tasa de subocupación y el aumento en la tasa de empleo formal[1] podrían estar indicando que la destrucción de los puestos de trabajo afectó principalmente a los empleos precarios (que por otra parte son más estacionales).

La tasa de desempleo, a pesar de su tendencia decreciente, aún se encuentra en valores muy altos. En el primer trimestre de 2005 alcanzó el 16,6% considerando a los beneficiarios de planes jefas y jefes como desocupados (13% si consideramos a los beneficiarios de planes como ocupados). A su vez, a pesar de la disminución en la búsqueda de empleo, la tasa de desempleo se encuentra levemente por encima del valor registrado en el cuarto trimestre del 2004. Si consideráramos a los trabajadores que dejaron de ofrecerse en el mercado laboral como desocupados desalentados en la búsqueda pero que están disponibles para trabajar, la tasa de desempleo hubiera alcanzado el 17,9%.

Gráfico 3.4: Evolución de la Tasa de Desempleo



Fuente: IIE en base a INDEC.

Parte de la explicación podría provenir de factores estacionales tales como el receso por vacaciones, la reducción del consumo después de las fiestas, las paradas técnicas industriales, la suspensión de contratos del sistema educativo, la menor actividad de Enero y Febrero, entre otros. Pero también es cierto que los factores que impulsaron la recuperación del empleo se están agotando: salarios bajos, capacidad ociosa y altas tasas de crecimiento económico. Además de los factores estacionales, el aumento de la tasa de desempleo del primer trimestre del 2005, también se explica por la desaceleración en la generación de empleo reflejado, como se mostró anteriormente, en la disminución de la elasticidad empleo-producto.

[1] Según el Ministerio de Trabajo la tasa de empleo subió un 1%.

3.1.3 Análisis Regional

En el Cuadro 3.2 se presentan los principales indicadores del mercado laboral para las distintas regiones que considera el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) en el primer trimestre del 2005. En primer lugar se observa que el Gran Buenos Aires concentra el 55% del total de ocupados del país, lo que sumado a la cantidad de ocupados residentes en la región Pampeana, supera los tres cuartos del total, dando cuenta de la gran concentración poblacional de la Argentina.

Por otra parte, al analizar la tasa de actividad se observa que las regiones más densamente pobladas son las que poseen mayores tasas de actividad. En la región Gran Buenos Aires (GBA) el 47,4% de su población ofrece sus servicios laborales en el mercado laboral, superando en dos puntos porcentuales la tasa de actividad del total de aglomerados (45,2%). Mientras que en la región Pampeana dicha tasa es del 44,3%. En el otro extremo se encuentra la región Noreste (NEA) con un porcentaje de personas activas de tan sólo el 37,3%. Una posible explicación de esta baja tasa de actividad es la presencia de una estructura familiar del tipo tradicional con madres dedicadas al hogar y a la crianza de sus hijos. La tasa de actividad para las mujeres en el GBA es de 38,7%, mientras que en el NEA es siete puntos porcentuales menor, 31,6%. Pero la mayor diferencia se encuentra en la categoría hijos, en el GBA el 30% de los hijos es activo y en el Noreste lo es sólo el 19% de dicho grupo.

Al analizar la tasa de empleo, se observa que la región GBA nuevamente es la de mejor performance. Es destacable este hecho ya que a pesar de ser la región con mayor oferta laboral –mayor proporción de personas disponibles para trabajar- es también la que genera mayor cantidad de empleos, con una tasa de ocupación del 40,5%, aunque también hay que resaltar que es la región con mayor tasa de subocupación. Dicha región junto con la Patagonia son las únicas que superan el promedio nacional, de 39,3%. Al final del ranking se encuentra nuevamente la región Noreste. Su tasa de empleo es del 34,1%, lo que indica el alto grado de dependencia de las personas que no trabajan respecto de los que si lo hacen. En este caso la tasa de subocupación es una de las más bajas, 9,6%. Sin embargo, no podemos decir por este sólo hecho que en la región Noreste haya poco empleo y de buena calidad, ya que a su vez es la región con mayor porcentaje de informalidad y con menores salarios promedios[2].

Cuadro 3.2: Indicadores laborales por región

	Pob. Urbana País	Tasa de actividad	Tasa de Empleo	Tasa de desocupación	Tasa de subocupación
Región GBA	**53,8%**	**47,44%**	**40,58%**	**14,47%**	**15,89%**
(personas)	18.543.057	8.796.826	7.524.773	1.272.901	1.195.686
Región Noroeste	**9,57%**	**41,55%**	**36,57%**	**11,99%**	**15,39%**
(personas)	3.298.458	1.370.509	1.206.246	164.324	185.641
Región Noreste	**5,06%**	**37,36%**	**34,15%**	**8,59%**	**9,68%**
(personas)	1.744.012	651.536	595.580	55.969	57.652
Región Cuyo	**6,35%**	**42,67%**	**39,17%**	**8,19%**	**13,00%**
(personas)	2.188.632	933.889	857.287	76.486	111.447
Región Pampeana	**22,77%**	**44,32%**	**38,82%**	**12,39%**	**13,55%**
(personas)	7.848.056	3.478.259	3.046.615	430.956	412.816
Región Patagónica	**2,45%**	**42,87%**	**39,60%**	**7,64%**	**5,64%**
(personas)	844.433	362.008	334.395	27.657	18.860
Total aglomerados	**100 %**	**45,24%**	**39,36%**	**13,01%**	**14,61%**
(personas)	34.466.649	15.592.712	13.566.073	4.484.111	5.035.577

Fuente: IIE en base a EPH e INDEC.

[2] Sobre este punto se volverá más adelante.

3.1.3.1 Región Centro

En esta sección se presentan los indicadores laborales para las principales ciudades de la Región Centro, correspondientes al primer semestre de 2005. La mejora en las tasas de actividad, de empleo, de desempleo y de subocupación en la Región Centro es notable a partir del año 2003[3].

Cuadro 3.3: Indicadores Laborales en la Región Centro - I Semestre 2005

	Tasa de actividad	Tasa de Empleo	Tasa de desocupación	Tasa de subocupación
Córdoba	43,2%	37,9%	12,3%	10,1%
Río IV	43,4%	38,4%	11,6%	11,9%
Rosario	44,7%	38,8%	13,2%	9,7%
Santa Fe	42,3%	37,8%	10,6%	13,9%
Paraná	41,8%	38,6%	7,7%	8,2%
Concordia	38,0%	33,1%	12,8%	15,4%
Promedio	**42,2%**	**37,4%**	**11,4%**	**11,5%**

Fuente: IIE en base a INDEC.

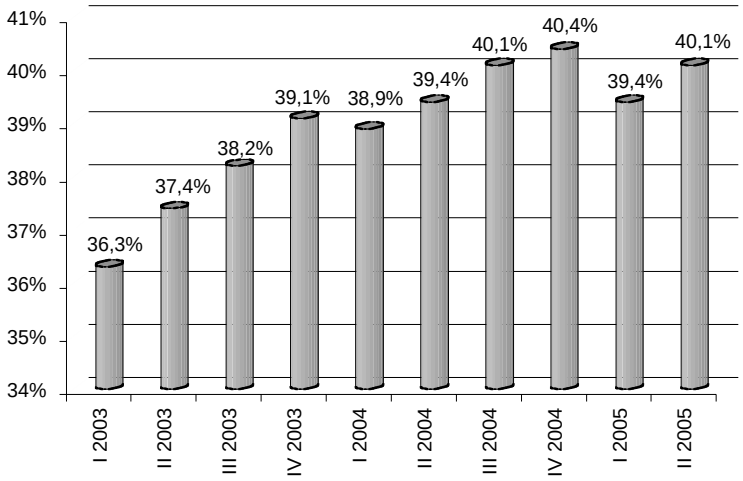
La ciudad de Paraná es la que mejor esta posicionada respecto a los indicadores laborales. Es una de las que mayor tasa de empleo tiene (38,6%), menor tasa de desocupación (7,7%) y menor tasa de subocupación (8,2%). En el otro extremo se encuentran Concordia y Santa Fe, con menores tasas de empleo y mayores tasas de desocupación y subocupación.

3.1.4 Empleo

3.1.4.1 Evolución del nivel de empleo en la Argentina

El derrumbe de la convertibilidad se produjo en un contexto social en donde el mercado laboral ya presentaba elevadas tasas de informalidad y desocupación, por lo que el impacto de la crisis del 2001, provocó un agravamiento de la situación social existente. Según un informe elaborado por el Ministerio de Economía de la Nación[4], la destrucción de puestos de trabajo que generó la crisis, afectó principalmente a los trabajadores de menor nivel de educación y a los trabajadores en negro. Por su parte, las ramas de actividad que experimentaron las mayores reducciones de plantel fueron el comercio y la construcción. La tendencia decreciente del nivel de empleo comienza a revertirse a mediados del 2002, impulsada fundamentalmente por la creación del programa "Jefas y Jefes de Hogar".

Gráfico 3.5: Evolución de la Tasa de Empleo



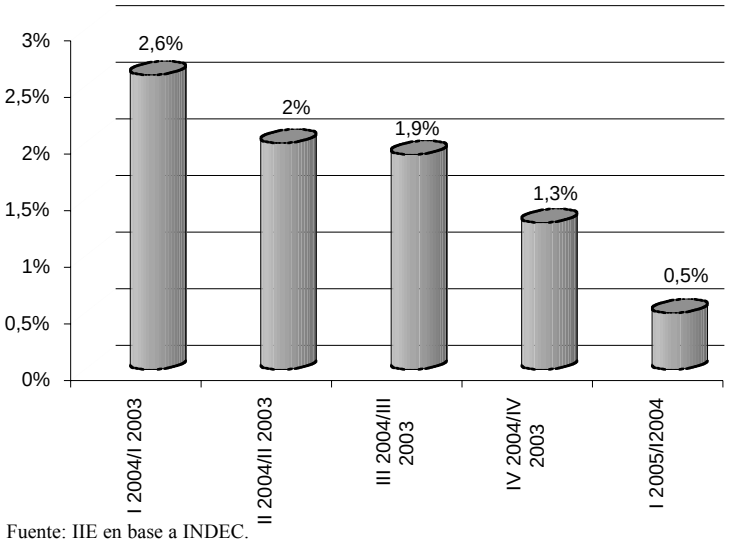
Fuente: IIE en base a INDEC.

Durante los años 2003 y 2004 el empleo continuó en alza, y estuvo explicado fundamentalmente por la recuperación económica del país

[3] Ver Balance de la Economía Argentina 2003.
[4] "El nuevo entorno macroeconómico: Revirtiendo las tendencias de los indicadores sociales." Ministerio de Economía de la Nación.

y las elevadas tasas de crecimiento del producto. En el último año, el crecimiento del empleo ha estado fundamentalmente impulsado por el sector construcciones. Según la Encuesta de Indicadores Laborales (EIL)[5], la variación del empleo formal en este sector, entre Mayo del 2005 y Mayo del 2004, fue de un 28,3%. Dicho valor es muy superior al experimentado por la industria manufacturera (8,1%) y el sector de comercio y servicios (7,8%).

Gráfico 3.6: Variación intertrimestral de la tasa de empleo



Fuente: IIE en base a INDEC.

Por otra parte, si bien la tasa de ocupación continúa su tendencia alcista, la tasa de crecimiento intertrimestral está disminuyendo. En el último año para el cual se tienen datos, (entre el primer trimestre del 2005 y el primer trimestre del 2004) la tasa de empleo creció sólo medio punto porcentual. Incluso al comparar dicha tasa con la del trimestre inmediatamente anterior, se observa una pequeña disminución, del 40,4% al 39,4%.

Recuadro 3.1: Plan Jefas y Jefes de Hogar (PJyJH)

El plan Jefas y Jefes de Hogar es una política de ingresos llevada a cabo por el Gobierno Nacional cuyo objetivo es recuperar el nivel de ingreso real de los trabajadores activos y pasivos. A través del Decreto 565/2002 se fija un monto de $150 para los beneficiarios a partir de Mayo 2002. Quienes acceden al Programa Jefes de Hogar deben reunir las siguientes condiciones:

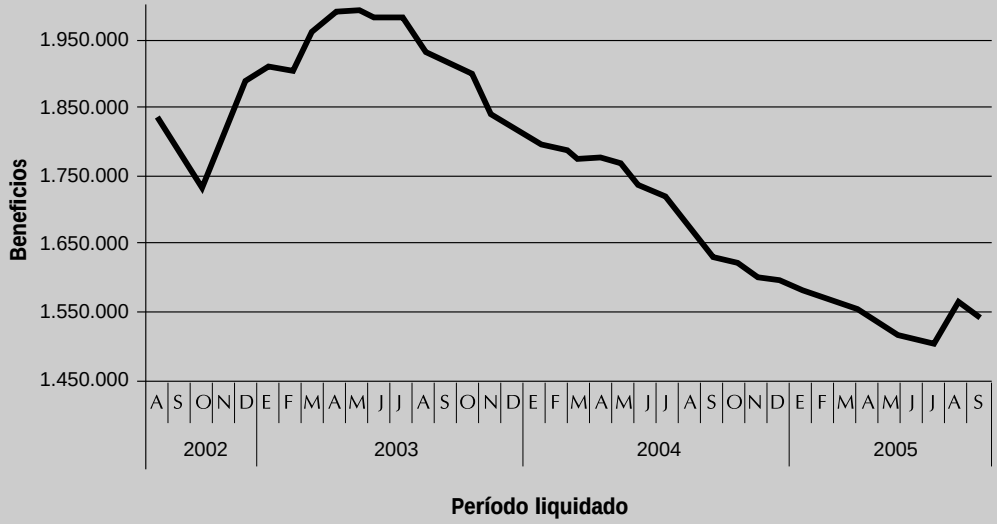
- Ser argentino, nativo o naturalizado, o extranjero radicado en el país.
- Ser jefe o jefa de hogar y encontrarse en situación de desocupación.
- Tener al menos un hijo menor de 18 años, o haberse encontrado en estado de gravitez al momento de la suscripción, o tener hijos de cualquier edad con discapacidad.
- Los hijos en edad escolar deberán ser alumnos regulares.
- Los hijos deben cumplir con el calendario de vacunación obligatorio.

A cambio deben realizar contraprestaciones para la cual deberán tener una dedicación horaria diaria no inferior a cuatro horas, ni superior a seis horas.

En los primeros meses de implementación, el promedio de beneficios otorgados ha sido de 1.370.000. En el siguiente gráfico se puede observar la evolución de beneficiarios a partir de Agosto del 2002. En Julio de 2005, 1.503.711 de personas permanecen como beneficiarios del PJyJH, 487.024 menos que en Mayo de 2003.

[5] Informe elaborado por la Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales correspondiente al mes de Mayo de 2005. Ministerio de Trabajo.

Gráfico 3.7: Beneficios del Plan Jefes- Total País



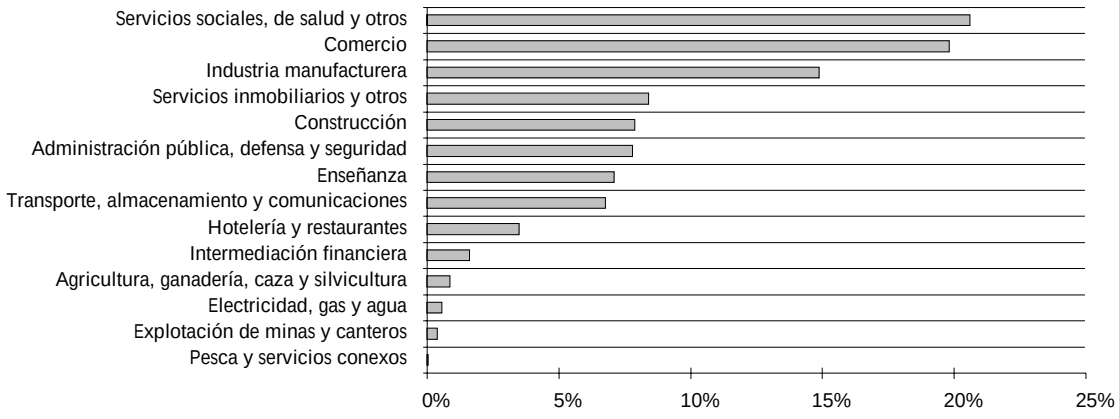
Fuente: IIE en base a Ministerio de Economía.

3.1.4.2 Empleo según rama de actividad

En el Gráfico 3.8 se presenta la distribución del empleo en el primer trimestre del 2005 según rama de actividad. Como es de esperar los servicios se encuentran en la cima del ranking por ser actividades intensivas en mano de obra, cerca del 30% de los ocupados trabaja en actividades del rubro servicios sociales y de salud y servicios financieros. Le siguen el comercio (19,8%), la industria manufacturera (15%) y la construcción (7,5%).

A su vez, estos últimos tres rubros junto con hotelería y restaurantes son los que mayor contribución han tenido en el crecimiento experimentado por la tasa de empleo en el último año; en conjunto explican aproximadamente el 60% del empleo generado. Por otra parte, se destaca el crecimiento que han tenido los rubros pesca y electricidad, gas y agua a pesar de que su participación en el empleo total sea muy pequeña.

Gráfico 3.8: Distribución del empleo según rama de actividad - I trimestre 2005



Fuente: IIE en base a EPH, INDEC.

3.1.4.3 Empleo según categoría ocupacional

Otro aspecto importante a considerar es la categoría ocupacional, que nos permite clasificar a los trabajadores en patrones, trabajadores por cuenta propia, obreros o empleados y trabajadores familiares sin remuneración. En el último año considerado, los trabajadores sin remuneración han caído un 30% lo que representa un signo positivo para la recuperación del mercado laboral. Por su parte, la totalidad del crecimiento en el nivel de ocupación en igual período, puede explicarse por un crecimiento en la cantidad de asalariados, ya que la caída de los trabajos sin remuneración se compensa con el aumento de los trabajadores por cuenta propia.

En el primer trimestre del 2005 el porcentaje de asalariados en el total de ocupados representaba un 75%. Si bien se observa una caída en el porcentaje de trabajadores por cuenta propia –modalidad de trabajo considera como "informal" por la Organización Internacional del Trabajo dado sus bajos ingresos y su alta vulnerabilidad- es importante destacar que cerca de la mitad de los asalariados no se encuentran registrados lo que representa otra forma de precariedad laboral.

Cuadro 3.4: Categoría ocupacional

	1974*	1980*	1990*	1994	2002	2005**
Patrón	4,8%	5,3%	4,5%	5,0%	3,6%	3,6%
Cuenta propia	18,3%	22,8%	25,2%	24,9%	23,9%	20,3%
Asalariado	75,7%	70,8%	69,0%	68,6%	71,3%	74,9%
Trabajador sin remuneración	1,3%	1,0%	1,3%	1,4%	1,2%	1,2%

*Onda de Mayo, aglomerado GBA.
** Primer trimestre 2005.
Fuente: IIE en base a EPH, INDEC.

3.1.4.4 Precariedad Laboral

Diversos estudios han resaltado la creciente precariedad laboral en Argentina, fundamentalmente a partir de la década de los noventa. Este hecho es evidenciado en los bajos salarios, en la pérdida de ciertos derechos laborales por parte de los trabajadores, en el importante crecimiento del empleo "en negro" y de las ocupaciones de baja calificación, y en el reafirmamiento del cuentapropismo como un medio para enfrentar la pérdida de un puesto laboral y compensar situaciones de emergencia. No siendo ajenos a dicho fenómeno en este apartado se pretende cuantificar el alcance de la precariedad laboral en Argentina.

Utilizando los datos del Cuadro 3.5, se extrapolan las tasas al total de la población urbana del 2005 estimada por el INDEC.

Según la tasa general de desempleo, en el primer trimestre del 2005, en Argentina había 2 millones de desempleados. A esta cifra se llega sin discriminar si el empleo proviene o no de una plan jefes y jefas de hogar. Ante ello, el INDEC calcula el impacto de estos planes según dos metodologías alternativas. En una de ellas se considera desocupados a aquéllos receptores de los planes cuya ocupación principal proviene de un plan jefes y jefas de hogar pero que además buscan activamente

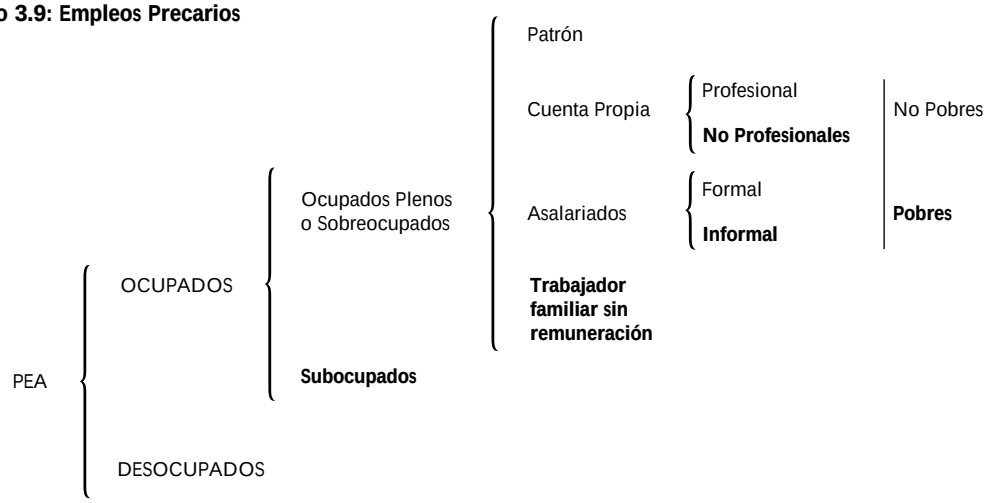
Cuadro 3.5: Indicadores Laborales - I trimestre 2005

	Porcentaje	Población
Población urbana		34.466.649
Tasa de actividad	45,2%	15.578.925
Tasa de empleo	39,4%	13.579.860
Tasa de desempleo sin planes	16,6%	2.586.102
Tasa de desempleo general	13,0%	2.025.260
Tasa de subocupación	12,7%	1.724.642

Fuente: IIE en base a EPH e INDEC.

trabajo. En la segunda metodología se considera desocupado a todos aquellos beneficiarios cuya ocupación principal provenga de un plan. Considerando este segundo cálculo, la tasa de desempleo en el primer trimestre del 2005 era de 16,6%, lo que extrapolado al total de la población urbana significa 2 millones y medio de personas[6]. La cantidad de población urbana ocupada sin planes jefes y jefas de hogar es de aproximadamente 13 millones. Sin embargo, esta cifra se puede descomponer según la cantidad de horas trabajadas, la categoría ocupacional, su condición de formalidad, su situación de pobreza, etc., de manera de detectar aquéllas personas que a pesar de tener empleo siguen con problemas laborales.

Gráfico 3.9: Empleos Precarios



Fuente: IIE en base a OIT.

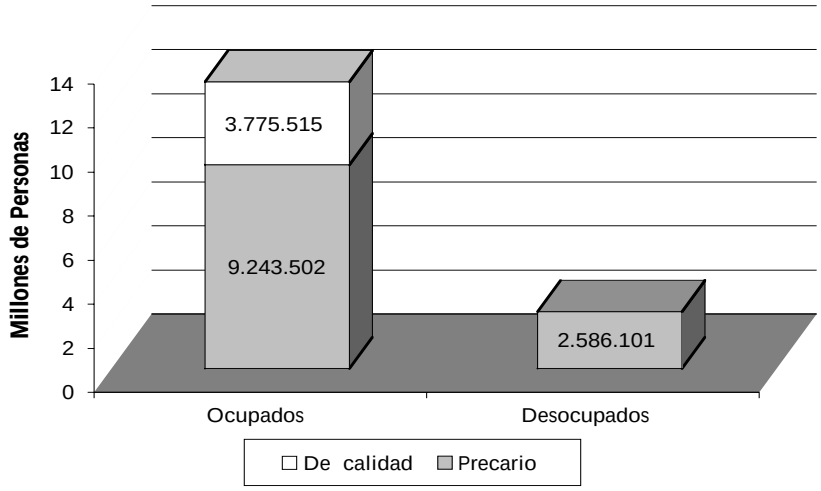
Del total de ocupados el 12,7% se encontraba subempleado por insuficiencia horaria. Se considera subocupado horario a aquellos que trabajan menos de 35hs por semana considerando todas sus ocupaciones, desean trabajar más horas y están disponibles para hacerlo. Al resto de los ocupados se los clasificó según la categoría ocupacional y a los que resultaron trabajadores familiares sin remuneración y a los cuentapropistas no profesionales se los incluyó dentro de los trabajos precarios –siguiendo el concepto de informalidad de la Organización Internacional del Trabajo (OIT).

Hasta aquí, los ocupados que han quedado fuera de la definición de empleos precarios son los patrones, los asalariados y los cuentapropistas profesionales, todos siempre que no se encuentren subempleados. Pero, dentro de la categoría asalariados existen dos grupos: los registrados y los no registrados. Estos últimos también se considerarán empleos precarios dados los bajos salarios que poseen y el no goce de ciertos derechos laborales. Dentro de la categoría asalariados no subocupados el 38,7%[7] no se encuentra registrado. Una vez hechas todas estas consideraciones sobre empleos, que por diversas razones podríamos llamar precarios, aún quedan trabajadores que teniendo una ocupación plena, y siendo patrón, cuentapropista profesional o asalariado formal se encuentran por debajo de la línea de la pobreza. Por razones obvias, se considerará también a este último grupo como un trabajador sin empleo de calidad. La conclusión es que el 71% de los ocupados posee un empleo precario según se ha venido definiendo hasta aquí.

6 En este punto cabe aclarar que en la actualidad hay 1.559.591 perceptores de planes jefes y jefas de hogar. Si consideramos que el 57.6% de los beneficiarios tiene por ocupación principal un plan, la diferencia que queda sin explicar (por el cálculo de de las dos tasas de desempleo) se debe a que gran parte de los receptores de planes son residentes de zonas rurales, los que no son captados por la Encuesta Permanente de Hogares.

7 Cabe aclarar al respecto que en el total de asalariados el porcentaje de no registrados es del 44.5%, lo que estaría indicando que gran parte de los subocupados también son trabajadores “en negro”.

Gráfico 3.10: Composición de la PEA - I trimestre 2005



Fuente: IIE en base a EPH.

3.1.4.5 Empleos no Registrados

El empleo no registrado es un gravísimo problema cuyas peores consecuencias se verán principalmente en el futuro cuando la gran mayoría de los retirados no posea una jubilación o una pensión. No obstante ello, las personas que se encuentran hoy empleadas pero "en negro", presentan fuertes vulnerabilidades que las colocan en permanente riesgo social ante posibles eventualidades como son por ejemplo el desempleo, los accidentes laborales, las enfermedades, la vejez, la muerte. Ante dicha situación, el gobierno debería darle mayor importancia a este flagelo y utilizar todas las herramientas que tiene a su alcance para disminuir los porcentajes de informalidad ya que éstos representan una de las principales distorsiones del mercado laboral presente.

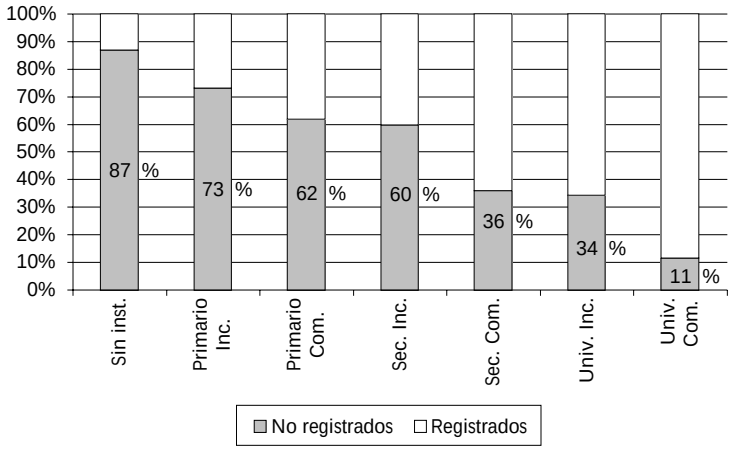
De acuerdo a la definición del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC), un empleado se encuentra registrado o es formal si posee aportes jubilatorios. El fenómeno del empleo "en negro" no es algo nuevo sino que su crecimiento se viene manifestando casi de manera sostenida desde hace por lo menos un par de décadas. Según estimaciones del Instituto para el Desarrollo Social Argentino[8] (IDESA) el empleo no registrado a comienzos de la década del 80 se ubicaba alrededor del 20%; en 1990 era de aproximadamente un 30% y hacia fines de 1999 la incidencia del empleo "en negro" trepó al 38%. Más recientemente, en el primer trimestre del 2005, el porcentaje de asalariados no registrados ascendía al 44,5%. Esta tasa de informalidad no es homogénea a lo largo del país sino que se encuentran grandes disparidades regionales. La situación más grave se encuentra en el norte del país, con una tasa de informalidad del 54%. Mientras que en la región Patagónica la situación es considerablemente mejor, aunque los porcentajes continúan siendo altos, el 29% de los asalariados no se encuentra registrado.

Al hacer un análisis pormenorizado de los trabajadores "en negro" se concluye que dicho fenómeno no afecta de manera similar a todos los trabajadores, sino que aparecen grupos con mayores probabilidades de caer en la informalidad. Uno de los factores que parecieran tener mayor influencia en la condición de registración entre los asalariados es el nivel educativo alcanzado.

[8] "La Masividad del Empleo no Registrado en la Argentina: aprendiendo de los fracasos". IDESA. Documento de discusión Nº1, Octubre de 2003.

En el Gráfico 3.11 se observa claramente que a medida que el nivel de estudios aumenta, las tasas de informalidad disminuyen. En los extremos, entre los trabajadores asalariados sin ningún tipo de instrucción el 87% no se encuentra registrado; en cambio, entre los asalariados con educación terciaria o universitaria completa sólo el 11% se encuentra "en negro".

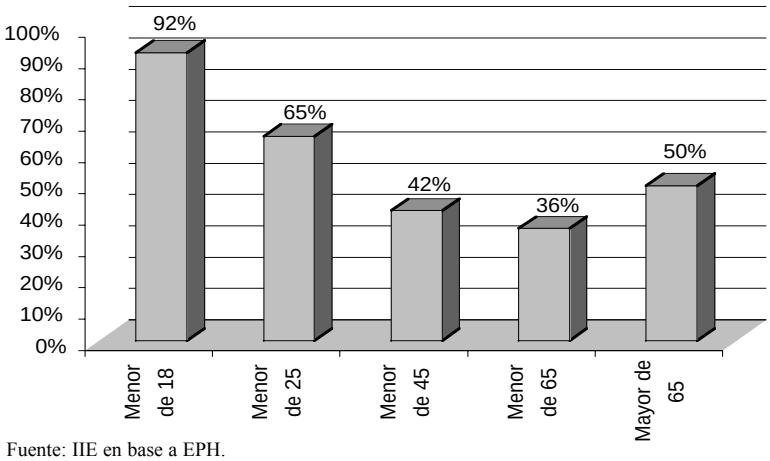
Gráfico 3.11: Tasas Informalidad Laboral según Nivel Educativo - I trimestre 2005



Fuente: IIE en base a EPH.

Otra variable que parecería ser importante como determinante de la condición de registración de los asalariados es la edad de los trabajadores. Las tasas más altas de empleo no registrado se dan en los intervalos de edad extremos. Como puede verse en el Gráfico 3.12, la incidencia de la informalidad disminuye continuamente con la edad hasta el límite de 64 años. A partir de dicho límite la informalidad vuelve a subir, alcanzando el 50% de los asalariados de más de 65 años, lo que refleja la necesidad de seguir trabajando para recomponer los ingresos que tienen las personas de la tercera edad.

Gráfico 3.12: Tasas Informalidad Laboral según Tramo de Edad - I trimestre 2005



Fuente: IIE en base a EPH.

El tamaño de las empresas también parece ser un factor influyente en la generación de empleos "en negro". Como puede verse en el Cuadro 3.6, entre los trabajadores que declaran trabajar en un establecimiento pequeño (5 empleados como máximo) el 78% se encuentra no registrado. Este hecho es por demás preocupante si tenemos en cuenta que las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) son las principales generadoras de empleos, de hecho el 83% de los empleados no registrados pertenece a un establecimiento mediano o pequeño (menos de 40 empleados). Los porcentajes de informalidad caen al 40% cuando nos referimos a empleados que trabajan en establecimientos con una planta de personal entre 6 y 40 empleados, y es de sólo del 20% para los trabajadores de empresas con más de 40 empleados. La misma relación inversa se encuentra entre el nivel salarial y las tasas de informalidad. Entre los asalariados que cobran mensualmente menos de $450 (salario mínimo vigente al momento de la encuesta), el 82% no se encuentra registrado. Dicho porcentaje disminuye abruptamente al 32,2% cuando consideramos los ocupados con salarios mayores a $450 pero menores a $650. En el otro extremo, sólo el 5% de los trabajadores con salarios superiores a los $1000 no se encuentra registrado.

Cuadro 3.6: Tasas de Informalidad según Tamaño de Empresa y Salario - I trimestre 2005

	Empleo no Registrado
Tamaño de la empresa	
Hasta 5	77,9%
De 6 a 40	40,4%
Más de 40	19,7%
Salario	
Hata 450	82,2%
Hasta 630	35,3%
Hasta 850	14,5%
Hasta 1000	10,8%
Más de 1000	5,1%

Fuente: IIE en base a EPH, INDEC.

Estos hechos sugieren que el problema del empleo no registrado afecta fundamentalmente a las ocupaciones de menor productividad (generalmente de bajos salarios, establecimientos pequeños, menor experiencia de los trabajadores reflejada en la edad de los mismos, menor nivel educativo, etc.). En consecuencia, una política que apunte a invertir fuertemente en capital humano y a capacitar a los trabajadores según las demandas de las empresas, podría ayudar a estas personas a salir de la situación de vulnerabilidad en la que se encuentran.

3.1.5 Desempleo

3.1.5.1 Estructura

El alto desempleo en Argentina ha dejado de pensarse como un problema transitorio, resultante de las reformas estructurales que enfrentó el país en la década de los noventa. Así, la persistencia en las altas tasas de desempleo han demostrado la presencia de "histéresis" en el mercado de trabajo, esto es, una vez concluido el período de cambios que podrían haber causado las elevadas tasas de desempleo, en lugar de volver a la situación previa se observa una persistencia del fenómeno.

Aunque existen diversas teorías explicativas del desempleo, no existe un modelo que pueda explicar el fenómeno de manera completa y satisfactoria. Según los economistas neoclásicos el desempleo surge como consecuencia de ciertas rigideces introducidas en el mercado laboral que impiden se realicen los ajustes automáticos que conducen al equilibrio. Para los keynesianos, en cambio, la causa principal del desempleo es la insuficiencia de la demanda agregada. En Argentina, la persistencia del desempleo pareciera explicarse más por los postulados keynesianos y post-keynesianos. Un trabajo de la Universidad Nacional de la Plata[9] concluye que la persistencia del desempleo se explica más por el lado de la demanda que por la oferta y que sería el resultado de una interacción de diversos factores entre los que se destacan la escasez en la demanda agregada efectiva, la insensibilidad de la demanda de trabajo antes variaciones del salario real y la gran oferta laboral al nivel actual de salarios.

Por otra parte, más allá de las causas de las altas tasas de desempleo a nivel global, se observa que el mismo no afecta a todas las personas por igual sino que por el contrario existen ciertos grupos con mayor probabilidad de encontrarse desocupados. En este sentido, los jóvenes y las mujeres son los más afectados.

[9] Panigo, Féliz, Pérez y Neffa, "La persistencia del desempleo en la Argentina. Análisis micro y macroeconómico de su incidencia regional".

En el Cuadro 3.7 se presentan las tasas de desempleo para diferentes grupos poblacionales. Mientras que en el primer trimestre del 2005 la tasa de desempleo calculada a partir de la EPH alcanzaba los 13 puntos, al dividir por género encontramos que mientras la tasa de desempleo de los varones es dos puntos porcentuales menor, la correspondiente tasa para las mujeres se encuentra dos puntos porcentuales por encima de aquella, alcanzando el 15,3%. Esta diferencia en el desempleo según el género pareciera tener su raíz en causas discriminatorias más que en diferencias de productividad o alguna otra particularidad de los empleos[10]. A igual conclusión se llega al analizar la tasa de desempleo de los jóvenes, aunque en este caso se puede hablar de diferencias en la experiencia laboral. Para los menores de 25 años la tasa de desempleo es igual al 29,3%. La alta tasa de desocupación de la categoría hijos también evidencia la dificultad de los jóvenes para encontrar trabajo. Este problema de inserción laboral de la juventud no es exclusivo de la Argentina aunque si se manifiesta con mayor intensidad. En los países de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OECD), la tasa de desempleo de los jóvenes menores de 25 años, alcanzó en el 2004 el 13,4%. Al respecto existen varias explicaciones pero tal vez las más importantes sean, la falta de sintonía entre el sistema educativo y las necesidades del mercado laboral, y por otro las altas tasas de abandono de la educación fundamentalmente entre los hogares pobres.

Cuadro 3.7: Tasas Desocupación por categorías - I trimestre 2005

	Tasa de Desempleo
Sexo	
Varón	11,2%
Mujer	15,4%
Parentezco	
Jefe	7,1%
Cónyuge	10,2%
Hijos	24,7%
Otros	19,59%
Estado Civil	
Casado o unido	8,3%
Soltero	19,4%
Nivel Educativo	
Primario o sin instrucción	12,0%
Secundario	15,4%
Terciario o universitario	10,8%
Edad	
Menor a 25 años	29,3%
Entre 25 y 45 años	9,3%
Entre 45 y 65 años	9,0%
Más de 65 años	11,9%

Fuente: IIE en base a EPH, INDEC.

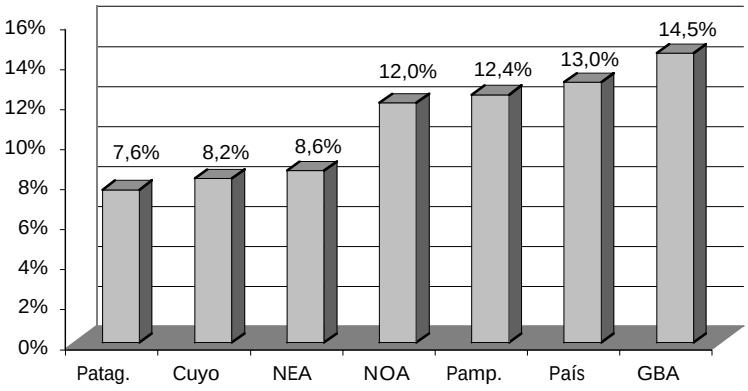
Un dato curioso es que las posibilidades de conseguir empleo no aumentan necesariamente con mayores niveles de educación. La educación si está asociada con empleos de mayor calidad pero no aumenta las probabilidades de estar ocupado. De hecho, por ejemplo, la tasa de desempleo de las personas con estudios secundarios supera a la de aquéllos con estudios primarios. Incluso, si bien las personas con estudios universitarios tienen la menor tasa de desempleo, la diferencia con el grupo de personas de estudios primarios es sólo de 1,3 puntos porcentuales.

3.1.5.2 Desempleo Regional

La región Gran Buenos Aires (GBA) concentra a más de la mitad de los desocupados de la Argentina. La tasa de desempleo del GBA es la única tasa regional que supera el promedio nacional, 14,5% y 13% respectivamente. La segunda mayor tasa de desocupación es la correspondiente a la región Pampeana, superando a las del norte del país. En el norte de Argentina las relativamente bajas tasas de desocupación se explicarían más por las bajas tasas de actividad de estas zonas más que por un mercado de trabajo dinámico generador de empleo. Es destacable la región Patagónica que presenta la tasa de desempleo más baja del país, 7,6%. En este caso la baja desocupación sería la contrapartida de una de las tasas de empleo más altas del país (sólo superada por el GBA).

[10] Ibídem.

Gráfico 3.13: Tasas de desempleo por regiones - I trimestre 2005



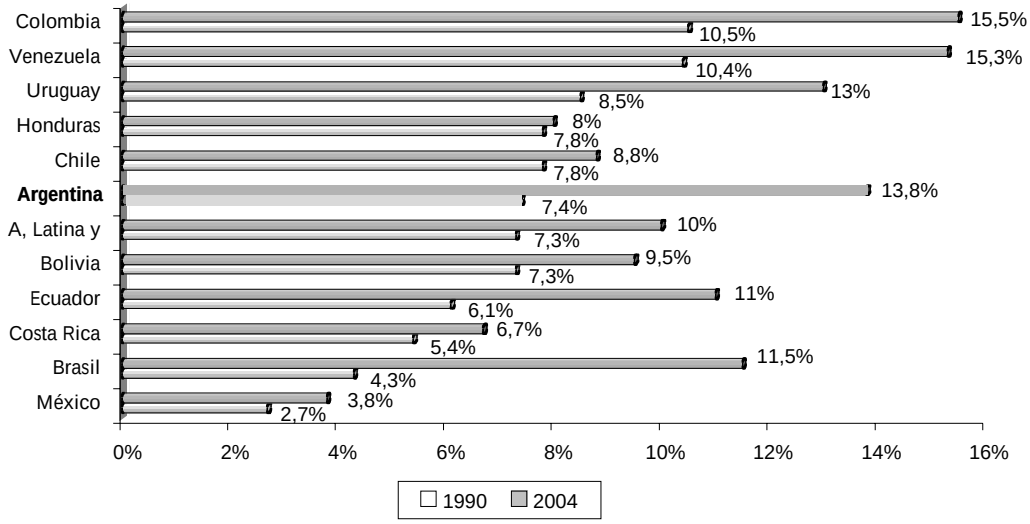
Fuente: IIE en base a EPH, INDEC.

3.1.5.2.1 Desempleo Internacional

Las tasas de desempleo aumentaron en forma significativa entre 1990 y 2004 en todos los países seleccionados en la muestra. Los países que mayor crecimiento tuvieron son Brasil y Argentina. En el otro extremo se encuentran Honduras y Chile, los cuales la tasa varió en forma marginal.

En el 2004, entre los países con mayores tasas de desempleo se encuentran Colombia, Venezuela y Argentina con porcentajes de 15,5%, 15,3% y 13,8% respectivamente. En el extremo inferior se encuentran México y Costa Rica.

Gráfico 3.14: Desempleo en América Latina y el Caribe



Fuente: IIE en base a ECLAC 2004.

3.1.6 Evolución de los Salarios

Con posterioridad a la devaluación del peso argentino se han producido reajustes en cuanto a la distribución de los recursos. Desde diciembre de 2001 hasta Marzo de 2005 la evolución del EMAE[11] acumulaba un crecimiento del 24,4%, simultáneamente, el nivel general de los salarios reales cayó un 13% en igual período. Estos cambios han provocado presiones por recomponer los ingresos reales, en particular en el sector de asalariados. Como respuesta a ello el Gobierno Nacional ha dictado una serie de decretos que imponen aumentos salariales de suma fija y aumentos en el nivel del Salario Mínimo Vital y Móvil (SMVM), lo que desencadenó renegocia-

[11] Estimador mensual de la actividad económica calculado por el INDEC.

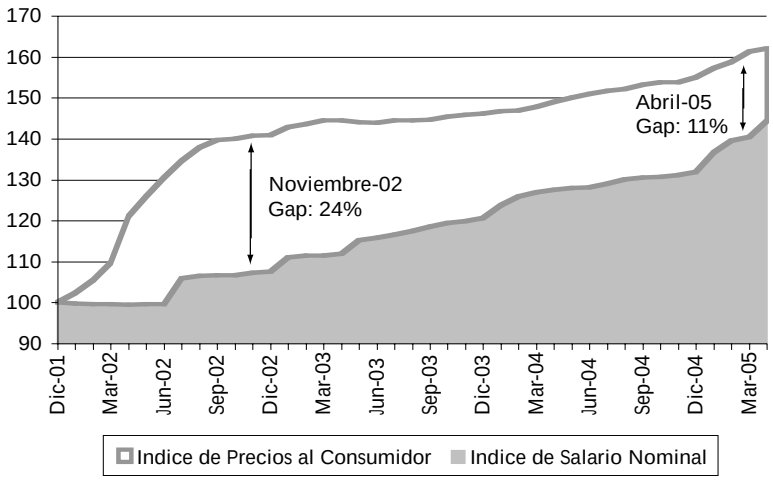
ciones de los convenios colectivos de trabajos.

En esta sección se pretende realizar un resumen de los principales cambios ocurridos en materia de ingreso laboral.

3.1.6.1 Evolución del Nivel Salarial y del Índice de Precios del Consumidor

En el Gráfico 3.15 se observa que el crecimiento del índice de precios al consumidor desde fines del 2001 ha sido mayor al crecimiento de los salarios nominales (nivel general). La brecha que separa ambas curvas indica la pérdida del poder de compra que han sufrido los asalariados desde la devaluación hasta el presente. La máxima diferencia se registró en Octubre-Noviembre de 2002, cuando el nivel general de salarios había sufrido una pérdida del poder adquisitivo del 24% con respecto a los niveles anteriores a la crisis. Con posterioridad, la brecha se fue reduciendo en gran parte explicado por los Decretos Nacionales. En Abril de 2005 la pérdida del salario real general alcanzaba el 11%.

Gráfico 3.15: Evolución del Salario Nominal y del IPC - Dic-2001 = 100



Fuente: IIE en base a INDEC y EPH.

Cuadro 3.8: Evolución Salarios Reales

PERÍODO	Nivel General	Privado Registrado	Privado no Registrado	Sector Público
Crecimiento 2002	-23,7%	-16,8%	-32,7%	-28,6%
Crecimiento 2003	8,1%	11,7%	6,8%	1,9%
Crecimiento 2004	3,0%	4,6%	5,1%	-1,7%
Crecimiento 2005*	4,8%	8,0%	-0,9%	1,6%
Crecimiento Ab 2005/Ab 2004	4,1%	6,7%	-0,8%	1,6%
Crecimiento desde Dic. 2001	-10,9%	4,9%	-25,1%	-27,3%

Fuente: IIE en base a INDEC.

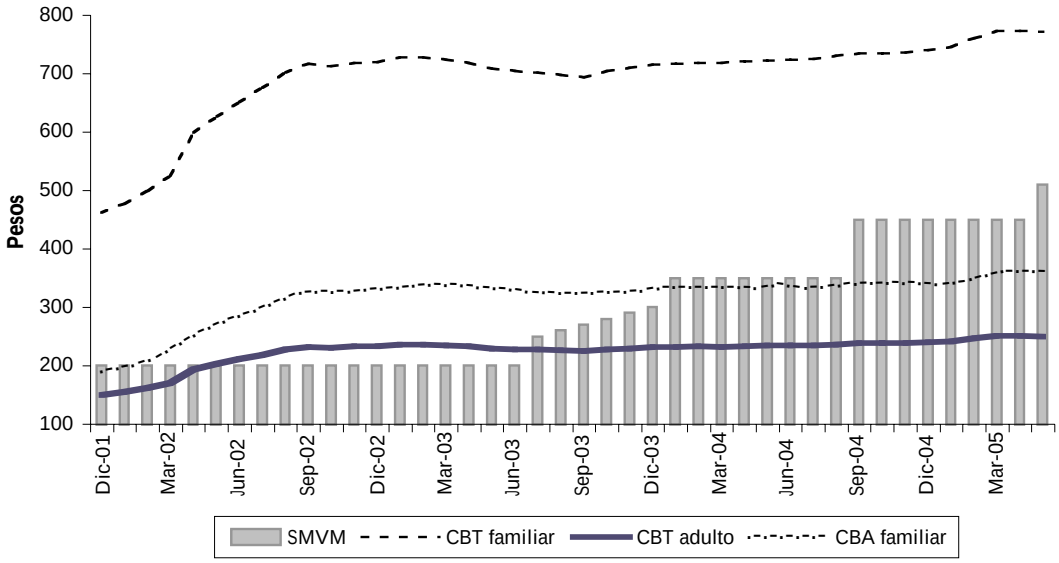
Desde mediados del 2002 el Gobierno Nacional comenzó a implementar una serie de medidas tendientes a recuperar el nivel de ingresos, fundamentalmente, de los grupos más vulnerables de la población. Estas medidas incluyeron incrementos del salario mínimo vital y móvil, y aumentos salariales de suma fija.

El nivel del salario mínimo se encontraba congelado desde 1993 en $200, siendo un reflejo de la regresiva distribución del ingreso que predominó durante la década del noventa. Con el crecimiento de los precios posteriores a la devaluación, el salario mínimo quedó atrasado. Desde Marzo del 2002 y hasta Enero del 2004, el nivel del salario mínimo fue menor al valor de la canasta básica alimentaria de un hogar tipo[12], (recordemos que un hogar cuyo ingreso no alcance a cubrir la canasta

[12] Hogar compuesto por 4 personas, padre y madre con edades comprendidas entre los 30 y los 40 años, y dos hijos en edad escolar.

alimentaria básica se considera indigente), es decir que el mínimo salario permitido para un trabajador de jornada completa no alcanzaba ni a cubrir las necesidades alimentarias de una familia tipo.

Gráfico 3.16: Evolución del Salario Mínimo y de la Canasta Básica



Fuente: IIE en base a INDEC y EPH.

Cuadro 3.9: Política de Ingresos

Medidas	Fecha
$ 250	Julio-03
$10 por mes	Agosto a Diciembre 2003
$ 350	Enero-04
$ 450	Septiembre-04
$ 630*	Mayo a Julio 2005

*Mayo $510, Junio $570 y Julio $630.

Sumas fijas a trabajadores del sector privado

Medidas	Vigencia
$ 100	Julio a Diciembre 2002
$ 130	Enero y Febrero 2003
$ 150	Marzo y Abril 2003
$ 200*	Mayo y Junio 2003
$ 50**	A partir de Enero 2004
$ 100**	A partir de Enero 2005

* Desde Julio de 2003 se incorpora al salario básico ($224)
**Se incorporaron al salario básico a través del último aumento del salario mínimo.

Sumas fijas a trabajadores de la Administración Nacional

Medidas	Vigencia
$ 150 a salarios <$850*	Junio-04
$ 100 a salarios <$1250	Enero-05

* Para los asalariados con salarios brutos superiores a $850 el incremento no remunerativo es igual a la diferencia entre $1000 y el salario bruto percibido.

Fuente: IIE en base a Decretos Nacionales.

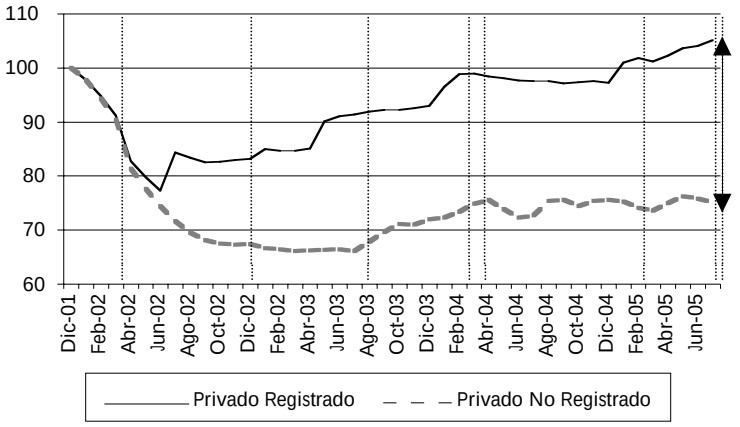
La Ley de Contrato de Trabajo define al salario mínimo vital y móvil como "la mejor remuneración que debe percibir en efectivo el trabajador sin cargas de familia en su jornada legal de trabajo, de modo que le asegure alimentación adecuada, vivienda digna, educación, vestuario, asistencia sanitaria, transporte y esparcimiento, vacaciones y previsión". Si comparamos el nivel del salario mínimo con el valor de la canasta básica total para un adulto equivalente también se observa que a partir de Mayo del 2002 el salario mínimo tampoco alcanza a cubrir el valor de la canasta básica de una única persona. Ante esta situación el Gobierno Nacional decidió por Decreto en Julio del

2002 incrementar el valor del salario mínimo a $250. Con dicho incremento y con los posteriores (ver Cuadro 3.9) el salario mínimo logró superar la línea de indigencia de un hogar en Enero de 2004. Con el último incremento dispuesto, el SMVM alcanzará los $630 en Julio de 2005. Este aumento se dispuso se otorgue en forma escalonada a partir de Mayo de 2005 a razón de $60 por mes. Si bien esta medida afectará aproximadamente a 900.000 trabajadores del Sector Privado no Agropecuario y del Sector Público Nacional, el ingreso neto percibido por estas personas no variará significativamente debido a que este aumento en el salario nominal se absorbe de las sumas fijas no remunerativas otorgadas con anterioridad. Al incluirse ahora estas sumas como parte del salario básico, el aguinaldo de los trabajadores se calculará sobre un importe mayor, así como también serán mayores las cargas sociales que deberán pagar los empleadores.

Estas medidas afectaron positivamente al nivel salarial permitiendo su gradual recuperación, sin embargo, el impacto de las mismas no es igual para todos los trabajadores. Para los trabajadores que se encuentran registrados estas medidas impactan directamente sobre sus ingresos, en el caso de los trabajadores "en negro" no sucede lo mismo. Sin embargo, podría trasladarse algún efecto sobre este sector, si pensamos que los decretos pueden servir de base para renegociaciones del nivel salarial.

En el Gráfico 3.17 se presenta la evolución del salario real promedio para los trabajadores privados distinguiendo entre el sector de trabajadores registrados y el sector de trabajadores no registrados. En el mismo gráfico, las líneas de puntos verticales representan los incrementos salariales de suma fija establecidos por el Gobierno Nacional al sector privado. Se observa que el salario real del sector registrado presenta un salto hacia arriba cada vez que se ha otorgado un aumento salarial. La declinación del salario real se detuvo en Junio del 2002, cuando el salario real alcanzó el mínimo registrando una pérdida del poder adquisitivo del 22,7%. En Enero del 2005 este sector logró alcanzar el poder de compra que poseía antes de la devaluación y en Abril del mismo año se encontró un 5% por encima. Por el contrario, el sector de trabajadores no registrados fue el más perjudicado. Su salario real recién revirtió la tendencia decreciente en Julio del 2003, es decir un año después que los trabajadores "en blanco", cuando la pérdida del poder adquisitivo respecto de fines del 2001 era del 34%. La recuperación posterior es mínima y en Abril del 2005 el salario real de este grupo aún se encuentra un 25% por debajo de los valores previos a la crisis e incluso se encuentra por debajo del mínimo alcanzado por el sector privado registrado. De esta manera, queda clara la incidencia diferencial de los Decretos del gobierno sobre los distintos grupos de trabajadores: en Abril del 2005, el diferencial de la evolución de los salarios reales entre los trabajadores registrados y los no registrados es máximo. La inflación observada en los primeros meses del 2005 es la causante de la disminución en el salario real de los no registrados, mientras que los decretos del Gobierno Nacional han más que compensado este efecto entre los trabajadores registrados.

Gráfico 3.17: Evolución de los Salarios Reales - Dic-2001 = 100



Fuente: IIE en base a INDEC.

Si el objetivo de las políticas salariales llevadas a cabo por el Gobierno Nacional es proteger las categorías laborales más vulnerables y mejorar la equidad en la distribución del ingreso, quedan dudas respecto a su cumplimiento. Estas medidas no afectan directamente a los trabajadores más desprotegidos que son aquellos que pertenecen al sector no registrado -no sólo por sus menores salarios sino también porque no poseen obra social, aportes jubilatorios, vacaciones y otros derechos laborales-, por el contrario, acrecientan la segmentación del mercado laboral entre los trabajadores formales e informales. Por otra parte, imponer un salario mínimo igual para todo el país y para todas las ocupaciones sin hacer distinciones por sector o por calificación del puesto de trabajo, podría ocasionar serios problemas a las empresas más pequeñas que en general poseen ocupaciones de menor productividad. En el Cuadro 3.10 se observan, por ejemplo, las disparidades salariales a nivel regional: el salario promedio de la región Patagónica casi duplica al del Noreste argentino. Estas diferencias se acortan al considerar sólo a los trabajadores registrados, pero en este caso estaríamos dejando fuera del análisis a gran parte de los ocupados, ya que, por ejemplo, en el norte del país el empleo en negro supera el 50% del total de ocupados.

Incluso dentro del grupo de trabajadores registrados pueden detectarse casos en los que la imposición del salario mínimo no logra sus objetivos. En el IV trimestre del 2004 el salario mínimo vigente era de $450, sin embargo el 37% de los ocupados de jornada laboral completa cobraba un salario inferior a dicho monto y, de este grupo, el 20% son trabajadores registrados. Esto quiere decir que, a pesar de que el empleador realiza los aportes jubilatorios, el salario que paga es inferior al mínimo obligatorio. Este hecho sugiere o bien que en los recibos de sueldos figura un monto salarial superior al que cobran efectivamente los trabajadores, o bien que el empleador declara que el trabajo es de tiempo parcial cuando en realidad los ocupados trabajan jornada completa. La tendencia al empleo "en negro" como recién se explicaba, también puede verse al seguir a los trabajadores a través de dos trimestres consecutivos: el 8% de los trabajadores que se encontraban registrados en el III trimestre del 2004 pasaron a ser no registrados en el trimestre siguiente.

Cuadro 3.10: Salarios por regiones - IV trimestre del 2004 - Pesos

REGIÓN	NO REG.	REG.	TOTAL	NO REG.
NEA	210	747	470	51,57%
NOA	231	714	473	50,05%
CUYO	265	783	569	41,28%
PAMPEANA	325	852	638	40,77%
GRAN BS AS	392	991	765	37,67%
PATAGONIA	377	1119	921	26,74%
TOTAL	**340**	**924**	**691**	**39,95%**

Fuente: IIE en base a EPH, INDEC.

3.1.6.2 Niveles Salariales según Rubro de Actividad

Al hacer un análisis del nivel salarial distinguiendo por rama de actividad se observan grandes disparidades. Para el análisis se utilizaron los datos provenientes de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) y se eligió la variable "ingresos proveniente de la ocupación principal[13]". Es importante destacar que los datos así obtenidos pueden diferir de los informados por el Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones (SIJyP), al menos por dos motivos. En primer lugar, la EPH comprende tanto a los trabajadores registrados como a los no registrados, mientras que en el SIJyP sólo poseen datos de los trabajadores "en blanco". En segundo lugar, en la EPH los datos se derivan de las respuestas voluntarias que otorgan los encuestados, no estando obligados a contestar ni a contestar la verdad.

[13] Se considera sólo los trabajadores asalariados de jornada completa.

Del Cuadro 3.11 se destacan dos cuestiones de gran importancia: a) se observan grandes disparidades salariales entre los trabajadores registrados y los no registrados; b) se presentan también importantes diferencias salariales según la rama de actividad. La primera afirmación es consistente con el análisis que venimos desarrollando hasta el momento. Es importante atacar el empleo "en negro" para reducir esta polarización del mercado laboral. Con excepción del sector financiero, en todas las ramas presentadas, los trabajadores no registrados poseen un salario menor al salario mínimo vigente en el momento de la encuesta, $450.

El segundo problema es un tanto más llamativo, ya que las diferencias entre el sector más favorecido y el menos favorecido son muy altas –el salario promedio del rubro con ingresos más bajos es menor a la cuarta parte del de mayores ingresos- y las mismas no parecieran provenir de diferencias en la productividad o la rentabilidad de los distintos sectores. De hecho, el rubro de salarios más bajos es el "Agropecuario", uno de los sectores más favorecidos con la devaluación (en este caso el bajo nivel salarial promedio, $ 358, podría deberse a las altas tasas de informalidad de dicho sector). El sector con mayor nivel salarial es el de "Intermediación financiera y otros servicios financieros", cuyo ingreso promedio es de $ 1.497. En dicho sector incluso los trabajadores no registrados ganan, en promedio, más que los trabajadores registrados de la mayoría de los otros sectores (excepto servicios inmobiliarios, industria manufacturera y construcción).

Cuadro 3.11: Salarios por Rama de Actividad - IV trimestre 2004 - Pesos

Rama de Actividad	No registrado	Registrado	Promedio Ponderado
Agricultura y ganadería	208	760	358
Hotelería y turismo	321	630	469
Construcción	343	940	511
Comercio	391	777	597
Enseñanza	209	692	622
Industria Manufacturera	370	925	723
Servicios Inmobiliarios	413	937	763
Intermediación Financiera	878	1.565	1.497
Total	**341**	**924**	**691**

Fuente: elaboración propia en base a EPH.

Otro aspecto importante a destacar es el nivel salarial del sector de la educación. Si observamos los salarios promedios tanto de los trabajadores registrados como el de los no registrados, vemos que los mismos se encuentran entre los más bajos, $ 692 y $ 209, respectivamente. Sin embargo, al considerar el promedio ponderado de ambos su ubicación relativa mejora debido a las menores tasas de informalidad que presenta dicho sector. El salario promedio de los trabajadores de la educación era igual a $ 622 en el IV trimestre del 2004. Esto refleja la poca importancia que se le otorga a uno de los factores que más contribuyen al crecimiento y desarrollo de un país, como lo es la educación.

Cuadro 3.12: Salarios por Sector - IV trimestre 2004 - Pesos

Sector	Salario
Estatal	737
Promedio Privado	680
Privado registrado	930
Privado no registrado	368

Fuente: IIE en base a EPH, INDEC.

Al analizar los sectores a los que pertenece el trabajador, también se observan disparidades según los mismos pertenezcan al sector estatal o al sector privado. Los primeros, a pesar de soportar la mayor pérdida del

poder adquisitivo (27% en Abril del 2005), poseen un salario nominal superior a los del sector privado. Sin embargo, al compararlo con el salario de los trabajadores registrados del sector privado, se observa que estos últimos ganan en promedio $ 200 más que los trabajadores estatales. De más está aclarar que estos valores son promedios, ya que tanto en el sector estatal como en el privado existen grandes desigualdades en los ingresos percibidos.

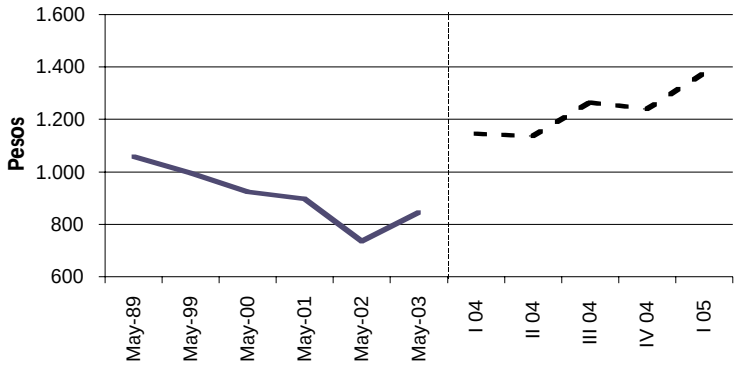
3.2 Ingreso

En la sección anterior se realizó un análisis de la evolución de los salarios. Resulta de gran importancia el comportamiento de los salarios a la hora de analizar el ingreso familiar, pues es uno de sus componentes más importantes[14]. Como ya se viera anteriormente la evolución de los salarios tuvo una primera etapa de caída inmediatamente después del colapso de la convertibilidad, luego tuvo una etapa de estabilización y finalmente una tercera fase de recuperación que comienza en el 2003.

3.2.1 Ingreso Familiar

La evolución de los ingresos familiares ha estado fuertemente determinada por los ingresos laborales. Como puede observarse en el Gráfico 3.18, los ingresos de los hogares comenzaron a declinar con la recesión que comenzó en 1998. Tras la crisis del 2001 se produjo una abrupta caída en el mismo. Luego, comienza la fase de recuperación, donde el ingreso si bien está creciendo, lo hace a una tasa moderada. Entre los factores que explican dicho crecimiento se encuentran el crecimiento del empleo, el crecimiento de la economía en general y la recuperación de los salarios reales.

Gráfico 3.18: Evolución del Ingreso Total Familiar[15]



Fuente: IIE en base a EPH, INDEC.

Ahora bien, al descomponer el ingreso total familiar por deciles se observa que la evolución de los mismos ha sido desigual a través de los estratos. En el último año el ingreso medio del decil más pobre es el que menos ha crecido, un 17,4% entre el primer trimestre del 2004 y el primer trimestre del 2005. El ingreso medio del decil más rico creció dos puntos porcentuales más, 19,4%, lo que intensifica aún más la brecha de ingresos entre los más pobres y los más ricos. En el primer trimestre del 2005, el último decil tenía un ingreso total familiar promedio 21 veces mayor al ingreso medio del primer decil.

[14] Según datos de la EPH correspondiente al primer trimestre del 2005, el 75% de los ocupados es asalariado u obrero.

[15] No se puede comparar toda la serie del ingreso total familiar debido al cambio de metodología de la Encuesta Permanente de Hogares. La línea de puntos vertical separa los datos provenientes de la EPH puntual de los de la EPH continua.

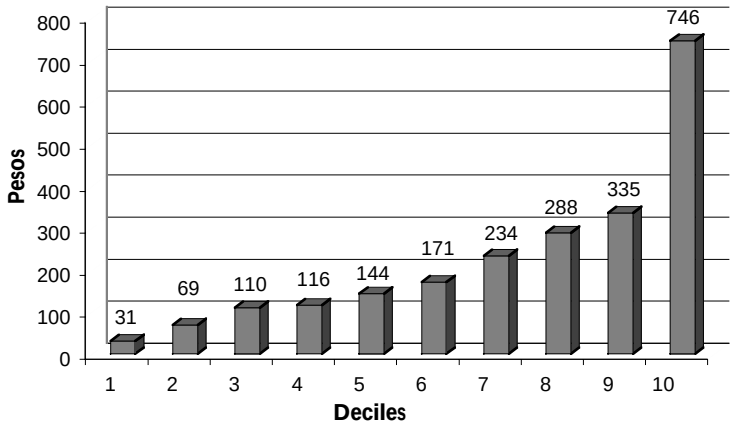
Cuadro 3.13: Ingreso Total Familiar Medio por decil - Pesos

Deciles	I 2004	II 2004	III 2004	IV 2004	I 2005	Crecimiento I 04/ I 05
1	179	166	181	190	210	17,4%
2	317	312	340	355	386	21,8%
3	436	441	470	489	546	25,4%
4	561	560	616	628	677	20,8%
5	691	690	770	775	835	20,8%
6	858	844	956	953	1.029	20,0%
7	1.071	1.044	1.185	1.158	1.305	21,9%
8	1.357	1.328	1.537	1.459	1.646	21,2%
9	1.862	1.817	2.111	1.960	2.197	18,0%
10	3.841	3.810	4.114	4.136	4.587	19,4%

Fuente: IIE en base a EPH, INDEC.

Otra manera de ver el incremento en las desigualdades es observar el aumento absoluto en el ingreso medio por decil y las desiguales condiciones de partida. Mientras que en el primer trimestre del 2004 el ingreso total familiar medio del primer decil era de $179, el ingreso medio de los hogares del decil más rico era en promedio $3.841. Estas diferencias se hacen aún más significativas si tenemos en cuenta que la composición de los hogares es en general más numerosa entre las familias pobres. El crecimiento del 17,4% en el ingreso del primer decil equivale a un aumento de $31. En cambio, el crecimiento de sólo dos puntos porcentuales mayor del ingreso del decil más rico equivale a un aumento de $746. Sólo el aumento en el ingreso de los hogares más ricos es igual a cuatro veces el ingreso medio de las familias más pobres.

Gráfico 3.19: Incrementos en el Ingreso Medio: I 2004 / I 2005



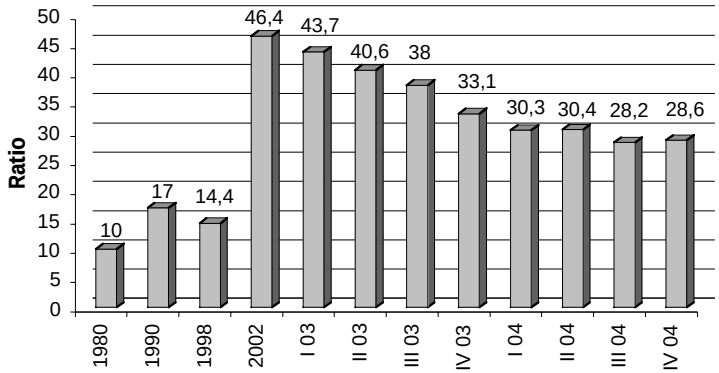
Fuente: IIE en base a EPH, INDEC.

El problema de la distribución desigual de los ingresos es por demás importante y su abordaje no debería limitarse sólo a aspectos económicos sino que dicho problema es de naturaleza multidimensional. Una distribución desigual de los ingresos se encuentra asociada generalmente a problemas de equidad en varios aspectos de la vida, tales como el acceso a educación, a la salud, a una buena calidad de vida, etc.

Al respecto es digno de destacar que si bien aún se observan fuertes desigualdades de ingresos, en los últimos dos años ha mejorado dicha situación. La crisis de fines del 2001 provocó un fuerte deterioro en la posición relativa de los hogares más pobres, incrementándose el ratio de ingresos entre los deciles extremos desde el 14,4 que presentaba en 1998 a 46,4 en 2002. La posterior recuperación de la economía, según datos provenientes del Ministerio de Economía[16], pa-

[16] Informes varios publicados en www.mecon.gov.ar

Gráfico 3.20: Ratio ingresos 10 decil / 1 decil



Fuente: IIE en base a EPH, INDEC.

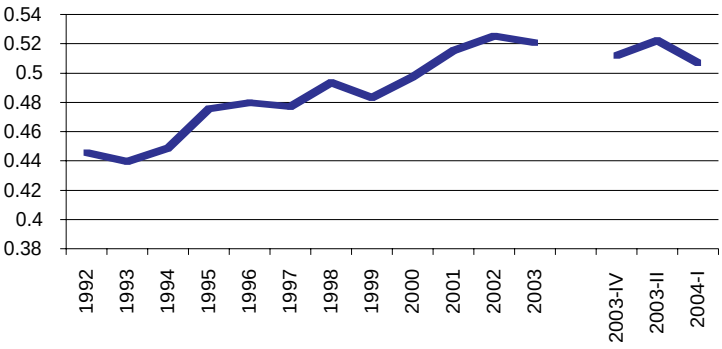
reciera estar acompañada de una mejoría en la distribución del ingreso. En el cuarto trimestre del 2004, el ratio de ingresos bajó hasta los 28,6, pero aún se encuentra muy por encima del promedio de los años 80 en los que el ratio era igual a 10 e incluso que el promedio de los noventa, 17.

3.2.2 Evolución de la distribución del ingreso

3.2.2.1 Coeficiente de Gini en la Argentina

Considerando la evolución de los ingresos desde 1974 hasta el 2000, se observa una tendencia constante al empeoramiento en la distribución del ingreso a un ritmo casi constante. En dicho período el Coeficiente de Gini pasó de 0.36 en 1974 a 0.51 en el 2000. Además de esta tendencia general, en el período considerado se han presentado picos temporarios como consecuencia de ciertos shocks. Tales son la hiperinflación de finales de los ochenta, el efecto tequila y la crisis del 2001.

Gráfico 3.21: Evolución del Coeficiente de Gini



Fuente: IIE en base a datos CEDLAS.

En un trabajo realizado por Altimir, Beccaria y Gonzáles Rosada[17] sobre distribución del ingreso, concluyen, a través del uso de técnicas de microsimulaciones, que las fuerzas del mercado de trabajo son los principales determinantes del aumento persistente en la desigualdad de los ingresos. Se distinguen tres fases con distintas combinaciones de los factores explicativos. En la década del setenta el factor más importante que influyó en el empeoramiento de la distribución del ingreso fue la reducción real de las remuneraciones y su dispersión relativa. En los ochenta y en la primera mitad de los noventa, en cambio, fue el impacto del creciente desempleo el principal determinante. Hacia finales de los noventa, la mayor desigualdad de las remuneraciones es el factor que más influyó en el deterioro de la equidad de los ingresos.

El ataque al problema de las inequidades distributivas no puede hacerse sólo por la vía de ate-

[17] Altimir, Beccaria y González Rozada, "La distribución del ingreso en Argentina, 1974-2000". Revista de la CEPAL Nº78.

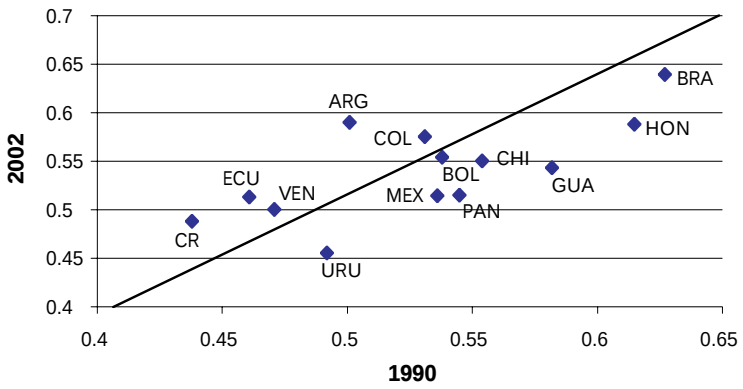
nuar las diferencias en las remuneraciones. Es igualmente importante generar mayores condiciones de empleo para aquéllos que se encuentran hoy excluidos del mercado laboral, así como capacitar a las personas con las tareas que son requeridas por las empresas, con lo cual tendrán mayores posibilidades de inserción laboral y de mejorar su ingreso.

3.2.2.2 Coeficiente de Gini en América Latina y el Caribe

Existen importantes diferencias en cuanto al grado de concentración que tiene el ingreso entre países. El Gráfico 3.22 presenta los valores del Coeficiente de Gini en América Latina y el Caribe para los años 1990 y 2002. En el mismo se pueden visualizar dos aspectos: en primer lugar las diferencias del coeficiente entre países, y en segundo lugar las variaciones del coeficiente entre los dos años seleccionados.

Con respecto al primer punto, se puede agrupar a los países de acuerdo al valor del coeficiente de gini en alto, medio y bajo. En el primer grupo se encuentran Brasil y Honduras; en el segundo grupo están ubicados Argentina, Colombia, Bolivia, Chile, Guatemala, México y Panamá; y en el tercer grupo se encuentran Ecuador, Venezuela, Uruguay y Costa Rica.

Gráfico 3.22: Coeficiente de Gini en América Latina y el Caribe



Fuente: IIE en base a ECLAC 2004.

Con respecto al segundo punto, los países que empeoraron la distribución del ingreso entre 1990 y 2002 se encuentran sobre la línea de 45 grados. Entre ellos se encuentra Argentina con el mayor valor registrado en la muestra de países seleccionada. Por el otro lado, se encuentran los países que mejoraron la distribución del ingreso ubicados bajo la línea de 45 grados.

3.3 Pobreza

La distribución del ingreso se encuentra profundamente relacionada con la situación de pobreza. De hecho, para que un contexto de crecimiento económico se traduzca en una reducción de la pobreza es necesario que dicho crecimiento se distribuya de manera equitativa y así sus efectos positivos alcanzarán a toda la sociedad y no sólo a unos pocos.

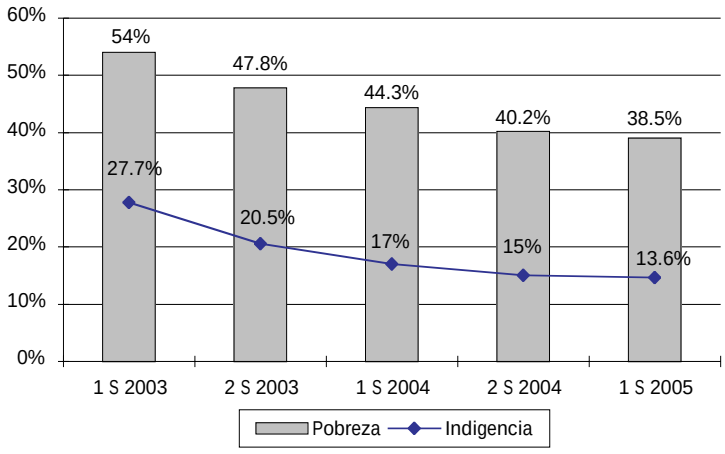
En Argentina según la EPH del primer trimestre del 2005, los ingresos percibidos por todos los individuos alcanzan para dejar fuera de la situación de pobreza a todos los individuos de la muestra y a un 50% más. Extrapolado al total de la población esto quiere decir que los ingresos generados en el país alcanzan para dejar fuera de la pobreza a 54 millones de personas, una Argentina y media. Sin embargo, dada la desigual distribución del ingreso, en el primer trimestre del 2005 el 39% de los argentinos se encontraba por debajo de la línea de la pobreza, esto equivale a 14 millones de personas.

3.3.1 Evolución reciente de la Pobreza y la Indigencia

La salida de la convertibilidad generó que muchas familias con ingresos nominales constantes vieran reducido fuertemente su poder de compra, quedando en consecuencia en situación de pobreza. Este fenómeno, sumado a las altas tasas de desempleo, explica que más de la mitad de la población argentina fuera pobre.

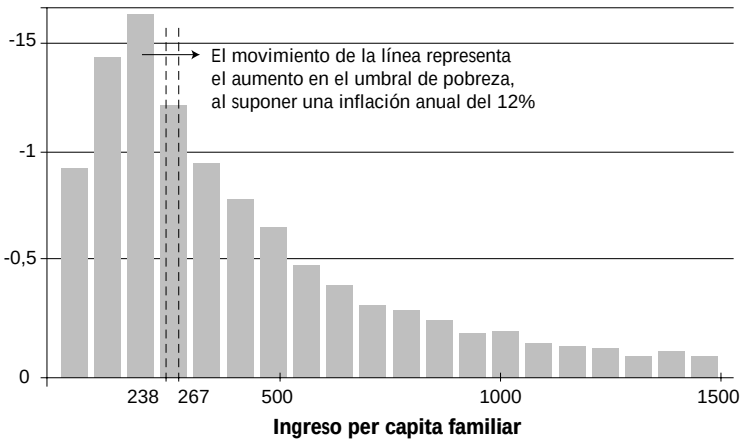
Sin embargo, la tasa de pobreza en los últimos dos años viene mostrando una tendencia decreciente, al igual que la tasa de indigencia. El mejoramiento en el mercado de trabajo, fundamentalmente la disminución en la tasa de desempleo, pareciera ser el factor más importante que contribuyó a la reducción de la pobreza. Sin embargo, a pesar de ser este hecho un aspecto positivo no se puede dejar de señalar que los valores absolutos continúan siendo extremadamente elevados. Según el informe publicado por el INDEC, la tasa de pobreza en el primer semestre del 2005 es de 38,5% y la tasa de indigencia de 13,6%.

Gráfico 3.23: Evolución de la tasa de pobreza e indigencia



Fuente: IIE en base a EPH e INDEC.

Gráfico 3.24: Distribución del ingreso familiar por adulto equivalente



Fuente: IIE en base a EPH e INDEC

Extrapolando las tasas al total de la población tenemos que en el primer semestre del 2003 casi 20 millones de argentinos eran pobres y 10 millones eran indigentes. La mejoría experimentada en los últimos años ha permitido reducir la pobreza en 6 millones de personas y la indigencia en 5 millones.

La reducción de las tasas manifestadas en el último trimestre estaría fundamentalmente explicada por el aumento en el ingreso total familiar medio. Los aumentos salariales han logrado compensar los aumentos en el índice de precios al consumidor registrado en los primeros meses del corriente año. No obstante, es importante resaltar que se encuentra una gran concentración de la población en valores cercanos a la línea de la pobreza. Esto quiere decir que un pequeño moviendo de ella puede dejar caer en la pobreza a una gran cantidad de personas. Este hecho es por de más preocupante si tenemos en cuenta la aceleración en la inflación en el presente año. Suponiendo una tasa de inflación anual del 12%, la tasa de pobreza podría llegar al 42,1% si los ingresos de los hogares no crecieran a igual ritmo.

3.3.2 Pobreza por regiones

El fenómeno de la pobreza no es un problema que se manifiesta de manera homogénea a lo largo del país sino que por el contrario hay regiones cuya situación es mucho más delicada. Así por ejemplo la tasa más alta de pobreza más que duplica la más baja. En el norte del país se encuentran las tasas más altas tanto de indigencia como de pobreza. La región más pobre es el Noreste argentino donde la tasa de pobreza es igual al 57,1% y un cuarto de su población se encuentra en situación de indigencia, es decir, sus ingresos no alcanzan ni para cubrir una canasta básica de alimentos. La segunda región mas pobre es Noroeste, su tasa de pobreza es de 48,9% y la de indigencia 19,9%.

Cuadro 3.14: Tasas de pobreza e indigencia por Región - I Trimestre 2005

Región	Indigencia	Pobreza
R. Patagónica	11,9%	27,3%
R. Pampeana	13,6%	33,8%
Cuyo	12,3%	37,9%
GBA	13,7%	38,4%
NOA	19,9%	48,9%
NEA	24,4%	57,1%

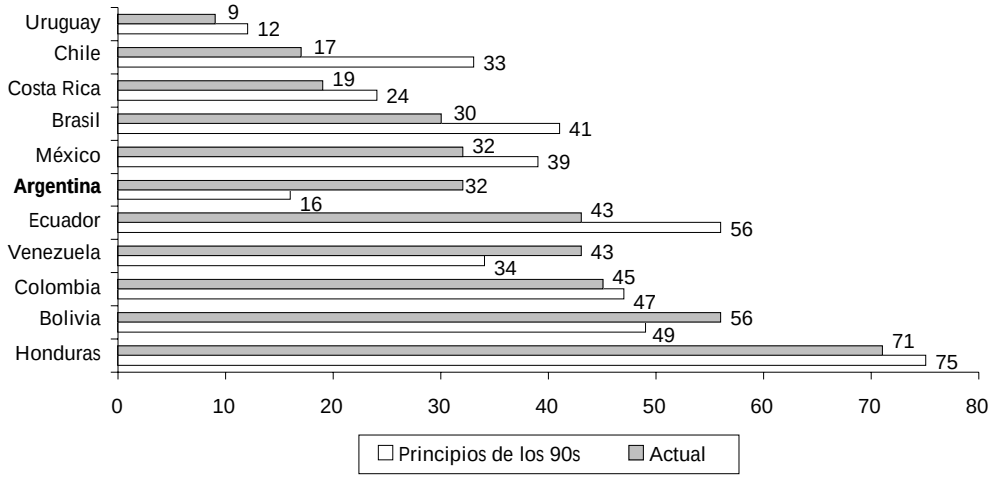
Fuente: IIE en base a EPH, INDEC.

La región que posee una mejor performance en materia de pobreza es la Patagonia. En esta región la tasa de pobreza es 30 puntos porcentuales menor que la tasa de pobreza del Noreste argentino. El 27,3% de la población de la Patagonia es pobre y el 11,9% es indigente. La explicación de estas menores tasas radica tanto en las menores tasas de desempleo como en los mayores ingresos relativos de esta región.

3.3.3 Pobreza en América Latina y el Caribe

Existen importantes diferencias en cuanto al porcentaje de personas pobres entre países en América Latina y el Caribe. En el Gráfico 3.25 se pueden visualizar dos cuestiones. Por un lado, que el fenómeno de la pobreza no es homogéneo entre países, y por el otro, los esfuerzos realizados para poder solucionar este problema tuvieron diferente efecto entre países.

Gráfico 3.25: Pobreza en América Latina y el Caribe



Fuente: IIE en base a ECLAC 2004.
Nota: La cifra actual corresponde a los años 2000, 2001 o 2002 dependiendo del país.

Con respecto al primer punto, los países con mayor porcentaje de personas bajo la línea de pobreza son Honduras, Bolivia y Colombia. En el otro extremo se encuentran Uruguay y Chile con menor porcentaje de personas pobres.

En función al segundo punto, la mayoría de los países de la muestra lograron solucionar en parte este fenómeno. Sin embargo, los países que redujeron en forma significativa la pobreza fueron Chile y Ecuador. A pesar de ello, en Argentina, Venezuela y Bolivia este indicador empeoró durante el período de tiempo seleccionado. Para el caso de Argentina, luego de la devaluación en el año 2002 el porcentaje de personas bajo la línea de pobreza aumentó en forma significativa.

3.4 Educación

3.4.1 Sistema Educativo Argentino

En Argentina actualmente el sistema educativo esta regido por la Ley Federal de Educación Nº24.195. La misma establece 10 años de obligatoriedad: el último del nivel inicial (sala de cinco años) y los nueve de la Educación General Básica.

En cuanto al grado de implementación de la Ley, el Acuerdo del Consejo Federal de Educación fija una meta temporal final, dejando a cada provincia la decisión del inicio y el ritmo de aplicación. Recién desde el año 2000 la nueva estructura académica rige en forma completa.

En el tercer capítulo esta Ley establece la nueva Estructura del Sistema Educativo Nacional, que estará integrado por:

- **Educación Inicial:** constituida por el Jardín de Infantes para niños/as de 3 a 5 años de edad, siendo obligatorio el último año.
- **Educación General Básica (EGB):** la misma es obligatoria, se divide en tres ciclos de tres años cada uno (EGB1, EGB2 y EGB3) y se cumple entre los seis y catorce años.
- **Educación Polimodal**: está constituida por tres años, corresponde al nivel no obligatorio y los alumnos la cursan entre los quince y diecisiete años. Dentro de este nivel se definen 5 especialidades: Ciencias Naturales, Salud y Medio Ambiente, Economía y Gestión de las Organizaciones, Humanidades y Ciencias Sociales, Producción de bienes y servicios y Arte, Diseño y Comunicación.
- **Educación Superior, Profesional y Académica de Grado**: la duración está determinada por las Instituciones Universitarias y no Universitarias, según corresponda.
- **Regímenes especiales:** son aquellos que atienden las necesidades que no pueden ser satisfechas por la estructura básica, los mismos son:
  1. **Educación Especial**: brinda atención a niños y niñas con necesidades específicas de aprendizaje.
  2. **Educación de Adultos**: destinado a aquellas personas que no cumplieron con la regularidad de la Educación General Básica y Obligatoria, o que habiendo cumplido la misma deseen adquirir o mejorar su preparación.
  3. **Educación Artística y Otros**: regímenes especiales por ejemplo los dirigidos a la detección temprana, la ampliación de formación y el seguimiento de los alumnos/as con capacidades especiales.

El esquema 3.1 permite comparar el antiguo y el nuevo sistema educativo en cuanto a nuevas denominaciones y edad de los alumnos que corresponde a cada nivel[18]. Hasta que el nuevo sistema esté totalmente en vigencia, coexistirán ambos regímenes durante el proceso de transición.

Esquema 3.1: Estructura del Sistema Educativo

Estructura Anterior			Nueva Estructura			
Edades	**Nivel**	**Años de estudio**	**Años de estudio**	**Ciclo**	**Nivel**	**Córdoba**
3	Inicial	1º	1º			
4		2º	2º		Inicial	Inicial
5			3º			
6		1º	1º			
7		2º	2º	1	Educación	
8		3º	3º		General	Primario
9	Primario	4º	4º		Básica	
10		5º	5º	2	(EGB)	
11		6º	6º			
12		7º	7º			Ciclo Básico
13		1º	8º	3		Unificado
14	Medio	2º	9º			(CBU)
15	(Secundario)	3º	1º			
16		4º	2º		Polimodal	Polimodal
17		5º	3º			
	Superior no Universitario				Superior no Universitario	Superior no Universitario

Escolaridad Obligatoria (10 años)

Fuente: Red Federal de Información Educativa – 1999

3.4.1.1 Alumnos en el Sistema Educativo

La cantidad de alumnos en el sistema educativo formal de nuestro país alcanzó 9.889.864 de estudiantes durante el 2003, de los cuales el 94,6% pertenecían a educación común y el resto se divide entre educación para adultos, especial y artística.

Cuadro 3.15: Principales Indicadores Educativos- Educación Común 2003

	Instituciones		Total
	Públicas	**Privadas**	
Alumnos	7.111.773	2.247.775	9.359.548
Docentes	391.668	113.065	504.733
Establecimientos	45.924	14.064	59.988
Alumnos/Docentes	18.16	19.88	18.54
Alumnos/ Establecimientos	154.86	159.82	156.02
Docentes/ Establecimientos	8.53	8.04	8.41

Fuente: IIE en base a datos de la Dirección Nacional de Información y Evaluación de la Calidad Educativa. Relevamiento 2003.

En el Cuadro 3.15 se presentan los indicadores para la educación común, diferenciando según el establecimiento público o privado.

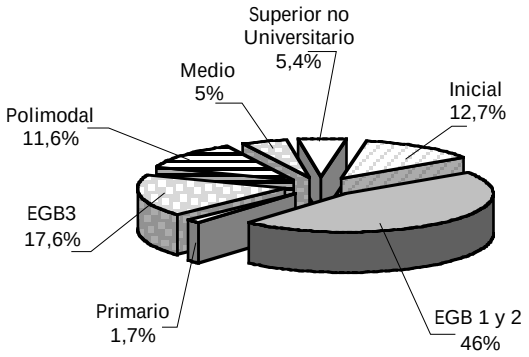
La cantidad de alumnos es de 9.359.548, de los cuales un 76% concurre a establecimientos públicos y solo

[18] Se entiende por CICLO a cada subunidad curricular de tres años de duración en que se divide la Educación General Básica.

un 24% a establecimientos privados. A su vez, la cantidad de establecimientos educativos para el año 2003 fue de 59.988. Por lo tanto, a partir de la relación alumnos- establecimientos se desprende que existen 156 alumnos por establecimiento. En general se observa que existe una cantidad mayor de alumnos por establecimiento en las instituciones privadas respecto a las públicas.

Existen en la Argentina 504.733 docentes de educación común, de los cuales un 78% trabaja en instituciones públicas. A partir de este dato se pueden construir dos indicadores relevantes: la relación alumnos-docentes y la relación docentes-establecimientos. Con respecto al primer indicador, existen 18.54 alumnos por docente, y con respecto al segundo indicador, existen 8.41 docentes por establecimiento. En ambos casos los valores son superiores en las instituciones públicas respecto a las privadas.

Gráfico 3.26: Alumnos por nivel educativo - 2003

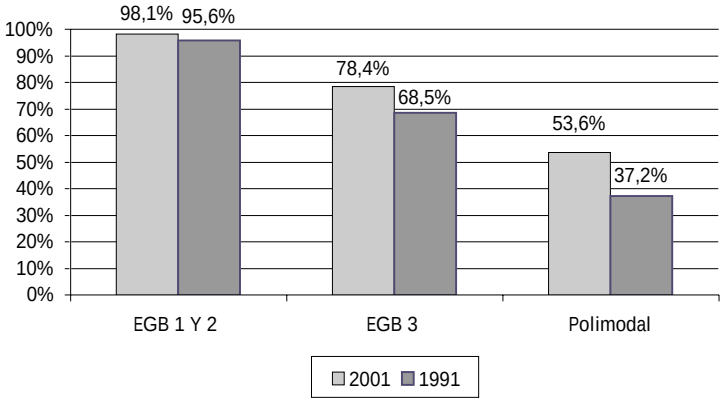


Fuente: IIE en base a datos de la Dirección Nacional de Información y Evaluación de la Calidad Educativa. Relevamiento 2003.

A continuación se presentan algunos indicadores que muestran en cierta medida la eficiencia interna del sistema. Entre ellos se destacan la tasa neta de escolarización, la tasa de repitencia y la tasa de abandono interanual.

La ***tasa de escolaridad neta*** muestra la proporción de personas que, en la edad escolar adecuada, asisten al nivel que les corresponde. Esta tasa es el cociente entre los alumnos matriculados en edad de admisión en ese nivel educativo y el total de población en ese tramo de edad. En el Gráfico 3.27 se detalla la tasa de escolaridad neta según nivel o ciclo de enseñanza para dos años seleccionados.

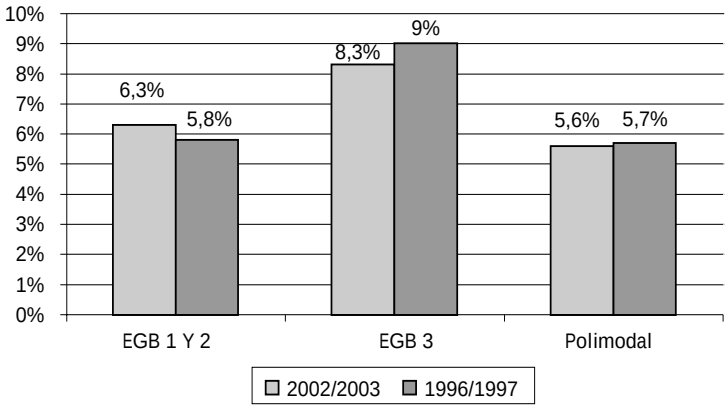
Gráfico 3.27: Tasa Neta de Escolarización



Fuente: IIE en base a datos de la Dirección Nacional de Información y Evaluación de la Calidad Educativa. Relevamiento 2003.

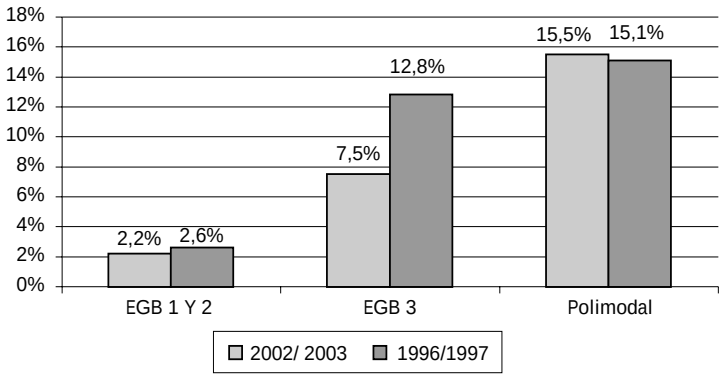
La tasa de escolaridad neta disminuye a medida que aumenta el nivel educativo. En el año 2001 los porcentajes en la EGB1y2, EGB3 y Polimodal eran de 98,1%, 78,4% y 37,2% respectivamente. A su vez, los valores son mayores en el año 2001 respecto a diez años atrás. A modo de ejemplo, en el nivel primario la tasa de escolaridad neta supera el 98% en el 2001, mientras que en 1991 la tasa ascendió el 95,6%.

Gráfico 3.28: Tasa de Repitencia



Fuente: IIE en base a datos de la Dirección Nacional de Información y Evaluación de la Calidad Educativa. Relevamiento 2003.

Gráfico 3.29: Tasa de abandono interanual



Fuente: IIE en base a datos de la Dirección Nacional de Información y Evaluación de la Calidad Educativa. Relevamiento 2003.

La ***tasa de repitencia*** muestra el porcentaje de alumnos que no logran superar el nivel educativo de un año a otro. Tal como puede observarse en el Gráfico 3.28 la tasa de repitencia no varía significativamente entre los cohortes 1996/1997 y 2002/2003, sin embargo, puede verse que existen diferencias entre niveles donde el mayor porcentaje de repitencia corresponde a la EGB3.

La ***tasa de abandono interanual*** representa el porcentaje de alumnos que no se matriculan el año lectivo siguiente. En el Gráfico 3.29 se muestran estos valores para los cohortes 2002/2003 y 1996/1997. Como es de esperar, el nivel más alto de educación (Polimodal) es el que representa mayores niveles de abandono, alcanzando valores máximos para el período 2002/2003.Además, es notable la caída en la tasa en el nivel EGB3 entre los dos cohortes presentados La misma era de un 12,8% en 1997 y luego de seis años disminuyó al 7,5%.

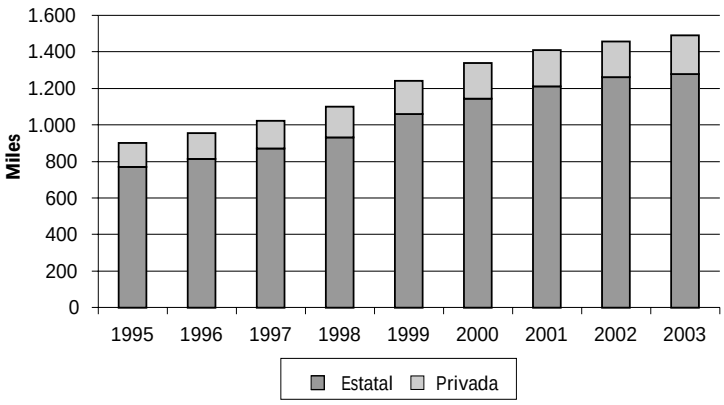
3.4.2 Educación Universitaria

3.4.2.1 Alumnos universitarios en la Argentina

El crecimiento en la cantidad de alumnos universitarios es notable desde la década del setenta[19]. A partir de dicha fecha se destacan tres importantes períodos dentro de los cuales el crecimiento de la matrícula fue significativa. El primero estuvo comprendido entre 1970 y 1976, el segundo entre 1983 y 1988, y el último entre 1993 y 2003.

[19] Delfino, José: "Educación, Capital Humano y Crecimiento Económico en la Argentina". Premio Fulvio Salvador Pagani, 1997.

Gráfico 3.30 Alumnos universitarios de carreras de grado según tipo de universidad



Fuente: IIE en base a SPU Anuario de Estadísticas Universitarias.

El Gráfico 3.30 muestra la evolución de la matrícula según el tipo de universidad correspondiente al tercer período. El mayor crecimiento se dio en la segunda mitad de la década del noventa tanto en las universidades públicas como privadas, en un porcentaje de 48,7 y 48,2 puntos respectivamente. Las razones de la marcada tendencia alcista responden a mayores posibilidades económicas, a mayores ofertas de carreras -especialmente en las universidades privadas- y a las mayores exigencias del mercado en cuanto a no solo la posesión de un título universitario de grado sino también a la especialización con un posgrado en la materia. Sin embargo, las diferencias en cuanto al crecimiento de la matrícula se hacen significativas a comienzos de la presente década entre universidades públicas y privadas.

Tal como puede verse en el Cuadro 3.16, la cantidad total de alumnos universitarios para el año 2003 asciende a 1.460.778 personas. Como es de esperarse, dado que la Universidad Nacional es pública y gratuita, el 85,7% de los alumnos asisten a la misma mientras que solo el 14,3% concurren a universidades privadas. Lo mismo ocurre en los Institutos Universitarios, los cuales en total suman 32.778 alumnos.

Cuadro 3.16: Alumnos estatales y privados en 2003

Alumnos	Total		Estatales		Privadas	
	Cantidad	Porcentaje	Cantidad	Porcentaje	Cantidad	Porcentaje
Universitarios	1.460.778	100%	1.251.444	85,7%	209.334	14,3%
Institutos Universitarios	32.778	100%	26.840	81,9%	5.938	18,1%
Total	1.493.556	100%	1.278.284	85,6%	215.272	14,4%

Fuente: IIE en base a SPU Anuario de Estadísticas Universitarias.

Si bien existen diferencias en relación a la cantidad de alumnos según tipo de entidad, los porcentajes son parecidos en cuanto a la cantidad de establecimientos estatales y privados. Como lo muestra el Cuadro 3.17, de las 79 universidades que hay en el país, 38 son estatales y 41 son privadas. A su vez, los institutos universitarios son el doble en las instituciones privadas respecto a las estatales.

Cuadro 3.17: Instituciones estatales y privadas en 2003

Establecimientos	Total		Estatales		Privadas	
	Cantidad	Porcentaje	Cantidad	Porcentaje	Cantidad	Porcentaje
Universitarios	79	100%	38	48,1%	41	51,9%
Institutos Universitarios	18	100%	6	33,3%	12	66,7%
Total	97	100%	44	45,4%	53	54,6%

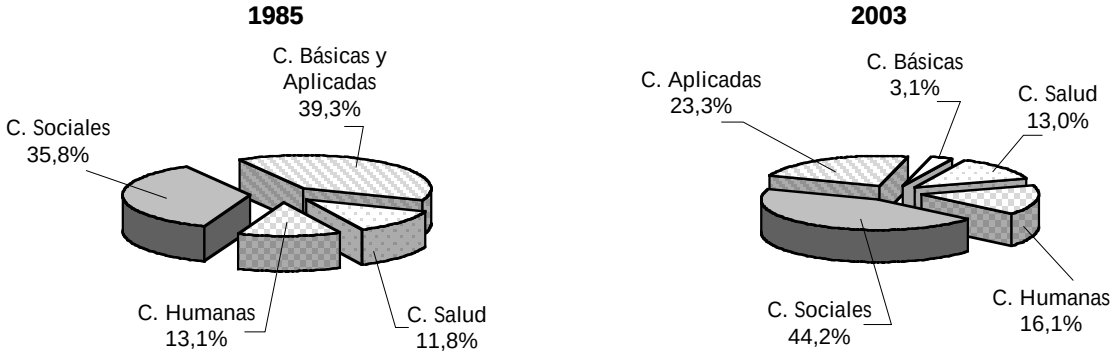
Fuente: IIE en base a SPU Anuario de Estadísticas Universitarias.

A continuación se describen las áreas en las que se agrupan las carreras universitarias:

- Ciencias Aplicadas: incluye Arquitectura y diseño, Astronomía, Bioquímica y Farmacia, Ciencias Agropecuarias, Ciencias del suelo, Estadística, Industrias, Informática, Ingeniería, Meteorología y Tecnología.
- Ciencias Básicas: incluye Biología, Física, Matemática y Química.
- Ciencias de la Salud: incluye Medicina, Odontología, Paramédicos y Auxiliares de la medicina y Veterinaria.
- Ciencias Humanas: incluye Arqueología, Artes, Educación, Filosofía, Historia, Letras e Idiomas, Psicología y Teología.
- Ciencias Sociales: incluye Ciencias de la Información y de la Comunicación, Ciencias Políticas, Relaciones Internacionales y Diplomacia, Demografía, y Geografía, Derecho, Economía y Administración, otras Ciencias Sociales, Relaciones Institucionales y Humanas, Sociología, Antropología, Ciencias Sociales y Servicio Social.

Es de vital importancia que exista una armonía entre el tipo de carrera que se estudia y las demandas actuales y futuras del mercado laboral. Sin embargo, en la Argentina dicha relación no es del todo estrecha tal como lo muestra el Gráfico 3.31. En 1985, las Ciencias Básicas y Aplicadas y las Ciencias Sociales eran las ramas de estudio con mayor porcentaje de alumnos (39,3% y 35,8% respectivamente). Luego de aproximadamente 20 años, la distribución cambió a favor de las Ciencias Sociales aumentando su participación en 8,4 puntos porcentuales, en detrimento de las Ciencias Básicas y Aplicadas las cuales disminuyeron en un 12,9%.

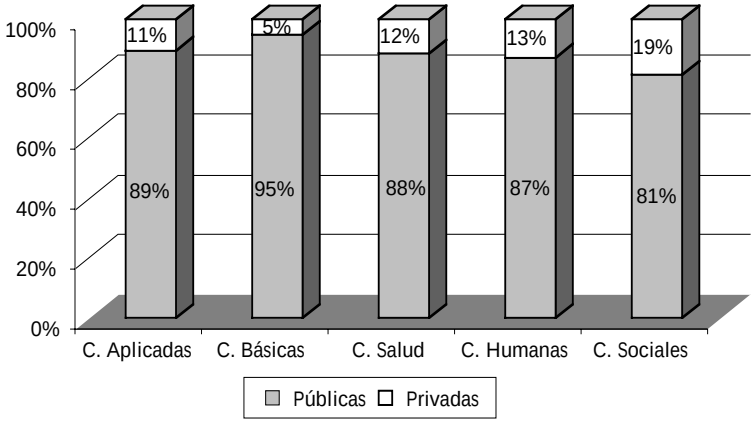
Gráfico 3.31: Alumnos universitarios según rama de estudio



Fuente: IIE en base a SPU Anuario de Estadísticas Universitarias.

Los avances tecnológicos producidos en este último cuarto de siglo a nivel mundial hacen necesario que exista un número creciente de profesionales en las "*ciencias duras"*; a pesar de ello, la carencia de dichos profesionales en nuestro país es alarmante no solo porque son pocos los graduados en relación a la demanda del mercado, sino también porque las abundantes oportunidades laborales y económicas en el exterior hacen que los mismos emigren a países extranjeros.

Gráfico 3.32: Porcentaje de alumnos por rama de estudio y tipo de entidad



Fuente: IIE en base a SPU Anuario de Estadísticas Universitarias.

Tal como se comentó en el gráfico 3.30, la mayoría de los alumnos universitarios estudian en instituciones estatales. El gráfico 3.32 refuerza dicha afirmación mostrando la distribución de la matrícula universitaria según rama de estudio y tipo de entidad. Las Ciencias Sociales es la rama que esta ganando poco a poco mayor participación en las universidades privadas respecto a las otras ramas de estudio con un 19%, luego le siguen las Humanas con un 13% y en último lugar las Básicas con 5%.

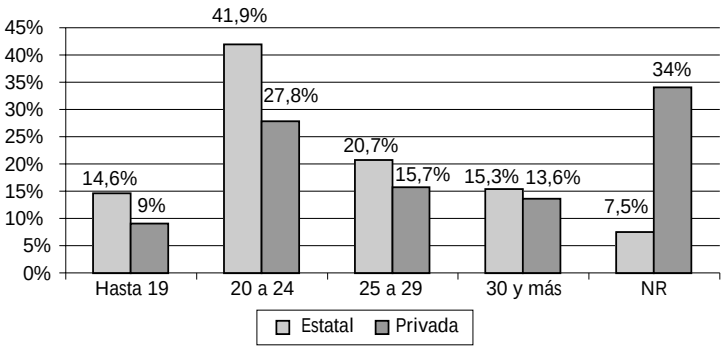
La cantidad de alumnos, nuevos inscriptos y egresados según rama para el año 2003 se detallan en el Cuadro 3.18. Tal como se comentó con anterioridad, las Ciencias Sociales y las Ciencias Aplicadas son las ramas con mayor cantidad de alumnos matriculados. La cantidad de nuevos inscriptos en la columna dos permite ver si las proporciones de alumnos se mantienen o se modifican entre ramas de estudio dando una idea de la dinámica de las carreras. Sin embargo, se estima que si bien las proporciones entre ramas pueden variar, la posición seguirá siendo la misma. A su vez, el mayor número de egresados en el 2002 corresponde a las Ciencias Sociales.

Cuadro 3.18: Alumnos, nuevos inscriptos y egresados según rama

	Alumnos 2003		Nuevos Inscriptos 2003		Egresados 2002	
Rama	**Cantidad**	**Porcentaje**	**Cantidad**	**Porcentaje**	**Cantidad**	**Porcentaje**
Total	1493.556	100%	369.437	100%	74.798	100%
C. Aplicadas	348.361	23%	83.457	23%	16.182	22%
C. Básicas	45.843	3%	13.487	4%	1.691	2%
C. Salud	193.692	13%	45.078	12%	12.685	17%
C. Humanas	240.586	16%	69.945	19%	12.819	17%
C. Sociales	660.453	44%	153.802	42%	31.421	42%
Sin Rama	4.621	0%	3.668	1%		

Fuente: IIE en base a SPU Anuario de Estadísticas Universitarias.

Gráfico 3.33: Porcentaje de alumnos según edad y tipo de entidad



Fuente: IIE en base a SPU Anuario de Estadísticas Universitarias.

Tener conocimiento de la distribución de las edades de los alumnos universitarios es de suma importancia para tener una idea de la edad en que los mismos se van a insertar en el mercado laboral. El mayor porcentaje de alumnos, tanto en las instituciones estatales como privadas, tiene entre 20 y 24 años. Sin embargo, existen diferencias entre tipos de universidad. Por un lado, existe

un mayor porcentaje de alumnos menores de 19 años en las universidades estatales respecto a las privadas, lo cual da una idea de que los alumnos en este último tipo de institución comienzan sus estudios en edades tardías respecto a los primeros. Por otro lado, es sumamente elevada la cantidad de alumnos que superaron la edad normal de graduación (mayores de 25 años) y más lo es aún en la universidades públicas donde el costo monetario para el alumno de perder un año más es muy inferior respecto a los de la universidad privada.

3.4.2.2 Indicadores de la estructura del sistema educativo

En la presente sección se intentan señalar algunos indicadores de la estructura del sistema educativo superior argentino, tales como el presupuesto por alumno, la cantidad de alumnos por docente y la cantidad de cargos por docente entre otros. Asimismo, se realiza una comparación internacional del gasto en educación superior por alumno y como porcentaje del PBI. El propósito de este análisis es dar una fotografía de la estructura de la oferta educativa que permita explicar, en cierta manera, el gran problema que atraviesa la educación superior.

- *Relación alumnos por docente:* En el 2003, 1.278.284 alumnos estaban matriculados y 81.806 docentes tenían cargos universitarios. Es decir que por cada docente había aproximadamente 15 alumnos universitarios.

Cuadro 3.19: La Universidad Nacional en cifras- 2003

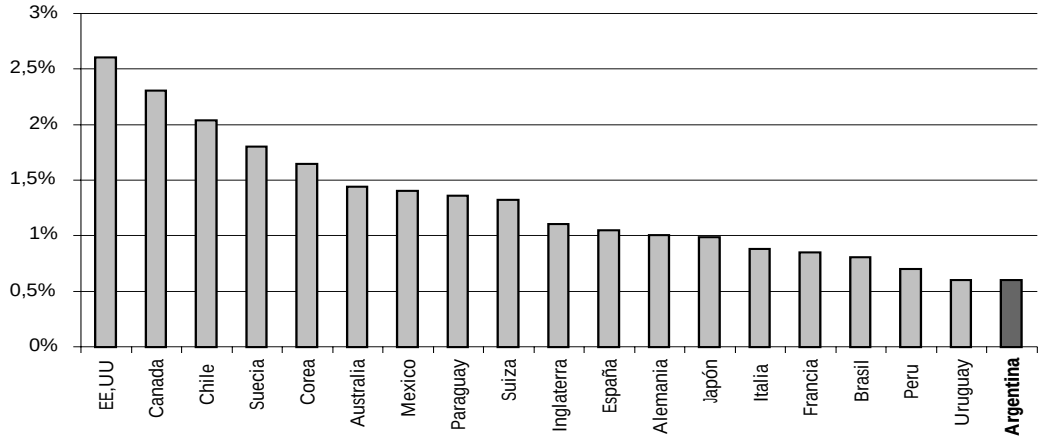
Presupuesto anual asignado (en millones de $ corrientes)	1.974,41
Participación % en el PBI	0,53
Gasto total denunciado al 31/12 (en millones de $ corrientes)	2.191,55
Gasto anual en personal (en millones de $ corrientes)	1.557,45
Gasto promedio mensual por cargo (miles $)	0.71
Gasto por alumno	1.71
Cantidad de becas otorgadas	3.188,00
Presupuesto para becas asignado por año (miles de $)	8.000,00
Cantidad de Alumnos	1.278.284,00
Cantidad de Cargos	169.843,00
Cantidad de Cargos Docentes	111.104,00
Cantidad de Personal Docente	81.806,00
Cantidad de alumnos por Docente	15.63
Cantidad de cargos por Docente	1.36

Fuente: IIE en base a SPU Anuario de Estadísticas Universitarias y CONADU.

• *Relación cargos por docente:* La cantidad de cargos docentes es superior a la cantidad de personal docente por lo que el ratio es superior a la unidad, es decir que hay 1.36 cargos por docente.

• *Presupuesto:* En términos absolutos, el presupuesto asignado a la educación universitaria para el año 2003 fue de 1.974,41 millones de pesos, inferior al denunciado para ese mismo año. Al analizar el mismo respecto a

Gráfico 3.34: Gasto en Educación Superior como porcentaje del PBI - 2002



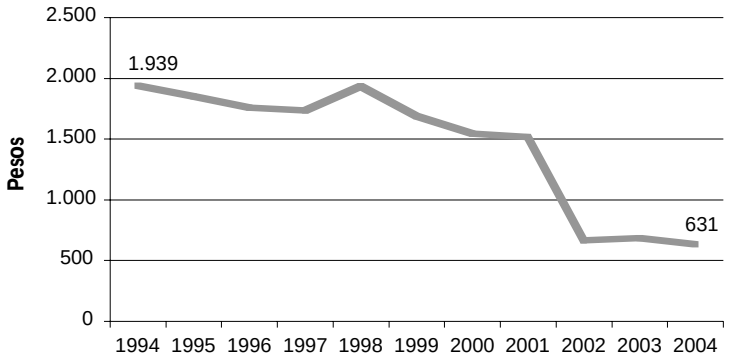
Fuente: IIE en base a OECD. Education at a glance, 2005

variables relevantes tales como el PBI, la cantidad de alumnos y la cantidad de personal se puede observar lo siguiente:

En primer lugar, Argentina tiene el menor porcentaje de gasto público y privado en educación superior dentro de los países seleccionados (0,53%). El gasto en los países vecinos como Brasil y Uruguay y Chile es de 0,80%, 0,60% y 2% respectivamente. En el extremo superior se encuentran EEUU (2,6%) y Canadá (2,3%).

En segundo lugar, el gasto promedio mensual por cargo es de $710 y el gasto anual por alumno es de $1.710. Tal como puede verse en el Gráfico 3.35, la inversión por alumno en términos reales fue disminuyendo. En 1994 se invertían $1.939 anuales y luego de pasada una década la inversión cayó a $631.

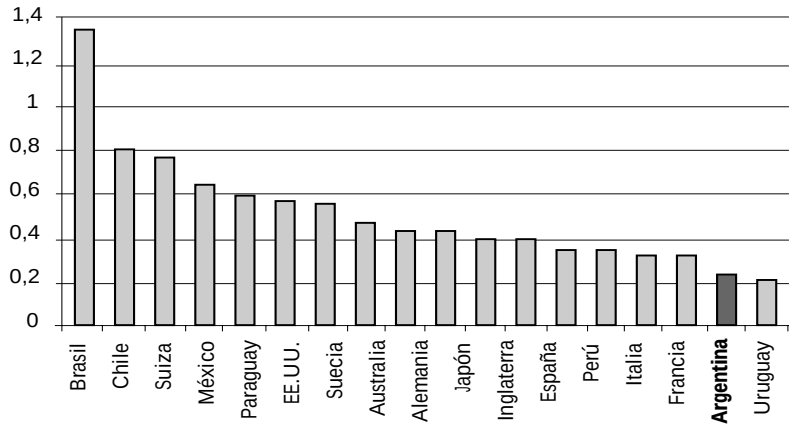
Gráfico 3.35: Inversión por alumno en términos reales - base 1994 = 100



Fuente: IIE en base a CONADU.

El gasto por alumno ajustado por el PBI per cápita es en la Argentina del 24% del ingreso per cápita, mientras que el promedio de los restantes países (excluyendo Brasil) gasta por alumno aproximadamente un 47% de sus respectivos ingresos per cápita (ver gráfico 3.36).

Gráfico 3.36: Gasto por alumno, ajustado por PBI per cápita - 2002



Fuente: IIE en base a OECD. Education at a glance, 2005.

3.4.2.3 Indicadores de calidad educativa

En esta sección se analizarán los indicadores de la calidad educativa tales como la relación alumnos-egresados, graduados-nuevos inscriptos y la duración media-duración teórica entre otros.

La participación de la matriculación superior como porcentaje de la población entre 17 y 34 años es elevada según lo indica un estudio realizado por la FIEL (2000)[20]. Tal como puede verse en el Cuadro 3.20, el 14,7% de este rango de población realiza estudios universitarios, a su vez, el 12,6% estudia en instituciones estatales y el 2,1% en instituciones privadas.

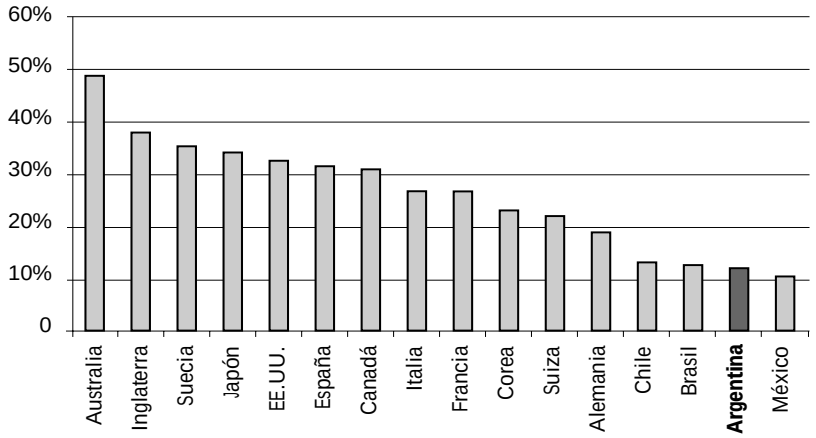
Cuadro 3.20: Indicadores de resultados

	Total	Estatales	Privadas
matriculados/ población (17-34)	14,7%	12,6%	2,1%
graduados/ población en edad de graduación	11,8%	8,9%	2,9%
alumnos/ egresados	20.0	22.6	11.7
graduados/ nuevos inscriptos	24,5%	18,5%	28,9%

Fuente: IIE en base a SPU Anuario de Estadísticas Universitarias.

Sin embargo, el porcentaje de graduados respecto a la población en edad normal de graduación[21] es bajo (11,8%), donde solo un 8,9% de los matriculados correspondientes a universidades estatales se gradúo en el año 2002. Tal como se puede observar en el Gráfico 3.37, Argentina junto con sus países vecinos presenta los más bajos niveles de graduación.

Gráfico 3.37: Graduados universitarios como porcentaje de la población en edad de graduación - 2003



Fuente: IIE en base a OECD. Education at a glance, 2005.

El elevado porcentaje de alumnos matriculados y el bajo porcentaje de graduados se reflejan en el indicador que mide el ratio alumnos- egresados. Para el conjunto del sistema hay 20 alumnos por cada graduado. En el caso de las universidades estatales el ratio es de 22.6, superior al de las universidades privadas las cuales computan una relación de 11.7 alumnos por graduado.

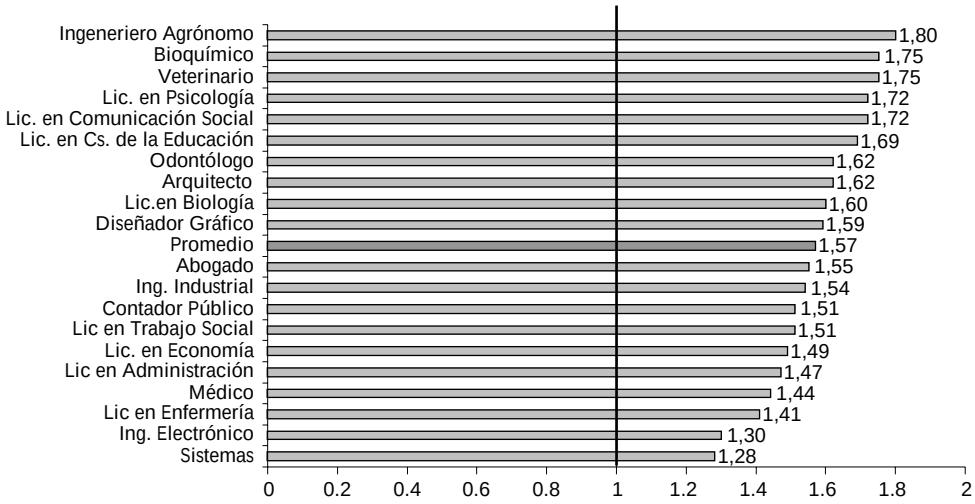
Asimismo, el análisis de la relación alumnos matriculados y graduados junto con la relación de la duración media y la duración teórica de las carreras, permiten tener una idea más recabada

[20] "Una educación para el siglo XXI. Propuesta de reforma". Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas (FIEL), 2000.

[21] Corresponde a la población de 23 años de edad la cual asciende a 634.442 personas.

acerca de las demoras de graduación y abandono de las carreras. En el Gráfico 3.38 se presenta la relación en diversas carreras que se dictan en universidades nacionales. En el año 2003, el promedio de este indicador para todas las carreras fue de 1.57. Esto implica que en promedio, los estudiantes tardan un 57% más de lo que deberían para terminar a tiempo sus carreras. En los extremos, los estudiantes que se reciben en un promedio de años cercano al teórico son Licenciatura en Sistemas e Ingeniería Electrónica (con un ratio de 1.28 y 1.3 respectivamente); mientras que otras carreras como Ingeniería Agrónoma o Bioquímica tienen una duración media muy superior a la teórica.

Gráfico 3.38: Relación entre la duración media y la duración teórica de las carreras



Fuente: IIE en base a CIIE, Programa de Mejoramiento del Sistema de Información Universitario (PMSIU).

3.4.2.4 Profesionales en la Argentina

De acuerdo al Censo Nacional Económico realizado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) para el período 2004-2005, existen 858.222 profesionales matriculados activos en todo el país. Esto quiere decir que solo el 2,22%[22] de la población tiene un título universitario.

Cuadro 3.21: Matriculas Activas por jurisdicción

Mayor Número		**Menor Número**	
1º) Cdad. de Buenos Aires	354.955	1º) Tierra del Fuego	2.031
2º) Buenos Aires	195.102	2º) Santa Cruz	4.111
3º) Córdoba	68.815	3º) Formosa	5.173
4º) Santa Fe	56.745	4º) Catamarca	5.221
5º) Mendoza	26.323	5º) La Pampa	5.440
Mayor Porcentaje		**Menor Porcentaje**	
1º) Cdad. De Buenos Aires	11,76%	1º) Santiago del Estero	0,77%
2º) Córdoba	2,11%	2º) Chaco y Tucumán	0,79%
3º) Río Negro	2,06%	3º) Misiones	0,82%
4º) Tierra del Fuego	2,03%		

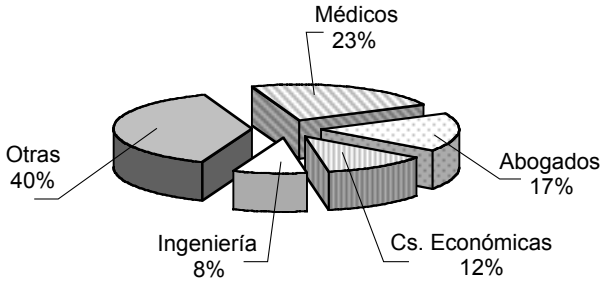
Fuente: IIE en base al CNE, INDEC.

La cantidad de profesionales varía en forma significativa entre jurisdicciones. Las jurisdicciones con mayor número de profesionales activos son en primer lugar la Ciudad de Buenos Aires, en segundo lugar Buenos Aires y en tercer lugar Córdoba. En el otro extremo se encuentran las que menor número tienen de profesionales entre las cuales se destacan Tierra del Fuego, Santa Cruz y Formosa.

[22] A partir de una población estimada de 38.592.150 habitantes.

Sin embargo, el ranking varía si se compara la cantidad de profesionales matriculados activos respecto a la población de cada jurisdicción. La ciudad de Buenos Aires, Córdoba y Río Negro son las que tienen mayor porcentaje (11.76%, 2.11% y 2.06% respectivamente). Por el otro lado, entre las jurisdicciones que tienen menor porcentaje se encuentran Santiago del Estero, Chaco y Tucumán.

Gráfico 3.39: Porcentaje de profesionales según disciplina

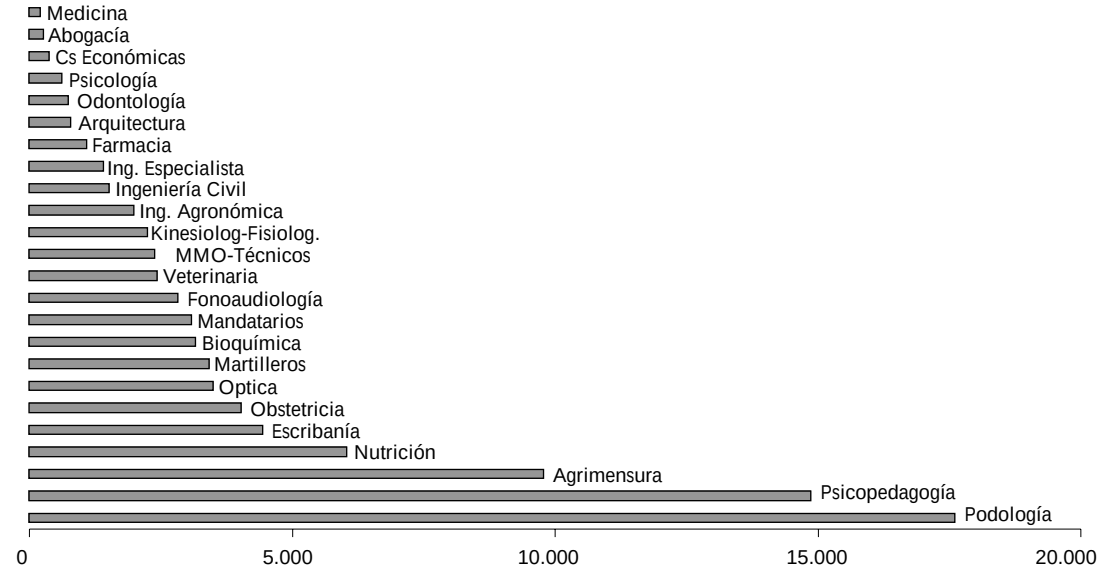


Fuente: IIE en base al CNE, INDEC.

El 60% de los profesionales estudiaron las *"carreras tradicionales"* tales como Medicina (23%), Abogacía (17%), Ciencias Económicas (12%) e Ingeniería (8%), como así lo indica el Gráfico 3.39.

Esta afirmación se corrobora con el Gráfico 3.40 el cual muestra la cantidad de habitantes por profesional matriculado. En todo el país en promedio existen 193 habitantes por cada médico, 260 habitantes por cada abogado y 364 habitantes por cada profesional en Ciencias Económicas. Las disciplinas con mayor cantidad de habitantes por profesional matriculado son Podología, Psicopedagogía y Agrimensura.

Gráfico 3.40: Habitantes por profesional matriculado



Fuente: IIE en base al CNE, INDEC.

3.4.3 Ciencia y Tecnología

Siguiendo la definición de la Secretaría de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva (SeCyT), *"el sector científico y tecnológico es el ámbito compuesto por: instituciones, recursos humanos, equipos, instrumental tecnológico, a través de los cuales se genera y circula el conocimiento científico y tecnológico."*

Las actividades desarrolladas pueden ser clasificadas como: investigación y desarrollo científico y tecnológico, formación de recursos humanos en ciencia y tecnología, difusión de la ciencia y tecnología, innovación tecnológica, servicios y transferencias de ciencia y tecnología, entre los principales.

3.4.3.1 Actividades Científicas y Tecnológicas

El gasto en valores absolutos en Ciencia y Tecnología (CyT) aumentó considerablemente respecto a una década atrás. En 1994[23] se destinaron 1.125 millones de pesos, mientras que la cifra se duplicó en el 2004 a 2.194,5 millones de pesos. Sin embargo, el gasto en Ciencia y Tecnología como porcentaje del Producto Bruto Interno (PBI) no tuvo cambios significativos. En 1994 la relación era de 0.44%, y luego de diez años el porcentaje ascendió a 0.49 puntos.

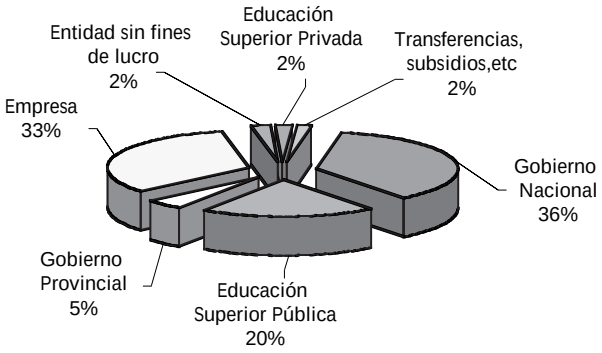
Con respecto al sector de ejecución del gasto en CyT, el mayor porcentaje correspondió al sector público. En el año 2004, entre los Organismos Públicos y las Universidades Públicos el gasto ascendió a 1.308,2 millones de pesos. A su vez, cabe destacar que el porcentaje de gasto en CyT que realizan las empresas presenta una tendencia creciente, el cual aumentó entre el período 2004 y 2003 en un 45%.

Cuadro 3.22: Gastos en ACyT por ejecución - Millones de Pesos

Año	Total	Organismo Público*	Universidad Pública	Universidad Privada	Empresa	Entidad sin fines de lucro	Relación con el PBI
2000	1.430,0	582,1	397,3	31,4	383,1	36,1	0,50%
2001	1.290,2	534,6	382,5	28,0	309,0	36,1	0,48%
2002	1.388,7	545,8	393,1	29,2	376,2	44,4	0,44%
2003	1.742,5	725,1	403,9	29,8	530,0	53,7	0,46%
2004	2.194,5	845,5	462,7	52,8	767,0	66,5	0,49%

* Gastos en ACyT realizados por Organismos Nacionales y Provinciales (excluidas las Universidades).
Fuente: IIE en base a datos de SECYT.

Gráfico 3.42: Financiamiento de los gastos en ACyT - Año 2004



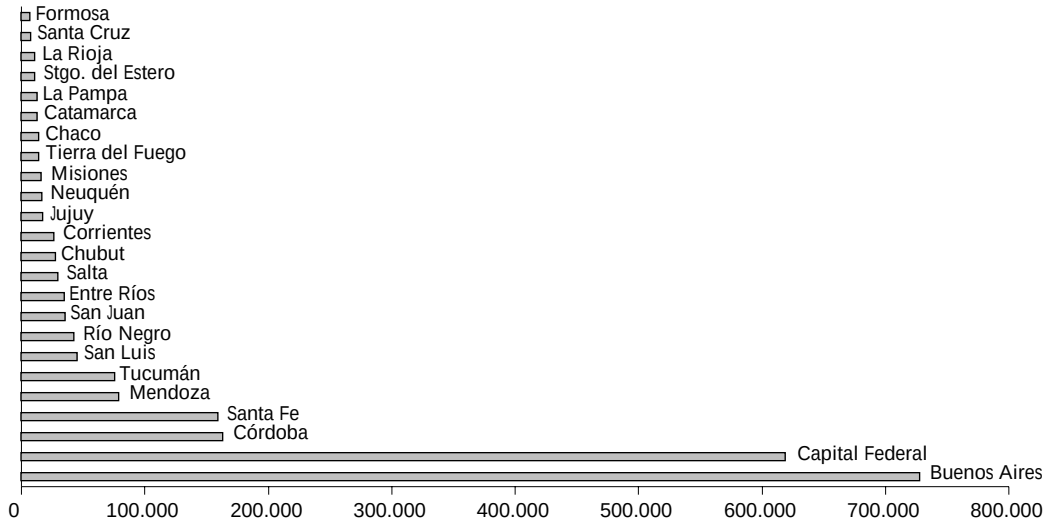
Fuente: IIE en base a datos de SECYT.

[23] Ver Balance de la Economía Argentina 2001.
[24] Ver Balance de la Economía Argentina 2001.

El gasto en CyT difiere por provincias tal como lo indica el Gráfico 3.41 que jerarquiza las mismas de acuerdo al gasto realizado. En el año 2004, las provincias con mayor gasto fueron Buenos Aires, Capital Federal y Córdoba. En el otro extremo, La Rioja, Santa Cruz y Formosa fueron las que menor gasto tuvieron en CyT.

En cuanto a las fuentes de financiamiento del gasto, los sectores que mayor aporte realizan son el Gobierno Nacional (36%), luego las empresas (33%) y la Educación Superior Pública (20%). Tal como se comentó en el punto anterior, las empresas están ganando terreno en cuanto al gasto en CyT y a su vez en cuanto al financiamiento del mismo. En 1999[24], financiaban el 26% del gasto y en el 2004 el porcentaje aumentó en 7 puntos (33%).

Gráfico 3.41: Gasto en ACyT por provincia - 2004



Fuente: IIE en base a datos de SECYT.

3.4.3.2 Investigación y Desarrollo

Dentro de las Actividades Científicas y Tecnológicas, una de las áreas más importantes la constituyen las actividades de Investigación y Desarrollo (I&D), las cuales se remiten puntualmente a la generación de conocimiento.

El gasto en I&D en el año 2004 fue de $ 1.958,7 millones, un 60% superior al realizado en el año 2000. Sin embargo, el gasto medido en términos del PBI es igual en ambos períodos de tiempo (0,44%). Con respecto al sector de ejecución del gasto en I&D, al igual que el gasto en CyT, el mayor porcentaje correspondió a los Organismos Públicos, luego las empresas y las Universidades Públicas.

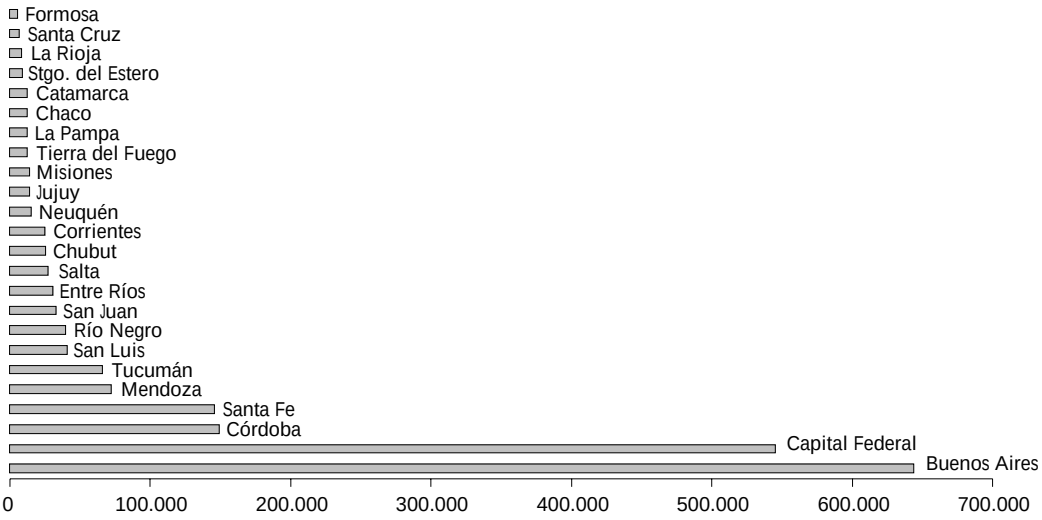
Cuadro 3.23: Gastos en I&D por ejecución. Millones de Pesos

Año	Total	Organismo Público*	Universidad Pública	Universidad Privada	Empresa	Entidad sin fines de lucro	Relación con el PBI
2000	1.247,1	477,3	389,0	28,5	322,7	29,6	0,44%
2001	1.140,8	455,3	373,7	25,6	260,3	25,9	0,42%
2002	1.215,5	452,4	385,5	26,4	317,0	34,2	0,39%
2003	1.541,7	634,4	397,1	25,4	446,5	38,3	0,41%
2004	1.958,7	776,7	450,2	39,7	646,2	45,9	0,44%

* Gastos en I&D realizados por Organismos Nacionales y Provinciales (excluidas las Universidades).
Fuente: IIE en base a datos de SECYT.

Asimismo, el ranking del gasto en I&D por provincias no difiere al analizado con respecto al gasto en CyT. Las provincias con mayor gasto son Buenos Aires, Capital Federal y Córdoba. En el otro extremo se encuentran, Formosa, Santa Cruz y La Rioja.

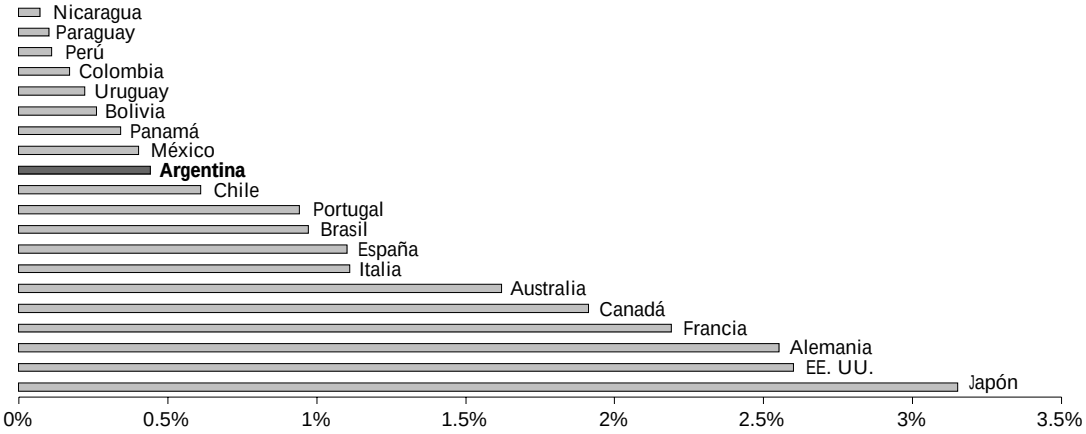
Gráfico 3.43: Gasto en I&D por provincia - 2004



Fuente: IIE en base a datos de SECYT.

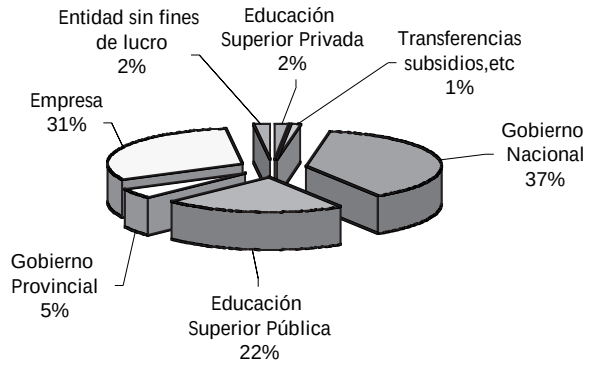
El Gráfico 3.44 muestra la relación porcentual entre los gastos en I&D respecto al PBI para países seleccionados. Tal como se comento con anterioridad, el porcentaje en la Argentina es de 0,44 puntos. El mismo es muy bajo comparado con países desarrollados tales como Japón, Estados Unidos y Alemania, los cuales tienen porcentajes de gasto de 3,15%, 2,6% y 2,5% respectivamente. A pesar de ello, Argentina se encuentra en el tercer lugar respecto a los países latinoamericanos presentes en la muestra. Los dos primeros lugares corresponden a los países vecinos: Brasil con 0,97% y Chile con 0,61%.

Gráfico 3.44: Relación porcentual entre gastos en I&D respecto al PBI para países seleccionados



Nota: La cifra actual corresponde a los años 2001, 2002, 2003 ó 2004 dependiendo del país.
Fuente: IIE en base a datos de SECYT.

Gráfico 3.45: Financiamiento de los gastos en I&D - Año 2004



Fuente: IIE en base a datos de SECYT.

Al igual que en CyT, las tres fuentes principales de financiamiento del gasto en I&D provienen de los siguientes sectores: en primer lugar del Gobierno Nacional (37%) y luego le siguen las empresas (31%) y la Educación Superior Pública (22%).

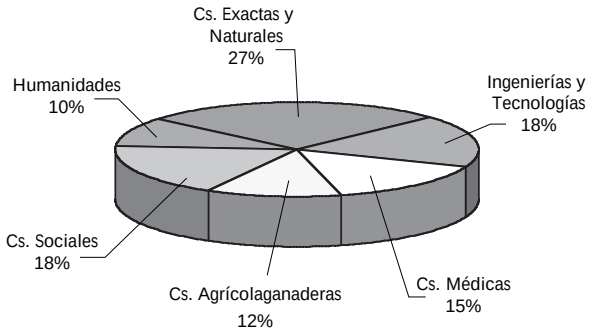
Tal como se detalla en el Cuadro 3.24, el mayor porcentaje del gasto en I&D se destina a las *"Ciencias Duras"*: $755.233 a Ingeniería y Tecnología, y $315.666 a Ciencias Exactas y Naturales. Las disciplinas con menor porcentaje de gasto son Humanidades y Ciencias Sociales.

Cuadro 3.24: Cantidad de Proyectos, Investigadores y Gasto en I&D según disciplinas - 2004 - Miles de Pesos

Disciplinas	Investigadores*	Proyectos	Gasto
Total	**46.167**	**18.918**	**1.958.675**
Ciencias Exactas y Naturales	13.226	3.824	315.666
Ingeniería y Tecnología	8.178	5.414	755.233
Ciencias Médicas	6.933	3.165	295.081
Ciencias Agrícolas	5.214	1.977	310.100
Ciencias Sociales	8.331	2.613	151.781
Humanidades	4.285	1.423	87.978
Otros	-	502	42.836

* Jornada completa y parcial.
Fuente: IIE en base a datos de SECYT.

Gráfico 3.46: Porcentaje de investigadores según disciplinas de formación académica - Año 2004



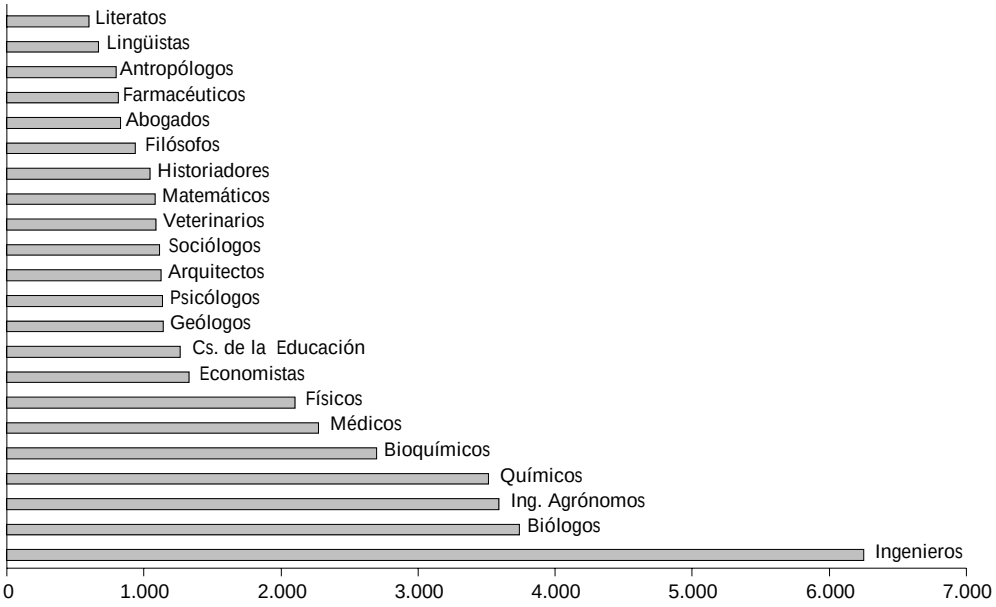
Fuente: IIE en base a datos de SECYT.

En total, en el año 2004 se aprobaron 18.918 proyectos de investigación. En primer lugar, 5.414 corresponden a Ingeniería y Tecnología y en segundo lugar, 3.824 corresponden a Ciencias Exactas y Naturales.

En la Argentina existen 46.167 investigadores que realizan I&D. Dentro de los cuales, el 45% provienen de las *"Ciencias Duras"*. Tal

como lo muestra el gráfico 3.47, 6.249 de los investigadores son Ingenieros, 3.738 son Biólogos, 3.586 son Ingenieros Agrónomos y 3.513 son Químicos entre otros.

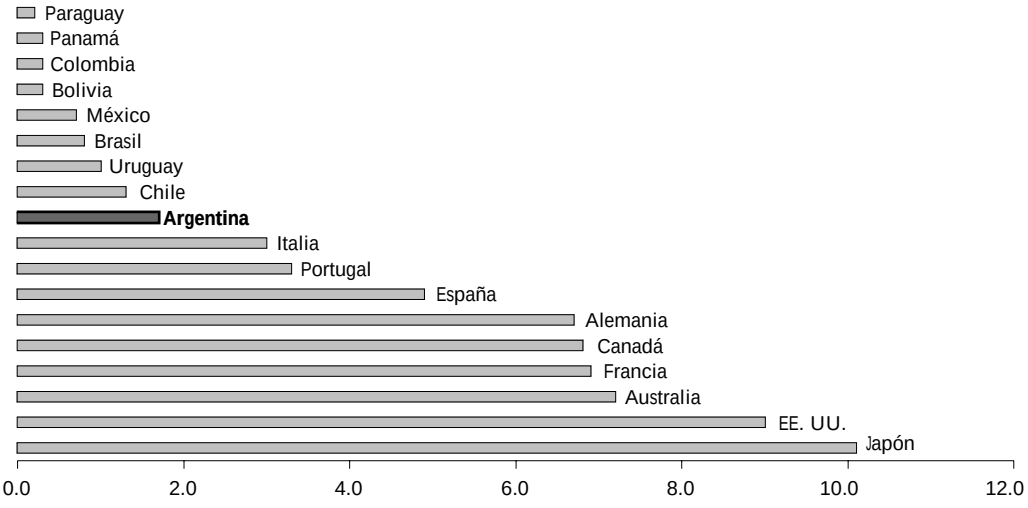
Gráfico 3.47: Cantidad de investigadores según disciplina - Año 2004



Fuente: IIE en base a datos de SECYT.

Sin embargo, estos números dejan de ser significativos si se compara Argentina con otros países. El Gráfico 3.48 muestra el ranking de investigadores cada mil integrantes de la población económicamente activa (PEA) para países seleccionados. En la Argentina existen 1.7 investigadores cada mil integrantes de la PEA, mientras que en países desarrollados tales como Japón y Estados Unidos existen 10.1 y 9 investigadores cada mil integrantes de la PEA. Sin embargo, si se compara al país con respecto a países vecinos tales como Brasil, Chile y Uruguay, Argentina esta mejor posicionada con respecto a este indicador.

Gráfico 3.48: Cantidad de Investigadores cada mil integrantes de la Población Económicamente Activa



Nota: La cifra actual corresponde a los años 2001, 2002, 2003 ó 2004 dependiendo del país.
Fuente: IIE en base a datos de SECYT.

Para terminar, una de las principales causas que explican la gran brecha tecnológica y científica entre países desarrollados y países en vías de desarrollo son los incentivos que se tienen a realizar trabajos de investigación. Este incentivo esta medido en parte por el gasto anual que se destina a la I&D y más precisamente al gasto por investigador.

Entre los países que se encuentran en la frontera tecnológica y científica se destacan Estados Unidos y Japón, los cuales destinan US$ 274.758 y US$ 114.009 millones anuales a I&D. En el otro extremo se encuentran los países con menor gasto (según la muestra de países seleccionada), dentro de los cuales están ubicados Argentina, México y Chile con gastos de US$ 2.139, 3.655 y US$ 963 millones anuales. A su vez, vale la pena destacar que los gastos anuales de Brasil son 5.6 veces mayores a los que destina Argentina a I&D.

Tal como puede observarse en la última columna del Cuadro 3.25, el gasto en I&D por investigador en la Argentina es el más bajo con respecto a los países seleccionados. En los extremos, Estados Unidos gasta anualmente US$ 217.416 por investigador mientras que en la Argentina solo gasta US$ 72.572 por investigador.

Cuadro 3.25: Cantidad de Investigadores y Gasto en I&D según países seleccionados

País	Año	Número de Investigadores en I&D*	Gasto anual en I&D		Gasto en I&D por Investigador	
			Millones de dólares corrientes	Millones de dólares corrientes PPP	Dólares	Dólares PPP
EE. UU.	2001	1.261.226	274.758	274.758	217.416	217.416
Japón	2003	675.330	135.280	114.009	200.317	168.820
Alemania	2003	264.721	61.296	57.065	231.548	215.568
Francia	2002	186.420	32.495	38.360	174.309	205.772
Canadá	2002	112.624	14.255	18.203	126.568	161.625
España	2003	92.523	9.269	11.032	100.185	119.232
Australia	2002	71.613	6.656	9.165	92.938	127.982
Italia	2002	71.242	13.740	17.699	192.865	215.718
Brasil	2000	59.838	5.732	11.977	84.477	170.249
Argentina	2004	29.471	666	2.139	22.606	72.572
México	2002	27.626	2.575	3.655	93.198	132.302
Chile	2002	6.942	404	963	2. 529	124.779

* Jornada completa.
Fuente: IIE en base a datos de SECYT.

Capítulo 4: Comercio Exterior 2005

El panorama que enfrentó el sector externo argentino ha sido sumamente positivo durante 2004 y continuará en el 2005. Favorecido por un tipo de cambio alto y ayudado por una excelente coyuntura internacional en materia de precios y de demanda mundial, los exportadores de nuestro país han hallado en los mercados internacionales promisorias posibilidades de crecimiento. Aún así, se observa que la participación argentina en el comercio mundial es la misma que hace veinte años atrás lo que indica que debe insistirse en la expansión comercial hacia fuera.

En este capítulo se hará referencia a la inserción en el comercio internacional con énfasis en el hecho de que para lograr un crecimiento genuino es necesario encaminar a las exportaciones por un sendero de mayor valor agregado y con productos bien posicionados internacionalmente para llevar un mayor bienestar a la sociedad.

Por ello serán fundamentales las pequeñas y medianas exportadoras que, con notable dinamismo en el último tiempo, han incrementado su participación en las exportaciones. Su importancia radica no tanto por el volumen que exportan como en la composición de las ventas externas que llevan a cabo. A su vez se requieren mayor cantidad de empresas grandes argentinas que operen con grandes volúmenes y a escala mundial. Tal es el camino que debe emprender el país para ocupar un lugar preponderante en el comercio internacional.

4.1. Una mirada histórica a las exportaciones argentinas

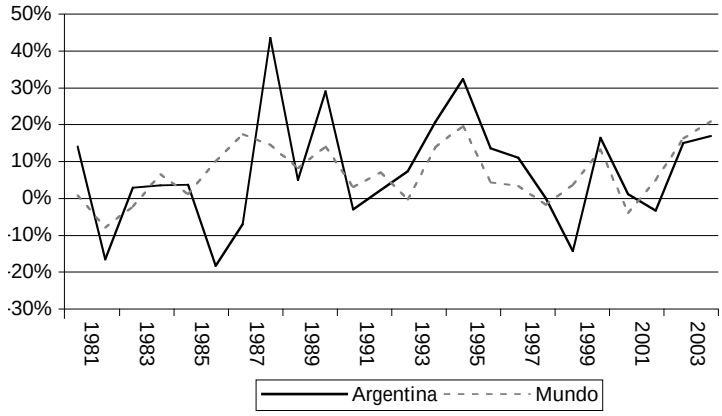
La estrategia de inserción comercial de Argentina en el Mundo comienza hacia fines de la década de los setenta, y en un momento en que la coyuntura internacional estaba siendo sacudida por una crisis provocada por la subida del precio del petróleo. Sin embargo, no es hasta principios de la década de los noventa cuando se produce un decisivo cambio de rumbo en materia de apertura económica.

Para tener una perspectiva de largo plazo, el Gráfico 4.1 muestra como han evolucionado las exportaciones anuales de mercancías de Argentina y del Mundo en el período comprendido entre 1981 y 2004. Se observa que la volatilidad de las exportaciones argentinas, esto es, las oscilaciones que han tenido año a año, ha sido muy amplia, y sin un patrón definido; mientras que la tasa a la que crecieron las exportaciones mundiales ha sido más estable. Una explicación de esta dinámica de las ventas al extranjero del país es que han tenido mucho que ver las diversas crisis económicas que sufrió, ya que cuando éstas se producían la subsiguiente contracción de la demanda interna posibilitaba la existencia de mayores saldos exportables. Asimismo, la posterior recuperación del nivel de actividad implicaba menor capacidad exportadora (por el mayor consumo interno).

Por otra parte, en el período analizado las exportaciones del mundo se incrementaron en un

363% mientras que las argentinas lo hicieron en un 278%, lo que denota que, si bien nuestro país aumentó más que considerablemente sus exportaciones, lo hizo a un ritmo inferior que el mundo. Todo ello muestra que la dinámica de largo plazo de nuestras exportaciones fue menor a lo que ocurrió en los mercados internacionales, reduciendo de esta manera la presencia de los bienes nacionales en el comercio mundial.

Gráfico 4.1: Evolución de las Exportaciones argentinas y mundiales – Período 1981-2004



Fuente: IIE en base a CEI.

Sin embargo, es oportuno distinguir dos etapas bien diferenciadas en la evolución de las exportaciones argentinas. Durante la década de los ochenta, la expansión ha sido más que moderada: sólo aumentó en US$ 4.000 millones entre 1981 y 1990. A partir de 1991, año en que se establece el Plan de Convertibilidad -que entre otras cosas abogaba por un tipo de cambio fijo y de paridad uno a uno con el dólar- se produce una apertura comercial que derivó en un considerable crecimiento promedio interanual de las exportaciones de más del 8% entre 1991 y 2004. Muchas pueden ser las explicaciones de este desempeño exportador, entre otras: la constitución del MERCOSUR y el sesgo que generó hacia un mayor comercio regional, la estabilidad del tipo de cambio en gran parte de los noventa y el salto que se produce en el mismo a partir del año 2002, la coyuntura mundial que favoreció la exportación de commodities gracias a sus altos precios internacionales, y probablemente la mayor competitividad de algunos sectores relacionados con la producción de mayor valor agregado. En el año 2004 se lograron colocar productos en el exterior por más de US$ 34.000 millones que representó un 17% más que en el 2003, logrando así un récord histórico. Este aumento, tal como anteriormente se mencionaba, se explica principalmente por los mayores precios de exportación, en particular de los combustibles y commodities agroindustriales, principalmente soja, subproductos oleaginosos, cereales y carnes.

Por otra parte, en el Cuadro 4.1 representamos, para una serie de países en desarrollo, el grado de apertura (contabilizado como la proporción de exportaciones corrientes sobre el PBI) y la participación en el flujo de exportaciones mundiales. Argentina mantuvo en el 2004 la misma participación en el comercio mundial (0,38%) que en el promedio 1981-1991. Esto nos conduce a un examen de la oferta exportable, es decir, qué tipo de productos se están llevando al mercado mundial, cuáles son los que típicamente se están demandando, y cuáles son los que más riqueza pueden crear (en términos de mayor valor agregado).

Cuadro 4.1: Grado de Apertura y Participación en Exportaciones Mundiales de Países en Desarrollo

	Argentina		Chile		China		México		Turquía	
	*	**	*	**	*	**	*	**	*	**
Prom.1981-1990	7,8%	0,38%	10,2%	0,22%	29,2%	1,47%	15,1%	1,26%	23,4%	0,36%
Prom.1991-1998	7,3%	0,40%	19,0%	0,28%	25,4%	2,72%	20,7%	1,58%	25,4%	0,43%
Prom.1999-2002	13,1%	0,41%	22,8%	0,30%	31,7%	4,18%	26,8%	2,52%	23,0%	0,49%
2003	23,5%	0,39%	31,0%	0,29%	32,0%	5,84%	26,3%	2,20%	29,5%	0,63%
2004	22,8%	0,38%	37,1%	0,35%	38,0%	6,55%	28,5%	2,09%	32,3%	0,70%

* Exp.Locales/PBI
** Exp.Locales/Exp.Mundiales
Fuente: IIE en base a CEI.

Los resultados anteriores están sugiriendo que si la Argentina quiere ser coherente con un modelo de crecimiento basado en las exportaciones debe, en primera instancia, crecer (en términos de exportaciones) a tasas mayores que las mundiales, para incrementar así su peso en el comercio mundial. Para ello, requerirá de políticas que no sólo desarrollen una mayor capacidad exportadora del país, sino que también integren la producción tanto a la demanda mundial de productos finales como a las cadenas de valor que operan a escala global. Simultáneo con la mayor inserción en el comercio internacional, debería verse un mayor grado de apertura (entendido como un mayor ratio Exportaciones/PBI) tal como sucedió con la mayoría de las economías que aumentaron su participación en la corriente de exportaciones mundiales. El Cuadro anterior muestra cuatro países en vías de desarrollo que incrementaron significativamente su participación en el flujo de exportaciones mundiales y que, paralelo a ello, mostraron un aumento en la proporción de exportaciones en relación al producto. En Argentina si bien se observa un importante aumento en la razón Exportaciones/PBI, parece ser insuficiente en aras de ganar una mayor participación en el mercado mundial. Las economías representadas en la tabla anterior muestran–salvo México- que las exportaciones representan más del 30% del Producto Bruto Interno.

Recuadro 4.1: Las Exportaciones según principal factor competitivo. El caso de Argentina, Brasil y México.

Una clasificación muy interesante del comercio para evaluar qué tipos de productos se están exportando se presenta en Sarmiento (2005). Allí se clasifican las exportaciones según principal factor competitivo para dar una idea del modo en que una economía se inserta en el comercio mundial: si con productos de alto valor agregado o son commodities, si son de calidad y diferenciados o por el contrario son bienes homogéneos, si son intensivos en capital y/o tecnología o por el contrario tienen una mayor proporción de mano de obra.

Cuadro 4.2: Exportaciones por Principal Factor Competitivo – Argentina, Brasil y México (participaciones promedio sobre el total exportado por cada país)

	Argentina			Brasil			México		
	1980-89	1990-99	2000-03	1980-89	1990-99	2000-03	1980-89	1990-99	2000-03
Commodities no combustibles	70,9	58,0	49,9	44,8	42,5	39,8	29,1	11,3	6,7
Manufacturas Recursos intensivas	0,4	0,9	1,3	2,4	3,1	3,8	3,4	2,9	3,4
Manufacturas Trabajo intensivas	7,4	7,9	5,1	11,6	10,2	8,6	8,3	9,4	10,9
Prod. diferenciados por especializados	2,6	4,1	4,1	9,9	11,3	12,4	12,7	28,9	33,5
Manufacturas Escala Intensivas	12,2	16,5	17,7	23,2	26,6	22,8	20,4	23,8	23,3
Manufacturas de Base Científica	2,1	2,0	2,3	3,5	3,5	6,8	6,3	6,8	11,8
Resto (mayormente Comb. y Energía)	4,4	10,7	19,4	4,5	2,8	5,7	19,9	17,0	10,4

Fuente: H.Sarmiento (2005).

Los commodities no combustibles están compuestos básicamente por productos agrícolas; los de base científica y los diferenciados por especialización están basados en alta calificación y tecnología; las manufacturas escala intensivas abarcan las industrias químicas básicas, motores, hierro y el acero; y por último ejemplos de manufacturas recursos intensivas y las trabajo intensivas pueden ser la industria textil y la alimenticia respectivamente.

En el caso de Argentina existió en los últimos veinte años una tendencia a una mayor participación de exportaciones de mayor valor agregado como lo representan las manufacturas escala intensivas, aunque los commodities continuaron representando un muy alta proporción de las exportaciones. Se advierte con cierta preocupación que los productos que podrían haber representado un salto tecnológico muy grande para el país absorben el mismo porcentaje de las exportaciones que en los ochenta, mientras que habría un leve repunte en materia de manufacturas con posicionamiento mundial propio (ver el incremento en la participación de las manufacturas diferenciadas por especialización, que a pesar de todo siguen representando actualmente un escaso porcentaje de las exportaciones).

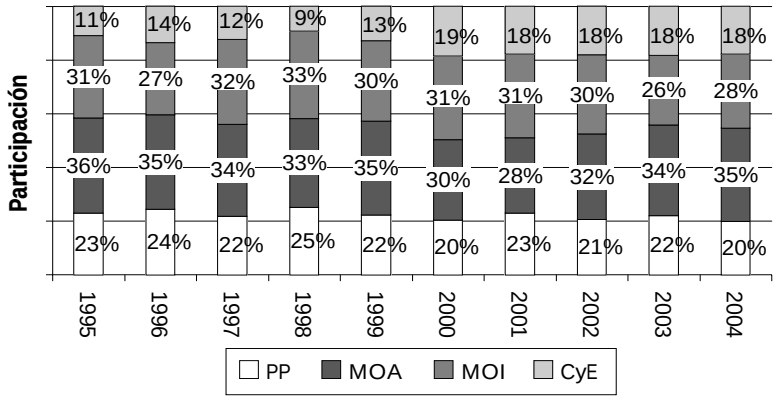
Los casos de Brasil y México son opuestos al de nuestro país, en parte porque el punto de partida en los ochenta es distinto, y también porque son economías de mayor tamaño que la argentina. En Brasil parece existir una oferta exportable inclinada a bienes de mayor valor agregado y de mayor tecnología que en Argentina, al igual que en México; aunque en este último es donde se hace más evidente que la estructura de exportaciones transformó a la economía en mucho más competitiva (y en consecuencia, con mayores beneficios en términos de crecimiento económico).

4.1.2. Estructura Exportadora argentina

Respecto de la composición de las exportaciones por Grandes Clasificaciones, observamos que para el período 1995-2004 (véase Gráfico 4.2) las Manufacturas de Origen Agropecuario (MOA) fueron los productos más vendidos al exterior, con una participación superior al 30% sobre el total exportado durante todo el período analizado, creciendo su importancia en los últimos tres años gracias a una combinación de mayores precios y cantidades.

La reducción de la participación de los Productos Primarios (PP) en el 2004 podría interpretarse como un signo positivo, aunque no así la menor proporción de Manufacturas de Origen Industrial (MOI), que descendió en tres puntos porcentuales entre ambos extremos de la serie.

Gráfico 4.2: Composición de las Exportaciones- Período 1995-2004



Fuente: IIE en base a MECON.

Por su parte, el Cuadro 4.3 muestra que los precios mundiales de los principales commodities han estado cayendo durante la última década, salvo en el caso de los Fertilizantes que incrementaron casi un 30% entre 1995 y 2004. En promedio, los precios de los commodities (excluyendo Energía) se mantuvieron prácticamente estables.

Cuadro 4.3: Índices de Precios de los Principales Commodities (base 1995=100)

Commodity	1995	2000	2001	2002	2003	2004
Total Commodities excl. Energía	100	77.1	73.1	76.7	84.6	99.3
Productos alimenticios	100	78.5	80.2	80.8	85.6	85.6
Bebidas	100	62.1	52.1	60.7	63.7	63.7
Materias Primas Agrícolas	100	80.4	76.5	77.8	80.7	80.7
Metales y Minerales	100	94.5	85.3	82.9	92.8	92.8
Fertilizantes	100	107.4	101.2	102.9	108.7	129.7

Fuente: IIE en base a UNCTAD.

Con esta última observación extraemos la principal conclusión de este apartado: Argentina debe cambiar su estructura exportadora porque existe una tendencia a una caída en los precios mundiales de los productos que nuestro país exporta, lo que provocaría un fuerte deterioro en los términos de intercambio y con ello las ganancias por comerciar a nivel internacional.

4.2 Las Exportaciones de Bienes en el 2004

En esta sección se examinarán las exportaciones argentinas durante el año 2004. En el Cuadro 4.4 se representa el valor y la composición de las mismas según Grandes Clasificaciones.

Cuadro 4.4: Valor y Composición de las Exportaciones de Bienes en el 2004

	Millones de US$	Participación
MOA	11.932	35%
MOI	9.522	28%
Productos Primarios	6.828	20%
Combustibles y Energía	6.171	18%
Total	**34.453**	**100%**

Fuente: IIE en base a MECON.

Las Manufacturas de Origen Agropecuario (MOA) son las que continúan teniendo la mayor preponderancia en el total exportado (35%), seguidas por las Manufacturas de Origen Industrial (MOI) con un 28%, mientras que los Productos Primarios (PP) y los Combustibles y Energía (CyE) abarcaron el resto.

Dentro de las MOA, las exportaciones consistieron principalmente en Residuos y Desperdicios de la Industria Alimenticia con un valor de US$ 3.843 millones, representando el 32% de las ventas de MOA y el 11% de las ventas totales del país; mientras tanto segundas en importancia dentro de este ítem fueron las ventas de Grasas y Aceites con US$ 3.168 millones que constituyeron el 27% y 9%, respectivamente; y por último las Carnes con US$ 1.229 millones (10% y 4%, respectivamente) estuvieron en un tercer lugar.

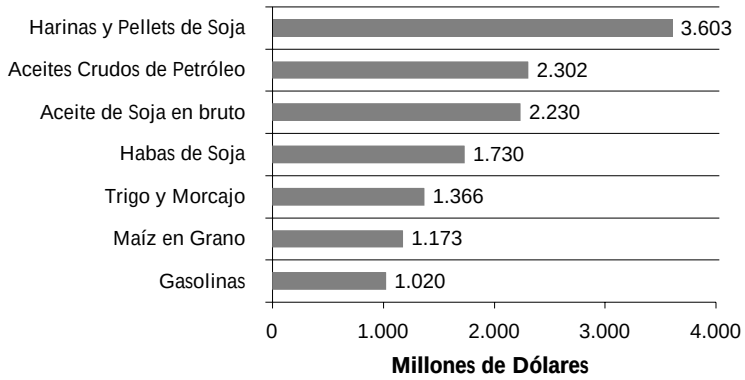
En las MOI, la principal venta la constituyó Material de Transporte con US$ 2.068 millones (abarcó 22% de las exportaciones de MOI y 6% de las ventas externas del país); Productos Químicos y Conexos con US$ 2.018 millones (21% y 6%, respectivamente); y Metales Comunes y sus Manufacturas con US$ 1.671 millones (18% y 5%, respectivamente).

Los Cereales se destacaron en el caso de los Productos Primarios con un valor exportado de US$ 2.704 millones (40% de las ventas externas de Productos Primarios y 8% del total exportado por el país) y las Semillas y Frutos Oleaginosos con ventas al exterior por US$ 1.830 millones (27% y 5%, respectivamente).

En las exportaciones de Combustibles y Energía, se distinguieron los Carburantes con US$ 2.389 millones (39% sobre el rubro y 7% sobre las exportaciones nacionales); Petróleo Crudo con 2.315 millones (38% y 7%, respectivamente); y Gas de Petróleo y Otros Hidrocarburos con US$ 1.131 millones (18% y 3%, respectivamente).

Como síntesis de lo hasta aquí expuesto, el Gráfico 4.3 nos muestra los principales productos que exportó Argentina en el 2004. El principal (Harinas y Pellets de Soja) es una Manufactura de Origen Agropecuario, mientras que el segundo se corresponde con la categoría de Combustibles y Energía. Como se puede notar, no existe ninguna MOI entre los productos más exportados, lo que se condice con la baja inserción y posicionamiento de este tipo de bienes en el mercado mundial, denotando una fuerte diversificación de dicho rubro.

Gráfico 4.3: Principales productos Exportados por Argentina - Año 2004



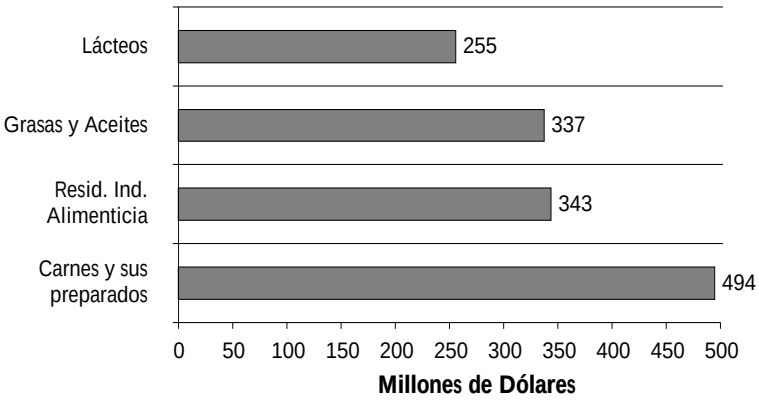
Fuente: IIE en base a INDEC.

4.2.1 Manufacturas de Origen Agropecuario (MOA)

En el año 2004, las exportaciones de MOA crecieron un 19% (US$ 1.941 millones) con respecto al año anterior, impulsadas tanto por las mayores cantidades embarcadas, que se incrementaron un 10% respecto del volumen exportado en el 2003, como por la favorable evolución de los precios de exportación que aumentaron el 9%. Si se tiene en cuenta que el aumento en las exportaciones totales fue del 17% en el 2004, luego este tipo de productos explicó casi el 40% de la suba total de las exportaciones del 2004.

Entre los productos que mostraron una mayor dinámica, se destacaron los aumentos registrados en carnes y sus preparados (US$ 494 millones), debido especialmente a las mayores cantidades exportadas por la reapertura de mercados europeos y en menor medida a aumentos en los precios; residuos y desperdicios de la industria alimenticia (US$ 343 millones), dados los mejores precios de exportación de los residuos de soja; grasas y aceites vegetales (US$ 337 millones) -gracias a los mayores precios de aceite de soja y girasol- y productos lácteos (US$ 255 millones), debido esencialmente a la suba en las cantidades vendidas.

Gráfico 4.4: Principales Variaciones Absolutas MOA - Período 2003-2004



Fuente: IIE en base a MECON.

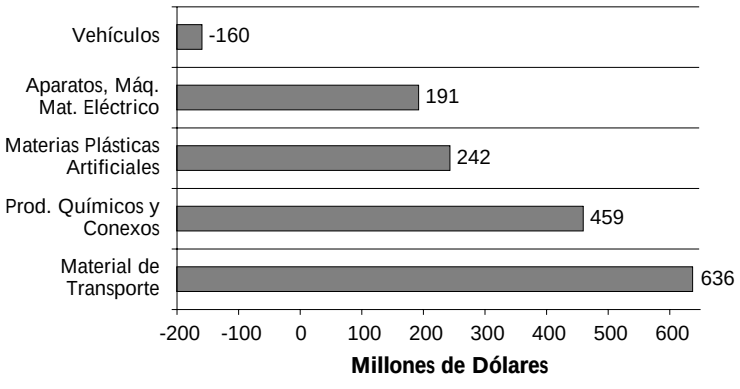
Los subproductos del complejo sojero afirmaron su presencia en mercados como la UE, China, India y Egipto, en tanto que las carnes recuperaron mercados que habían sido cerrados después de la aparición del brote de fiebre aftosa en el año 2001. Las carnes y sus preparados también se vieron favorecidos por la detección del mal de la vaca loca en Canadá y Estados Unidos, que redujo la oferta mundial, elevando los precios y aumentando la demanda de las carnes argentinas.

4.2.2 Manufacturas de Origen Industrial (MOI)

Por el lado de las MOI, el aumento del valor exportado en el 2004 fue del 24% (US$ 1.819 millones), explicado principalmente por las mayores cantidades exportadas (15%), en tanto que los precios también aumentaron (7%). El rubro que más contribuyó a este aumento fue el de material de transporte terrestre que incrementó sus ventas en US$ 636 millones (44% más que en 2003), especialmente por la mayor demanda de automotores proveniente de Brasil, México y Estados Unidos.

También se destacaron los mayores envíos de productos químicos y conexos (que totalizaron US$ 459 millones) y materias plásticas artificiales (US$ 242 millones), en ambos casos debido a aumentos tanto de cantidades como de precios; y del rubro máquinas, aparatos y material eléctrico (US$ 191 millones) a causa de las mayores cantidades demandadas por Brasil. Estos cuatro tipos de bienes explicaron cerca de 85% del aumento de las exportaciones de MOI. Por su parte, los vehículos de navegación aérea, marítima y fluvial registraron la única caída del rubro (US$ 160 millones). México fue el principal destino del material de transporte, desplazando al mercado brasileño que históricamente se llevaba el mayor porcentaje de estos embarques.

Gráfico 4.5: Principales Variaciones Absolutas MOI - Período 2003-2004



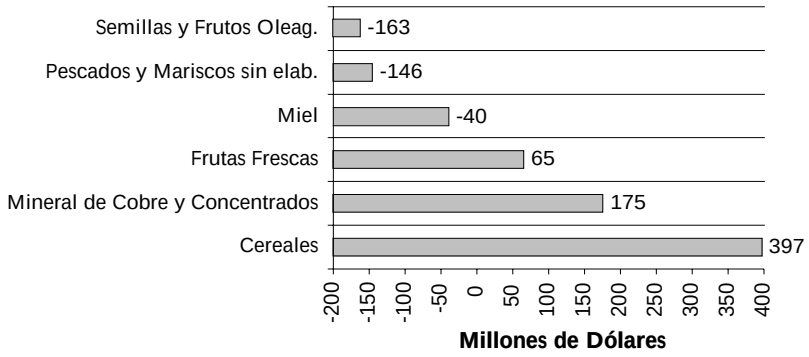
Fuente: IIE en base a MECON.

4.2.3 Productos Primarios (PP)

Las ventas externas de Productos Primarios experimentaron el menor aumento entre todos las grandes clasificaciones (6%, US$ 368 millones) debido a que el aumento en los precios (7%) fue parcialmente contrarrestado por la reducción en las cantidades exportadas (1%). Los principales productos que impulsaron el aumento fueron los cereales (US$ 397 millones), debido a la mejor cosecha de trigo; el mineral de cobre y sus concentrados (US$ 175 millones) debido a un aumento en el precio internacional del mineral; y las frutas frescas (US$ 65 millones), a causa de los mayores precios de las manzanas y de las peras y de las mayores cantidades exportadas de cítricos.

Por otra parte, existieron rubros que disminuyeron su valor exportado con respecto al año anterior, como las semillas y frutos oleaginosos (US$ 163 millones), dadas las caídas en las cantidades enviadas al exterior de soja y girasol; los pescados y mariscos sin elaborar (US$ 146 millones), debido a la menor captura de langostinos; y la miel (US$ 40 millones), cuyo menor valor exportado se explica por los menores precios internacionales y por problemas sanitarios de la miel elaborada en el país que mermó las compras externas.

Gráfico 4.6: Principales Variaciones Absolutas PP - Período 2003-2004



Fuente: IIE en base a MECON.

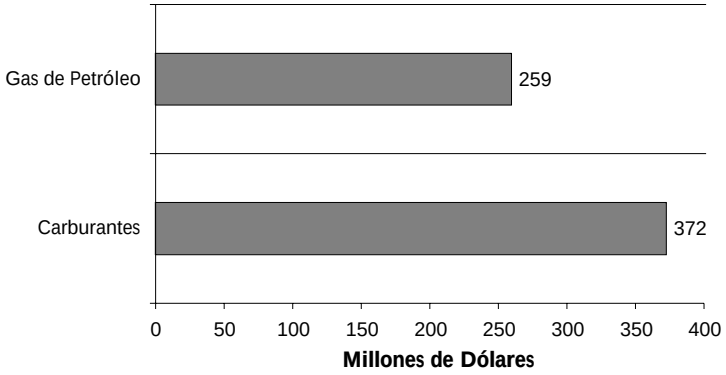
Entre los destinos de estos productos se destacaron las mayores compras de los países africanos (principalmente Sudáfrica, Argelia, Kenya y Egipto) y los que componen el bloque ASEAN (en particular Indonesia, Malasia y Filipinas) que junto a otros países adquirieron el 59% del total de los mismos. El segundo lugar lo ocupó la UE con el 23% de los envíos y un poco más atrás se ubicó el Mercosur con 15% del total de PP exportados en 2004.

4.2.4 Combustibles y Energía (CyE)

Las ventas externas de Combustibles y Energía (CyE) registraron un incremento de 14% (US$ 759 millones) explicado exclusivamente por la suba de precios (27%), ya que las cantidades exportadas retrocedieron un 10%. Un dato más que interesante que refleja la evolución de este sector tiene que ver con que el país logró duplicar el valor exportado entre 1999 y 2004 al tiempo que el volumen físico permaneció constante, reflejando claramente que la dinámica de este rubro de exportación depende exclusivamente de los precios internacionales.

Dentro del rubro se distinguieron los aumentos de las exportaciones de carburantes (US$ 372 millones) gracias a mayores precios de exportación, y de gas de petróleo (US$ 259 millones) de-

Gráfico 4.7: Principales Variaciones Absolutas CyE - Período 2003-2004



Fuente: IIE en base a MECON.

bido a un efecto combinado de los precios y las cantidades, que junto con las ventas de petróleo crudo representaron el 95% de las exportaciones de CyE. El bloque económico NAFTA explicó alrededor del 50% del aumento, principalmente por las mayores ventas de gasolinas a los Estados Unidos.

Recuadro 4.3: El crecimiento de las exportaciones de Combustibles y Energía

El Cuadro 4.5 indica claramente que las cantidades de combustibles enviadas al exterior mostraron un continuado crecimiento desde 1993 hasta 1999, año en que se redujeron levemente. En el año 2001 se produjo una recuperación del 14%, pero a partir de 2002 comenzó una tendencia decreciente que se extendió hasta la actualidad. A pesar de ello, el valor exportado de este tipo de productos se elevó en los últimos dos años debido al incremento en los precios de exportación (medido como valor en dólares por tonelada exportada).

Cuadro 4.5: Evolución del Valor, Precio y Cantidad de Exportaciones de CyE- Período 1993 - 2004

Año	Mill. US$	Miles de Tn	US$/Tn exp.
1993	1.236	9.791	126
1994	1.652	14.871	111
1995	2.169	18.056	120
1996	3.089	20.775	149
1997	3.287	22.333	147
1998	2.444	23.929	102
1999	3.005	23.446	128
2000	4.902	23.318	210
2001	4.725	26.679	177
2002	**4.603**	**26.753**	**172**
2003	**5.412**	**25.901**	**209**
2004	**6.195**	**23.735**	**261**

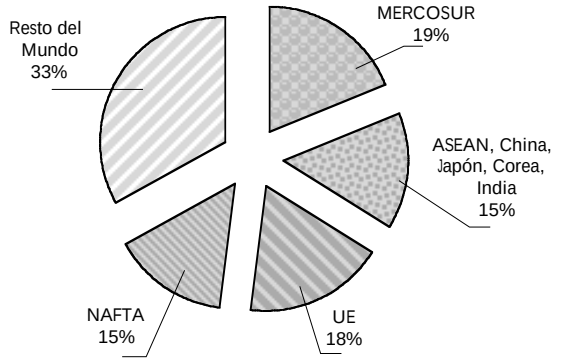
Fuente: IIE en base a INDEC.

Se concluye que el sector respondió satisfactoriamente a las señales otorgadas por mayores precios, incrementando el volumen exportado; los primeros se elevaron más del doble entre 1993 y 2004, mientras que las cantidades vendidas se quintuplicaron, lo que demuestra que la oferta de largo plazo posee una elasticidad precio mayor a la unidad.

4.2.5 Destino de las Exportaciones

Con respecto a los destinos de las exportaciones se observaron algunos cambios entre los años 2003 y 2004. La mayor variación se produjo en el caso de Resto del Mundo que elevó su participación en 4 puntos porcentuales. Las ventas a ASEAN (que se compone de Brunei, Filipinas, Indonesia, Laos, Malasia, Singapur, Tailandia, Unión de Myanmar y Vietnam) y otros países se redujeron desde el 17% al 15%, la Unión Europea perdió 2 puntos porcentuales de participación, mientras que el MERCOSUR y el NAFTA mantuvieron sus porciones relativamente constantes.

Gráfico 4.8: Destinos de las Exportaciones argentinas en el 2004



Fuente: IIE en base a INDEC.

Los bloques graficados adquirieron en 2004 productos argentinos por los siguientes montos: US$ 6.546 millones en el caso del MERCOSUR, US$ 5.167 millones en el caso de ASEAN junto con China, Japón, India y Corea, US$ 6.202 millones la UE y US$ 5.168 millones el NAFTA. En cuanto a los aumentos logrados en términos de valor exportado, ASEAN junto con los países que conforman el Resto captaron el mayor incremento (US$ 2.616 millones). Las exportaciones al MERCOSUR aumentaron en US$ 1.119 millones y al NAFTA, en US$ 895 millones. Las ventas dirigidas a la UE registraron un crecimiento de US$ 258 millones.

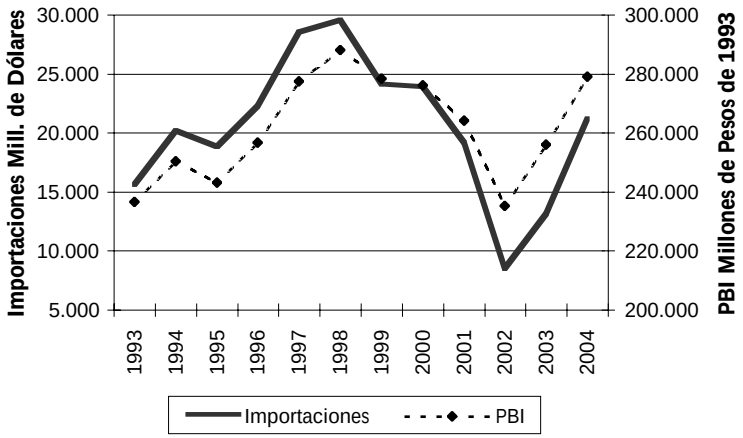
En cuanto a los principales países compradores, Brasil continuó siendo el principal destino de las ventas externas, concentrando aproximadamente el 16% de las mismas (US$ 5.550 millones). El segundo y tercer lugar fueron para Chile (US$ 3.824 millones) y Estados Unidos (US$ 3.663 millones), que lograron ambos aproximadamente el 11% de la participación en el total exportado. Si se consideran además las exportaciones a China (US$ 2.730 millones) y a España (US$ 1.356 millones) pueden explicarse la mitad de las ventas realizadas por el país al exterior.

El destino que más contribuyó al incremento de las exportaciones en 2004 fue Brasil debido a los mayores envíos de automóviles y autopartes, aceites de petróleo (excepto los crudos), polietilenos e insecticidas, fungicidas y desinfectantes, que conjuntamente aumentaron el valor exportado en US$ 816 millones. También fueron importantes el incremento de US$ 639 millones en las ventas a Estados Unidos, a Chile (US$ 288 millones) y Venezuela (US$ 287 millones).

4.3 Las Importaciones de Bienes en el 2004

El Gráfico 4.9 muestra la evolución de las importaciones argentinas y del PBI para el período 1993-2004. Puede notarse la significativa influencia de la producción nacional en el comportamiento importador. Durante la década de los noventa ambas variables mostraron un marcado crecimiento, con una caída en el año 1995 del 2,85% del PBI debido a la influencia del Efecto

Gráfico 4.9: Evolución del PBI y de las Importaciones de Bienes - Período 1993-2004



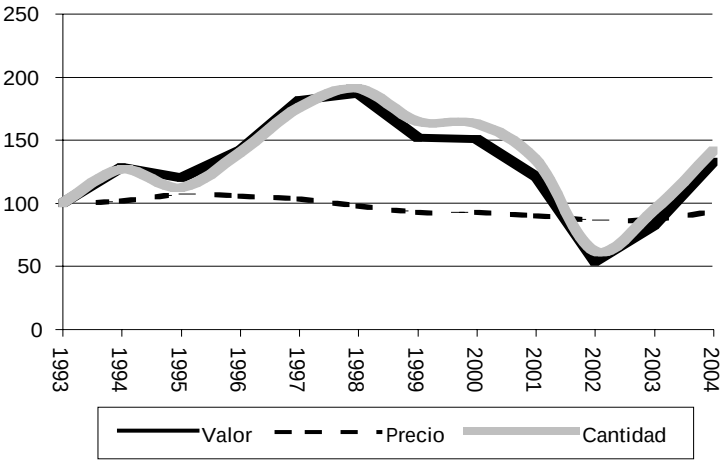
Fuente: IIE en base a MECON.

Tequila, que llevó a reducir las importaciones en un 6,74%; y otra a principios de 1999 ocasionada especialmente por la devaluación de Brasil, el principal socio comercial argentino. En esta ocasión el PBI se redujo en un 3,39% y las importaciones en un 18,39%.

A partir de la caída de 1999, los efectos depresivos continuaron y se profundizaron. Con la contracción económica y devaluación, el PBI se redujo un 4% en 2001 y las importaciones un 20%; mientas que en 2002 las disminuciones fueron del 11% y 56%, respectivamente. El año 2003 marcó el fin de la tendencia decreciente, iniciando una etapa de recuperación económica que continúa en la actualidad. El año 2004 mostró un crecimiento cercano al 9% del PBI, mientras que las compras al exterior se elevaron en un 62%. Este aumento se explica fundamentalmente por un incremento de 50% en las cantidades importadas, impulsadas por el crecimiento de la actividad económica, y una suba de 8% en los precios. De todas maneras, a pesar de la fuerte recuperación de las variables analizadas, aún no se alcanzaron los niveles de 1998, cuando las importaciones superaron los US$ 29.000 millones.

4.3.1 Precios y Cantidades de Importación

Gráfico 4.10: Evolución de Valores, Precios y Cantidades de Importaciones - Índices Base 1993=100 – 1993-2004



Fuente: IIE en base a MECON.

El Gráfico 4.10 muestra en qué medida el precio y las cantidades compradas al exterior contribuyeron a explicar el comportamiento del monto importado en el período 1993-2004. Dicho valor estuvo fuertemente influido, como es lógico pensar, por el desempeño de las cantidades y no tanto por el de los precios, producto de que la demanda de bienes importados es más bien rígida y no tan dependiente de sus precios.

Desde 1993 hasta 2004, las variaciones del valor importado mostraron el mismo signo que las de las cantidades y los cambios de ambas variables fueron de magnitud similar; mientras tanto los precios variaban en igual sentido pero en menor magnitud, se mantenían relativamente

constantes o se movían de manera inversa a las cantidades (la variación más importante en estos se produjo en 2004 y fue del 8%). Por su parte las cantidades exhibieron movimientos importantes en casi todos los años, en especial desde 2002, ya que los aumentos y disminuciones superaron el 50% desde tal año hasta la actualidad.

El aumento en los precios de importación en 2004 se explica por el alza en todos los usos, principalmente en los combustibles y lubricantes que aumentaron un 22% y, en menor medida, en los bienes intermedios que mostraron un incremento del 15%, registrándose el menor aumento en los bienes de capital (1%). Por el contrario, en cuanto a las cantidades importadas, los bienes de capital resultaron los más destacados con un significativo aumento de 112%, seguido por las piezas y accesorios para bienes de capital y bienes de consumo (59% y 51% respectivamente).

4.3.2 Composición de las Importaciones

El Cuadro 4.6 muestra la evolución de la composición de las importaciones desde 1995 hasta 2004. Es notable el significativo aumento de la participación de las importaciones de Bienes Intermedios a partir del año 2002, que coincide con las menores compras de Bienes de Consumo y de Bienes de Capital, pudiendo explicarse el primer fenómeno por la caída del nivel de actividad producto de la crisis económica.

A su vez, con un tipo de cambio alto, se reducen las importaciones de Bienes de Consumo, mientras que no ocurre lo mismo con las compras de Bienes Intermedios que son necesarios para continuar con el proceso productivo. El ambiente recesivo deprimió las expectativas de los empresarios que se materializaron en los menores niveles de inversión observados, lo que incidió negativamente en las importaciones de Bienes de Capital. Por su parte, los Combustibles aumentaron su importancia en el total importado en los últimos años.

Cuadro 4.6: Evolución de la Composición de las Importaciones - Período 1993-2004

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Bienes Intermedios	35%	35%	33%	31%	32%	33%	36%	48%	45%	38%
Bienes de Capital	24%	24%	26%	28%	27%	24%	21%	15%	19%	25%
Piezas y Acc. p/Bs de Capital	17%	17%	18%	18%	17%	18%	17%	17%	16%	16%
Bienes de Consumo	16%	15%	15%	15%	18%	18%	20%	13%	13%	11%
Vehículos Autom.de Pasajeros	4%	5%	5%	5%	4%	3%	3%	2%	4%	6%
Combustibles	4%	4%	3%	3%	3%	4%	4%	5%	4%	4%

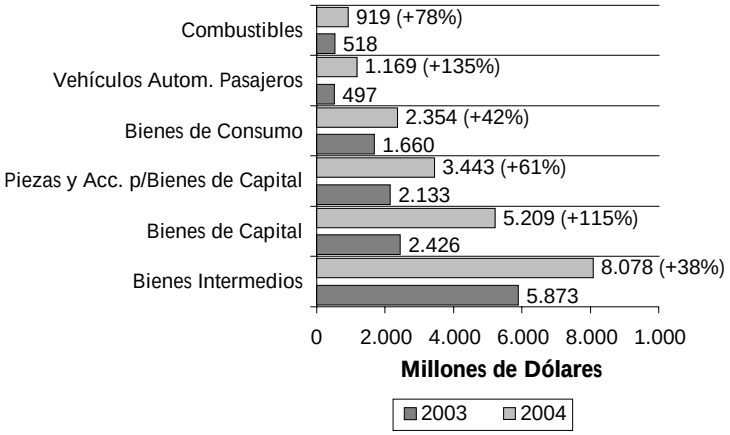
Fuente: IIE en base a MECON.

También puede notarse que en el año 2004 comienza a normalizarse la composición de las importaciones; con la reactivación de la economía se recupera la inversión, creciendo de este modo las importaciones de Bienes de Capital al tiempo que pierde participación las compras de Bienes Intermedios. Finalmente se observa que la estructura importadora del año 2004 es similar a la del año 1996, denotando una inflexibilidad en la demanda de bienes importados por parte del sistema productivo, aún con las diferencias cambiarias experimentadas en los últimos.

Comparando las importaciones por tipo de bien entre 2003 y 2004 (ver Gráfico 4.11), se nota un incremento importante en el caso de Bienes de Capital y de Vehículos Automotores de Pasajeros. En el primer caso, las importaciones aumentaron desde US$ 2.426 millones a US$ 5.209 millones (incremento del 115%); mientras que en el segundo caso las importaciones pasaron de US$ 497 millones a US$ 1.169 millones (un aumento del 135%).

Los productos con mayor significación en valor absoluto en el 2004 fueron los relacionados con el complejo automotriz, los aparatos de telefonía celular, las computadoras e impresoras y las aeronaves que ingresaron temporalmente, y que a su vez constituyeron los productos que más crecieron con respecto a 2003.

Gráfico 4.11: Variación de las importaciones por Tipo de Bien - 2003-2004



Fuente: IIE en base a MECON.

Para el resto de los bienes también se produjeron crecimientos en los montos importados, aunque no tan significativos como los recientemente mencionados. Las compras externas de Combustibles aumentaron un 78%, las de Bienes de Consumo un 42%; las de Bienes Intermedios lo hicieron en 37%, en el caso de Piezas y Accesorios para Bienes de Capital las importaciones crecieron en un 61%.

Algunos de los principales Bienes Intermedios importados fueron los compuestos orgánicos e inorgánicos (compuestos para agroquímicos) y los abonos demandados por el sector agrícola, los polietilenos simples para la industria plástica y el mineral de hierro y sus concentrados utilizado en la industria metalúrgica. Por el lado de las Piezas y Accesorios para Bienes de Capital sobresalieron las importaciones de partes y accesorios para la industria automotriz incluyendo los neumáticos; en tanto que dentro de los Bienes de Consumo se destacaron las compras de medicamentos, agentes de superficie orgánicos, aparatos receptores de radiodifusión (radiograbadores y autoestéreos), televisores y calzados (principalmente los deportivos).

Recuadro 4.4: Las importaciones de celulares

En Argentina, las ventas de celulares comenzaron a tomar impulso a fines de la década pasada. Estimaciones para el 2005 dan cuenta que los aparatos celulares en uso superan los 16 millones de unidades: casi el doble de las líneas fijas. Llamativamente la proliferación de estos se ha generalizado en todos los estratos de la sociedad y sobre todo en el segmento de usuarios jóvenes. El Ministerio de Economía ha estimado que entre Enero de 2005 y Enero de 2004, la cantidad de celulares en servicio aumentó el 74%.

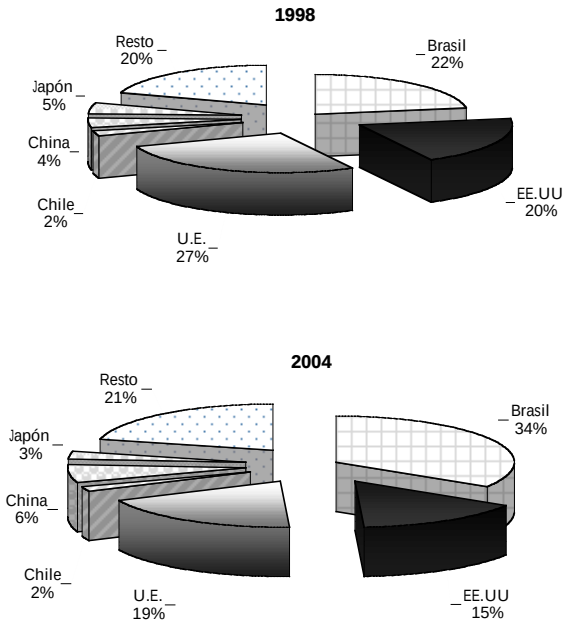
La gran mayoría de los celulares en circulación son de origen extranjero. Sólo en el año 2004, se importaron casi 8 millones de terminales, que representaron aproximadamente US$ 800 millones. El boom que se produjo en el 2004 se refleja en el siguiente dato: se cree que dos de cada tres celulares se adquirieron en dicho año. Dicho monto de importaciones se concentró básicamente entre México (51,2%) y Brasil (31,7%), seguido de Estados Unidos (7,9%), y la menor proporción en Argentina (4,1%).

El INDEC toma las importaciones de celulares como si fueran de Bienes de Capital, ya que entiende que, al igual que las computadoras y aires acondicionados, introducen una mejora en la eficiencia de la economía. Lo cierto también es que una alta proporción de las importaciones de estos bienes se destina a un uso personal y comercial.

En los primeros cinco meses del año 2005, la importación de telefonía (celulares, centrales de telefonía, etc) fue de US$ 489 millones (de los cuales, una alta proporción correspondió a aparatos de telefonía celular), lo que representó un aumento del 67% respecto de igual período de 2004, por lo que se espera para el 2005 superar nuevamente el volumen de importaciones de celulares.

4.3.3 Origen de las Importaciones

Gráfico 4.12: Orígenes de las Importaciones Nacionales – 1998 y 2004



Fuente: IIE en base a CEP.

Al observar el Gráfico 4.12 lo más notable en la evolución de los orígenes de las importaciones es la reducción de la participación de la Unión Europea y el aumento de la importancia de Brasil. El porcentaje adquirido desde los Estados Unidos presentó una baja de cinco puntos porcentuales (del 20% del total importado en 1998 a 15% en el 2004), mientras que también se observa mayores compras chinas y una caída de los bienes japoneses. Por el lado de Chile, el porcentaje de importaciones desde este destino se mantiene estable, ya que este país es principalmente un importador neto de bienes argentinos.

La caída de la UE estuvo afectada por la desvalorización del Peso, así como por la apreciación del Euro, ambos efectos encarecieron las compras desde dicho bloque y provocaron una disminución de las importaciones con origen europeo de US$ 8620 millones en 1998 a US$ 4.197 millones en el 2004. Además, la consolidación del MERCOSUR aumentó en gran medida los intercambios comerciales con Brasil, reduciendo de este modo las compras desde otros bloques.

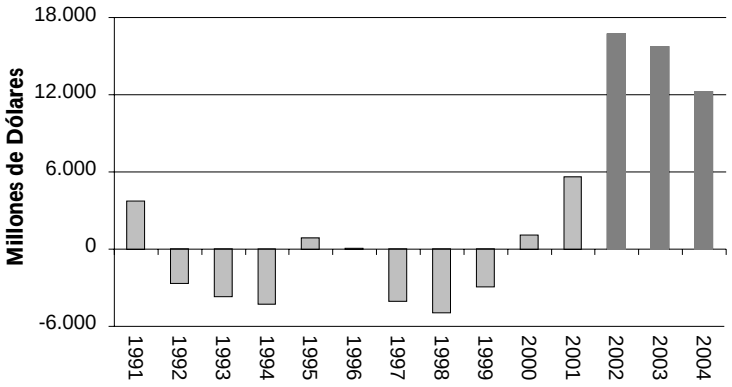
La devaluación del Real y el crecimiento argentino potenciaron este proceso; de este modo las compras desde el MERCOSUR se elevaron de US$ 5.800 millones en el año 1996 a US$ 8.211 millones en el año 2004. Las importaciones desde el NAFTA presentaron valores muy bajos en 2002 y 2003 (US$ 2.080 millones y US$ 2.584 millones, respectivamente), no obstante, en el año 2004 se recuperaron alcanzando los US$ 4.320 millones.

4.4 Balanza Comercial

En esta sección se procederá a analizar el saldo de la Balanza Comercial y el cómo se desagrega la misma por destino. Su signo es influenciado tanto por variables económicas como el tipo de cambio, el nivel de precios internos y externos (particularmente de aquellas commodities que el país más importa o exporta), el nivel de actividad, como así también de acuerdos bilaterales entre gobiernos (o entre privados) para incrementar el intercambio, de la política arancelaria, y de variables que están fuera del control de los agentes como las condiciones climáticas (por ejemplo, una sequía). En el caso de la Argentina, el saldo de la Balanza Comercial estuvo en el pasado explicado por razones vinculadas a las condiciones del mercado interno. Durante mucho tiempo, el signo del balance comercial se relacionó con el ciclo económico del país: en

épocas de expansión del producto el saldo comercial se deterioraba debido a que, por un lado, un mayor nivel de actividad incrementaba las importaciones (básicamente de insumos o bienes de capital que no podían ser sustituidos por producción nacional), y por otro, el repunte llevaba a un incremento del consumo interno y por ende quedaban menos volúmenes para exportar. Lo contrario sucedía en épocas recesivas: se observaba una caída de las importaciones y un signo positivo en el balance comercial. Esta dinámica se sucedió durante gran parte del siglo pasado, incluso el año 2002 es el último dato disponible que confirma lo que se acaba de comentar. A partir de ese año parece, sin embargo, revertirse la tendencia...

Gráfico 4.13: Balanza Comercial Anual – Período 1991-2004



Fuente: IIE en base a CEI.

El Gráfico 4.13 representa la evolución anual del saldo de la Balanza Comercial para el período 1991 y 2004. El primer año de la serie corresponde al inicio del Plan de Convertibilidad y la instauración de un tipo de cambio de paridad con el dólar. En dicho año el signo fue positivo para luego ser negativo durante tres períodos consecutivos, y que se correspondieron con años de significativo crecimiento del producto. En el año 1995 el balance comercial vuelve a ser positivo, congruente con una caída significativa del PBI debido a la Crisis del Tequila que arrastró a nuestro país a una recesión temporal. En 1996 la Balanza Comercial está prácticamente saldada, mientras que entre 1997 y 1999 hubo tres períodos consecutivos de déficit comercial, y que, una vez más, se correspondieron con tasas de crecimiento positivas del producto. La devaluación brasilera y el comienzo de una recesión más prolongada provocaron un superávit comercial que comenzó en el año 2000 y que perdura en la actualidad. En los años 2000, 2001 y 2002 la depresión de la economía se trasladó al sector externo lo que derivó en un nuevo superávit. Sin embargo a partir del año 2003 se observa un nuevo fenómeno de crecimiento con saldo positivo con superávit comercial. Si, como se proyecta, el año 2006 termina con tasas de crecimiento positivas del PBI y con un nuevo superávit comercial, se verá un cuadro macroeconómico que no se presentaba desde fines de los años sesenta – principios de los setenta, y que es de cuatro años consecutivos de crecimiento más signo positivo en la Balanza Comercial.

Cuadro 4.7: Exportaciones, Importaciones y Balanza Comercial Anual – Período 1991-2004 – Millones de US$

	Exportaciones	Importaciones	Bza Comercial
1991	11.978	8.275	3.703
1992	12.235	14.872	-2.637
1993	13.118	16.784	-3.666
1994	15.839	20.077	-4.238
1995	20.963	20.122	841
1996	23.811	23.762	49
1997	26.431	30.450	-4.019
1998	26.434	31.377	-4.944
1999	22.626	25.535	-2.909
2000	26.341	25.280	1.061
2001	26.610	21.001	5.609
2002	25.709	8.991	16.718
2003	29.565	13.834	15.731
2004	34.550	22.322	12.228

Fuente: IIE en base a CEI.

El Cuadro 4.7 sintetiza lo anteriormente expuesto. Nótese la fuerte expansión de las importaciones a partir de 1991 hasta su pico máximo en el año 1998; a partir de allí comienzan a decaer para posteriormente recuperarse en el 2003. Recién para

2006 se espera que superen el récord histórico obtenido en el año 1998. Las exportaciones, en cambio, mostraron un comportamiento más independiente del producto -y por ende del mercado interno- y de crecimiento año a año, salvo una caída significativa del 14% en 1999 producto de menores compras de Brasil, y otra caída más pequeña en el 2002.

A partir de lo anteriormente expuesto, se proceden a distinguir dos períodos cambiarios (Convertibilidad y Pos Convertibilidad) para analizar cuál ha sido el ahorro que se ha generado por uno y otro régimen cambiario. Es importante tener en cuenta que la relevancia de un superávit comercial se vincula a la posibilidad de generar un ahorro macroeconómico y también a una mayor entrada de divisas al país. Asimismo se identificará, en el Cuadro 4.8, los balances bilaterales con algunos de los países con los que más comercio se tiene.

Cuadro 4.8: Balanza Comercial acumulada por destino – Período de Convertibilidad y Pos Convertibilidad – Millones de Dólares

	Convertibilidad (Acum. 1991/2001)	**Pos Convertibilidad** (Acum. 2002/2004)
Total	**-11.151**	**44.677**
MERCOSUR	9.969	1.667
Extra-Mercosur	-21.120	43.010
Chile	11.150	9.319
Brasil	3.137	125
Estados Unidos	-23.772	2.157
Unión Europea – 15	-16.749	8.357
China	-2.949	3.714
Japón	-5.370	-174

Fuente: IIE en base a CEI.

La tabla anterior muestra tendencias más que interesantes. Entre los años 1991 y 2001, período de vigencia de la Convertibilidad, el déficit comercial global fue de más de US$ 11.000 millones, lo que implicó una salida de divisas debido a este ítem (es decir, una contribución negativa a la Balanza de Pagos que, para ser equilibrada, requería de ingresos de capitales). En este período el MERCOSUR y Chile fueron las fuentes de divisas más importantes, mientras los gigantescos déficits acumulados con Estados Unidos y la Unión Europea explicaron semejante balance comercial.

Distinta es la situación que comienza con la devaluación de la moneda a principios del año 2002. A partir de allí y hasta fines de 2004, se generó un ahorro comercial con el Mundo de más de US$ 44.000 millones, fruto de una reversión generalizada en los signos de los balances bilaterales (salvo Japón, pero que representa una cifra insignificante). El hecho más trascendente es que el mismo se logró en un período relativamente corto de tiempo (tres años). El MERCOSUR se convirtió en una explicación menos relevante para el superávit total ya que el balance positivo con dicho bloque se desacelera respecto al período 1991/2001. En parte puede deberse a que el período Pos Convertibilidad es muy inferior al de Convertibilidad, y también un papel fundamental lo juega el intercambio con Brasil que desde 2003 exhibió un patrón diferenciado al de años anteriores (para ello véase 4.5.1). La contribución más importante a este superávit comercial acumulado lo tienen los destinos Extra MERCOSUR. En ello tiene mucho que ver Chile y también la Unión Europea.

4.5.1 La Balanza Comercial con Brasil

El intercambio comercial con Brasil, el principal socio comercial del país, mostró en el año 2004 un déficit de US$ 2.089 millones, lo que representa el mayor déficit de la historia, marcando así un cambio de tendencia en la relación comercial que en los últimos años había sido superavitaria a favor de nuestro país. De todas formas, en el último trimestre del año el mayor creci-

miento de la economía brasileña impulsó el aumento de las ventas al país vecino permitiendo atenuar la tendencia iniciada en el tercer trimestre de 2003 cuando el comercio bilateral comenzó a ser deficitario para Argentina.

Con respecto a los principales productos intercambiados con Brasil, se destacan las ventas de trigo, naftas, productos relacionados con el sector automotriz y lubricantes. En el año 2004, las principales importaciones realizadas desde tal país fueron productos del sector automotriz y telefonía celular, entre otros. Los cuadros siguientes muestran el valor de las exportaciones e importaciones de los productos mencionados.

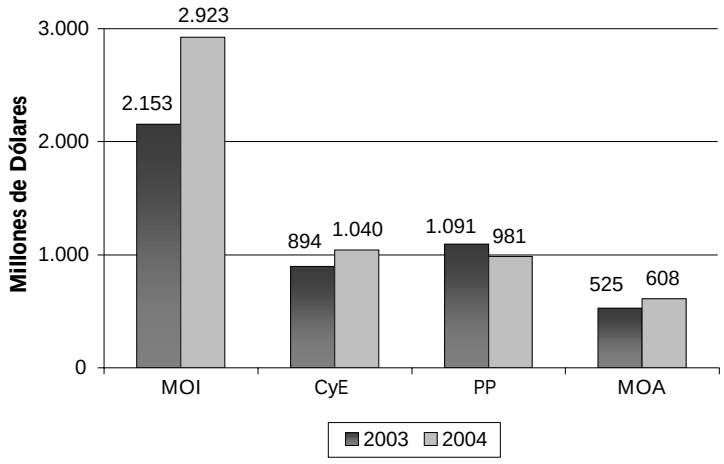
Cuadro 4.9: Principales Productos Exportados a Brasil - Año 2004

Producto	Mill. US$
Total	**5.572**
Trigo	705
Naftas para petroquímica	397
Vehículos automóviles c/motor diesel,p/carga	207
Automóviles c/motor explosión, de pasajeros	207
Butanos líquidos	157
Otras naftas	150
Cajas de cambio p/vehículos automóviles	113
Lubricantes brutos de petróleo	113

Fuente: IIE en base a Ministerio de Desarrollo de Industria y Comercio de Brasil (MDIC).

Al igual que ocurrió en el 2003, los dos principales productos vendidos a Brasil fueron trigo y naftas, correspondientes al rubro Productos Primarios y Combustible, respectivamente, y de bajo valor agregado. Sin embargo, esto no quiere decir necesariamente que las exportaciones a ese destino estén primarizadas. Si las descomponemos de acuerdo a los principales rubros, observaremos que, como lo muestra el Gráfico 4.14, el principal rubro exportado a Brasil en el año 2004, fueron las MOI (53% del total exportado), las cuales experimentaron un interesante crecimiento del 36% respecto a las exportaciones MOI de 2003. Las mismas fueron el rubro de mayor dinámica, seguidas de las MOA y de los Combustibles y Energía (que exhibieron tasas de crecimiento interanuales del 16%). El rubro Productos Primarios, si bien incluyó al principal bien exportado hacia Brasil, mostró una caída del 10% comparado con el valor exportado en el año 2003.

Gráfico 4.14: Principales Rubros Exportados a Brasil - Año 2004



Fuente: IIE en base a INDEC

Cuadro 4.10: Principales Productos Importados desde Brasil – Año 2004

Producto	Mill. US$
Total	**7.373**
Automóviles c/motor explosión, de pasajeros	698
Teléfonos celulares	234
Vehículos automóviles c/motor diesel p/carga	223
Chasis c/motor diesel y cabina	163
Automóviles c/motor diesel, de pasajeros	132
Minerales de hierro y sus concentrados	123
Óxido de aluminio	114
Tractores	114

Fuente: IIE en base a Ministerio de Desarrollo de Industria y Comercio de Brasil (MDIC).

Por otra parte las importaciones desde Brasil tuvieron un crecimiento vigoroso durante el año 2004 si comparamos con los niveles del año 2003 (aumentó 62%) . El Cuadro 4.10 resume los principales productos importados desde el vecino país.

Se destacan las importaciones en dos líneas que tuvieron un crecimiento notable en el consumo argentino durante 2004: automóviles y celulares, cuya demanda continuó en franco aumento durante 2005. En el caso de los celulares ha tenido que ver con un creciente boom en el consumo de este tipo de bienes, al tiempo que el rubro automotor se vio favorecido por la mayor demanda de particulares, pero fundamentalmente de empresas (de allí el gran crecimiento en las ventas de utilitarios).

Con los datos expuestos, se observó un déficit comercial con Brasil por valor de US$ 1.800 millones (según fuentes brasileras, que difieren sensiblemente con las nacionales que estiman en US$ 2.100 millones dicho déficit) durante el año 2004.

Recuadro 4.5: ¿Por qué el Déficit Comercial con Brasil?

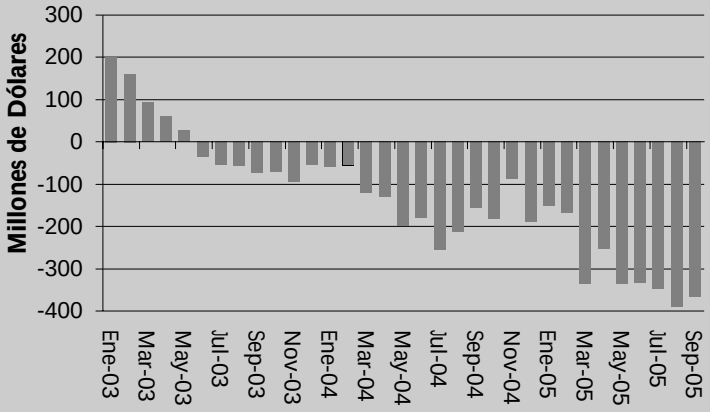
A partir del año 1995 comienzan nueves años consecutivos de balance comercial positivo con Brasil. Hacia 2003 esta tendencia comienza a revertirse a partir del tercer trimestre. El Cuadro 4.11 y el Gráfico 4.15 muestran la evolución del intercambio comercial con Brasil.

Cuadro 4.11: Balance Comercial Anual con Brasil – Período 1995-2004 – Millones de US$

1995	1996	1.997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005*
1.550	1.635	1.172	1.275	448	610	1.204	2.401	111	-1.804	-2.661

* El valor correspondiente al año 2005 es el acumulado en los primeros nueve meses del año.
Fuente: IIE en base a Ministerio de Desarrollo de Industria y Comercio de Brasil (MDIC).

Gráfico 4.15: Evolución Mensual del Balance Comercial con Brasil - Período Enero 2003-Septiembre 2005



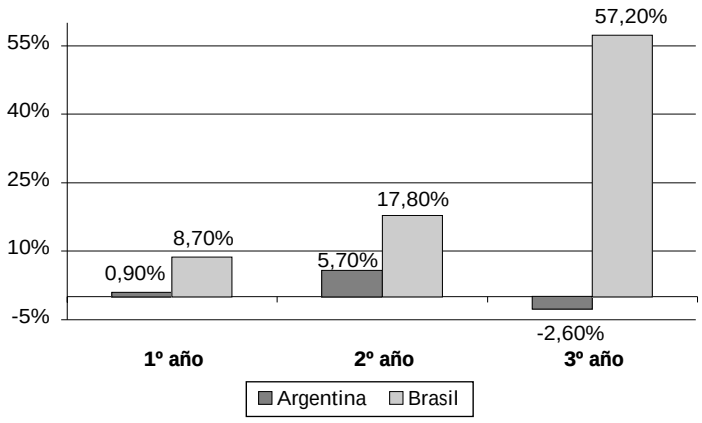
Fuente: IIE en base a Ministerio de Desarrollo de Industria y Comercio de Brasil (MDIC).

Lo que se puede inferir es que el tipo de cambio no es, al menos coyunturalmente, una variable muy relevante para determinar el actual intercambio con Brasil. Esa es la opinión de algunos especialistas, como Nofal (2005) quien atribuye el actual déficit comercial con Brasil a cuestiones relacionadas con Barreras no arancelarias, a la aplicación en Brasil de Impuestos que encarecen las importaciones, y a posibles diferencias de productividad.

En cuanto a los flujos de inversiones extranjeras, se notan diferencias importantes entre los dos países. En los tres años que siguieron a la devaluación brasileña (véase el Gráfico 4.16), el país acumuló en dicho lapso US$ 83.812 millones de IED; mientras que la Argentina, en los tres años posteriores a la crisis de fines de 2001, las entradas netas acumuladas de IED alcanzaron tan sólo los US$ 3.913 millones. Esto repercutió fuertemente sobre los volúmenes físicos exportados por ambos países.

La inseguridad jurídica y la falta de reglas claras en Argentina impiden que los inversores extranjeros ayuden al país a expandir sus exportaciones. Esta situación comprueba que las ventas externas argentinas estuvieron siendo impulsadas no tanto por mayores volúmenes físicos como por un efecto precio. Lo contrario ocurre en el caso de Brasil, ya que los altos flujos de IED recibidos permitieron que el país logre incrementar fuertemente las cantidades físicas vendidas al exterior, alcanzando tales ventas un crecimiento superior al 57% en el tercer año posterior a la devaluación; mientras que en Argentina los volúmenes exportados se redujeron un 2,6% en el 2004 (tercer año pos devaluación).

Gráfico 4.16: Incremento del Volumen Físico Exportado tras Devaluación



Fuente: IIE en base a datos de INDEC y de BNDES.

Tras el aumento del tipo de cambio nominal en Brasil, los inversores extranjeros orientaron sus inversiones principalmente hacia los sectores industriales y, en menos medida, hacia los sectores productores de commodities. Pero el aumento de la IED recibida y el reordenamiento por sectores de ellas no ocurren por casualidad. Es necesario que ciertas condiciones estén presentes para que se produzca esa situación: confianza en el potencial de la economía local, bajas tasas a nivel internacional, políticas tendientes a atraer estas inversiones, entre otros aspectos.

Todas estas cuestiones estaban presentes en Brasil luego de la devaluación. Por ejemplo, la política productiva de Brasil registró un cambio importante entre 1998 y 2001. El Banco Nacional de Desarrollo (BNDES, por sus siglas) es un banco oficial brasilero creado para financiar la producción, que comenzó por priorizar los proyectos industriales o extractivos que presentaran un alto potencial exportador, relegando los planes de inversión volcados a los servicios o al comercio interno.

4.6 Comercio Regional

La distribución de las exportaciones nacionales entre las diversas regiones del país es fundamental para poder verificar si las ganancias por comercio exterior son extensivas, en el corto plazo, a todas las zonas del país. De presentarse lo contrario, es decir que estas se encuentren concentradas en pocas áreas, se inferiría que los beneficios también lo están.

Cuadro 4.12: Distribución Geográfica de las Exportaciones – Año 2004

Región	Exportaciones 2004 (millones de US$)	Variación respecto de 2003	Participación sobre total Export. 2004
Bs.As y Cap. Federal	13.328,2	28,2%	39,0%
NEA	680,9	10,7%	2,0%
NOA	2.246,2	14,9%	6,6%
Cuyo	1.499,6	12,7%	4,4%
Patagonia	4.210,8	2,2%	12,3%
Región Centro	11.475,0	14,7%	33,6%
Indeterminado	696,5	-	2,0%
Total	**34.137,3**	**-**	**100 %**

Fuente: IIE en base a CEP.

Como se puede observar en el Cuadro 4.12, en el año 2004 el 39% de las exportaciones de Argentina se realizaron desde la provincia de Buenos Aires (incluyendo la Capital Federal). Asimismo, esta zona experimentó un gran crecimiento en el monto exportado respecto del año 2003, con una variación interanual del 28%.

Otras regiones de considerable crecimiento en sus ventas externas fueron el Noreste argentino (NEA, compuesto por Corrientes, Formosa, Misiones y Chaco), el Noroeste (NOA, integrado por Jujuy, Catamarca, La Rioja, Salta, Tucumán y Santiago del Estero) y Cuyo (que abarca Mendoza, San Luis y San Juan); todas aumentaron sus exportaciones por encima del 10% interanual, impulsadas básicamente por la producción primaria regional en el caso de NEA y NOA, mientras que por el lado de la región cuyana se debe a la mayor producción vitivinícola que se incluye en la categoría de MOA.

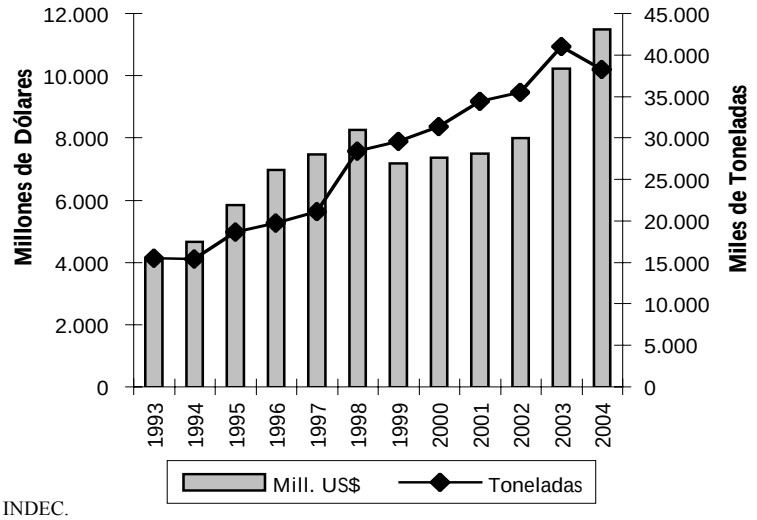
Un párrafo aparte merecerá la Región Centro, que entre 2003 y 2004 aumentó las ventas externas en casi 15%, abarcando aproximadamente un 34% de las exportaciones nacionales, tal como se observa en la tabla anterior.

Del total exportado en el año 2004 por la Región Centro, el 16,6% se destinó hacia China, donde los envíos de las semillas y los frutos oleaginosos, y sus derivados de grasas y aceites representaron el 94%. Los otros dos grandes socios comerciales fueron Brasil, que compró el 8,1%, y Chile, que adquirió otro 4,3%. Más allá de estos tres destinos, las tres provincias venden a más de cien naciones.

En los últimos años fue creciendo la participación de las exportaciones de la región sobre el total nacional, alcanzando un 33,3% en el año 2004, porcentaje algo menor al 34,5% alcanzado en el 2003. Durante el 2004 la región exportó Productos Primarios por un valor de US$ 2.381 millones, MOA por un total de US$ 7.340 millones, MOIs por una cifra de US$ 1.619 millones y Combustibles y Energía por un importe de US$ 133 millones.

Por su parte, el Gráfico 4.17 y el Cuadro 4.13, exhiben cómo han evolucionado las exportaciones en volumen y valor entre 1993 y 2004, y el precio promedio que se pagó por tonelada.

Gráfico 4.17: Evolución de las Exportaciones de la Región Centro – Volúmenes y Valores - Período 1993-2004



Fuente: IIE en base a INDEC.

Cuadro 4.13: Evolución de las Exportaciones de la Región Centro – Período 1993-2004

	Mill. US$	Miles de Tn	Precio por Tn
1993	4.123	15.487	266
1994	4.642	15.354	302
1995	5.838	18.572	314
1996	6.955	19.663	354
1997	7.452	21.116	353
1998	8.255	28.390	291
1999	7.165	29.572	242
2000	7.364	31.329	235
2001	7.488	34.411	218
2002	7.986	35.459	225
2003	10.205	40.997	249
2004	11.473	38.253	300

Fuente: IIE en base a INDEC.

Cuadro 4.14: Incidencia de las exportaciones provinciales sobre las nacionales en volumen y en valor – Período 1993-2004

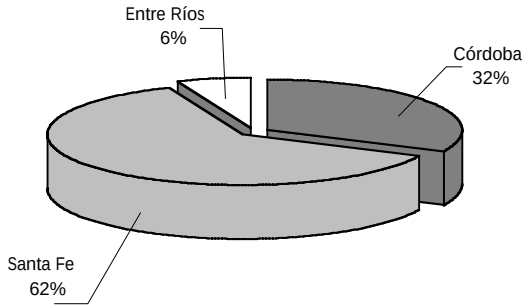
	Participación sobre el total nacional	
Año	Valor Exportado	Volumen Exportado
1993	31,4%	38,0%
1994	29,3%	32,9%
1995	27,8%	32,2%
1996	29,2%	31,5%
1997	28,2%	30,1%
1998	31,2%	34,4%
1999	30,7%	37,9%
2000	27,9%	37,9%
2001	28,2%	38,2%
2002	31,1%	39,6%
2003	35,3%	43,2%
2004	33,3%	41,4%

Fuente: IIE en base a INDEC.

Si bien tanto el volumen como el valor exportado aumentaron, el segundo lo hizo a mayor ritmo. Se puede observar que el precio promedio por tonelada exportada subió de US$ 266 en 1993 a US$ 300 en el año 2004 (incremento del 11%), pero que sigue mostrando la alta proporción de ventas de productos primarios.

La incidencia de las ventas externas de la región en el total nacional es mayor en volumen que en valor debido a que sus exportaciones consisten principalmente de Productos Primarios (PP) y Manufacturas de Origen Agropecuario (MOA), como lo muestra el Cuadro 4.14.

Gráfico 4.18: Distribución de las Exportaciones de la Región Centro – Año 2004



Fuente: IIE en base a INDEC.

Del total exportado por la región en 2004, el 62% correspondió a la provincia de Santa Fe, la cual alcanzó un valor exportado de US$ 7.169 millones; mientras las exportaciones cordobesas fueron de US$ 3.638 millones (32%); y las entrerrianas de US$ 668 millones (6%).

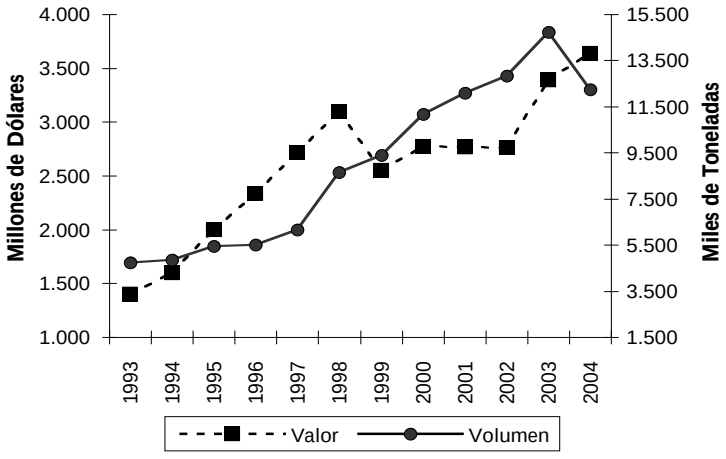
Profundizando más sobre la composición de las exportaciones regionales, es notable la concentración de las MOA. Estas mantuvieron una participación superior al 55% sobre el total exportado por la región desde 1997 hasta 2002; en 2003 dicha participación se elevó a un 62% y la misma fue del 64% en 2004.

Las ventas de Productos Primarios mostraron un salto desde 18% en 1997 a un 28% en 2002, la participación de este tipo de productos se redujo al 25% en 2003 y volvió a caer en el 2004, año en que representaron el 21% de las exportaciones regionales. Las Manufacturas de Origen Industrial (MOIs) perdieron relevancia en los últimos años, cayendo su participación desde el 21% en 1997 a un 14% en el 2004. Es esencial destacar que la importancia de este último rubro fue cayendo año tras año desde 1997 sin mostrar recuperaciones pequeñas. Esto revela el bajo valor agregado de las exportaciones de la región, lo cual es un signo negativo que sería importante atender en el futuro.

Dentro del rubro MOA los principales productos exportados por la región en el año 2004 fueron Residuos Alimenticios y Preparados para Animales por un valor de US$ 3.528 millones, y las Grasas y Aceites por US$ 2.384 millones. Entre los PP se destacaron las Oleaginosas y los Cereales con exportaciones cercanas a los US$ 1.148 y US$ 1.118 millones, respectivamente. Por último, dentro de las MOIs se distinguieron los Materiales de Transporte (US$ 685 millones) y las Máquinas, Aparatos y Material Eléctrico (US$ 333 millones).

4.6.1 Provincia de Córdoba

Gráfico 4.19: Evolución de las exportaciones de Córdoba – Período 1993-2004



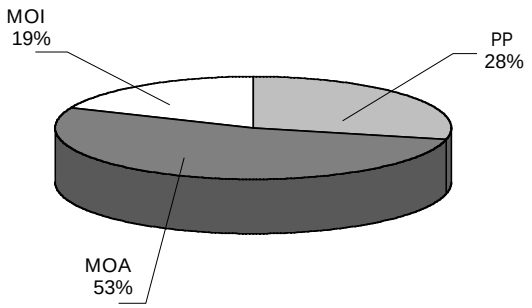
Fuente: IIE en base a datos de INDEC.

El Gráfico 4.19 muestra la evolución de las exportaciones de la provincia de Córdoba para el período 1993-2004. El volumen de dichas exportaciones mantuvo una tendencia creciente hasta el año 2003, cayendo un 17% en el 2004; mientras que el valor de las mismas mostró un considerable crecimiento hasta el año 1998 en el cual se superaron los US$ 3.000 millones.

Luego de la caída experimentada en 1999 (por el fuerte impacto de la devaluación brasileña, ya que en aquél momento Córdoba llegaba a colocar en Brasil el 40% de sus exportaciones), el valor exportado se mantuvo relativamente estable y recién en el año 2003 se superaron las ventas externas de 1998, alcanzando las mismas un valor de US$ 3.389 millones, cifra superada en el 2004 cuando se llegaron a exportar US$ 3.638 millones.

El incremento en el volumen exportado estuvo motorizado principalmente por el complejo oleaginoso, destacándose los aumentos experimentados en el año 2000 (del 19%) y en el 2003 (del 15%).

Gráfico 4.20: Exportaciones cordobesas según Grandes clasificaciones - Año 2004



Fuente: IIE en base a INDEC.

En el año 2004 Córdoba exportó MOA por un valor de US$ 1.921 millones, que a su vez representaron un notable crecimiento en la participación: desde el 38% en 1997 hasta el 53% en el 2004. Las siguieron en importancia los PP que alcanzaron un valor exportado de US$ 1.036 millones, que también experimentaron un aumento en la participación sobre el total exportado por la provincia, pasando del 21% en 1997 a lograr una participación del 28% en el 2004. Las MOIs fueron perdiendo importancia en los últimos años, ya que de representar el 41% de las exportaciones cordobesas en 1997 han pasado a significar tan sólo el 19% de las mismas en el año 2004 con un valor exportado de US$ 679 millones. El principal responsable de este cambio es el rubro Vehículos y Partes que presentó una tendencia decreciente en sus exportaciones desde 1997; el mayor valor de las ventas externas de ese rubro se produjo en el año 1998 cuando se alcanzaron los US$ 887 millones, cayendo luego a US$ 412 millones en el 2004.

Cuadro 4.15: Principales Productos Exportados por Córdoba - Año 2004

Producto	Mill. US$	Toneladas
Harina y Pellets de Soja.	834	4.195.525
Aceite en Bruto, incluso Desgomado	490	924.501
Habas de Soja, incluso Quebrantadas	459	1.723.093
Maíz en Grano	302	2.742.935
Trigo y Morcajo	196	1.431.280
Cajas de Cambio	190	18.366
Maníes	106	107.035
Leche Entera	79	64.268
Tractores de Carretera para Semirremolques	49	7.692
Partes y Accesorios para Vehíc. Automóviles	46	9.463
Aceite en Bruto de Maní	41	40.203

Fuente: IIE en base a INDEC.

Discriminando aún más la información, el Cuadro 4.15 muestra que en el año 2004 los principales productos exportados por la provincia de Córdoba fueron harinas y pellets de soja, aceite en bruto, habas de soja, maíz en grano, trigo y morcajo, cajas de cambio, maníes, leche entera, tractores, partes y accesorios para vehículos automotores, y aceite de maní.

Puede notarse que de los once productos más vendidos al exterior sólo tres de ellos (cajas de cambio, tractores y partes y accesorios para vehículos) son bienes industriales, de alto valor agregado; evidenciándose de este modo el desafío que enfrenta Córdoba con su oferta exportable.

El Cuadro muestra además el valor alcanzado por las exportaciones de los productos antes mencionados y el volumen físico exportado de cada uno de ellos. Los cuatro primeros productos indicados representaron en 2004 más del 57% del valor total exportado por Córdoba.

En cuanto a los destinos de los productos cordobeses se destacaron, tal como se dijo, China y Brasil. Considerando las exportaciones de productos primarios, fueron muy importantes las ventas a China de semillas y frutos oleaginosos. Estas alcanzaron un valor de US$ 306 millones, representando el 29% del total exportado de PP y el 8% del total vendido por la provincia en el 2004. También las ventas de cereales a Brasil fueron importantes, que sumaron US$ 97 millones, 9% de las exportaciones de PP y 3% de las exportaciones de Córdoba en el 2004.

Cuadro 4.16: Principales Destinos de los Productos Primarios - Córdoba – Año 2004

PRODUCTOS PRIMARIOS	Principal Destino	US$ exportados al principal destino	Total exportado del Gran Rubro en US$
Grandes Rubros de PP			**1.035.935.515**
Semillas y Frutos Oleaginosos	China	305.556.096	511.298.694
Cereales	Brasil	96.919.297	506.369.561
Miel	Alemania	6.334.381	14.703.113
Hortalizas y Legumbres sin Elaborar	Brasil	1.761.118	2.866.289
Animales Vivos	Bolivia	23.811	47.391
Frutas Frescas	Brasil	17.297	48.412
Pescados y Mariscos sin Elaborar	Italia	3.594	3.594
Resto Productos Primarios	Brasil	272.314	598.461

Fuente: IIE en base a INDEC.

Con respecto a las MOA, China compró -entre otros productos- grasas y aceites del complejo oleaginoso por US$ 170 millones (el 9% de las manufacturas agropecuarias), representando el 5% de las exportaciones totales de Córdoba en el 2004. También se destacaron las compras que realizó España de residuos alimenticios y preparados para animales, las cuales alcanzaron un valor de US$ 128 millones (7% de las ventas de MOA y 4% de las exportaciones provinciales).

Cuadro 4.17: Principales Destinos de las MOA – Córdoba – Año 2004

MOA	Principal destino	US$ Exportados al principal destino	Total exportado del Gran Rubro en US$
Grandes Rubros de MOA			**1.921.091.992**
Grasas y Aceites	China	170.200.956	667.286.807
Residuos Alimenticios y Preparados p/Animales	España	127.852.420	860.840.904
Preparados de Hortalizas, Legumbres y Frutas	Países Bajos	29.819.513	65.610.977
Productos Lácteos y Huevos	Venezuela	27.219.046	160.970.629
Carnes	Rusia	14.292.908	66.717.567
Azúcar y Artículos de Confitería	EEUU	13.662.436	34.406.674
Pieles y Cueros	Italia	647.668	2.210.474
Productos de Molinería	Angola	397.244	703.689
Café, Té, Yerba Mate, Especias	Brasil	181.693	263.439
Otros Productos de Origen Animal	Italia	177.443	380.042
Bebidas, Líquidos Alcohólicos y Vinagres	Chile	163.751	292.864
Lanas Lavadas y Peinadas	EEUU	31.752	31.752
Frutas Secas o Procesadas	España	5.000	5.000
Resto MOA	Brasil	11.234.005	61.371.174

Fuente: IIE en base a INDEC.

En el caso de las MOIs se distinguió Brasil como principal destino. El país vecino adquirió más del 40% del total de bienes industriales exportados por la provincia en forma de material de transporte (US$ 158 millones), máquinas, aparatos y material eléctrico (US$ 68 millones) y productos químicos y conexos (US$ 26 millones), entre otros bienes con menores valores exportados. De este modo Brasil compró más del 7% de las exportaciones totales de Córdoba.

Cuadro 4.18: Principales Destinos de las MOIs – Córdoba – Año 2004

MOIS	Principal destino	US$ Exportados al principal destino	Total exportado del Gran Rubro en US$
Grandes Rubros MOIs			**678.961.520**
Material de Transporte	Brasil	158.183.414	412.137.837
Máq. y Aparatos; Material Eléctrico	Brasil	68.439.252	137.138.616
Productos Químicos y Conexos	Brasil	26.252.514	51.852.839
Metales Comunes y sus Manufacturas	Brasil	10.624.703	25.656.379
Caucho y sus Manufacturas	Brasil	8.995.281	10.771.330
Materias Plásticas Artificiales	Brasil	6.519.399	23.726.270
Manuf. de Piedras, Yeso, Cerámicos, Vidrios y sus Manuf.	Chile	1.040.311	1.756.414
Calzado y sus Partes Componentes	Chile	682.804	827.033
Textiles y Confecciones	Chile	499.399	852.575
Papel Cartón, Imprenta y Publicac.	Chile	378.275	1.255.165
Manuf. de Cuero, Marroq., Guarniciones y Peletería	España	252.519	818.219
Piedras, Met. Prec. Y Manuf; Monedas	España	6.452	8.143
Resto MOI	Brasil	4.932.322	12.160.700

Fuente: IIE en base a INDEC.

En cuanto al rubro Combustible y Energía (CyE), si bien se destacó Bolivia como principal destino, los valores exportados son insignificantes.

Cuadro 4.19: Principales Destinos de CyE – Córdoba – Año 2004

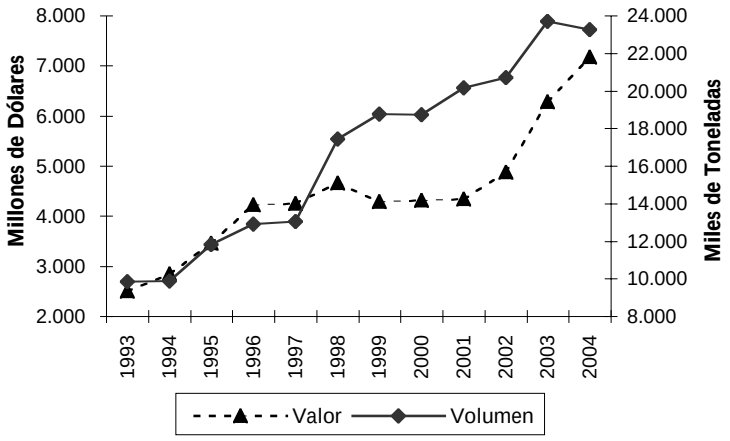
CyE	Principal destino	US$ Exportados al principal destino	Total exportado del Gran Rubro en US$
Grandes Rubros CyE			**24.061**
Grasas y Aceites Lubricantes	Bolivia	6.145	11.028
Carburantes	Bolivia	757	757
Resto Combustibles y Energía	Bolivia	11.000	12.276

Fuente: IIE en base a INDEC.

4.6.2 Provincia de Santa Fe

Mediante un análisis de la evolución de las exportaciones santafesinas puede verse que el valor de las mismas presenta una continuo crecimiento hasta el año 1998, en el que se alcanzaron a vender al exterior productos por US$ 4.654 millones. En 1999 se produjo una caída cercana al 8% y a partir de allí comienza una leve recuperación del valor exportado, logrando superar el año 2002 la cifra de 1998. Santa Fe fue la provincia de la Región Centro que más incrementó su monto exportado en el año 2002. En 2003 se dio un gran salto de las ventas externas, elevándose las mismas en un 28,79%, llegándose a colocar productos en los mercados extranjeros por un valor de US$ 6.277 millones, alcanzando la provincia su máxima participación en las exportaciones nacionales en los últimos 9 años (21,23%). En el 2004, el valor exportado siguió creciendo, logrando exportarse US$ 7.169 millones.

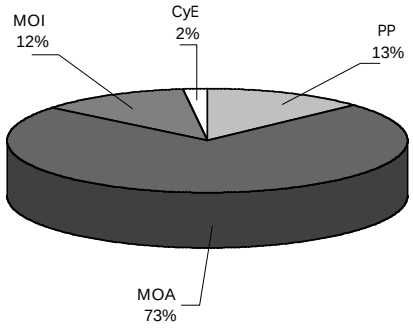
Gráfico 4.21: Evolución de las Exportaciones de Santa Fe – Período 1993-2004.



Fuente: IIE en base a INDEC.

En cuanto a los volúmenes físicos exportados, no se observan caídas importantes, sólo los años 2001 y 2004 muestran reducciones aunque inferiores al 2%. Se destacan los incrementos producidos en 1995 -cuando las cantidades exportadas aumentaron el 20%, pasando de 10 a 12 millones de toneladas- y en 1998 -cuando el crecimiento fue del 34% y las cantidades despachadas crecieron de 13 a 17 millones de toneladas-. También el año 2003 mostró un crecimiento del 14%, alcanzándose los 24 millones de toneladas, cifra récord para todo el período analizado.

Gráfico 4.22: Exportaciones santafesinas según Grandes clasificaciones - 2004



Fuente: IIE en base a INDEC.

Las exportaciones de MOA santafesinas alcanzaron en el año 2004 un valor de US$ 5.229 millones, conservando una participación cercana al 73% sobre el total exportado por la provincia desde el año 1996. Las ventas de PP adquirieron un valor de US$ 930 millones, las de MOIs llegaron a los US$ 875 millones y las de Combustibles y Energía (CyE) fueron de US$ 133 millones.

En cuanto a la evolución de la composición de las exportaciones, además de las MOA, también los combustibles mantienen su participación desde el año 1996, que en este caso es del 2%. Las MOIs elevaron su importancia en el período analizado, pasando de representar el 7,5% del total vendido al exterior en 1996 a explicar 12% de dicho total en 2004; mientras que en el caso de los PP, la participación cayó del 17,5% al 13%. De este modo se dio un cambio positivo, dado que la menor participación de PP se debe al aumento de la importancia de las ventas de bienes industriales, de alto valor agregado.

En el año 2004 se destacaron las exportaciones de productos de origen agropecuario: harinas y pellets de soja, aceite de soja, habas de soja, maíz, trigo y morcajo, leche, carne bovina y sus preparaciones. Sólo el caso de los vehículos para transporte de personas forma parte de las manufacturas industriales, evidenciándose la necesidad de incrementar las ventas al exterior de productos de alto valor agregado.

El Cuadro 4.20 muestra el valor alcanzado por las exportaciones de los productos antes mencionados y el volumen físico exportado de cada uno de ellos. Es destacable que los dos primeros productos representaron el 60% del valor total exportado por Santa Fe en el año 2004.

Cuadro 4.20 Principales Productos Exportados - Santa Fe- Año 2004

Producto	Mill. US$	Toneladas
Harina y Pellets de Soja	2.618	13.049.984
Aceite de Soja, en Bruto, incluso Desgomado	1.605	3.003.134
Habas, de Soja, incluso Quebrantadas	501	1.880.151
Maíz en Grano	202	1.838.589
Vehículos para Transportar Personas	201	34.385
Trigo y Morcajo	178	1.300.529
Leche Entera, sin Azúcar ni Edulcorante	161	77.520
Carne Bovina, Fresca o Refrigerada, Deshuesada	134	30.199
Preparaciones y Conservas de Carne, de la Especie Bovina	112	43.439
Carne Bovina Congelada, Deshuesada	104	56.805

Fuente: IIE en base a INDEC.

Con respecto a los destinos, China se destacó en el caso de los productos primarios y de las MOA, mientras que en el caso de las MOIs fueron muy importantes México, Brasil y Estados Unidos. Brasil fue también el principal comprador de CyE.

Las compras de semillas y frutos oleaginosos por parte de China en el año 2004 alcanzaron los US$ 333 millones y representaron el 36% del total exportado de PP y el 5% de las exportaciones totales de la provincia, mientras que Brasil adquirió el 10% de los PP, a través de sus compras de Cereales (US$ 93 millones), que representaron el 1% de las exportaciones provinciales en 2004.

Cuadro 4.21: Principales Destinos de Productos Primarios – Santa Fe - Año 2004

PRODUCTOS PRIMARIOS	Principal destino	US$ Exportados al principal destino	Total exportado del Gran Rubro en US$
Grandes Rubros de PP			**930.601.782**
Semillas y Frutos Oleaginosos	China	333.407.163	505.906.811
Cereales	Brasil	92.923.013	396.206.966
Miel	Alemania	7.755.422	18.001.574
Hortalizas y Legumbres sin Elaborar	Brasil	3.827.489	3.964.265
Pescados y Mariscos sin Elaborar	Colombia	2.612.198	4.182.538
Frutas Frescas	EEUU	302.241	405.201
Fibra de Algodón	Chile	243.117	440.370
Resto Productos Primarios	Reino Unido	555.298	1.494.057

Fuente: IIE en base a INDEC.

En cuanto a las MOA, se destacaron las compras de China de grasas y aceites que alcanzaron los US$ 620 millones y representaron el 12% de las MOA y el 9% de las exportaciones totales. También España fue un comprador importante de MOA, adquirió el 8% de las mismas (5% de las exportaciones totales), con compras de residuos alimenticios y preparados para animales por un valor de US$ 392 millones.

Cuadro 4.22: Principales Destinos de MOA – Santa Fe - Año 2004

MOA	Principal destino	US$ Exportados al principal destino	Total exportado del Gran Rubro en US$
Grandes Rubros MOA			**5.229.498.247**
Grasas y Aceites	China	619.678.397	1.703.232.190
Resid. Alim. y Prep. para Animales	España	392.420.537	2.647.510.916
Pieles y Cueros	China	86.342.464	230.615.273
Productos Lácteos y Huevos	Argelia	74.633.932	220.221.347
Carnes	Alemania	56.818.921	361.594.577
Productos de Molinería	Brasil	2.137.605	3.206.496
Bebidas, Líquidos Alcohólicos y Vinagres	Chile	1.977.594	2.462.554
Otros Productos de Origen Animal	Italia	1.540.959	3.975.238
Azúcar y Artículos de Confitería	Brasil	1.060.080	2.393.605
Frutas Secas o Procesadas	México	1.002.108	2.850.101
Preparados de Hortalizas, Legumbres y Frutas	Brasil	361.270	773.520
Café, Té, Yerba Mate, Especias	Uruguay	204.823	608.595
Extractos Curtientes y Tintóreos	Paraguay	4.794	4.944
Pescados y Mariscos Elaborados	Brasil	2.720	2.820
Resto MOA	Brasil	14.490.417	50.046.071

Fuente: IIE en base a INDEC.

En el caso de las MOIs, las compras que realizó México de material de transporte significaron US$ 160 millones y representaron el 19% de las exportaciones de bienes industriales (2% de las exportaciones totales). Las importaciones brasileñas de máquinas, aparatos y material eléctrico alcanzaron los US$ 82 millones y explicaron el 10% de las ventas de MOIs (1% de las exportaciones de Santa Fe), y las compras de Estados Unidos de metales comunes y sus manufacturas (US$ 29 millones) implicaron el 9% de las ventas externas del rubro analizado y el 1% del total exportado por la provincia en el año.

Cuadro 4.23: Principales Destinos de MOIs – Santa Fe- Año 2004

MOIs	Principal destino	US$ Exportados al principal destino	Total exportado del Gran Rubro en US$
Grandes Rubros MOIs			**843.076.107**
Material de Transporte	México	159.775.588	272.799.834
Máq. y Aparatos; Material Eléctrico	Brasil	82.471.849	193.844.536
Metales Comunes y sus Manufacturas	EEUU	73.592.752	176.314.409
Productos Químicos y Conexos	Chile	29.443.771	106.424.589
Caucho y sus Manufacturas	Brasil	21.360.313	37.390.394
Materias Plásticas Artificiales	Brasil	9.767.621	24.262.145
Papel Cartón, Imprenta y Publicaciones	Chile	9.016.779	26.245.680
Manuf. de Piedras, Yeso, Cerámicos, Vidrios y sus Manuf.	México	1.370.190	2.335.908
Textiles y Confecciones	Chile	787.611	2.368.281
Calzado y sus Partes Componentes	EEUU	447.731	547.047
Manuf. de Cuero, Marroquinería, Guarniciones y Peletería	EEUU	379.110	542.996
Piedras, Metales Preciosos y Manufact.; Monedas	Italia	138	288
Resto MOI	EEUU	15.764.670	32.421.936

Fuente: IIE en base a INDEC.

Considerando los combustibles, Brasil adquirió el 52% de los mismos con sus compras de carburantes, lo que representó sólo el 1% del total de las exportaciones santafesinas en el 2004.

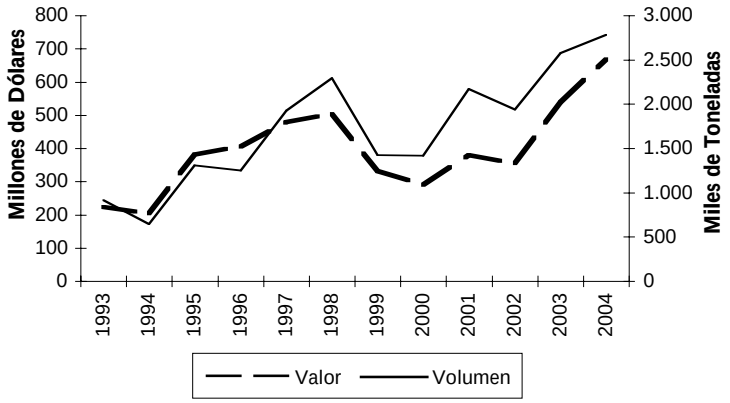
Cuadro 4.24: Principales Destinos de CyE – Santa Fe- Año 2004

CyE	Principal destino	US$ Exportados al principal destino	Total exportado del Gran Rubro en US$
Grandes Rubros de CyE			**121.710.160**
Carburantes	Brasil	66.026.883	108.744.380
Gas de Petróleo y otros Hidrocarburos Gaseosos	Paraguay	5.975.006	11.021.855
Grasas y Aceites Lubricantes	Paraguay	923.217	1.943.925
Resto Combustibles y Energía	Chile	4.088.676	11.712.950

Fuente: IIE en base a INDEC.

4.6.3 Provincia de Entre Ríos

Gráfico 4.23: Evolución de las exportaciones de Entre Ríos – Período 1993-2004.



Fuente: IIE en base a INDEC.

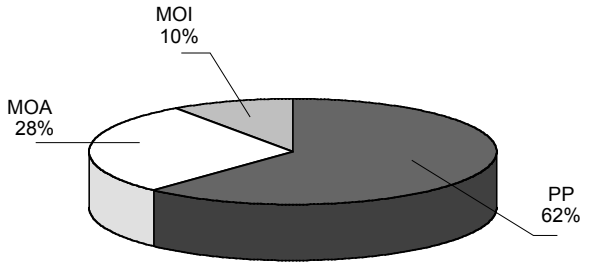
El Gráfico 4.23 indica una evolución bastante similar en el volumen y valor de las exportaciones de la provincia de Entre Ríos. Desde el año 1993 hasta el año 1998 las exportaciones mostraron un salto importante, el valor de las mismas se elevó en un 126,58% pasando de los US$ 222 millones a los US$ 503 millones. El crecimiento del volumen físico fue mayor, pasando las cantidades enviadas al exterior desde las 913 miles de toneladas a las 2.290 miles de toneladas, es decir exhibieron un incremento del 150,82%.

En el año 1999 se produjo una caída muy importante tanto en el valor exportado (cayó el 34%) como en las cantidades físicas vendidas al exterior (disminuyeron el 38%). El año 2000 continuó con la tendencia decreciente, las exportaciones se recuperaron en el año 2001, pero el 2002 presenció una importante crisis económica que afectó a las ventas realizadas por la provincia al exterior, causando una nueva caída de las mismas.

El año 2003 inició una etapa de recuperación muy importante, el valor exportado se elevó en un 52%, de este modo se lograron exportar productos por un valor de US$ 539 millones, superándose así la cifra de 1998. En cuanto a las cantidades despachadas, el incremento fue del 33%, con lo cual se alcanzaron las 2.575 miles de toneladas exportadas (también en este caso se superó la cifra de 1998). La tendencia creciente continuó en el año 2004, en el cual se exportaron US$ 668 millones y 2.784 miles de toneladas.

La composición de las exportaciones entrerrianas en el año 2004 fue la siguiente: los productos primarios adquirieron un valor de US$ 414 millones, las MOA US$ 190 millones y las MOIs US$ 64 millones.

Gráfico 4.24: Exportaciones Entrerrianas según Grandes clasificaciones – Año 2004



Fuente: IIE en base a INDEC.

En cuanto a la evolución de la composición de las exportaciones, los PP pasaron de tener una participación del 45% en 1996 a una del 62% en 2004. Las MOA redujeron su importancia desde el 45% al 28% en el período analizado, mientras que las MOIs se mantuvieron en promedio alrededor del 10%.

Los principales productos enviados al exterior en el año 2004 fueron habas de soja, maíz, trigo y morcajo, y leche entera; esos cuatro productos representaron más del 50% del total exportado por la provincia en el año. Siguieron en orden de importancia, según el valor vendido al exterior, cajas de papel o cartón, trozos de aves, tableros de fibra de madera, mandarinas, naranjas, harinas y pellets de soja, y arroz. En el Cuadro 4.25 pueden verse los valores exportados de los productos mencionados y los volúmenes físicos de ellos despachados.

Cuadro 4.25: Principales Productos Exportados - Entre Ríos - Año 2004.

Productos	Mill. US$	Toneladas
Habas de Soja, Incluso Quebrantadas	126	474.418
Maíz en Grano	118	1.068.773
Trigo y Morcajo	61	449.147
Leche Entera	45	21.860
Cajas de Papel o Cartón Corrugado	27	32.203
Trozos y Despojos, Congelados, de Aves	25	25.078
Tableros de Fibra de Madera	21	37.206
Mandarinas e híbridos de cítricos	19	39.297
Naranjas	19	59.564
Harina y Pellets de Soja	17	81.896
Arroz Semiblanqueado o Blanqueado, No Parboilizado, Pulido o Glaseado	17	54.582

Fuente: IIE en base a INDEC.

Con respecto a los destinos de las exportaciones, se destacaron China y Brasil en el caso de los productos primarios, Venezuela y Chile en el caso de las MOA y Chile en el caso de las MOIs. El 100% de los combustibles se dirigió a Uruguay.

Cuadro 4.26: Principales Destinos de Productos Primarios – Entre Ríos - Año 2004

PRODUCTOS PRIMARIOS	Principal destino	US$ Exportados al principal destino	Total exportado del Gran Rubro en US$
Grandes Rubros de PP			**414.106.309**
Semillas y Frutos Oleaginosos	China	84.128.628	131.293.847
Cereales	Brasil	60.740.817	215.873.680
Frutas Frescas	Países Bajos	13.528.200	44.040.666
Miel	Alemania	4.331.290	10.053.618
Pescados y Mariscos sin Elaborar	Colombia	3.925.730	7.615.392
Lanas Sucias	Uruguay	743.198	743.198
Hortalizas y Legumbres sin Elaborar	Canadá	4.038	6.711
Resto Productos Primarios	Chile	1.930.569	4.479.197

Fuente: IIE en base a INDEC.

Las compras que realizó China de semillas y frutos del complejo oleaginoso alcanzaron los US$ 84 millones y representaron el 20% del total exportado de PP y el 13% de las exportacio-

nes totales de la provincia. Las compras de cereales por parte de Brasil adquirieron un valor de US$ 61 millones y explicaron el 15% de las ventas externas de PP y el 9% de las exportaciones totales de la provincia.

La distinción de Venezuela en el caso de las MOA corresponde a sus compras de productos lácteos y huevos, que alcanzaron los US$ 13 millones y explicaron el 7% de las MOA (2% de las exportaciones provinciales totales). También fue de importancia el caso de Chile, cuyas compras de carnes ascendieron a US$ 11 millones, representando el 6% de las exportaciones de MOA y el 2% de las totales.

Cuadro 4.27: Principales Destinos de MOA – Entre Ríos - Año 2004

MOA	Principal destino	US$ Exportados al principal destino	Total exportado del Gran Rubro en US$
Grandes Rubros de MOA			**189.739.986**
Productos Lácteos y Huevos	Venezuela	12.697.315	44.713.182
Carnes	Chile	10.632.600	52.110.363
Grasas y Aceites	China	7.423.405	13.953.696
Resid. Alim. y Prep. para Animales	Uruguay	5.333.972	19.259.320
Prep. de Hortalizas, Legumbres y Frutas	Francia	1.851.682	5.957.710
Pieles y Cueros	Grecia	857.226	1.049.959
Pescados y Mariscos Elaborados	Israel	134.359	255.817
Otros productos de Origen Animal	Italia	127.945	205.276
Café. Té. Yerba Mate, Especias	Brasil	96.610	146.826
Bebidas, Líquidos Alcohólicos y Vinagres	Paraguay	88.116	119.210
Lanas Lavadas y Peinadas	Alemania	64.660	93.825
Resto MOA	Brasil	20.551.093	51.874,802

Fuente: IIE en base a INDEC.

En cuanto a las MOI, Chile adquirió papel, cartón, imprenta y publicaciones por un valor de US$ 23 millones, llevándose de este modo el 36% de las MOI exportadas (3% de las exportaciones totales). No es despreciable la importancia de Brasil que, con sus importaciones de productos químicos y conexos (US$ 6 millones), adquirió el 9% de las MOI vendidas y el 1% del total enviado al exterior por Entre Ríos.

Cuadro 4.28: Principales Destinos de MOI – Entre Ríos - Año 2004

MOI	Principal destino	US$ Exportados al principal destino	Total exportado del Gran Rubro en US$
Grandes Rubros de MOI			**64.041.532**
Papel Cartón, Imprenta y Publicac.	Chile	23.192.629	27.939.512
Productos Químicos y Conexos	Brasil	5.586.857	24.528.342
Materias Plásticas Artificiales	Brasil	3.198.920	4.810.846
Máq. y Aparatos; Material Eléctrico	Bolivia	1.044.646	2.525.747
Textiles y Confecciones	Chile	387.687	1.108.000
Material de Transporte	Países Bajos	233.186	362.497
Metales Comunes y sus Manuf.	Bolivia	170.753	723.076
Manuf. de Cuero, Marroquinería, Guarniciones y Peletería	Emiratos Árabes Unidos	86.865	128.243
Manuf. de Piedras, Yeso, Cerámicos, Vidrios y sus Manuf.	Uruguay	14.171	22.664
Calzado y sus Partes Componentes	Brasil	5.758	8.938
Caucho y sus Manufacturas	Uruguay	66	121
Resto MOI	España	502.423	1.883.546

Fuente: IIE en base a INDEC.

En cuanto a los combustibles, Uruguay fue el único comprador. Sus importaciones alcanzaron los US$ 14.200 y correspondieron al gran rubro llamado "Resto de Combustibles y Energía", sin poder identificarse exactamente los productos adquiridos por tal país.

Cuadro 4.29: Principales Destinos de CyE – Entre Ríos- Año 2004

CyE	Principal destino	US$ Exportados al principal destino	Total exportado del Gran Rubro en US$
Grandes Rubros de CyE			**14.202**
Resto Combustibles y Energía	Uruguay	14.202	14.202

Fuente: IIE en base a INDEC.

4.7 Tópicos de Internacionalización y desempeño de PyMEX

Como se ha visto a lo largo de todo este capítulo, el país ha enfrentado una coyuntura favorable en términos de precios mundiales altos y de sostenida demanda externa de los bienes que Argentina produce. Este proceso de mayor inserción en el comercio mundial de las empresas argentinas y en particular, la posibilidad de crecimiento económico a partir de la adopción de un modelo enfocado en el desarrollo de la capacidad exportadora, responde a principios superiores dados por el fenómeno de la globalización.

Este escenario plantea nuevos desafíos a las empresas que buscan crecen más allá de las fronteras. La década anterior ha sido un punto de inflexión en la evolución productiva del país. Gran cantidad de empresas fueron vendidas y otro tanto perdieron participación en el mercado interno lo que derivó en un cierre masivo. Aproximadamente unas mil firmas pasaron a capitales extranjeros, lo que significó un importante desmantelamiento del tejido productivo nacional. Hoy en día nos encontramos con otro panorama: por un lado mercados mundiales que ofrecen amplias posibilidades de crecimiento, pero por otro, un sector exportador local con dificultades de respuesta productivas por el alto requerimiento de inversiones.

Algunos autores han mencionado la idea que en los noventa hubo desincentivo a la transnacionalización de empresas cuyas consecuencias se ven en la actualidad. Esto implicó perderse de todas las ventajas asociadas con las transnacionalización: potenciar el intercambio comercial y aumentar la capacidad de negociación en los mercados internacionales, ganando de esta manera independencia del mercado local. Un dato curioso, y que es un síntoma de toda esta problemática, se refleja en que de las cincuenta principales empresas de capitales latinoamericanos, sólo dos son de Argentina: Techint y Tenaris (que surgió a partir de la primera), ambas dedicadas a la siderurgia.

Caso radicalmente opuesto es el de Brasil que ha proyectado un desembarco masivo en Latinoamérica, a través del apoyo financiero provisto por el Banco Nacional de Desarrollo (BNDES). Reflejo de todo ello es la fuerte inversión que ha realizado entre 2004 y 2005 en Argentina a través de la compra (parcial o total) de empresas locales con el firme objetivo de explotar los mercados internacionales. En sólo tres empresas argentinas (Pecom, Quilmes, Acindar), inversores brasileros gastaron aproximadamente US$ 3.000 millones. La oleada de compras de firmas argentinas por parte de empresas brasileras se puede llevar adelante gracias a políticas diseñadas con tal fin.

Sin embargo hay que tener en cuenta que la opción de internacionalización de las firmas no sólo requiere de apoyo estatal, bancos y de asociaciones entre privados para tal fin; una multina-

cional –en opinión de Kosacoff (2005)- se justifica cuando la misma tiene productos diferenciados, mientras que en Argentina las Grandes Empresas son productoras de commodities.

Recuadro 4.6: ¿De qué modo pueden internacionalizarse las PyMES?*

Un reciente artículo de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) postula dos vías a través de las cuales las PyMES de los países en desarrollo pueden integrarse al comercio mundial: vía inversión extranjera directa de la PyME en el exterior, o por medio de la vinculación con las Cadenas de Valor Mundiales. Ambas modalidades permiten a la PyME con orientación al mercado externo, acceder a recursos estratégicos como financiamiento, tecnologías y capacidad de gestión. Se ha observado que la mayor participación de las PyMES en los mercados internacionales se dio a partir de la "creación de redes" vía intervención en Alianzas Estratégicas y Empresas Mixtas, con otras PyMES o con Empresas Transnacionales (ETN).

El trabajo presenta una definición de Competitividad como *la capacidad de un país para producir bienes y servicios que superen la prueba de los mercados internacionales, manteniendo y aumentando al mismo tiempo los ingresos reales de los habitantes en el largo plazo* (UNCTAD, 2005). Este concepto, como se apreciará, liga a otras dos definiciones importantes: la idea de comercio y desarrollo. Sin embargo se apreciará que no es simplemente aumentar las exportaciones; por el contrario, implica un proceso de mejoramiento del producto y de la gestión externa de las firmas, como por ejemplo el cumplimiento de los plazos de entrega.

La modalidad de Inversión en el exterior, como se comentó, es una forma de integración al comercio mundial. Durante los años ochenta las empresas de países en desarrollo fueron más proclives a invertir en los países con estas características que las firmas de países desarrollados. La misma competencia es lo que lleva a la necesidad de incrementar la competitividad, de allí que las empresas salgan a invertir en el extranjero. Asimismo se observa que las PyMES que hacen esto son las que están más orientadas al crecimiento y contribuyen de sobremanera a la economía. Las firmas pueden invertir en el extranjero por medio de la creación de asociaciones con otras PyMES locales existentes (Empresas Mixtas).

La otra forma de vinculación con el mundo es por medio de las Cadenas de Valor Mundial, que son un medio de incrementar la capacidad de las PyMES nacionales. Humphrey (2004) define a las Cadenas de Valor como *redes de empresas colaboradoras que participan en todo el ciclo de producción. No se centran sólo en los procesos en una única empresa sino que incluyen distintas empresas establecidas en diversos lugares y unidas entre sí por una cadena. Los proveedores y compradores concretos están relacionados entre sí, facilitando el flujo de información sobre mercados, procesos productivos eficientes y medios logísticos. Luego, cada eslabón de la cadena añade valor al producto.* En particular, por este medio las PyMES se asocian a Cadenas de Valor como proveedoras de alguna Empresa Grande, que las ayuda a perfeccionarse. Actualmente las Cadenas de Valor Mundiales están cada vez más coordinadas por empresas principales y que son las compradoras, quiénes deciden qué empresas forman parte de la cadena y fijan condiciones a los productores. La participación en ellas abre nuevas oportunidades para las PyMES aunque los beneficios no se materialicen automáticamente.

*Fuente: UNCTAD (2005).

4.7.1 Las Pequeñas y Medianas Exportadoras: su importancia en el nuevo modelo económico

Se considera **micro y pequeña** exportadora a las firmas con exportaciones entre US$ 10.000 y US$ 100.000 promedio por año para el trienio 2002/2004; **medianos chicos** a los que tuvieron ventas externas entre US$ 100.000 y US$ 400.000; **medianos** entre US$ 400.000 y US$ 3.000.000; **grandes** a los que superaron los US$ 3.000.000; y se tomarán como **resto** aque-

llas firmas que exportaron menos de US$ 10.000. Como veremos, la importancia de las PyMES Exportadoras (PyMEX) radica en que sus ventas al exterior concentran una alta proporción de valor agregado que es fundamental para la generación de mayor riqueza y empleo.

El Cuadro 4.30 muestra la evolución del número de empresas que exportan para el período 1995-2004. Se observan tres tendencias: la primera, entre 1995 y 1998 de leve crecimiento de firmas con ventas en el extranjero; la segunda que comienza entre 1999 y 2001 en la que hay una caída persistente, y la tercera, que comienza con la devaluación, en que el universo de empresas con negocios fuera del país aumenta más que considerablemente entre 2002 y 2004.

Cuadro 4.30: Evolución de la cantidad de empresas exportadoras – Período 1995-2004

	1995	1996	19997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Cantidad	11.302	11.813	12.232	12.283	11.502	11.508	11.305	12.906	13.706	14.068
Var.%	-	4,5%	3,5%	0,4%	-6,4%	0,1%	-1,8%	14,2%	6,2%	2,6%

Fuente: IIE en base a CEP.

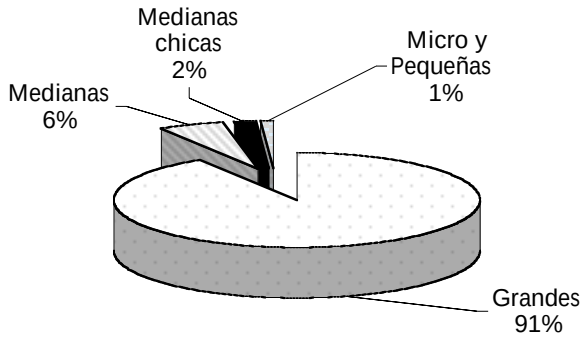
Por otra parte, el Cuadro 4.31 muestra como se distribuyeron los 14.068 establecimientos que exportaron durante el 2004. La mayor proporción de éstos corresponde a las Micro y Pequeñas empresas (42%), mientras que "Resto" corresponde el 25% del total de firmas exportadoras. Este último valor es sumamente alto y se relaciona con unidades que mantuvieron negocios insignificantes con el mundo (menores a US$ 10.000). Un muy bajo porcentaje representan las empresas grandes (5%), mientras que las Medianas y Medianas chicas representaron conjuntamente menos de un tercio de las empresas exportadoras.

Cuadro 4.31: Distribución de Empresas Exportadoras por tamaño – Año 2004

	Micro y Peq.	Medianas chicas	Medianas	Grandes	Resto
Participación	42%	16%	12%	5%	25%
Cantidad Emp.	5.956	2.265	1.657	716	3.474

Fuente: IIE en base a CEP.

Gráfico 4.25: Porcentaje de Exportaciones según Tamaño de Empresa – Año 2004



Fuente: IIE en base a CEP.

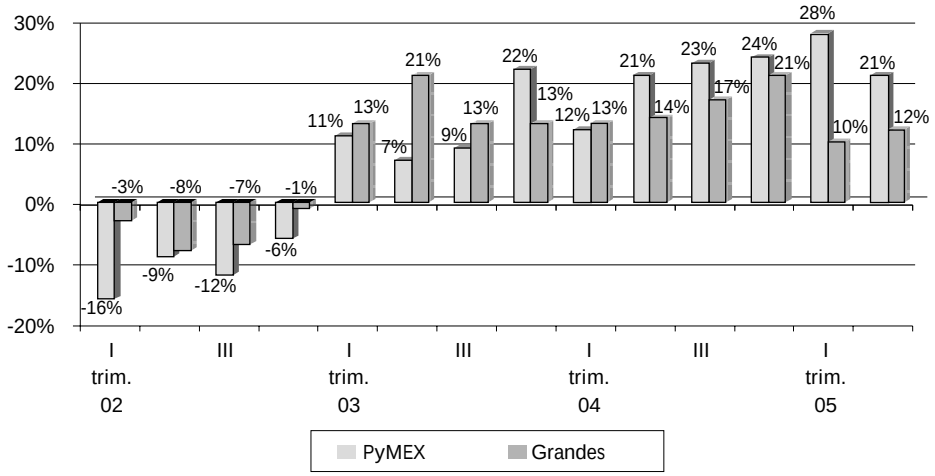
En cuanto a la distribución por tipo de establecimiento, se deduce, a partir del Gráfico 4.25, que el monto exportado en el año 2004 está altamente concentrado en Empresas Grandes (91% del total exportado, que representa US$ 31.255 millones), mientras que el restante 9 % (US$ 2.965 millones) está explicado por las PyMEX.

Respecto de la permanencia en los negocios exteriores, la misma parece depender negativamente del tamaño de establecimiento. Así, entre 2002 y 2004, sólo un 48% de las Micro y Pequeñas pudieron exportar de manera continua; esta proporción aumenta al 70% en el caso de las

Medianas chicas; a un 83% para las Medianas exportadoras, y por último en el caso de las Grandes lo hizo un 95% de las mismas. Estos números ponen de relieve una debilidad en las PyMEX que quieran consolidar mercados en el exterior. Si bien, tal como se expuso anteriormente, este segmento de empresas exportadoras presenta un gran dinamismo en sus ventas al exterior, dicha proyección no es constante (aunque tampoco podemos decir que sea esporádica) lo que exterioriza un serio problema del sector.

A fines de evaluar el peso de las PyMEX, a continuación se verá que su importancia radica en el gran dinamismo que mostraron en el último tiempo y en la composición de los productos que ellas exportan en comparación con las Grandes Empresas. En cuanto a la primera afirmación, es más que elocuente que el crecimiento que experimentaron en el último tiempo han reposicionado al sector de PyMEX. Esto último se exhibe en el Gráfico 4.26 donde se muestra una comparación con el crecimiento de las exportaciones de Grandes Empresas.

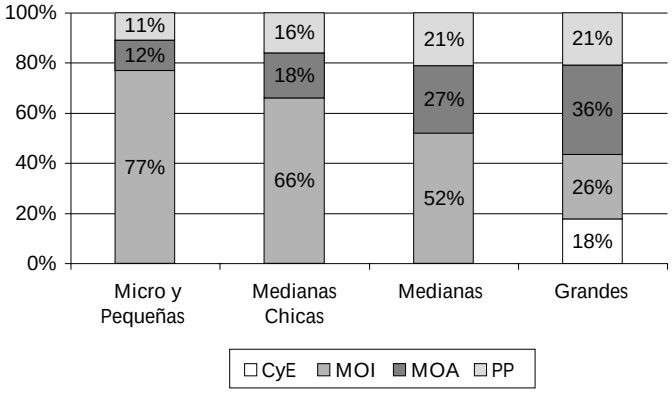
Gráfico 4.26: Evolución Trimestral de las Exportaciones de PyMEX y Grandes Empresas – Tasas de crecimiento respecto a igual período del año anterior



Fuente: IIE en base a CEP.

Se aprecia que durante todo el 2002, las tasas trimestrales de crecimiento de las exportaciones fueron negativas, con caídas mayores de las PyMEX en relación a las Grandes Empresas. A partir del año 2003 la tendencia se revierte con mejor desempeño (hasta el tercer trimestre) de las exportaciones de grandes firmas. Sin embargo en el 2004 el mayor dinamismo de las exportaciones favorece a las pequeñas y medianas exportadoras, conducta que persiste hasta el segundo trimestre de 2005.

Gráfico 4.27: Composición de las Exportaciones por Tipo de Empresas – Año 2004



Fuente: IIE en base a CEP.

En relación a la composición de las exportaciones por tamaño de empresa, en el Gráfico 4.27 tanto las Manufacturas de Origen Industrial (MOI) como las Manufacturas de Origen Agropecuario (MOA) van perdiendo participación sobre el total exportado a medida que se consideran firmas con mayores montos exportados.

En especial, las MOI representan un 77% de los que exportan las micro y pequeñas exportadoras, dicho porcentaje desciende a 66% en las medianas chicas, participa en el 52% de las exportaciones de medianas, y finalmente cae a un 26% en las grandes exportadoras. Por el contrario, los productos que menos valor agregado contienen por unidad exportada, es decir los Productos Primarios (PP) y los Combustibles y Energía (CyE), presentan el comportamiento inverso. Las exportaciones de CyE recién son realizadas solamente por las empresas Grandes, al tiempo que las ventas externas de PP pierden participación a medida que se pasa de establecimientos exportadores más pequeños a los más grandes.

Todo lo anterior se traduce en Precios medios de Exportación (expresados en US$ por Tonelada) para el año 2004 que son de US$ 943 para las Micro y Pequeñas exportadoras, US$ 608 en las Medianas, y de US$ 353 en las Grandes, denotando que son las PyMEX, en contraposición a las Grandes exportadoras, las que presentan un mayor valor agregado por tonelada exportada.

CAPÍTULO 5: Inversiones

Como resultado de la gran recesión de nuestro país iniciada en 1998 y la crisis generada por la salida de la convertibilidad, la inversión sufrió una fuerte disminución. A partir de fines de 2002 ésta variable muestra un proceso de recuperación. Dada la importante relación entre la inversión y el crecimiento de un país, es fundamental, crear el entorno adecuado para consolidar esa tendencia.

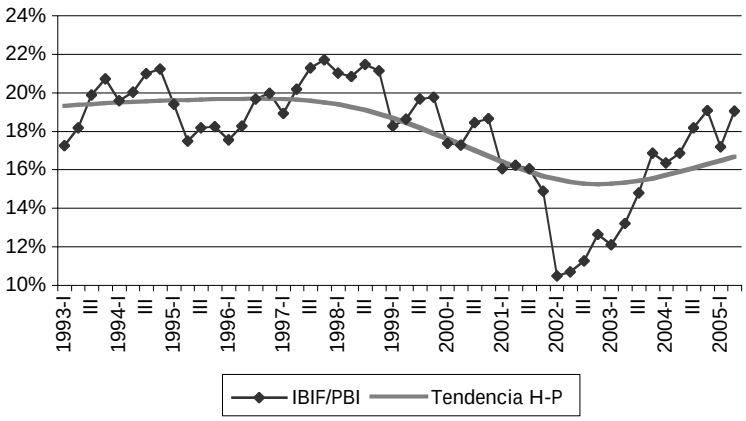
En éste capítulo se analizan las características del proceso de inversiones en Argentina con el objetivo de conocer la situación desde la cual se parte, con el desafío de generar las condiciones necesarias para impulsarla; luego se analizan cuales son sus determinantes y sobre cuáles de ellos puede influir el gobierno.

5.1 Inversiones Nacionales

5.1.1 Evolución y relación con el PBI

La Inversión en Argentina no ha tenido un comportamiento uniforme a lo largo del tiempo. Durante la década del setenta, tanto la inversión como el producto, mostraron tasas de crecimiento positivas, enmarcado en un contexto de inestabilidad política, economía cerrada y fuerte intervención del Estado. La década del ochenta estuvo caracterizada por un estancamiento del producto y disminución de la inversión. Desde 1990, dentro de un contexto de estabilidad de precios, apertura de la economía, desregulación, privatizaciones y reconocimiento y financiamiento de la deuda pública, tanto la inversión como el producto estuvieron caracterizados por un fuerte crecimiento. Entre 1993 y 1998 la inversión creció a una tasa promedio anual de 6,16% mientras que el producto lo hizo a una tasa de 4,03%.

Gráfico 5.1: Relación IBIF/PBI de Argentina 1993-2005



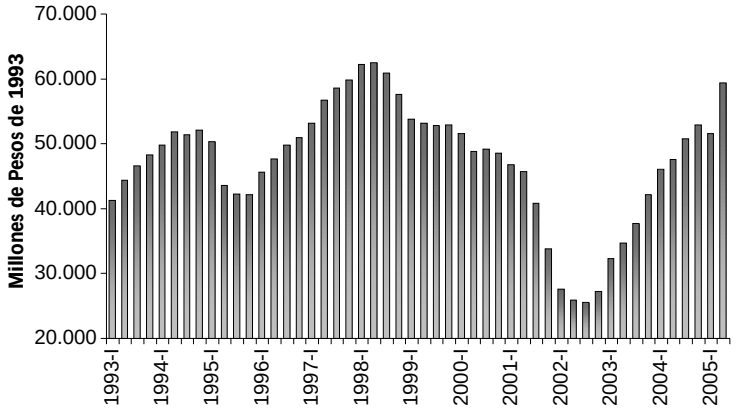
Fuente: IIE en base a MECON.

Con el inicio del proceso recesivo en 1998, la inversión fue una de las variables más golpeadas, mostrando una fuerte tendencia decreciente de su participación en el producto de la economía.

En el año 2002 la IBIF en nuestro país fue de $ 26.532.874 miles de pesos

de 1993, representando sólo el 11,2% del producto. A partir de allí comenzó un importante proceso de recuperación. La inversión creció a una tasa promedio anual de 36,2% entre 2002 y 2004, mientras que el producto lo hizo a una tasa de 8,9 %.

Gráfico 5.2: Inversión Bruta Interna fija desestacionalizada



Fuente: IIE en base a INDEC.

Analizando más en detalle los datos de éste último período, como se puede observar en el Gráfico 5.2, la IBIF comenzó a recuperarse a partir del tercer trimestre de 2002 mostrando incrementos trimestrales permanentes hasta finales de 2004. Si bien en los primeros tres meses del año 2005 se observa una caída de 2,6% respecto al trimestre anterior; entre abril y junio tuvo un importante aumento (15,2%).

El monto de IBIF registrado en éste último trimestre es similar al de finales de 1997, medido en términos constantes.

A pesar de la recuperación de la proporción del producto destinada a inversión -la cual en el segundo trimestre de 2005 fue del 19% contrastando fuertemente con el mínimo valor registrado hace tres años- resta mucho por hacer.

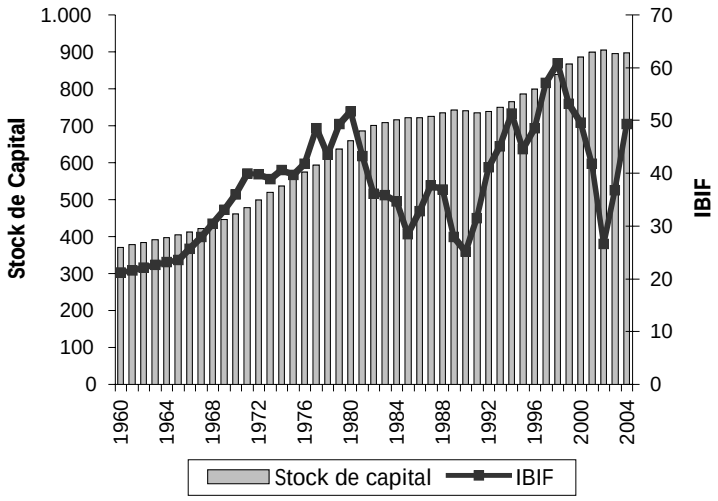
China, desde hace más de dos décadas, invierte montos superiores al 35% de su producción alcanzando ésta proporción en 2004 un valor cercano al 45%. En promedio los países de la OECD destinan a inversión montos superiores al 20%. Chile, nuestro país vecino, mantiene la relación en valores superiores al 20%, desde hace más de quince años.

Dados los conocidos beneficios de lograr un crecimiento basado en la inversión, uno de los desafíos que se presenta en el país es lograr aumentar la relación inversión - producto y mantenerla en el tiempo. Las políticas que puede implementar un gobierno para lograr lo anterior se analizaran en el último punto de este capítulo.

5.1.2 Stock de Capital, Uso de Capacidad Instalada e Inversiones

El stock de capital de una economía se define como el conjunto de activos durables, reproducibles y tangibles utilizados en la reproducción de otros bienes y servicios. Al ser uno de los principales factores de producción, la acumulación del mismo explica gran parte del crecimiento económico de largo plazo.

Gráfico 5.3: Evolución de la Inversión y el Stock de Capital - Miles de Millones de Pesos de 1993

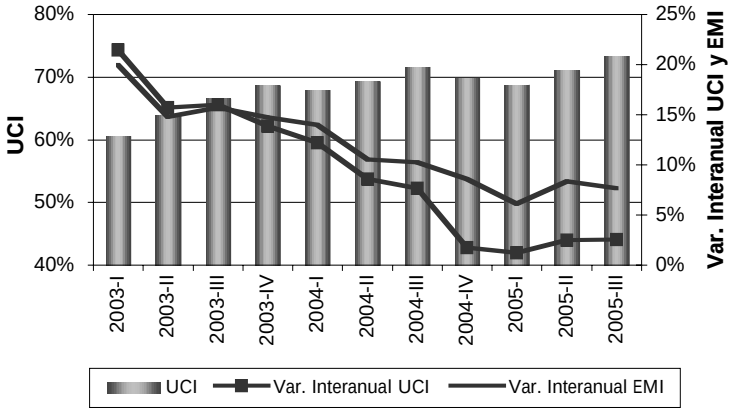


Fuente: IIE en base a Ministerio de Economía.

Como se puede observar en el Gráfico 5.3, en la primera etapa del período bajo análisis la inversión muestra un fuerte incremento. El stock de capital crece a una tasa promedio anual del 4% entre 1970 y 1978. Durante la década del ochenta el stock de capital, tiende a "estancarse" presentando algunos años de inversión neta negativa (1986, 1990, 1991). Durante la década del noventa, si bien se observa un proceso de acumulación de capital, el mismo crece a una tasa menor que en los setenta (2% promedio anual entre 1992 y 1998).

A partir de 1998 las inversiones comenzaron a disminuir, llegando en el año 2002 a ubicarse por debajo de los niveles de reposición y mantenimiento de máquinas y equipos existentes. A pesar de ello en el año 2003 la producción pudo recuperarse haciendo mayor uso de la capacidad instalada que se encontraba ociosa.

Gráfico 5.4: Utilización de Capacidad Instalada y Nivel de Actividad Industrial



Nota: UCI: % de utilización de capacidad instalada.
EMI: índice de evolución de la actividad industrial.
Fuente: IIE en base a INDEC.

Como se observa en el Gráfico 5.4, a partir del año 2002, se registra en la industria una tendencia creciente en los niveles de utilización de capacidad instalada alcanzando el 73% en el tercer trimestre del 2005.

Al analizar en forma conjunta la evolución de la producción y de la utilización de capacidad instalada, se puede observar que ésta última tiene una mayor variación interanual que la producción hasta el segundo trimestre del 2003, revirtiendo luego ese comportamiento.

El mayor incremento en la producción, bajo el supuesto de que la industria presenta rendimientos constantes a escala, sugiere que el sector industrial estaría registrando inversiones que aumentan su capacidad productiva.

Si bien en términos agregados la industria presenta un nivel de utilización de capacidad instalada moderado, conjuntamente con una tendencia a incrementar la capacidad productiva, no todos los sectores se comportan de igual manera.

Dentro de los sectores que presentan un nivel de utilización de capacidad instalada mayor a la del promedio de la industria existe un grupo de sectores que muestran indicios de estar recibiendo inversiones que le permitirían incrementar su capacidad de producción. Éstos son los sectores de refinación de petróleo, industria alimenticia, y la de sustancias y productos químicos.

Cuadro 5.1: Utilización de Capacidad Instalada

Sector	% de UCI 2005-III	% Variación Interanual
Industrias metálicas básicas	92,7%	-1%
Refinación de petróleo	89,6%	-2%
Industria Textil	86,6%	+5%
Papel y cartón	79,3%	-4%
Sustancias y productos químicos	78,3%	-1%
Industria alimenticia	77,7%	+4%
Edición e impresión	74,9%	+6%
Caucho y plástico	72,8%	+4%
Metalmecánica	64,4%	0
Minerales no metálicos	60,3%	+11%
Productos del tabaco	57,8%	-7%
Vehículos automotores	45,2%	+26%

Fuente: IIE en base a INDEC.

Los sectores más comprometidos en cuanto a las posibilidades de aumentar su producción y que no muestran una tendencia a incrementar su stock de capital son las industrias metálicas básicas y la industria textil.

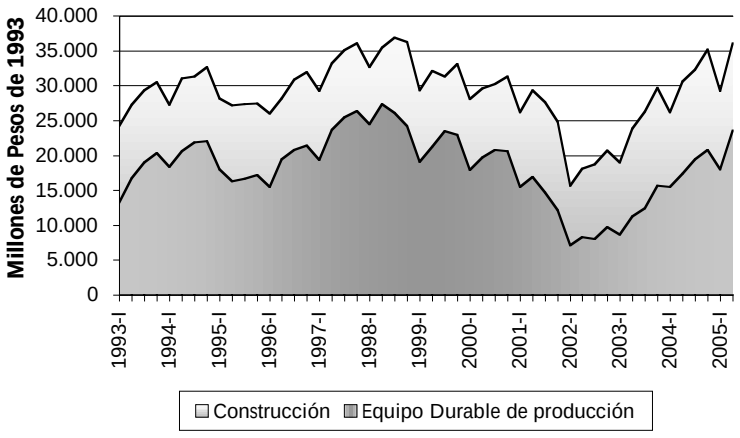
Los sectores que tienen mayor margen para responder a incrementos en la demanda sin realizar inversiones más allá del nivel de reposición son la industria automotriz, la industria del tabaco, y la de minerales no metálicos.

5.1.3 Composición

Hasta ahora solo se han analizado los volúmenes de inversión pero no se puede pasar por alto el comportamiento de su composición.

La inversión bruta interna fija (IBIF), mide el valor de los bienes y servicios de producción nacional e importados destinados a la incorporación de activos fijos por parte de las empresas y de las familias. La misma se divide en dos grandes grupos, construcción y equipos durables de producción, éste último componente se subdivide en equipos de origen nacional e importados.

Gráfico 5.5: Componentes de IBIF 1993-2005



Fuente: IIE en base a INDEC.

En el Gráfico 5.5 se puede observar que la evolución reciente de la inversión responde a incrementos en todos sus componentes.

La inversión en construcción muestra un fuerte aumento luego de la salida de la convertibilidad llegando a representar el 69% del total invertido en el año 2002. A

partir de allí su crecimiento se produce a ritmo más lento que el de la compra de equipos durables de producción. Si bien éste último componente está recuperando su participación dentro de la inversión, todavía realiza una contribución menor a la de 1998.

La compra de equipos durables nacionales e importados tuvieron un crecimiento de 11% y 62% respectivamente en el segundo trimestre de 2005 en relación a igual trimestre del año anterior, por su parte el componente de construcción tuvo un crecimiento del 18%.

La importante recuperación de la inversión en quipos de origen importado, en los primeros dos trimestres de 2005, le permite realizar aportes a la IBIF similares a los que presentaba en 1998.

Cuadro 5.2: Comparación de la composición de la IBIF

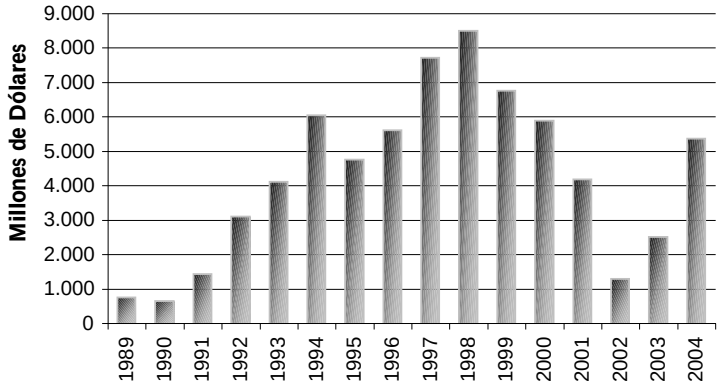
Participación sobre la IBIF de:	1998 - II	2002 - II	2005 – II
Equipos durables de producción de origen nacional	20%	23%	17%
Equipos durables de producción de origen importado	24%	8%	23%
Construcción	56%	69%	60%

Fuente: IIE en base a INDEC.

5.1.4 Importación de bienes de capital

Las importaciones de bienes de capital se vinculan usualmente a un proceso de actualización tecnológica. Durante la década del noventa las mismas se incrementaron fuertemente. Con la devaluación, y el consecuente encarecimiento relativo de los bienes importados, sufrieron una importante caída.

Gráfico 5.6: Importaciones de Bienes de Capital



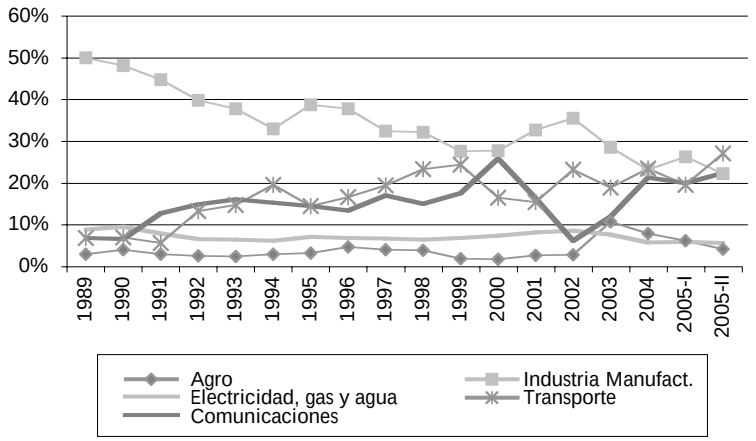
Fuente: IIE en base a INDEC.

En el año 2002 se importaron US$ 1.295 millones en concepto de bienes de capital. Éste tipo de importaciones se recuperó de manera importante registrando una variación interanual de 93% y 115% en 2003 y 2004 respectivamente.

Si se analiza la evolución de la compra de bienes de origen extranjero por sector económico se puede observar que el sector comunicaciones presenta el mayor incremento de su participación sobre el total de bienes de capital importados desde el 2002. El sector agropecuario aumentó su participación de manera importante entre 2002 y 2003, pasando de representar el 3% al 11%. A partir de allí este sector comienza a reducir su participación.

Los sectores más afectados fueron los de manufacturas y el de electricidad, gas y agua. Esto determinó que la falta de inversiones en el sector energético provocara en los últimos dos años ciertas restricciones en la provisión de gas y electricidad.

Gráfico 5.7: Participación por sector de las importaciones de bienes de capital



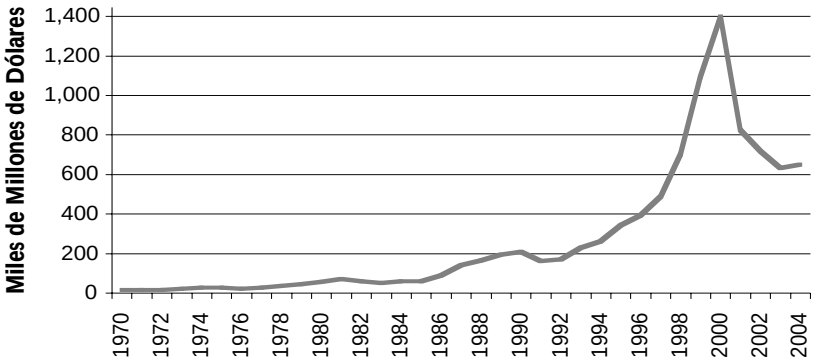
Fuente: IIE en base a INDEC.

5.2 Inversión Extranjera Directa

5.2.1 Evolución de los flujos mundiales y su distribución regional

La evolución de los flujos de inversión extranjera directa (IED) a nivel mundial no ha seguido una tendencia uniforme en los últimos veinticinco años. Existieron etapas de estancamiento –en los primeros 5 años de la década de los ochenta y de los noventa– seguidos luego de períodos de fuerte crecimiento hasta alcanzar US$ 1.396 miles de millones en el año 2000. Entre 1995 y 2000 los flujos de IED tuvieron una tasa de crecimiento anual promedio de 33%.

Gráfico 5.8: Flujos Mundiales de IED 1980-2004

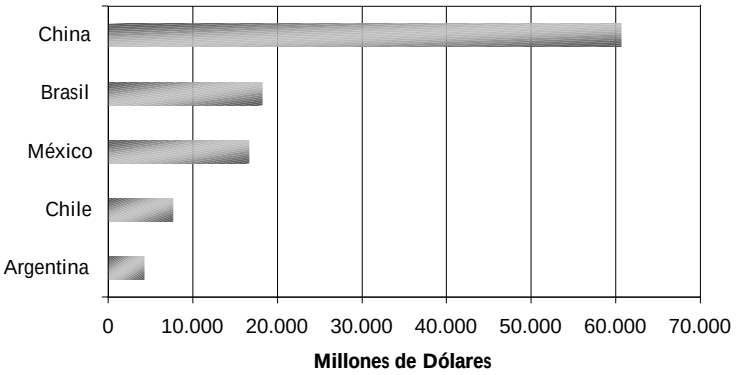


Fuente: IIE en base a UNCTAD, Naciones Unidas.

A partir de 2001, los flujos de IED comienzan a disminuir, en respuesta a diversos factores como la caída el PBI mundial, el terrorismo internacional, la recesión de EE.UU. entre otros.

En 2004, como consecuencia de la recuperación de la economía de EE.UU. y las elevadas tasas de crecimiento de algunas economías emergentes, como la de China e India, las corrientes mundiales de inversión extranjera directa ascendieron a US$ 648.000 millones, mostrando la primera alza desde su máximo alcanzado en el año 2000.

Gráfico 5.9: Ingresos de IED en algunos países en desarrollo durante 2004



Fuente: IIE en base a UNCTAD, WIR 2005.

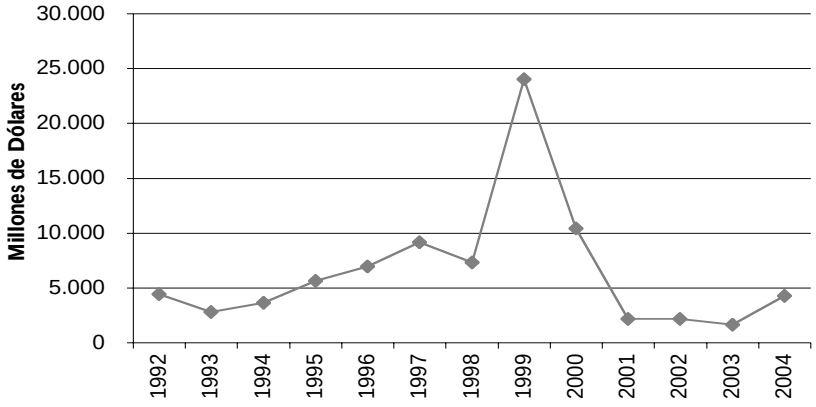
Los flujos de IED se incrementaron en todas las regiones, salvo en las economías desarrolladas, en las que se registró una baja del 14%. En los países en desarrollo los flujos recibidos alcanzaron los US$ 233.200 millones, monto un 40% superior al recibido en 2003.

Dentro de los países en desarrollo, China recibió US$ 60.630 millones convirtiéndose en el principal país receptor de IED dentro del grupo. Los flujos hacia América Latina y el Caribe alcanzaron los US$ 68.000 millones incrementándose por primera vez desde 1999. Brasil, México, Chile y Argentina absorbieron en conjunto las dos terceras partes de éstas corrientes dirigidas hacia la región (Ver Gráfico 5.9).

5.2.2 IED en Argentina

Son numerosos los efectos sobre los países receptores de IED indicados en la literatura. La misma es considerada un activo importante por sus aportes potenciales en la transferencia de conocimientos y tecnología, mayor formación de los recursos humanos, desarrollo de nuevos insumos o de mejor calidad, posibilidad de acceso a nuevos mercados; entre otros.

Gráfico 5.10: Evolución de los flujos de IED en Argentina

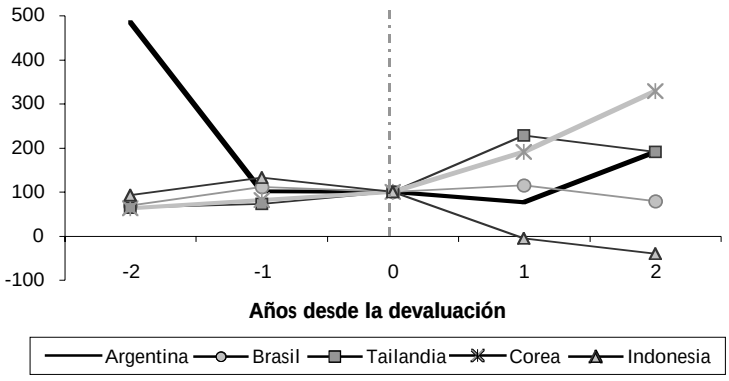


Fuente: IIE en base a MECON.

Durante la década del noventa el aporte de los flujos de IED a la formación de capital fue muy importante. Éste fuerte ingreso estuvo enmarcado en un contexto internacional favorable, en el que la IED mundial aumentaba rápidamente en especial los flujos dirigidos hacia los países en desarrollo. La situación particular del país - caracterizado por un proceso de apertura de la economía, desregulación de las actividades y privatizaciones – jugó un papel muy importante en el crecimiento de la entrada de inversiones de origen extranjero. Luego de su máximo alcanzado en 1999 (debido a la venta de YPF) los ingresos de IED se redujeron fuertemente.

Como se observa en el Gráfico 5.11, a diferencia de lo ocurrido en otros países que han sufrido crisis recientes, Argentina vivió un deterioro en sus ingresos de inversión extranjera mucho antes del período de devaluación. Dentro del grupo de países bajo análisis, tanto Corea como Tailandia tuvieron una recuperación importante durante el primer año post-devaluación. En Indonesia, luego de la devaluación de la rupia, los ingresos de IED se redujeron fuertemente. En el caso de nuestro país, luego de dos años de la devaluación, los flujos de IED comenzaron a recuperarse.

Gráfico 5.11: Inversión Extranjera Directa, crisis y recuperación - Año de la devaluación base 100



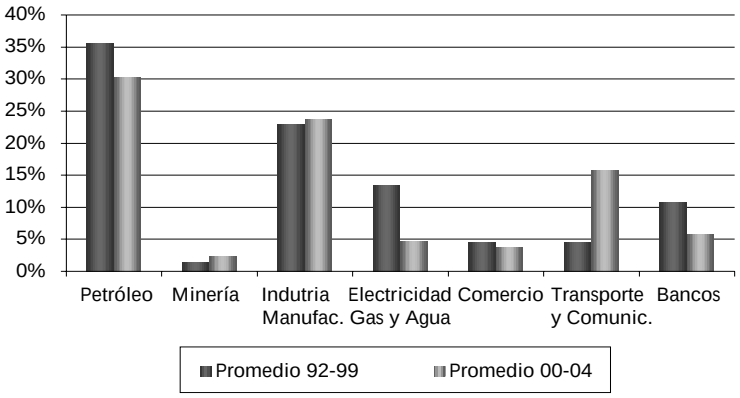
Fuente: IIE en base a FMI.

En 2004 los flujos recibidos por Argentina ascendieron a 4.200 millones de dólares, un 125% más que en 2003. Si bien el incremento es importante todavía se encuentran por debajo del promedio registrado entre 1992 y 1998 (US$ 5.700 millones anuales).

Argentina recibió en 2002 y 2003 el 7,8% y el 8,1% respectivamente sobre el total de proyectos "greenfield" de IED recibidos por América Latina y el Caribe. En el año 2004 la proporción recibida por Argentina se incrementó al 9,2%.

Durante la década del noventa los principales sectores de destino de los flujos de IED fueron el sector de petróleo y el de manufacturas, seguidos por el sector de electricidad, gas y agua, y el sector bancario.

Gráfico 5.12: Distribución por sectores de los flujos de IED



Fuente: IIE en base a INDEC.

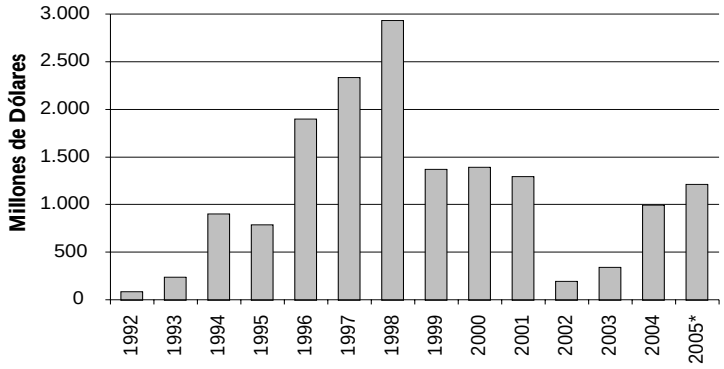
Los sectores de bancos, electricidad gas y agua, han tenido una participación menor sobre el total de inversiones extranjeras recibidas desde el año 2000 comparado con la proporción captada durante los noventa. Por su parte el sector que más incrementó su participación durante el período más reciente, fue el de transporte y comunicaciones.

5.3 Inversiones[1] en la Región Centro

El comportamiento de las inversiones recibidas en la Región no fue ajeno al registrado a nivel nacional. Como se observa en el Gráfico 5.13 las mismas crecieron fuertemente hasta 1998, momento en que alcanzaron los US$ 2.930 millones, el máximo valor del período analizado. En-

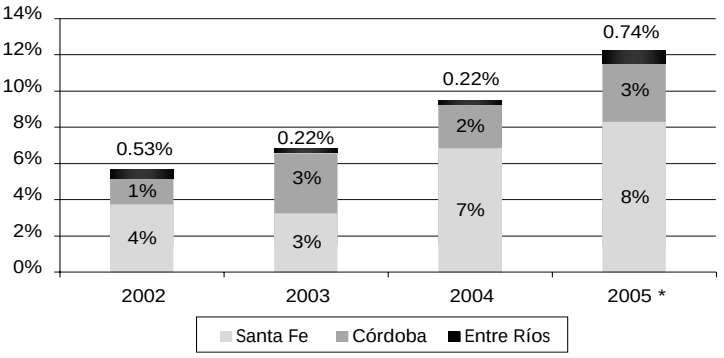
[1] Los datos correspondientes a inversiones utilizados en este apartado surgen del relevamiento realizado por el CEP de grandes proyectos de inversión extranjera y nacional. Se incluyen tanto los proyectos en ampliación de capital como las fusiones y adquisiciones. No coincide con los conceptos de IBIF ni el de IED.

Gráfico 5.13: Inversiones en la Región Centro 1992-2005



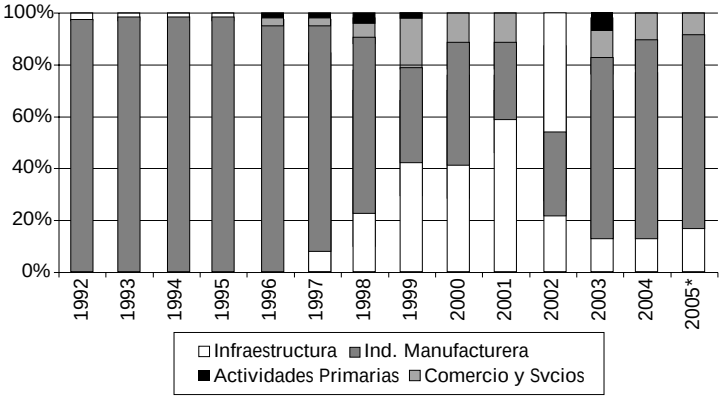
* Valor estimado.
Fuente: IIE en base a CEP, Base de Inversiones.

Gráfico 5.14: Participación de la Región Centro sobre el Total de Inversiones



* Valor estimado.
Fuente: IIE en base a CEP, Base de Inversiones.

Gráfico 5.15: Inversiones en la Región Centro por Sector de Actividad



* Valor estimado.
Fuente: IIE en base a CEP, Base de Inversiones.

tre 1992 y 1998 las inversiones tuvieron una tasa de crecimiento promedio anual de 82%.

A partir de allí disminuyeron abruptamente hasta el año 2002. En el 2003 se comienza a revertir esta tendencia negativa. El monto estimado para el 2005 es de US$ 1.207 millones, un 25% superior al registrado en el año anterior. Ésta estimación incluye tanto los proyectos de años anteriores a materializarse en el 2005, como los anuncios realizados en el primer semestre de este año.

En éste período de crecimiento la Región aumentó su participación sobre el total de inversiones que se realizaron en el país. En el año 2002 captaba el 5,7% del total, mientras que en el año 2005 ésta proporción se encontraría en niveles cercanos al 12,29%. La provincia de Santa Fe ha incrementado su participación tanto dentro de la Región, como sobre el total de inversiones realizadas en el país. En el caso de la provincia de Córdoba, los aportes realizados al total son similares a lo largo de los últimos tres años.

Durante el período bajo análisis se modificó tanto la tendencia de las inversiones recibidas en la Región, como los sectores a los cuales se destinaron las mismas.

Desde comienzos del período y hasta 1998 el principal sector elegido por los inversores fue el de manufacturas. A partir de allí, se puede observar que los sectores de infraestructura y comercio y servicios incrementaron su participación sobre las inversiones totales.

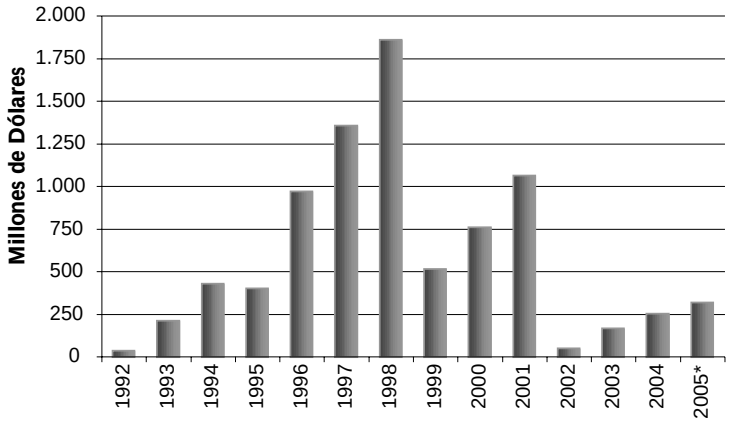
Dado que los flujos de inversiones recibidos por las provincias integrantes de la Región Centro no han tenido un comportamiento homogéneo, es interesante realizar un análisis para cada una de ellas por separado.

5.3.1 Inversiones en la Provincia de Córdoba

La provincia de Córdoba recibió un importante volumen de inversiones durante la década del noventa. Las mismas crecieron, entre 1992 y 1998, a una tasa promedio anual de 96%. El máximo valor del período analizado fue alcanzado en 1998 con un monto de US$ 1.857 millones. Durante esta primera etapa las inversiones se dirigieron principalmente a la industria manufacturera, siendo los sectores más dinámicos dentro de la misma el automotriz, alimentos y bebidas y el de materiales para la construcción.

En 1999 las inversiones cayeron un 72% como resultado de la delicada situación del sector automotriz durante ese año. A partir del año 2000, impulsada por un incremento en las inversiones destinadas a infraestructura y en menor medida al sector comercio y servicios, comenzaron a recuperarse.

Gráfico 5.16: Evolución de la Inversión en la Provincia de Córdoba

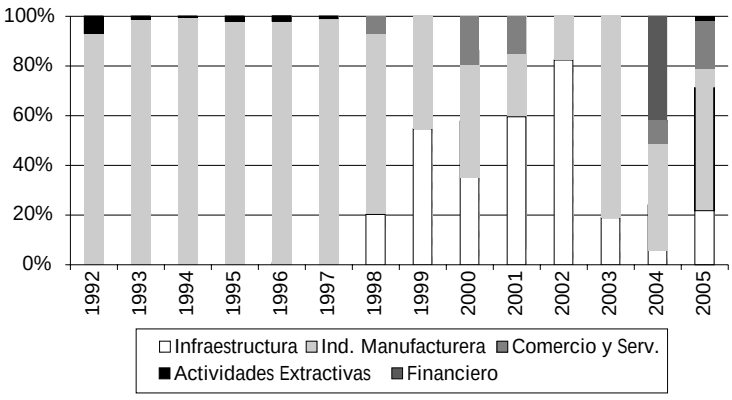


* Valor Estimado.
Fuente: IIE en base a CEP, Base de Inversiones.

En 2002 las inversiones cayeron nuevamente llegando a US$ 47,7 millones, monto un 95% menor al registrado en el año anterior. Siguiendo la tendencia de recuperación que se observa a nivel nacional las inversiones crecen a partir del año 2003. Para el 2005 se estima que la provincia recibirá inversiones por US$ 177,83 millones.

A lo largo del período bajo análisis se observa un cambio en los sectores a los cuales fueron dirigidas las inversiones. El sector de mayor atracción fue, durante la primera etapa, el de manufacturas. A partir de 1997 comienza a ganar participación el de infraestructura, representando en el 2002 el 83% del total invertido.

Gráfico 5.17: Inversión en la Provincia de Córdoba por Sector de Actividad



* Valor Estimado.
Fuente: IIE en base a CEP, Base de Inversiones.

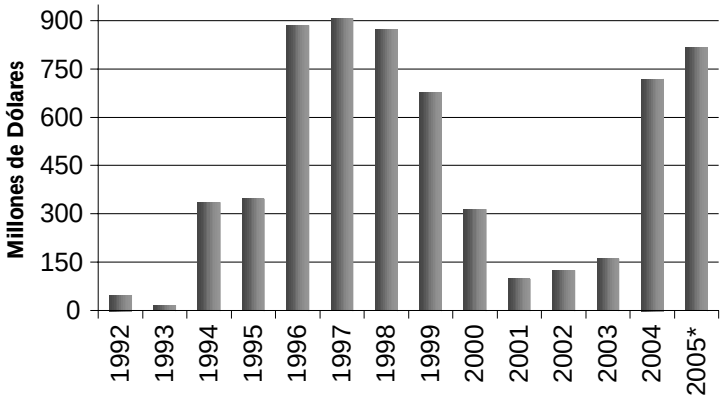
Durante el 2004, el 38% de las inversiones fueron dirigidas al sector financiero (seguros, ART, AFJP). Se estima que las inversiones en la provincia, durante el 2005, serán destinadas principalmente al sector de manufacturas (56%), comercio y servicios (21%), e infraestructura (21%).

5.3.2 Inversiones en la Provincia de Santa Fe

La provincia de Santa Fe, al igual que la provincia de Córdoba, recibió importantes montos de inversiones en la primera etapa del período analizado. El crecimiento promedio anual de las mismas entre 1993 y 1998 fue de 124%. En 1999 comenzaron a disminuir, alcanzando un valor de US$ 98,1 millones en el año 2001.

A partir de 2002 se comienza a revertir esa tendencia negativa. En el año 2004 se produjo un importante incremento de las inversiones respecto a las registradas el año anterior; impulsadas principalmente por el crecimiento de las inversiones destinadas a infraestructura y a la industria manufacturera.

Gráfico 5.18: Evolución de la Inversión en la Provincia de Santa Fe



* Valor Estimado.
Fuente: IIE en base a CEP, Base de Inversiones.

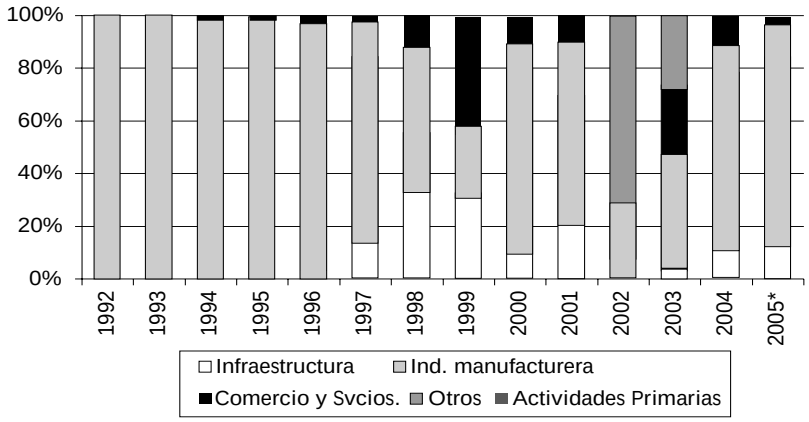
Hasta 1996 el principal sector al que se dirigieron las inversiones fue el de manufacturas, captando en promedio un 98% del total. Dentro de la industria manufacturera, los sectores preferidos por los inversores fueron los de alimentos y bebidas, la industria automotriz, y en menor medida las industrias básicas de hierro y acero.

Desde 1997 las inversiones en infraestructura y en el sector comercio y servicios comienzan a ganar protagonismo. Éste último sector captó el 42% del total invertido en 1999.

En el año 2002 el principal destino fue el sector de actividades extractivas, en el cual se realizaron inversiones por US$ 89,55 absorbiendo el 71% del total.

Para el 2005 se estima que las inversiones serán por un monto estimado de US$ 815,5 millones, las cuales se destinarán principalmente al sector de manufacturas e infraestructura.

Gráfico 5.19: Inversión en la Provincia de Santa Fe por Sector de Actividad

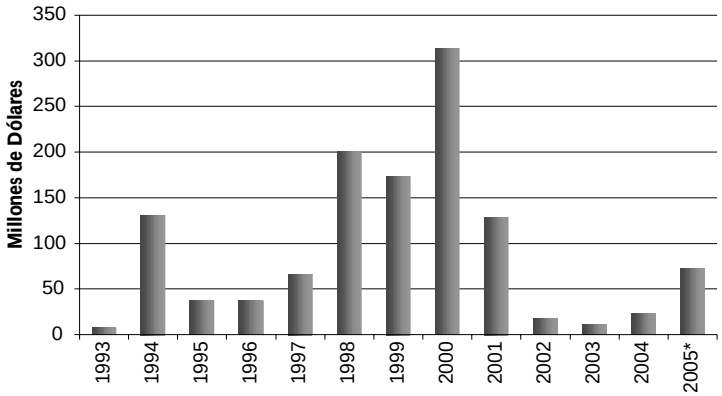


* Valor estimado.
Fuente: IIE en base a CEP, Base de Inversiones.

5.3.3 Inversiones en la Provincia de Entre Ríos

Las inversiones en la provincia de Entre Ríos muestran una tendencia de crecimiento más prolongado durante los primeros años de análisis, en comparación con las provincias de Córdoba y Santa Fe. El máximo valor registrado en el período fue de US$ 314 millones en el año 2000.

Gráfico 5.20: Evolución de la Inversión en la Provincia de Entre Ríos



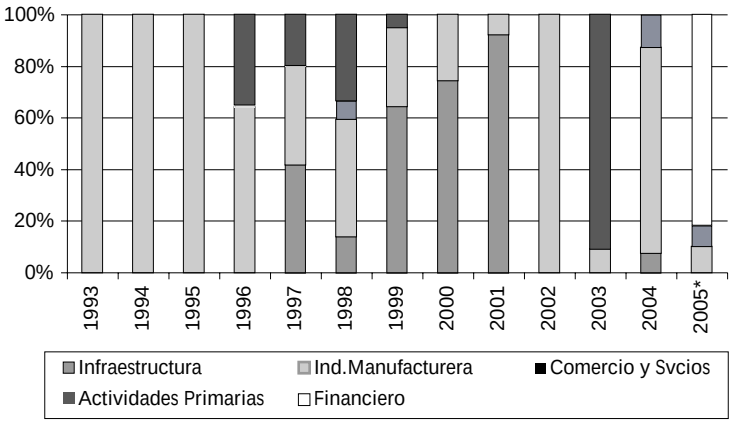
*Valor estimado.
Fuente: IIE en base a CEP, Base de Inversiones.

A partir de 2001 las inversiones caen hasta 2003 a una tasa promedio anual de 71%. En los dos últimos años puede observarse que las mismas comienzan a recuperarse, siendo el valor estimado para 2005 de US$ 73,02 millones.

El sector de manufacturas fue el principal destino de las inversiones durante los primeros años de análisis.

El grupo de industrias manufactureras más dinámicas fueron las de maderas y subproductos, celulosa y papel, y el de alimentos y bebidas.

Gráfico 5.21: Inversión en la Provincia de Entre Ríos por Sector de Actividad



* Valor estimado.
Fuente: IIE en base a CEP, Base de Inversiones.

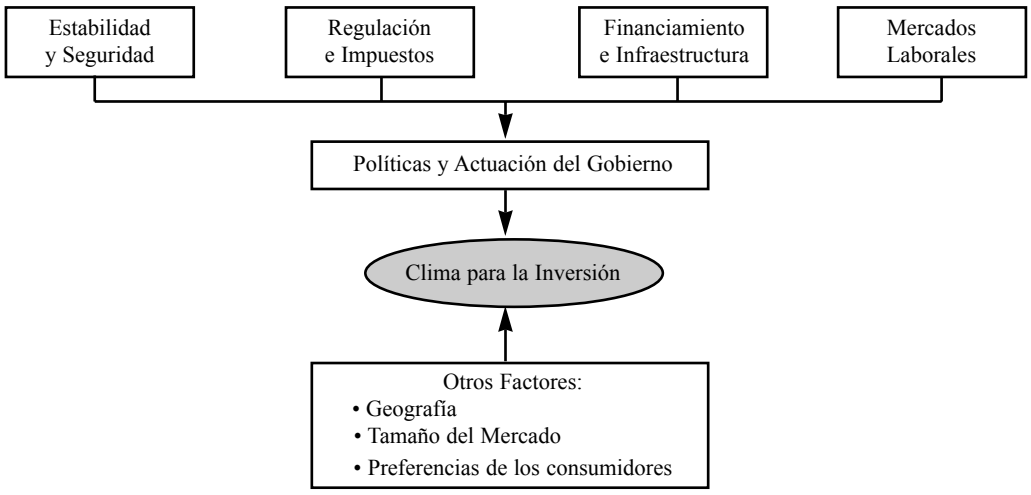
Entre 1997 y 2001 las inversiones en infraestructura aumentan de forma importante su participación sobre el total. Con la llegada de la crisis, en el año 2002, sólo el sector de manufacturas logró atraer inversiones. En el año 2003 el 90% del total se destinó al sector primario.

Para el 2005 se estima que el sector financiero captará el 82% del total de las inversiones recibidas en la provincia, la industria manufacturera tendrá una participación del 10%, mientras que el sector de comercio y servicios absorberá el 8% del total.

5.4 Factores determinantes de la inversión

Son numerosos los factores tenidos en cuenta por las empresas, tanto nacionales como extranjeras, a la hora de tomar la decisión de realizar gastos en inversión Algunos de ellos como las características geográficas del país, su proximidad a otros mercados, las preferencias de los consumidores, son difíciles de modificar a través de políticas públicas.

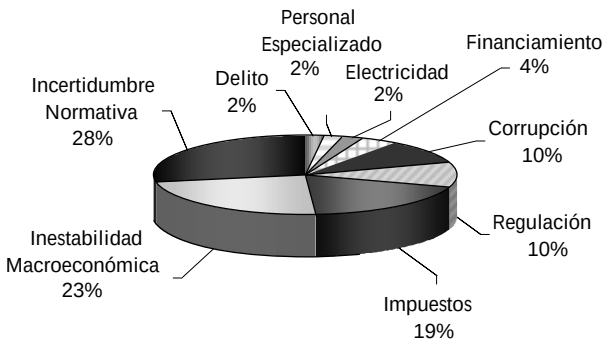
Sin embargo, hay otros factores relevantes que poseen una relación muy estrecha con la actuación del gobierno. La estructura impositiva y de regulación, la provisión de obras de infraestructura, el funcionamiento de los mercados laborales y financieros y la calidad de las instituciones son algunos de ellos.



Fuente: IIE en base a Banco Mundial, WDR 2005.

Los resultados de una encuesta realizada por el Banco Mundial sobre el clima para la inversión muestran que la principal preocupación de las empresas en los países en desarrollo son los riegos derivados de las políticas. En el Gráfico 5.22, se puede observar que en el 28% de los 48 países encuestados sus empresas señalan que la incertidumbre normativa es la mayor limitación que enfrentan, mientras que la inestabilidad macroeconómica es el segundo factor en orden de importancia.

Gráfico 5.22: Proporción de países cuyas empresas señalan el problema como mayor limitación al momento de invertir.



Fuente: IIE en base a Encuesta del Banco Mundial sobre el clima para la inversión.

El buen funcionamiento de las instituciones pueden hacer más predecibles las reglas de juego reduciendo los riesgos y costos a los que se enfrentan los empresarios. El respeto por los derechos de propiedad, la reducción de la corrupción, un clima general de estabilidad política y macroeconómica, la credibilidad de las políticas públicas; son factores fundamentales para la atracción de nuevas inversiones al país. El problema con este tipo de estrategias es que requieren un gran esfuerzo y los resultados se observan en el largo plazo.

Tanto los países, como las regiones, suelen competir para atraer a los inversores otorgando subsidios, o reducciones impositivas. El inconveniente con este tipo de políticas se presenta cuando los beneficios de las mayores inversiones son contrarrestados por la erosión de los ingresos fiscales. Al mismo tiempo, políticas tales como relajar las normas laborales o ecológicas pueden tener efectos nocivos sobre el bienestar del país.

La difícil tarea que enfrentan los gobiernos en este aspecto es diseñar un adecuado régimen tributario y normativo de modo de lograr un equilibrio entre los objetivos sociales y los incentivos necesarios para que las empresas inviertan de manera productiva.

Por otra parte el buen funcionamiento de los mercados financieros permite poner en contacto a inversionistas con prestamistas dispuestos a financiar sus actividades y a compartir parte de los riesgos. Una buena infraestructura permite a los productores de bienes y servicios relacionarse con clientes y proveedores. Una fuerza laboral mas calificada es fundamental para que las empresas adopten técnicas de producción y tecnologías más modernas.

Recuadro 5.1: Indicadores Institucionales para Argentina, Chile y Brasil

Dada la importancia del entorno institucional para captar inversiones se han seleccionado algunos indicadores sobre gobernabilidad elaborados por el Banco Mundial, con el objetivo mostrar la situación de nuestro país.

Los indicadores elegidos se mueven dentro de un rango de –2,5 y 2,5, donde valores más altos indican un mejor desempeño.

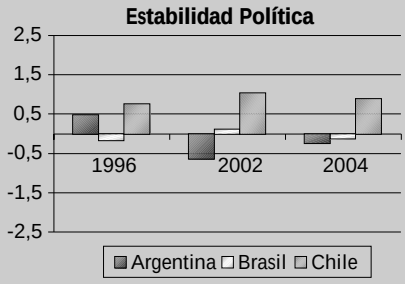
Los indicadores seleccionados son:

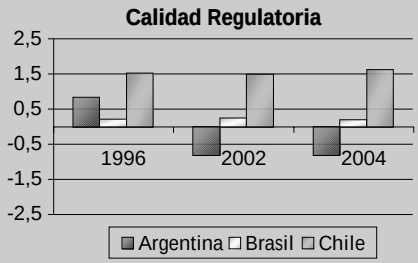
Estabilidad Política: mide la percepción sobre la posibilidad de desestabilización en cuanto a tensiones étnicas, conflictos armados, disturbio social, amenazas terroristas, cambios institucionales.

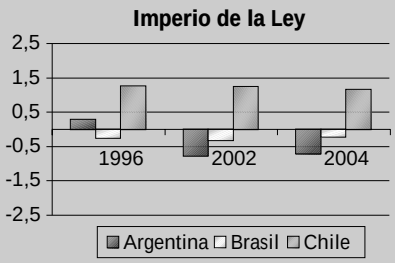
Calidad Regulatoria: mide la incidencia de políticas hostiles al mercado (controles de precios, supervisión bancaria inadecuada, regulaciones excesivas en cuanto a comercio exterior y desarrollo de negocios).

Imperio de la Ley: mide la calidad del cumplimiento de contratos, la policía, y las cortes, incluyendo la independencia judicial, y la incidencia del crimen.

Control de la Corrupción: mide la corrupción entre funcionarios públicos, frecuencia de "pagos irregulares" a funcionarios y jueces, percepción de corrupción en la administración pública.







Fuente: IIE en base a Banco Mundial.

En el año 2004 Argentina muestra valores negativos de todos los indicadores. Como puede observarse, a excepción de la calidad regulatoria que se ha mantenido constante, los indicadores han mejorado en nuestro país respecto a los valores que presentaban en 2002. A pesar de ello se encuentran en una situación menos favorable que la que poseen nuestros países vecinos. Chile muestra indicadores positivos para todos los años consideraros y valores muy superiores a los obtenidos por Argentina.

En síntesis, como se ha visto a lo largo de este capítulo, si bien las inversiones se encuentran en un proceso de recuperación no se deben perder de vista los cambios sufridos en su composición. Tampoco se puede ignorar aquellos sectores, que de no recibir inversiones, podrían presentar problemas para incrementar su producción como el de refinación de petróleo, las industrias metálicas básicas, el sector de electricidad, gas y agua y la industria textil.

La confianza en el futuro es determinante a la hora de tomar la decisión de realizar gastos en el presente para modificar la producción en el futuro. Para que las inversiones requeridas sean llevadas a cabo, es importante mejorar el entorno macroeconómico e institucional en el que se desarrollan tanto las empresas nacionales como extrajeras, garantizando las condiciones básicas de un buen clima para la inversión.

Capítulo 6: Aspectos Fiscales en la Región Centro

La sostenida recuperación de la actividad económica del país ha contribuido a mantener elevados niveles de recaudación generando un importante superávit fiscal. En los primeros nueve meses del 2005 el resultado acumulado alcanzó los $ 16.886 millones, casi $ 2.400 millones por encima de la meta presupuestada para todo el 2005; que se había establecido en $ 14.500 millones.

A pesar de ello no se ha resuelto la forma en que estos recursos se distribuyen vía coparticipación a las provincias, en particular a las que conforman la Región Centro. La Región necesita de obras de infraestructura para consolidar el proceso de integración y mejorar la competitividad y eficiencia de sus empresas. En el 2004 la Región Centro aportó al Tesoro Nacional casi $ 4.800 millones en concepto de retenciones a las exportaciones y recaudación del impuesto a los débitos y créditos en cuenta corriente, estos recursos al no ser coparticipables no vuelven a las provincias. Es decir, año a año, se sigue subsidiando a otras regiones del país.

6.1 Actividad Económica y Recaudación

En el 2004 el PBI a precios constantes de 1993, creció un 8,98% superando levemente la tasa de crecimiento del año anterior. El PBI alcanzó en ese período los $ 279.020 millones.

Los sectores que impulsaron en mayor medida el crecimiento del PBI fueron: Construcción 29,4% Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones 13,4% y el Sector Comercio 13,6%.

En el mismo período, la recaudación tributaria nacional alcanzó los $ 98.284,70 millones, registrando una variación positiva del 36,05% respecto al 2003.

Cuadro 6.1: Recaudación tributaria nacional - Millones de Pesos

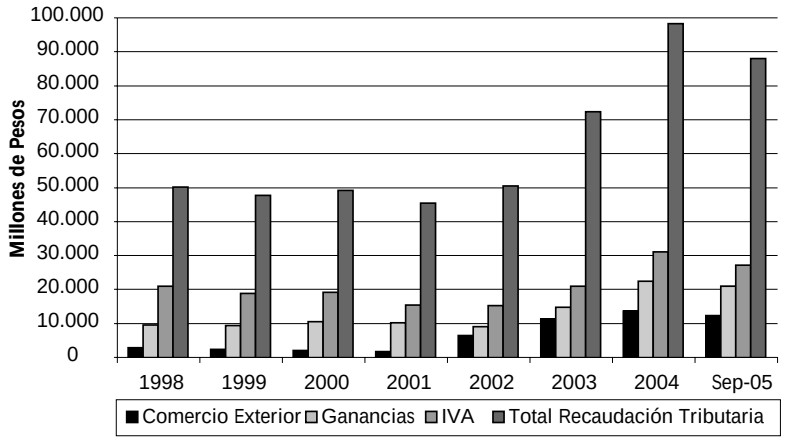
Concepto	2001	2002	Var. 01/02	2003	Var. 02/03	2004	Var. 03/04
Total de recursos tributarios	45.403,4	50.475,9	11,17%	72.243,5	43,12%	98.284,70	**36,05%**
Impuesto a las ganancias	10.091,3	8.919,3	-11,61%	14.750,7	65,38%	22.289,09	**51,11%**
IVA	15.351,0	15.242,2	-0,71%	20.947,6	37,43%	30.976,94	**47,88%**
Créditos y débitos Cta. Cte.	2.933,1	1.678,5	-42,77%	5.900,2	251,52%	7.681,86	**30,20%**
Derechos de exportación	52,3	5.021,5	9.501,34%	9.211,9	83,45%	10.271,97	**11,51%**
Resto	16.975,7	19.614,4	15,54%	21.433,1	9,27%	27.064,80	**26,28%**

Fuente: CES-BCSF en base a MECON.

El significativo aumento de la recaudación tributaria del 2003, estuvo compuesto por fuertes incrementos en impuestos particulares. El IVA y el Impuesto a las Ganancias, se recuperaron después de haber caído en años anteriores, sin embargo los tributos destacados fueron Créditos y Débitos en Cuenta Corriente con un 251,52% de crecimiento y los Derechos de Exportación que alcanzaron una variación del 83,45%. En el 2004 el impuesto a las Ganancias toma una impor-

tancia preponderante y muestra un incremento del 51,11% respecto del 2003 , siendo este el impuesto que presenta la mayor variación. El ingreso en concepto de Impuesto a Créditos y Débitos en Cuenta Corriente crece a una tasa de 30.20% respecto al 2003. La variación en los Derechos a las exportaciones se desacelera pasando de un 83% entre los años 2002 y 2003 a solo un aumento del 11,51% entre 2003 y 2004. Vale destacar que el IVA presenta un incremento del 47,88% y pasa a tener un papel protagónico en la estructura de recaudación.

Gráfico 6.1: Evolución de la Recaudación Tributaria Nacional

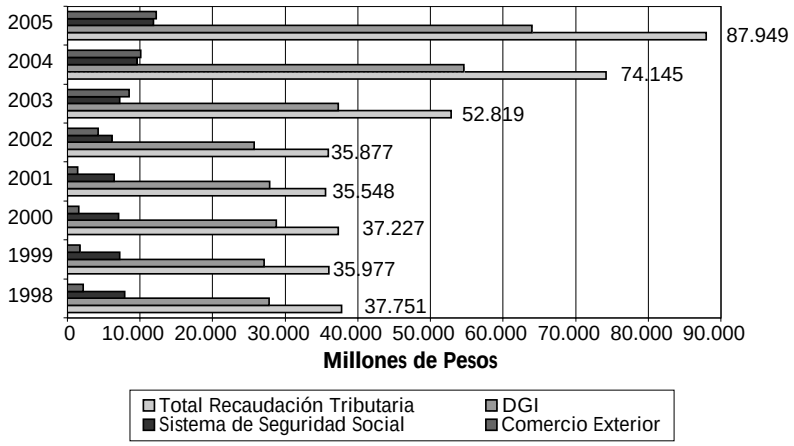


Fuente: CES-BCSF en base a MECON.

La marcha de la recaudación para el corriente año indica que el acumulado Enero - Septiembre fue incrementándose a lo largo del tiempo a partir del 2002. En el 2005 alcanza un valor de $87.949 millones (18,6% de incremento). Se observa que la evolución en la recaudación de Impuestos de la DGI tiene el papel más importante en la composición de los recursos tributarios del país. Para Septiembre del corriente año los mismos alcanzan un valor acumulado de $ 63.904,7 millones.

Otros impuestos que tienen una participación importante en la estructura de recaudación son los derechos de exportación e importación (impuestos al comercio exterior). De un 5,6% de participación en la recaudación total acumulada a Septiembre en 1998 pasaron a tener un 13,9% en el acumulado a dicho mes en el 2005.

Gráfico 6.2: Evolución de la Recaudación Tributaria Nacional Enero – Septiembre

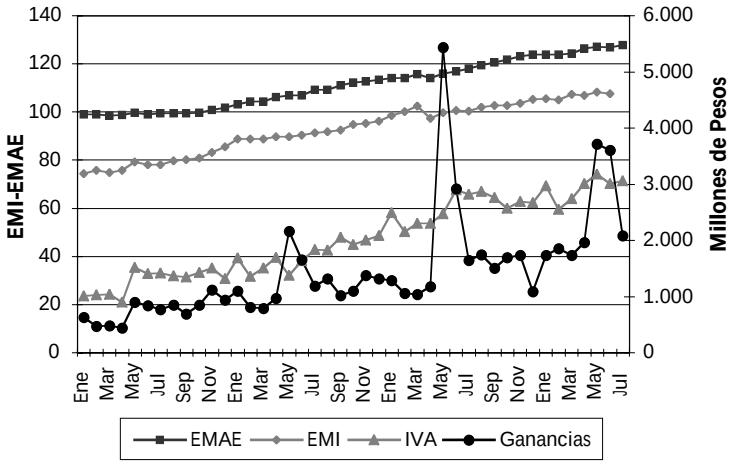


Fuente: CES-BCSF en base a MECON.

Con la salida de la convertibilidad en Enero de 2002, comienza a revertirse una situación de estancamiento productivo en el país. En el Gráfico 6.3 se analizan indicadores de la actividad económica y la recaudación de IVA y Ganancias.

Durante el período 2002-2005 se observa crecimiento en las cuatro variables consideradas y resulta interesante ver como la recaudación de impuestos se asocia a los indicadores de actividad.

Gráfico 6.3: Evolución de la actividad económica y la recaudación en IVA y Ganancias

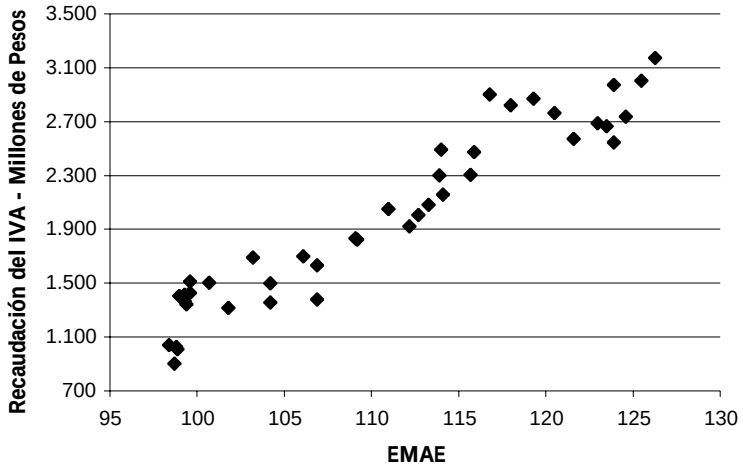


Fuente: CES-BCSF en base a MECON.

La recaudación del Impuesto al Valor Agregado tiene una fuerte asociación empírica con la actividad económica, de hecho el coeficiente de correlación obtenido a partir de los datos referidos a la recaudación mensual de este impuesto y los respectivos valores del EMAE (Estimador Mensual de la Actividad Económica), alcanza un valor de 0,96.

El Impuesto a las Ganancias muestra una asociación menor que el IVA, alcanzando un coeficiente de correlación de 0,56. Esta asociación menor puede deberse, en parte, a las dificultades inherentes al cobro de dicho impuesto. También se debe tener en cuenta que el Impuesto a las Ganancias no es un impuesto generalizado como el IVA, sino que existen alícuotas diferenciales para distintas bases imponibles.

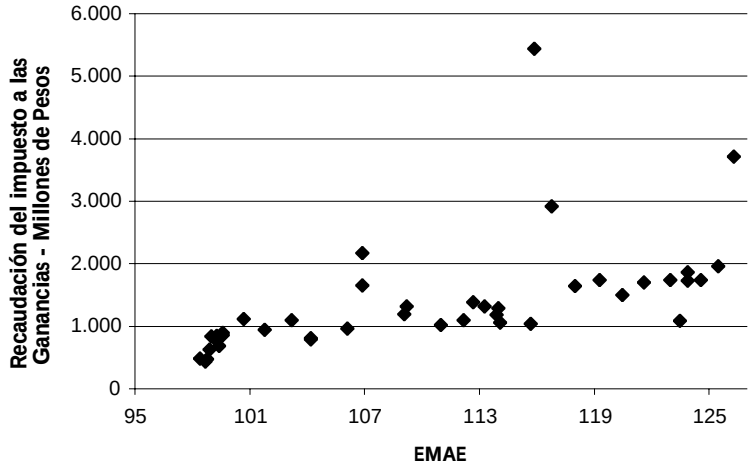
Gráfico 6.4: Asociación de la actividad económica y recaudación del IVA



Fuente: CES-BCSF en base a MECON.

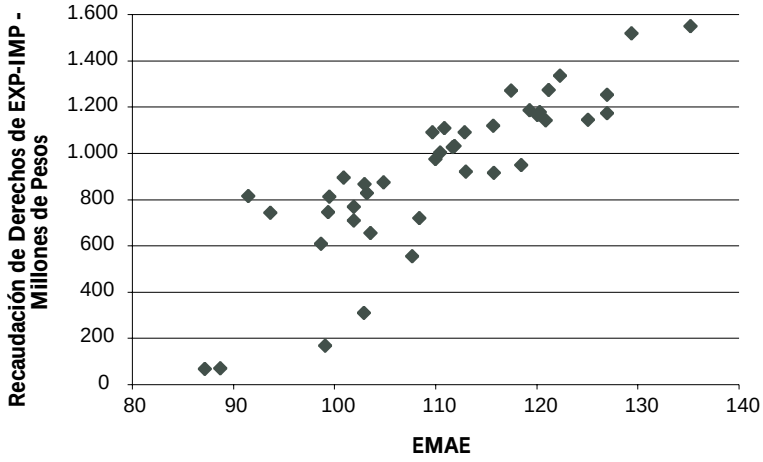
Por último, la fuerte depreciación del peso en el 2002 generó aumentos importantes en la recaudación por impuestos al comercio exterior. Estos ingresos a partir de ese momento también muestran una asociación significativa con el EMAE y por lo tanto con el nivel de actividad, respaldada por un coeficiente de correlación de 0,83.

Gráfico 6.5: Asociación de la actividad económica y recaudación de Impuesto a las Ganancias



Fuente: CES-BCSF en base a MECON.

Gráfico 6.6: Asociación de la actividad económica y recaudación Imp Comercio Exterior



Fuente: CES-BCSF en base a MECON.

6.2 Evolución de la coparticipación a las Provincias

La evolución creciente de la recaudación de impuestos, en particular en aquellos que conforman la masa coparticipable, ha permitido que la Región Centro registre para el 2004 un incremento del 48,6% en los montos recibidos mediante coparticipación, alcanzando una cifra de $6.217 millones.

La composición del total girado a la Región Centro se estructura de la siguiente manera: Córdoba recibe $2.406 millones, Santa Fe $2.475 millones y Entre Ríos $1.335 millones. Cada provincia en particular presentó en el 2004 variaciones respecto del año anterior del 49%, 48% y 48% respectivamente.

El monto girado por la Nación al total de las provincias superó en el 2003 los $ 19.728 millones, en el 2004 el monto se incrementa en un 43,14% alcanzando los $ 28.239 millones.

Cuadro 6.2: Giros totales y Variaciones desde la Nación a las provincias - Miles de Pesos

PROVINCIAS	2003	2004	Var. 03/04
BUENOS AIRES	4.427.530	6.010.778	35,76%
SANTA FE	1.680.142	2.445.278	45,54%
CORDOBA	1.623.007	2.378.286	46,54%
ENTRE RIOS	915.616	1.325.757	44,79%
CHACO	894.021	1.321.180	47,78%
TUCUMAN	875.024	1.289.479	47,36%
MENDOZA	795.091	1.146.386	44,18%
S. DEL ESTERO	761.014	1.107.811	45,57%
SALTA	733.322	1.064.765	45,20%
CORRIENTES	708.476	1.029.544	45,32%
FORMOSA	662.311	969.036	46,31%
MISIONES	647.175	934.075	44,33%
SAN JUAN	609.741	899.531	47,53%
JUJUY	547.673	789.300	44,12%
CATAMARCA	504.571	729.735	44,62%
RIO NEGRO	475.004	693.673	46,04%
SAN LUIS	433.052	630.311	45,55%
LA RIOJA	398.025	566.921	42,43%
LA PAMPA	371.377	525.263	41,44%
G.C.B.A.	318.701	524.065	64,44%
NEUQUEN	364.902	510.754	39,97%
CHUBUT	359.476	495.590	37,86%
SANTA CRUZ	352.284	482.955	37,09%
TIERRA DEL FUEGO	270.897	368.831	36,15%
TOTAL	**19.728.432**	**28.239.304**	**43,14%**

Fuente: CES-BCSF en base a MECON.

6.3 Región Centro y Coparticipación Mensual

La Región Centro es una de las regiones menos favorecidas por el régimen de distribución de recursos obtenidos a través de la recaudación de impuestos nacionales. Con el correr de los años se pueden identificar algunas mejoras vinculadas a aumentos en las cifras que reciben las provincias, pero dichos cambios, no modifican la esencia del sistema distributivo.

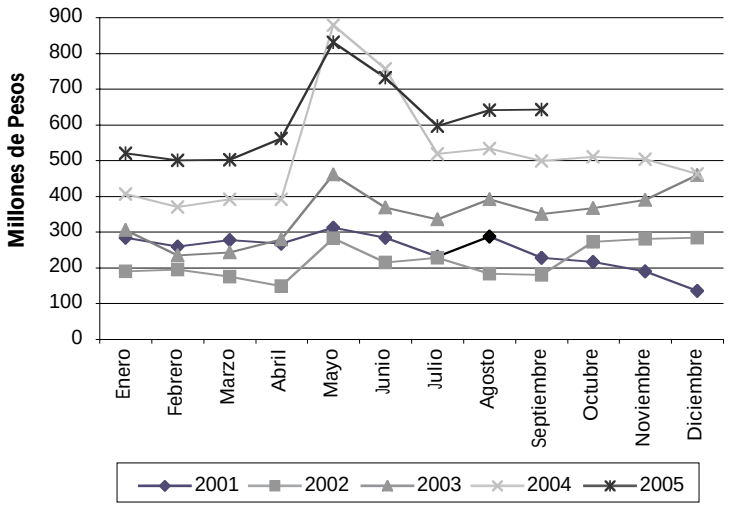
Como se observa en el los Gráficos 6.7 y 6.8 los montos coparticipados girados a la Región Centro fueron incrementándose año a año; es importante destacar que en el 2004 se produce un aumento porcentual de 48,66% respecto del año anterior. Hasta Septiembre del 2005 la coparticipación acumulada alcanza una cifra de $5.524 millones.

El aumento de los montos girados a la región en términos de coparticipación se debió a un aumento generalizado de la recaudación de los impuestos que se incluyen dentro de dicho régimen. Lo interesante es que en términos porcentuales el crecimiento de la recaudación total de los impuestos a nivel nacional es menor que el crecimiento en términos porcentuales de los montos girados por coparticipación; esta circunstancia se aplica a los cambios ocurridos desde el año 02-05, 03-05, 04-05 en los primeros 9 meses del año. Por ejemplo en el período 2002-2005 el incremento promedio de la recaudación fue del 145,14% y el crecimiento de las sumas que ingresaron a la Región Centro fue del 207,6%.

Este fuerte crecimiento, se puede explicar considerando que el período 2002 - 2005, se caracteriza por crecimiento del PBI y de la actividad económica, lo que expande las bases imponibles,

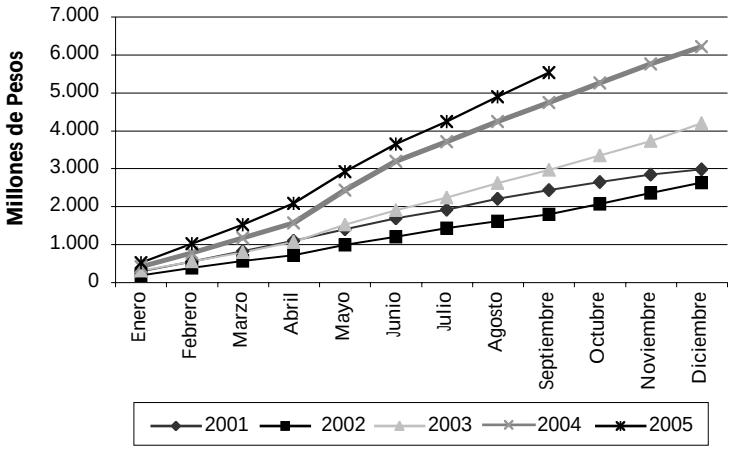
mejora la predisposición a pagar y las posibilidades concretas a de cobrar impuestos. Otro aspecto a tener en cuenta es el aumento en algunas alícuotas que fue posible dado el favorable estado macroeconómico durante dicho período.

Gráfico 6.7: Evolución de la coparticipación mensual - Región Centro



Fuente: CES-BCSF en base a MECON.

Gráfico 6.8: Coparticipación acumulada - Región Centro



Fuente: CES-BCSF en base a MECON.

La implementación del Impuesto a los Créditos y Débitos en cuenta corriente termina generando otro nexo directo entre la actividad económica y la recaudación.

Un hecho importante que aparece en la historia de estos tres años es el asentamiento de Argentina en una situación favorable respecto del comercio exterior, posibilitando crecientes recaudaciones de los derechos de exportación.

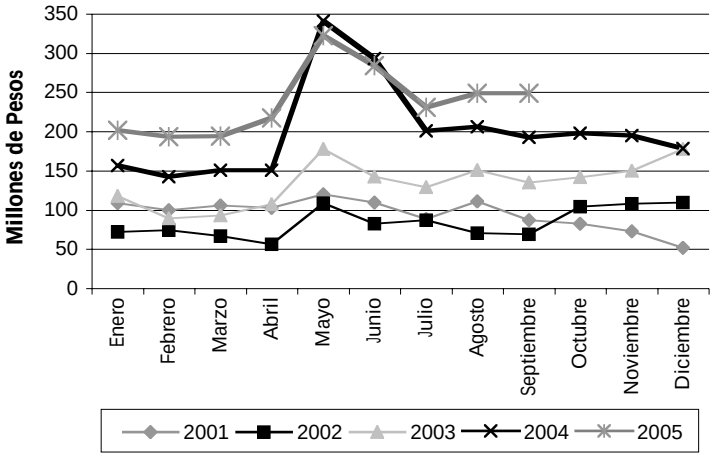
Por último se debe considerar que la estructura impositiva de nuestro país es de carácter regresiva, asigna mayores ponderaciones a impuestos indirectos que recaen sobre el consumo (IVA) y en sociedades con bajos niveles de ahorro, como la Argentina, el aumento del producto, en general, se traduce en aumentos del consumo y por ende de la recaudación.

6.3.1 Córdoba

En esta Provincia se observa un incremento de las transferencias de la Nación de un 60% en el lapso 2002-2003 y de un 49% en el 2003-2004.

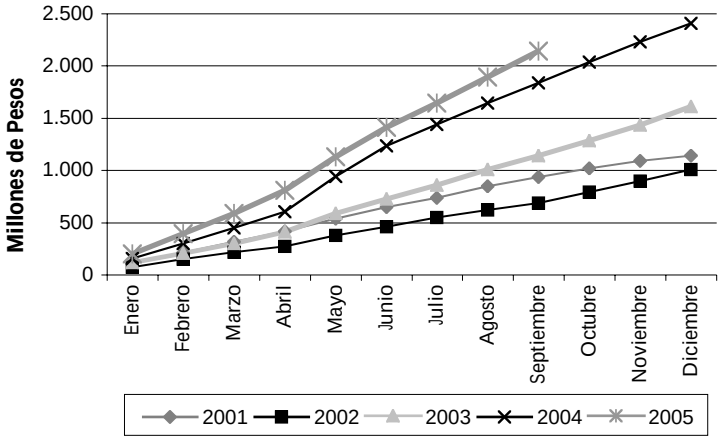
A Septiembre del 2005 se alcanza un monto en concepto de coparticipación de $2.140 millones; lo cual implica un aumento del 17% respecto a los montos acumulados hasta Septiembre del 2004.

Gráfico 6.9: Evolución de la coparticipación mensual - Córdoba



Fuente: CES-BCSF en base a MECON.

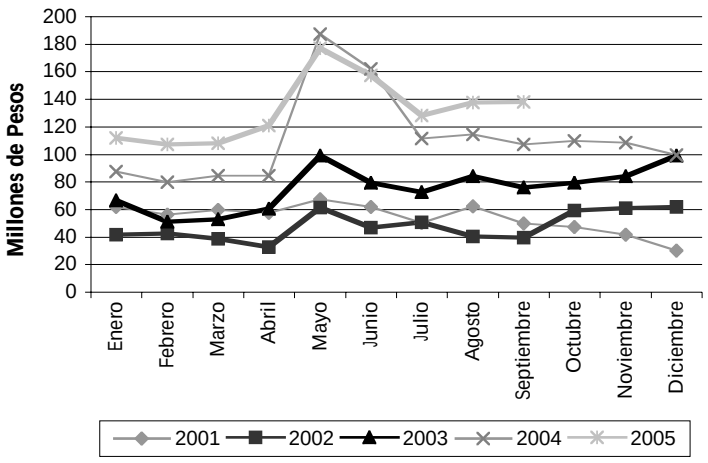
Gráfico 6.10: Coparticipación acumulada - Córdoba



Fuente: CES-BCSF en base a MECON.

6.3.2 Entre Ríos

Gráfico 6.11: Evolución de la coparticipación mensual - Entre Ríos

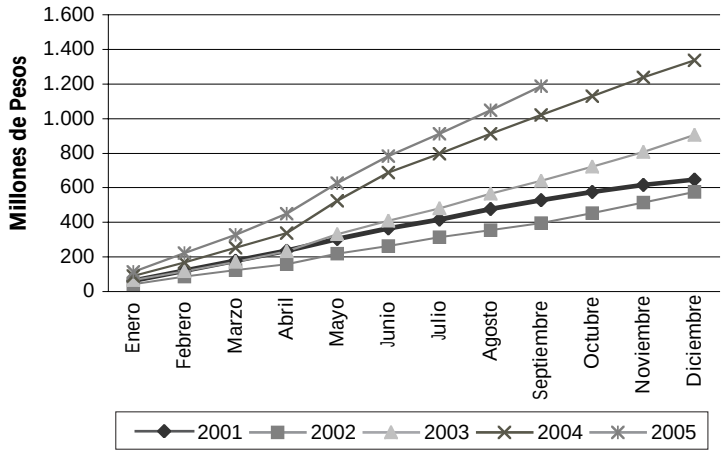


Fuente: CES-BCSF en base a MECON.

La provincia de Entre Ríos acumula en diciembre de 2004 transferencias nacionales por el monto de $1.335 millones mostrando un aumento del 48% respecto del 2003.

A Septiembre del 2005 la acumulación de recursos llega a la suma de $1.185 millones que respecto del 2004 implica un crecimiento del 16%.

Gráfico 6.12: Coparticipación acumulada - Entre Ríos



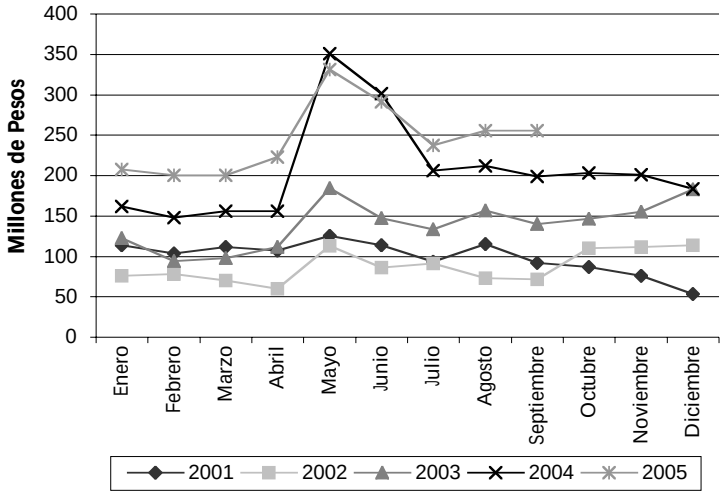
Fuente: CES-BCSF en base a MECON.

6.3.3 Santa Fe

A fines de 2004 la provincia de Santa Fe recibió en concepto de coparticipación acumulada $2.475 millones. Siendo la variación respecto del 2003 del 48%.

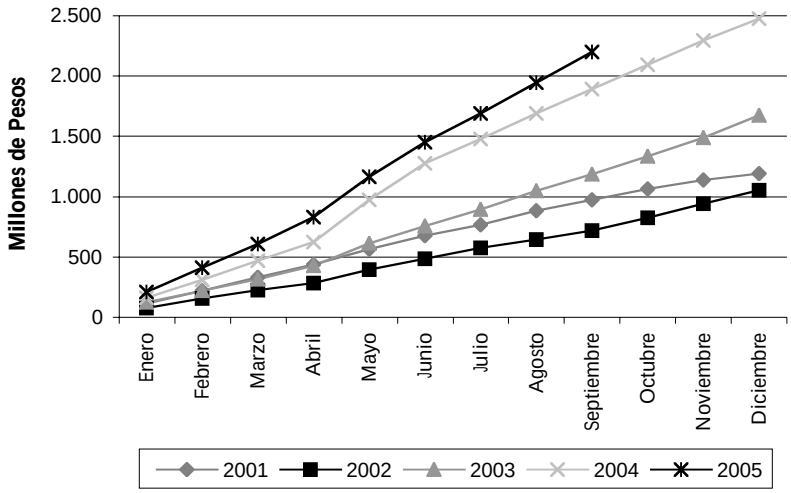
La variación acumulada en septiembre del 2005 respecto al mismo período del año anterior es de16%, alcanzando los $2.198 millones.

Gráfico 6.13: Evolución de la coparticipación mensual - Santa Fe



Fuente: CES-BCSF en base a MECON.

Gráfico 6.14: Coparticipación acumulada - Santa Fe



Fuente: CES-BCSF en base a MECON.

6.4 Recaudación Tributaria Provincial

Las Provincias tanto como la Nación incrementaron en el 2004 su recaudación tributaria respecto del 2003. Este aumento no se dio de forma aislada, si no que comenzó en el 2002. En el 2004 el aumento en la recaudación de impuestos provinciales en todo el país fue del 26,03% alcanzando un total de $18.063 millones. Las Provincias que lograron los mayores incrementos en la recaudación fueron Tierra del Fuego, Chubut y Santiago del Estero.

Cuadro 6.3: Provincias con mayor incremento en recaudación

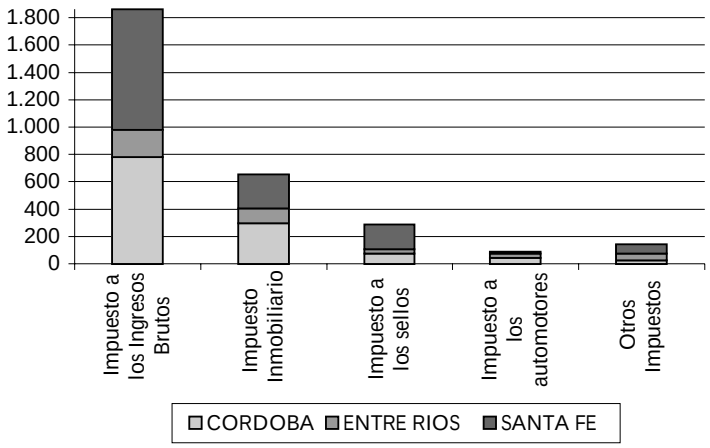
PROVINCIAS	TOTAL en Miles de $	Variación 03-04
TIERRA DEL FUEGO	122.220	52,59%
CHUBUT	206.191	40,94%
S. DEL ESTERO	130.400	35,49%

Fuente: CES-BCSF en base a MECON.

La Región Centro aumentó la recaudación en un 23,28%, logrando obtener un total de $3.023 millones.

En términos de Impuesto a los Ingresos Brutos, la Región Centro recauda $1.858 millones representando el 61,47% del total recaudado. El impuesto que le sigue en importancia es el Inmobiliario que representa el 21% del total con un monto de $653 millones.

Gráfico 6.15: Composición de la recaudación en la Región Centro

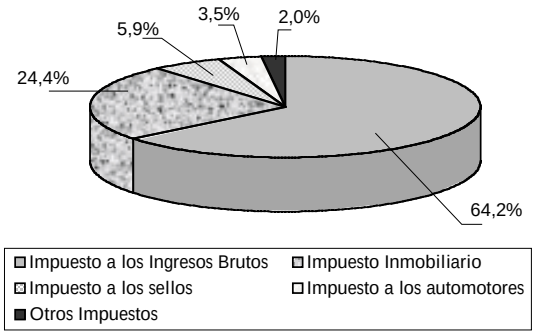


Fuente: CES-BCSF en base a MECON.

6.4.1 Córdoba

La recaudación de esta provincia experimentó en el 2004 una variación interanual del 18,40% alcanzando en el 2004 un monto de $1.214 millones. El Impuesto a los Ingresos Brutos le proporciona a la Provincia la mayor cantidad de recursos ($780 millones); este impuesto representa el 64,2% del total recaudado, siguiéndole en importancia el Impuesto Inmobiliario que representa el 24,4% y alcanza un valor de $296 millones.

Gráfico 6.16: Composición de la recaudación - Córdoba 2004

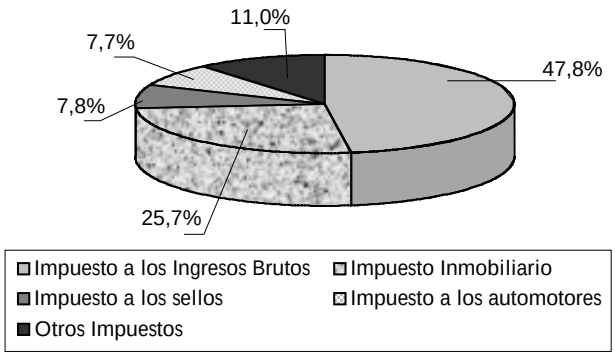


Fuente: CES-BCSF en base a MECON.

Del total recaudado por la Región Centro en concepto de Impuestos a los Ingresos Brutos, los $780 millones que corresponden a la Provincia de Córdoba, representan el 41%.

6.4.2 Entre Ríos

Gráfico 6.17: Composición de la recaudación - Entre Ríos 2004

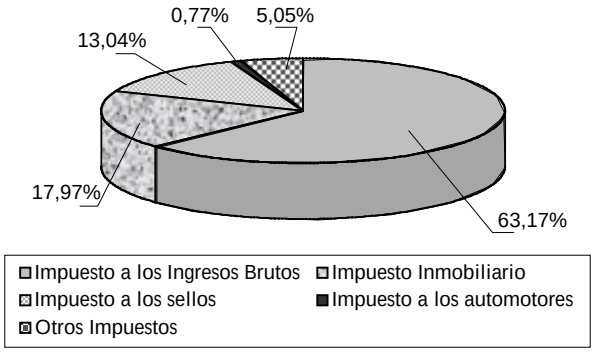


Fuente: CES-BCSF en base a MECON.

La provincia de Entre Ríos mejoró su situación respecto del año anterior; en el 2004 alcanza un incremento del 26,7% en la masa recaudada, superando los $416 millones. También en esta provincia el impuesto a los Ingresos Brutos es el de mayor importancia representando un 47,8%, el Inmobiliario le sigue con el 25%.

6.4.3 Santa Fe

Gráfico 6.18: Composición de la recaudación - Santa Fe 2004



Fuente: CES-BCSF en base a MECON.

Santa Fe experimento en el 2004 un crecimiento del 26,8% en su recaudación. El monto total recaudado alcanzó los $1.392 millones, al igual que en Córdoba y Entre Ríos, el impuesto que proporciona los mayores ingresos es el Impuesto a los Ingresos Brutos que representa el 63% de la recaudación total de la provincia

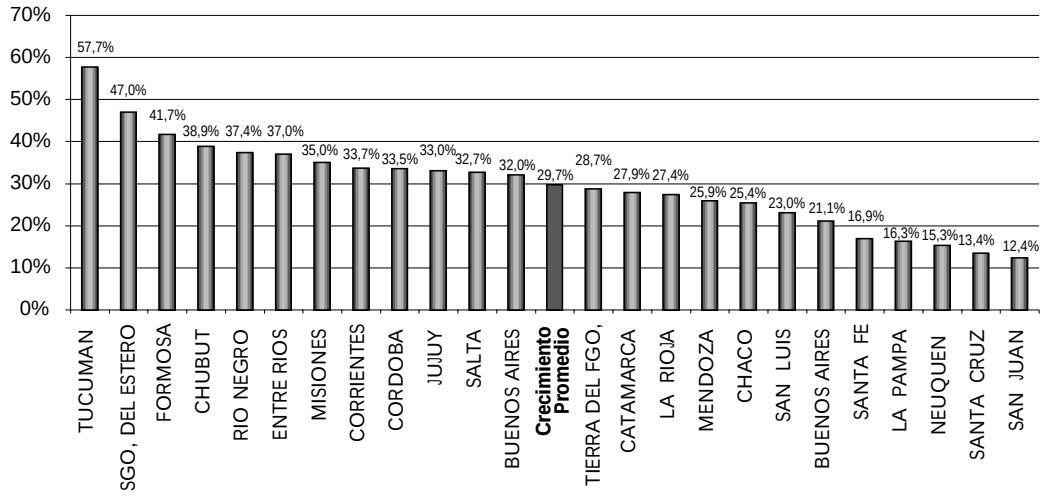
($879 millones), seguido por el Impuesto inmobiliario que representa el 17%. El Impuesto a los sellos adquiere importancia en esta provincia y representa el 13%, el 7% restante se distribuye entre otros impuestos.

6.5 Gasto Público Provincial

El Gasto Público en el 2004 se incrementó un 29%, proporción mayor al incremento observado en el 2003. Se destacan dentro de las provincias con mayor crecimiento del Gasto Público Tucumán con un 57,7% de aumento, seguido de Santiago del Estero con un 46,9% y luego Formosa con un 41,6%.

En otras provincias, en cambio, el Gasto Público ha aumentado en menores proporciones como San Juan, Santa Cruz y Neuquen con un 12,3%, 13,5% y 15,2% respectivamente.

Gráfico 6.19: Variación del Gasto Público Primario 2003 - 2004

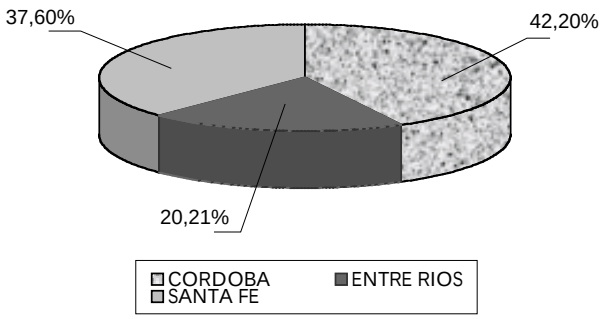


Fuente: CES-BCSF en base a MECON.

El Gasto Público de la Región Centro se compone por un 89,7% ($8.565 millones) de gastos Corrientes y un 10,3% ($986 millones) de Gastos de Capital.

Córdoba lidera la Región Centro en cuanto a Gasto Público. Del total regional el 42,2% corresponde a esta provincia, el 37,6% a Santa Fe, y el 20.21% restante a Entre Ríos.

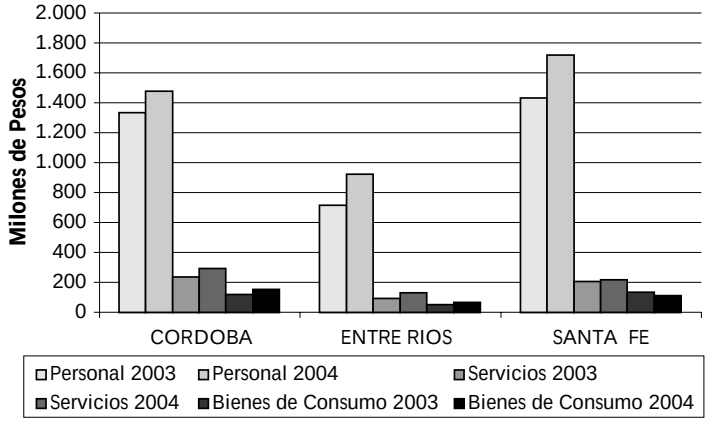
Gráfico 6.20: Composición del Gasto Público - Región Centro 2004



Fuente: CES-BCSF en base a MECON.

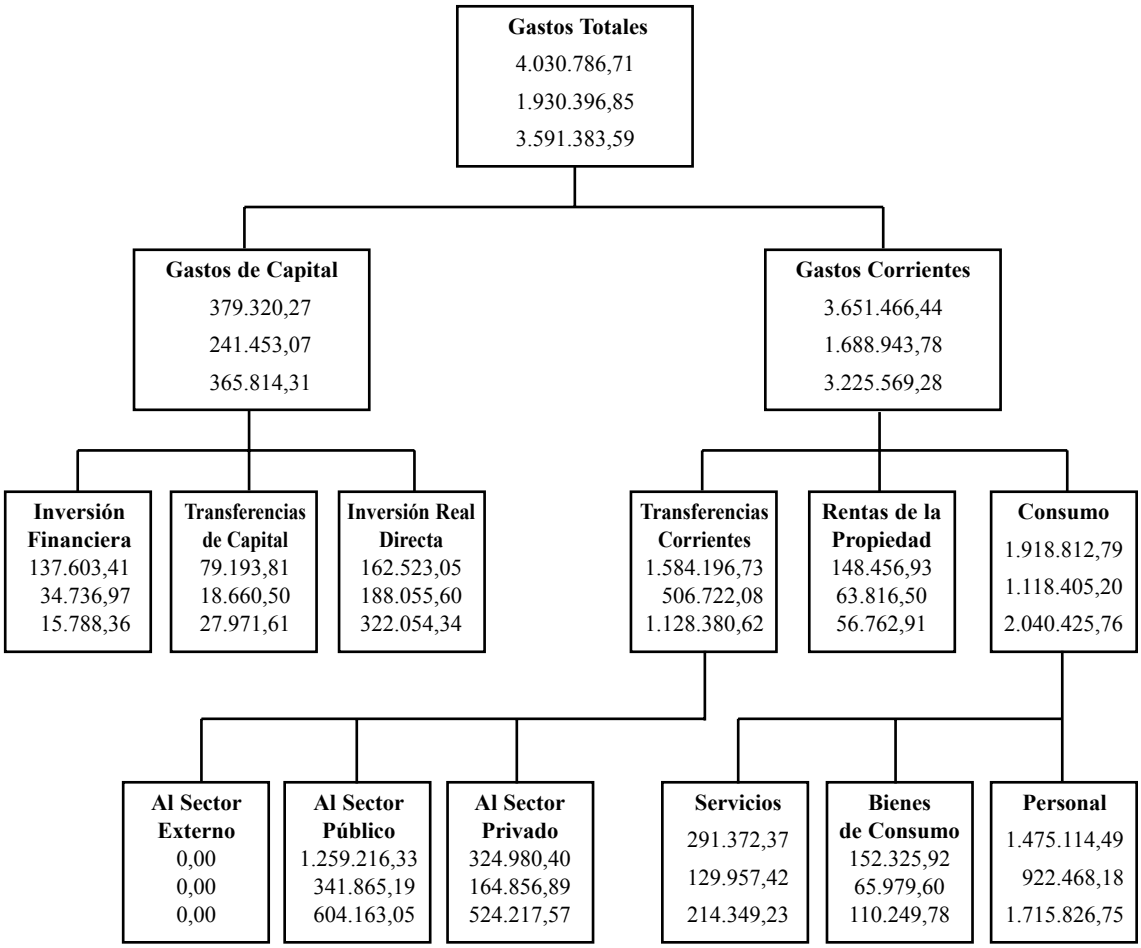
En las tres provincias el gasto en Personal es el que adquiere mayor magnitud ($4.113 millones), superando ampliamente al gasto en Bienes de Consumo ($635 millones) y en Servicios ($328 millones).

Gráfico 6.21: Composición del Gasto Público en personal, servicios y consumo - Región Centro



Fuente: CES-BCSF en base a MECON.

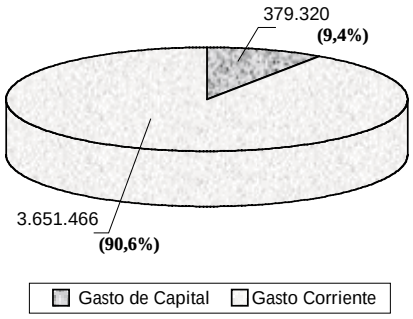
Cuadro 6.4: Gasto Público en la Región Centro - Miles de Pesos



Nota: el primer valor corresponde a Córdoba, el segundo a Entre Ríos y el tercero a Santa Fe.
Fuente: CES-BCSF en base a MECON.

6.5.1 Córdoba

Gráfico 6.22: Composición del Gasto Público - Córdoba 2004 – Miles de Pesos



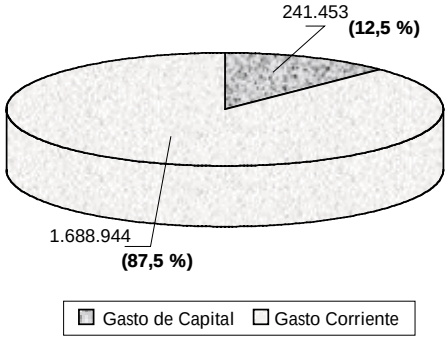
Fuente: CES-BCSF en base a MECON.

En el 2003 la provincia de Córdoba aumentaba su gasto público por debajo de la variación media de todo el país, en el 2004 la supera; mostrando un incremento del 33,5% mientras que la media nacional alcanza el 29%. En valores absolutos el gasto en el 2004 es de $4.030 millones.

El 91% del Gasto Público de Córdoba se incluye en la categoría de Gastos Corrientes, dentro del cual Gasto en Consumo representa el 53%, Transferencias Corrientes el 43% y el 4% restante Rentas de Propiedad.

6.5.2 Entre Ríos

Gráfico 6.23: Composición del Gasto Público - Entre Ríos 2004 - Miles de Pesos



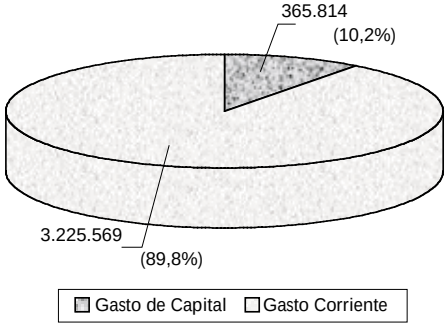
Fuente: CES-BCSF en base a MECON.

Entre Ríos al igual que la Provincia de Córdoba durante el 2004 incrementa su Gasto Público por encima de la media nacional, alcanzando el 37%, lo que representa un monto de $1.930 millones.

El mayor componente siguen siendo los Gastos Corrientes (87%); donde Gastos de Personal representa el 55% del mismo. El 13% restante del Gasto Total corresponde a Gastos de Capital.

6.5.3 Santa Fe

Gráfico 6.24: Composición del Gasto Público - Santa Fe 2004 – Miles de Pesos



Fuente: CES-BCSF en base a MECON.

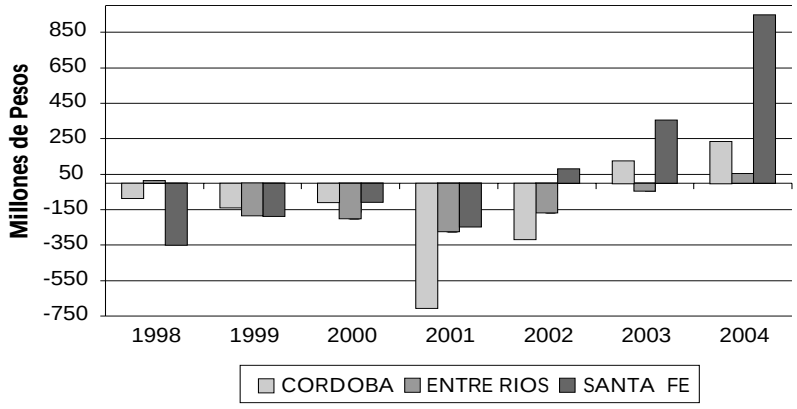
En el 2003 solo Santa Fe había incrementado su gasto por encima de la media nacional, pero en el 2004 la situación se revierte; su incremento fue del 16,9%, 11,8 puntos porcentuales por debajo de la media, alcanzando un Gasto Público de $3.591 millones.

La composición del gasto para la provincia de Santa Fe es similar al de la provincia de Córdoba; el 90% se destina a gastos corrientes, el 63% de los gastos corrientes son gastos de consumo y el 84% de los gastos de consumo son gastos de personal.

6.6 Resultado Financiero de las Provincias de la Región Centro

La evolución de los resultados financieros, tanto de la Nación como de las provincias que componen la Región Centro, se asocia fuertemente a las crisis económico-políticas de nuestro país. Aunque existen diferencias de grado, los signos de los resultados son muy similares entre las provincias e idénticos entre la Región Centro en su conjunto y el país.

Gráfico 6.25: Resultado Financiero de las provincias de la Región Centro



Fuente: CES-BCSF en base a MECON.

Cuadro 6.5: Resultado Financiero de las provincias de la Región Centro - Miles de Pesos

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Córdoba	-84.311,54	-135.500,57	-106.356,43	-702.141,00	-316.837,94	123.599,91	233.104,64
Entre Ríos	11.945,75	-183.890,33	-200.211,50	-272.635,08	-166.799,33	-42.954,18	53.475,99
Santa Fe	-348.509,58	-185.967,82	-105.747,35	-247.658,56	78.272,73	354.971,88	946.207,24

Fuente: CES-BCSF en base a MECON.

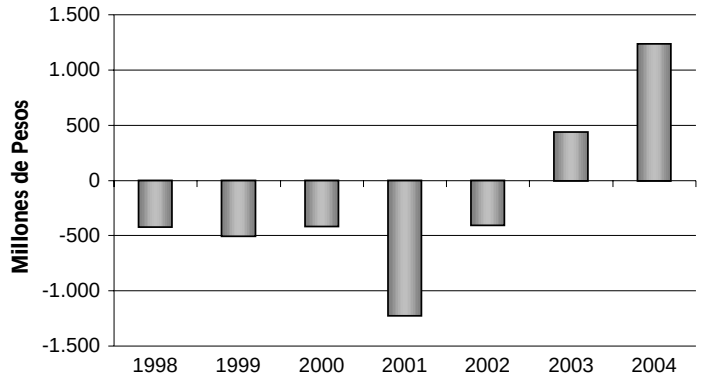
Santa Fe muestra, a partir del 2002, un continuo y creciente aumento de sus Resultados Financieros. Esta provincia alcanza el mayor superávit en el año 2004 ($ 946 millones) superando ampliamente a Córdoba y Entre Ríos; este superávit aumentó en un 166,6% respecto del obtenido en el 2003.

La Provincia de Córdoba presenta valores positivos en sus resultados a partir del 2003, se recupera después de sucesivos déficit y en especial un fuerte déficit ocurrido en el 2001. En el 2004 alcanza $233 millones de superávit, lo que implica un aumento del 88,6% respecto del año 2003.

Por último Entre Ríos que presentó déficit hasta el 2003, logra un superávit en el 2004 de $53 millones. Este significó un aumento del 224,5%.

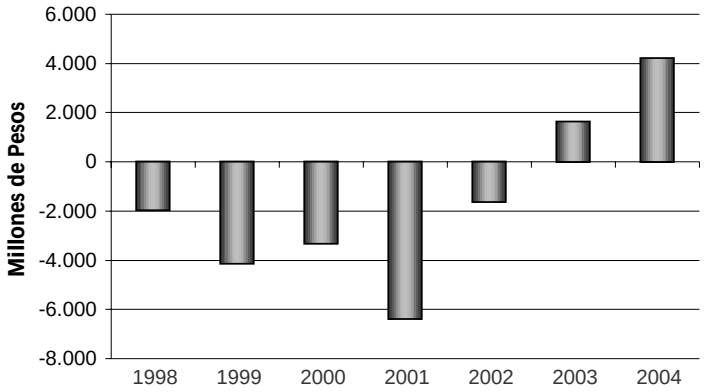
Promediando los resultados financieros de cada provincia en los períodos analizados vemos que Santa Fe muestra un promedio de $70 millones de superávit, Entre Ríos $114 millones de déficit y Córdoba $141 millones de déficit.

Gráfico 6.26: Resultado Financiero del total de la Región Centro



Fuente: CES-BCSF en base a MECON.

Gráfico 6.27: Resultado Financiero del total de las provincias



Fuente: CES-BCSF en base a MECON.

6.7 Deuda Pública en la Región Centro

Los Gobiernos provinciales de nuestro país han acumulado para el 2004 una deuda pública de $75.333 millones de pesos lo que significa un incremento del 6,6% respecto del 2003.

Tanto en el 2004 como en el 2003 se definen dos grupos de provincias respecto de esta variable: las que disminuyeron y las que aumentaron sus stocks de deuda pública, en el Recuadro 6.1 se presenta un esquema de los grupos de acuerdo al a variación de la deuda provincial en los años 2003 y 2004. Santiago del Estero y La Pampa fueron las que alcanzaron mayor disminución de la Deuda en el 2004 (-8,8%) respecto al 2003. Mientras que Santiago del Estero logro una disminución de deuda del 8,3% en el 2003 respecto al 2002, La Pampa en ese período incremento al deuda en 6,8%. Las provincias que mostraron mayores aumentos en el año 2004 respecto al

2003 fueron: Jujuy (10,94%), Entre Ríos (9,74%), Misiones (9,73%) y Tucumán (9,05%). Las cuatro provincias muestran incremento de deuda en el año 2003 respecto al año 2002. estos fueron de 11,4%, 11,9%, 5,8% y 7,7% respectivamente.

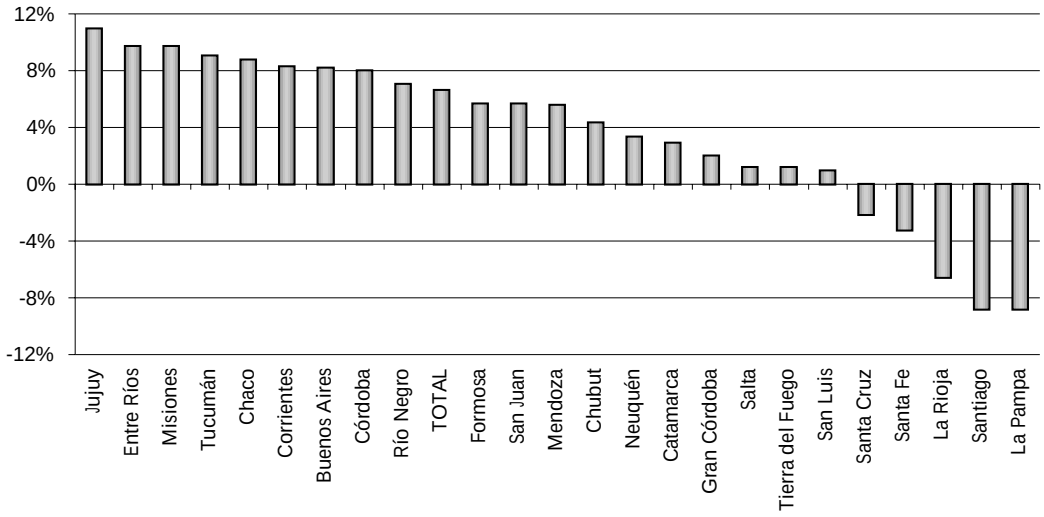
Recuadro 6.1 Desempeño de la Deuda Provincial 2003 - 2004

Aumento de deuda 2003 y 2004		Aumento de deuda 2004 y Disminución 2003
TUCUMAN	ENTRE RIOS	SAN LUIS
SAN JUAN	FORMOSA	SALTA
MENDOZA	GCBA	CHUBUT
MISIONES	JUJUY	BUENOS AIRES
NEUQUEN	CATAMARCA	TIERRA DEL FUEGO
RIO NEGRO	CORDOBA	
CHACO	CORRIENTES	

Aumento de deuda 2003 y diminución 2004	Disminución de deuda 2004 y 2003
LA PAMPA	SANTA CRUZ
	SANTA FE
	SANTIAGO DEL ESTERO
	LA RIOJA

Fuente: CES-BCSF en base a MECON.

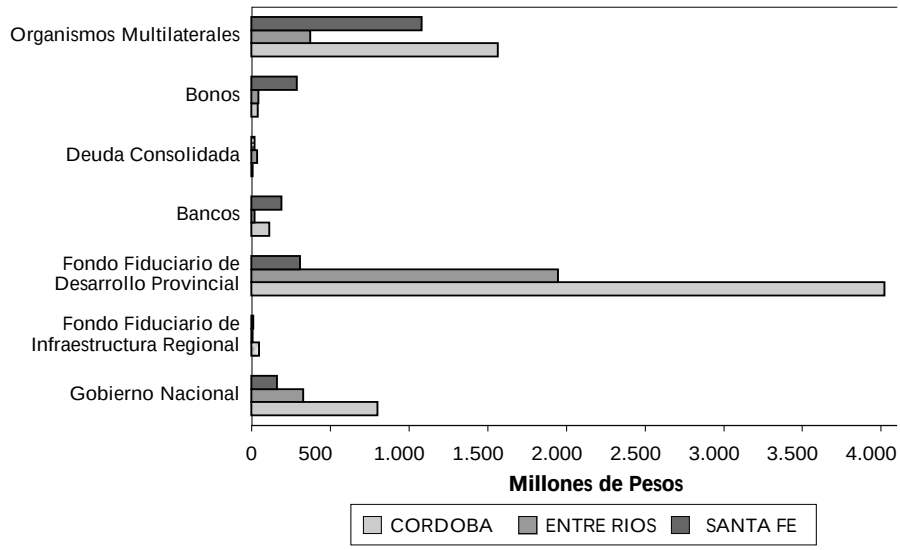
Gráfico 6.28: Stock de Deuda Pública Provincial - Variación anual 2003 - 2004



Fuente: CES-BCSF en base a MECON.

Para el caso de la Región Centro la composición de la deuda pública no se ha modificado sustancialmente desde el 2003. El Fondo Fiduciario de Desarrollo Provincial concentra mayoritariamente la deuda pública de esta región, aunque Santa Fe, en forma particular, se encuentra endeudada principalmente con Organismos Multilaterales.

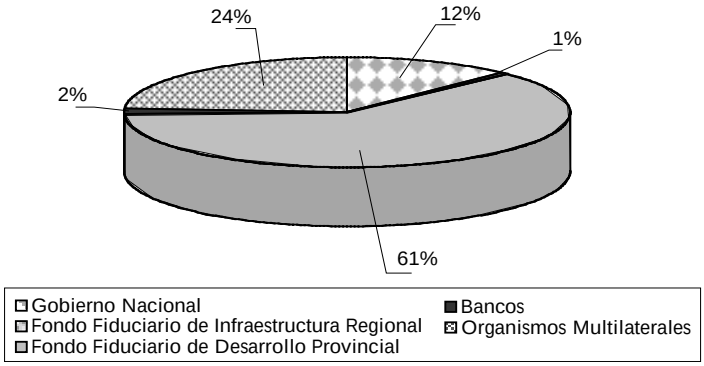
Gráfico 6.29: Composición de la Deuda Pública - Región Centro 2004



Fuente: CES-BCSF en base a MECON.

6.7.1 Córdoba

Gráfico 6.30: Composición de la Deuda Pública - Córdoba 2004



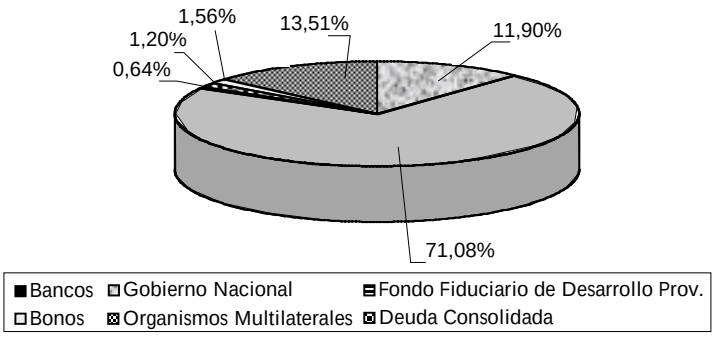
Fuente: CES-BCSF en base a MECON.

La misma representa el 57,9%, del total de deuda de la Región Centro.

La provincia de Córdoba alcanza un total de deuda pública de $6.572 millones representando el 8,74% del total de deuda provincial que alcanza un valor de $75.242 millones. Estas obligaciones corresponden en un 61,16% con acreencias al Fondo Fiduciario de Desarrollo Provincial ($4.019 millones) y un 23,76% a compromisos con Organismos Multilaterales ($1.561 millones).

6.7.2 Entre Ríos

Gráfico 6.31: Composición de la Deuda Pública - Entre Ríos 2004



Fuente: CES-BCSF en base a MECON.

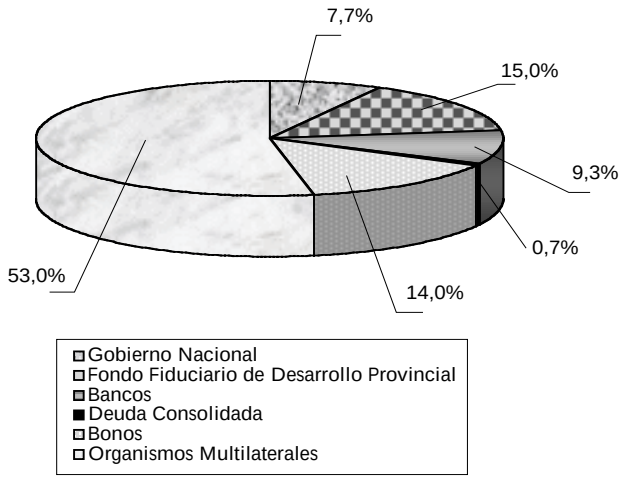
De las tres provincias que conforman la Región Centro, Entre Ríos ocupa el segundo lugar en la conformación de la deuda de la Región; sus acreencias representan el 24,13%.

Del total de deuda provincial, Entre Ríos representa el 3,64%, lo que equivale a un monto de $2.737 millones.

La composición de las obligaciones entrerrianas, igual que en el año 2003, se estructuran con una mayoritaria participación del Fondo Fiduciario de Desarrollo Provincial que representa el 71% de las obligaciones. La deuda con Organismos Multilaterales representa aproximadamente el 13%.

6.7.3 Santa Fe

Gráfico 6.32: Composición de la Deuda Pública - Santa Fe 2004



Fuente: CES-BCSF en base a MECON.

La deuda de la provincia de Santa Fe representa un 17,97% de la deuda del total de la Región Centro. Dentro del total de deuda Provincial de todo el país, Santa Fe constituye el 2,70%.

El total de deuda alcanza un valor alrededor de los $2.000 millones al término del 2004. Los principales acreedores de Santa Fe son los Organismos Multilaterales, el 53% del monto total de deuda pública ($2.033 millones) de la provincia corresponde a obligaciones con estos. Mientras que la participación del Fondo Fiduciario de Desarrollo Provincial representa un 15%.

6.8 Índices Fiscales y Financieros del País y la Región

6.8.1 Financiación del Gasto Público Provincial

Se cree conveniente analizar ciertas relaciones que podrían brindar de forma aproximada una visión de la circunstancia fiscal y financiera que enfrenta cada provincia, dando cuenta de las posibilidades y limitaciones, ventajas y desventajas que cada distrito debe afrontar.

Cada provincia recibe del gobierno nacional transferencias monetarias en término de coparticipación de impuestos. Aquí nos preguntamos e intentamos responder, que porcentaje del Gasto Público se financia con esta masa de recursos que llega a cada provincia en términos de coparticipación. El objetivo es demostrar cuan dependiente es cada provincia de los recursos que obtiene de la nación, y que posibilidades tienen de auto financiarse.

Cuadro 6.6: Coparticipación Nacional y gasto publico en las provincias - Año 2004

Porcentaje Coparticipación sobre el total de Gasto Público			
SAN JUAN	108,30%	MISIONES	67,10%
S. DEL ESTERO	96,50%	TUCUMAN	64,50%
CORRIENTES	93,60%	LA PAMPA	63,80%
CATAMARCA	93,60%	RIO NEGRO	59,80%
FORMOSA	88,00%	CORDOBA	59,00%
CHACO	85,50%	TIERRA.DEL FUEGO	56,50%
SALTA	83,50%	MENDOZA	51,10%
SAN LUIS	77,40%	BUENOS AIRES	38,90%
JUJUY	75,90%	CHUBUT	36,20%
LA RIOJA	69,60%	SANTA CRUZ	33,30%
ENTRE RIOS	68,70%	NEUQUEN	24,40%
SANTA FE	68,10%	G.C.B.A.	12,00%

Fuente: CES-BCSF en base a MECON.

La mayoría las provincias respaldan más del 50% de su gasto con lo que ingresa por coparticipación; G.C. B.A. solo alcanza el 12% pero se debe tener en cuenta que a esta ciudad se le adjudican los montos recaudados por los Grandes Contribuyentes que no ingresan dentro de la coparticipación. Chubut, Santa Cruz y Neuquén alcanzan a respaldar el 36,2%, el 33,3% y el 24,4% respectivamente; guarismos que indican cierta independencia de estas provincias respecto del régimen de coparticipación de impuestos. Pero debemos tener en cuenta un aspecto más: las regalías; estas tres provincias son las que reciben mayores cantidades de pesos por regalías. En Neuquén ingresaron en el 2004 $1.208 millones como regalías, en Chubut $615 millones y en Santa Cruz $531 millones.

Cuadro 6.7: Coparticipación Nacional y Gasto Público Primario en las provincias - Año 2004

Coparticipación/ Gasto Público Primario - Año 2004			
SAN JUAN	113,80%	SANTA FE	69,20%
S. DEL ESTERO	102,00%	TUCUMAN	66,80%
CORRIENTES	98,30%	LA PAMPA	65,20%
CATAMARCA	96,60%	RIO NEGRO	62,60%
FORMOSA	92,20%	CORDOBA	61,30%
CHACO	89,40%	TIERRA DEL FUEGO	57,10%
SALTA	86,10%	MENDOZA	54,00%
JUJUY	79,70%	BUENOS AIRES	40,00%
SAN LUIS	77,70%	CHUBUT	37,10%
LA RIOJA	71,40%	SANTA CRUZ	33,60%
ENTRE RIOS	71,00%	NEUQUEN	24,90%
MISIONES	69,40%	G.C.B.A.	12,40%

Fuente: CES-BCSF en base a MECON.

La Región Centro respalda más del 60% de su gasto con estas transferencias desde el gobierno nacional.

Provincias como Santiago del Estero, Corrientes y Catamarca financian más del 90% de su gasto con los ingresos por coparticipación de impuestos.

6.8.2 Deuda Pública Provincial

En esta sección se analiza el grado de solvencia financiera de cada provincia. Los recursos provinciales serán vistos en virtud del respaldo concreto que pueden ofrecer a la deuda pública de cada provincia. San Luis recauda impuestos provinciales que representan el 113,2% de su deuda respaldando con recursos propios la totalidad de sus obligaciones. A San Luis le sigue Santa Fe quien recaudó, en el 2004, recursos que respaldan el 68,5% de su deuda pública superando el 53% registrado en el 2003.

Por otra parte la provincia de Córdoba muestra una recaudación de impuestos provinciales que representan el 18,5% de su deuda pública y Entre Ríos, siendo la que peor posición tiene dentro de la Región Centro, alcanza 15,2% de este indicador. Formosa apenas supera el 1%.

Pero los recursos de una provincias no se limitan a los impuestos provinciales, las transferencias vía coparticipación son un recurso importantísimo para todas la provincias. San Luis vuelve a liderar en este aspecto recibiendo 4,2 veces más de lo que esta provincia debe. Santiago del Estero, La Pampa, Santa Cruz y Santa Fe, reciben a través de la coparticipación de impuestos montos que superan el total de la deuda pública de cada distrito.

Las provincias de Entre Ríos y Córdoba por el contrario, no logran respaldar más del 50% de su deuda pública con las transferencias por coparticipación, alcanzando un 48,4% y un 36,2% respectivamente.

Cuadro 6.8: Relación entre Recaudación Tributaria y Deuda Pública - Provincias 2004

Recaudación Tributaria Provincial/Deuda Pública - Año 2004			
SAN LUIS	113,20%	ENTRE RIOS	15,20%
SANTA FE	68,50%	TUCUMAN	12,30%
SANTA CRUZ	54,20%	RIO NEGRO	8,70%
LA PAMPA	47,20%	MISIONES	8,10%
S. DEL ESTERO	27,50%	SAN JUAN	7,20%
BUENOS AIRES	24,80%	CATAMARCA	5,60%
NEUQUEN	22,50%	LA RIOJA	5,20%
CHUBUT	20,30%	CORRIENTES	4,90%
MENDOZA	20,20%	CHACO	4,10%
TRRA.DEL FUEGO	18,50%	JUJUY	4,00%
CORDOBA	18,50%	FORMOSA	1,40%
SALTA	17,80%	**TOTAL**	**24,00%**

Fuente: CES-BCSF en base a MECON.

Cuadro 6.9: Relación entre Coparticipación y Deuda Pública - Provincias 2004

Coparticipación/ Deuda Pública - Año 2004			
SAN LUIS	419,80%	SAN JUAN	47,40%
S. DEL ESTERO	233,50%	TUCUMAN	42,60%
LA PAMPA	179,90%	MENDOZA	39,10%
SANTA CRUZ	150,50%	MISIONES	36,20%
SANTA FE	120,30%	CORDOBA	36,20%
SALTA	69,90%	CHACO	34,00%
LA RIOJA	67,70%	JUJUY	33,40%
CATAMARCA	57,60%	FORMOSA	32,40%
TRRA.DEL FUEGO	55,90%	NEUQUEN	30,80%
CHUBUT	48,70%	RIO NEGRO	26,20%
CORRIENTES	48,60%	G.C.B.A.	24,10%
ENTRE RIOS	48,40%	BUENOS AIRES	20,70%

Fuente: CES-BCSF en base a MECON.

El total de los recursos, que es la suma de los impuestos provinciales y los montos recibidos por coparticipación, terminan formando una nueva ordenación de provincias respecto del respaldo fiscal que tienen para afrontar la deuda pública.

Cuadro 6.10: Relación entre Recursos Totales y Deuda Pública - Provincias 2004

Recursos Totales/Deuda Pública - Año 2004			
SAN LUIS	532,90%	MENDOZA	59,20%
S. DEL ESTERO	261,00%	TUCUMAN	54,90%
LA PAMPA	227,20%	CORDOBA	54,70%
G.C.B.A.	216,50%	SAN JUAN	54,60%
SANTA CRUZ	204,70%	CORRIENTES	53,50%
SANTA FE	188,80%	NEUQUEN	53,30%
SALTA	87,60%	MISIONES	44,30%
TRRA.DEL FUEGO	74,50%	CHACO	38,10%
LA RIOJA	73,00%	JUJUY	37,40%
CHUBUT	68,90%	RIO NEGRO	34,80%
ENTRE RIOS	63,60%	FORMOSA	33,90%
CATAMARCA	63,20%	**TOTAL**	**61,50%**

Fuente: CES-BCSF en base a MECON.

Por último se analiza el Resultado Primario en relación a la Deuda Pública. Dentro de la Región Centro, la Provincia de Santa Fe, es la que se encuentra mejor posicionada, su resultado primario representa casi el 50% de su deuda, bajo el supuesto de mantener estas condiciones, se necesitaría aproximadamente de dos períodos para cubrir su deuda pública mediante su superávit primario. Mientras que Córdoba y Entre Ríos necesitarán de un poco más de 17 y 23 años respectivamente para saldar su deuda pública con el superávit provincial.

Cuadro 6.11: Relación entre Resultado Primario y Deuda Pública - Provincias 2004

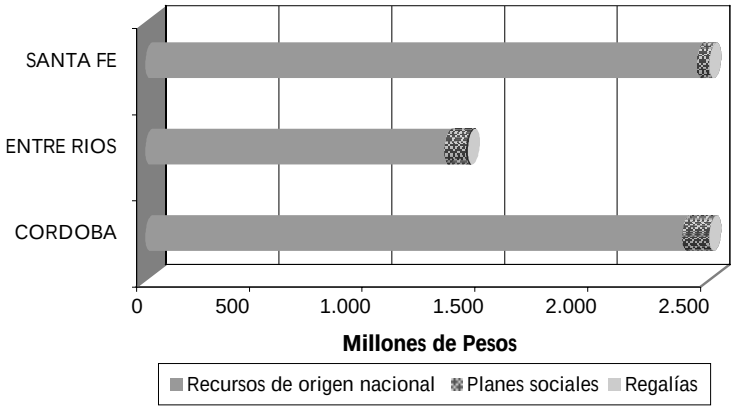
Resultado Primario/Deuda Pública - Año 2004			
S. DEL ESTERO	75,70%	CORRIENTES	10,10%
SAN LUIS	66,20%	NEUQUEN	9,90%
SANTA FE	49,30%	MENDOZA	9,80%
G.C.B.A.	42,80%	CORDOBA	5,80%
SANTA CRUZ	26,10%	CHACO	5,70%
CATAMARCA	21,20%	TUCUMAN	5,10%
LA PAMPA	19,60%	ENTRE RIOS	4,30%
SAN JUAN	17,90%	JUJUY	3,70%
SALTA	14,00%	RIO NEGRO	3,20%
LA RIOJA	12,70%	MISIONES	3,10%
CHUBUT	12,40%	FORMOSA	1,90%
TRRA. DEL FUEGO	10,40%	BUENOS AIRES	1,20%

Fuente: CES-BCSF en base a MECON.

6.9 Intercambio de Recursos entre la Nación y las Provincias

La Región Centro recibe un total de $6.648 millones en concepto de transferencias desde el Gobierno Nacional, de los cuales el 92,49% de los recursos ingresa bajo el régimen de coparticipación de impuestos, el 7,37% por planes sociales.

Gráfico 6.33: Transferencias de recursos nacionales a las provincias - Año 2004



Fuente: CES-BCSF en base a MECON.

La provincia de Santa Fe ha recibido $2.676 millones, mientras que Córdoba y Entre Ríos recibieron $2.549 y $1.422 millones, respectivamente.

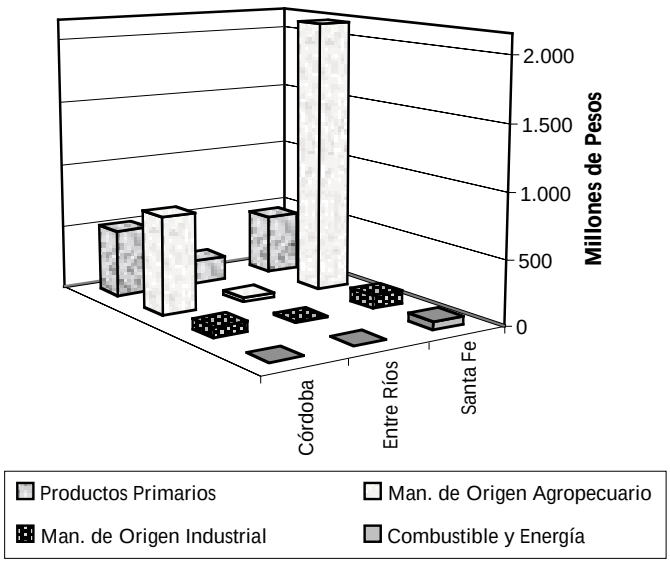
Por otro lado las provincias envían fondos a la Nación, que no son coparticipables. Estos se componen principalmente por las retenciones a las exportaciones y por el 70% de lo recaudado en concepto del impuesto a los créditos y débitos en cuenta corriente.

Lo recaudado por retenciones a las exportaciones en la Región Centro alcanza $4.338 millones. De este total el 63% corresponde a Santa Fe, el 31% a la provincia de Córdoba y el 5% a la Provincia de Entre Ríos.

Los $4.338 millones recaudados en la Región representan el 43% del total nacional recaudado por retenciones a las exportaciones. Este porcentaje muestra la importancia de la región en un país agroexportador, por ello es relevante el análisis de dicho impuesto.

De las retenciones santafesinas el 77% corresponden a Manufacturas de Origen Agropecuario (MOA) y el 17% a Productos Primarios (PP).

Gráfico 6.34: Retenciones a las exportaciones por grandes rubros - Año 2004



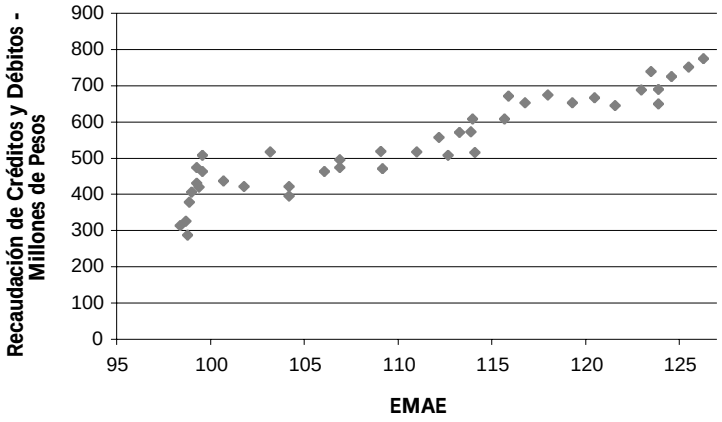
Fuente: CES-BCSF en base a MECON.

Las Retenciones entrerrianas tienen una estructura diferente; en esta provincia predominan los Productos Primarios (PP) abarcando el 82% de las retenciones y le siguen las Manufacturas de Origen Agropecuario (MOA) con el 15%.

Por último en la provincia de Córdoba se ve que el 56% de las retenciones corresponden a Manufacturas de Origen Agropecuario (MOA) y un 38% a Productos Primarios (PP).

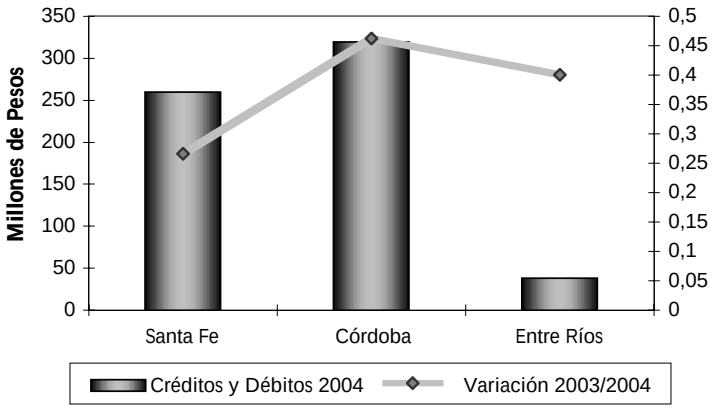
En conjunto las MOA y los PP representan el 94% de las retenciones de la Región Centro.

Gráfico 6.35: Asociación entre la actividad económica y la recaudación por impuestos a los créditos y débitos



Fuente: CES-BCSF en base a MECON.

Gráfico 6.36: Recaudación por Impuestos a los Créditos y Débitos y variación interanual



Fuente: CES-BCSF en base a MECON.

El otro componente importante que conforman los giros realizados a la Nación son los montos recaudados en virtud del cobro del Impuesto a los Créditos y Débitos en cuenta corriente.

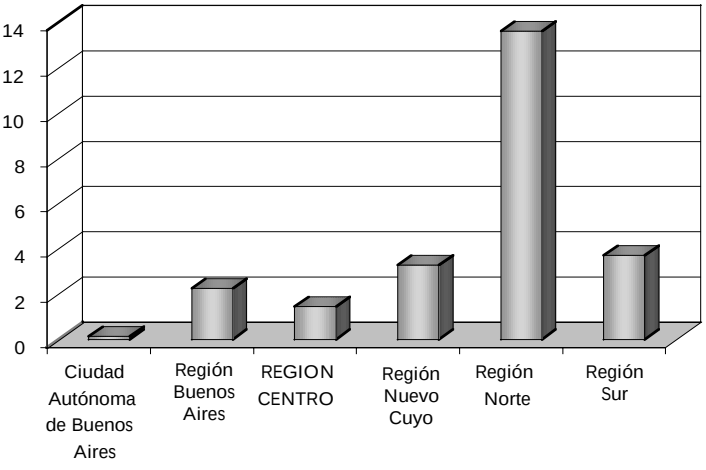
Este impuesto particular evoluciona positivamente con el aumento de la actividad económica, mostrando una fuerte asociación lineal representada por un coeficiente de correlación de 0.93.

En el 2004 el total recaudado por la Región Centro fue de $431 millones. El 51% correspondió a la provincia de Córdoba, el 42% a la de Santa Fe y el 6% restante a la provincia de Entre Ríos.

Respecto del 2003 la recaudación de este impuesto cayó un 11% en Santa Fe y un 2% en Entre Ríos; de forma contraria aumentó un 2,3% en la provincia de Córdoba.

Para realizar un acercamiento a la relación fiscal entre las provincias y la Nación y mostrar un panorama de la estructura distributiva que determina los regímenes de transferencias de recursos actuales, se parte de las relaciones que se pueden obtener entre las transferencias que se realizan desde las provincias hacia la Nación y viceversa.

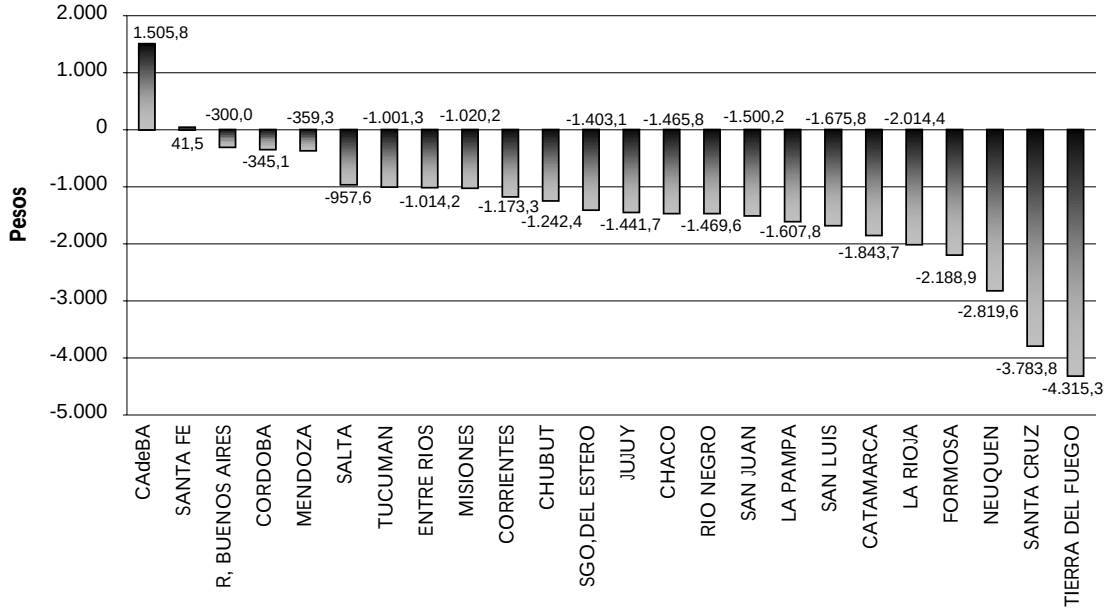
Gráfico 6.37: Índice de intercambio de recursos por región - Año 2004



Fuente: CES-BCSF en base a MECON.

Denominamos Índice de Intercambio de Recursos a la relación determinada por el cociente entre lo que la Nación transfiere a las provincias, sobre lo que las provincias transfieren a la Nación como giros no coparticipables. Esta primera relación marca una pauta concreta en la estructura distributiva. Este índice para la Región Centro es de 1,39 para el 2004 y fue 1,12 en el 2003.

Gráfico 6.38: Saldo per cápita de giros por recaudación de impuestos no coparticipables a la Nación y transferencias recibidas - Año 2004

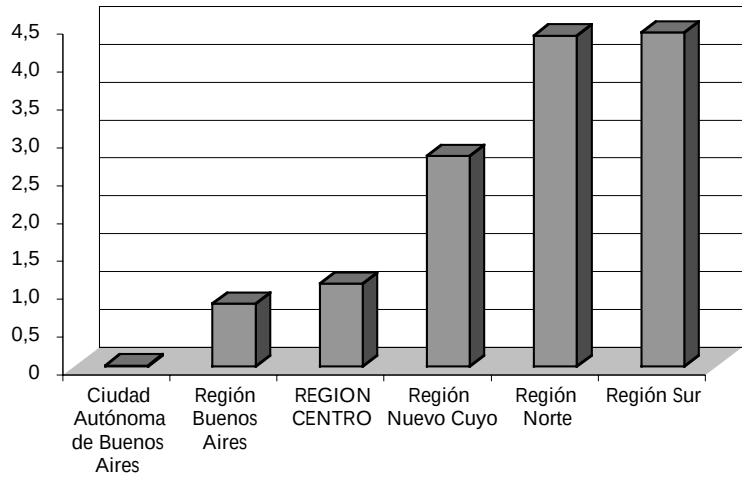


Fuente: CES-BCSF en base a MECON.

Otra relación que consideramos importante es el índice de transferencia de recursos de cada una de las provincias. A diferencia del anterior este se conforma con la relación determinada por el cociente entre lo que las provincias reciben como transferencias desde la nación y lo que las provincias envían a la misma como impuestos coparticipados.

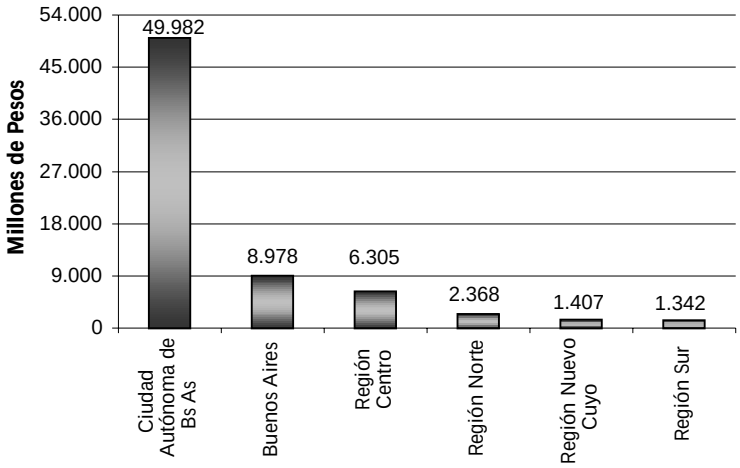
Este índice para la Región Centro es de 1,05. Prácticamente la región recibe lo mismo que manda. Pero no es así entre las provincias que la conforman. Mientras que Entre Ríos tiene un índice de 3, obteniendo recursos por 3 veces más de lo que aporta, Córdoba y Santa Fe presentan índices de 0,99 y 0,82 respectivamente, recibiendo 99 y 82 centavos por cada peso que estas provincias tributan respectivamente.

Gráfico 6.39: Índice de transferencia de recursos por región - Año 2004



Fuente: CES-BCSF en base a MECON.

Gráfico 6.40: Recaudación de impuestos nacionales coparticipables por regiones 2004



Fuente: CES-BCSF en base a MECON.

Las Provincias más favorecidas por el sistema de coparticipación son Catamarca, Formosa y Santiago del Estero, que respectivamente reciben 16, 20, y 15 pesos por cada peso enviado en término de impuestos coparticipables.

Cuadro 6.12: Resumen para la Región Centro

Concepto	REGION CENTRO			
	CORDOBA	ENTRE RIOS	SANTA FE	TOTAL
Habitantes	3.066.801,00	1.158.147,00	3.000.701,00	7.225.649,00
Giros a la Nación	**1.577.399,86**	**254.902,68**	**2.937.092,71**	**4.769.395,26**
Retención a las Exportaciones	1.354.140,10	228.707,85	2.755.571,52	4.338.419,47
Impuesto al Cheque	223.259,76	26.194,83	181.521,19	430.975,78
Giros a la Nación per cápita (en Pesos)	514,35	220,10	978,80	660,06
Transferencia de recursos	**2.549.454,63**	**1.422.886,65**	**2.676.342,10**	**6.648.683,39**
Recursos de origen nacional (*)	2.378.285,97	1.325.757,47	2.445.278,08	6.149.321,52
Planes sociales	171.168,66	88.031,36	231.064,02	490.264,03
Regalías (**)	**0,00**	**9.097,83**	**0,00**	**9.097,83**
Transferencias Recibidas per cápita (en Pesos)	831,31	1.228,59	891,91	920,15
Recaudación de Imp. Nac. Por Prov. (***)	2.581.392,06	471.307,35	3.252.621,75	6.305.321,16
Rec. Imp. Nacionales per cápita (en Pesos)	841,72	406,95	1.083,95	872,63
Recaudación de Imp. Provinciales por Prov. (****)	1.214.803,84	416.424,78	1.392.725,56	3.023.954,18
Rec. Imp. Provinciales per cápita (en Pesos)	396,11	359,56	464,13	418,50
Gasto Público por Provincia(*****)	4.030.786,71	1.930.396,85	3.591.383,59	9.552.567,15
Gasto Público per cápita (en Pesos)	1.314,33	1.666,80	1.196,85	1.322,04
Índice de Intercambio de Recursos	1,62	5,58	0,91	1,39
Índice de Transferencia de Recursos	0,99	3,02	0,82	1,05

* Incluye coparticipación según Ley Nº 23548, leyes especiales y fondos destinados a financiar programas especiales en educación, salud y acción social.
** Montos que las provincias retienen directamente a las empresas extractivas.
*** Incluye: IVA, Ganancias, Bienes Personales, Impuestos Internos, Gcia. Mínima Presunta, Cuentas Corrientes (30%) y Otros.
**** Incluye: Ingresos Brutos, Sellos, Impuesto Inmobiliario, Impuesto a los Automotores y Otros.
***** Estimado por CES en base a MECON.
Fuente: CES-BCSF en base a MECON.

6.10 Consideraciones finales

Nada ha cambiado, en el país se acentúa la brecha entre provincias que generan recursos y tienen disciplina fiscal y las que absorben recursos y aumentan año a año su gasto público. Se ha dejado pasar otro año sin hacer las reformas necesarias para contar con un sistema de distribución de recursos más federal y más equitativo.

Por la actividad económica del 2004 desarrollada en la Región Centro se obtuvieron recursos tributarios por $11.074 millones, recibiendo en dicho período de la Nación $6.649 millones (en concepto de coparticipación y planes sociales) con lo cual se genera un balance positivo de $ 4.425 millones.

Si bien es cierto que hemos recibido más recursos, en esencia el sistema de distribución sigue siendo el mismo, no se han corregido las asimetrías del actual régimen de coparticipación de impuestos, lo que determina la necesidad de reformular dicho sistema y contar con nuevas reglas que garanticen que se superaran las actuales inequidades distributivas entre los estados provinciales. En particular esto atenta contra la calidad y cantidad de los servicios que las provincias tienen a su cargo.

Los gobernadores de las provincias que conforman la Región Centro deben exigir al Gobierno Nacional la corrección definitiva de las asimetrías del actual régimen de coparticipación, ello no implica la reducción de montos que se transfieren a los estados provinciales; pero este es el momento en el que se puede plantear un aporte adicional del gobierno nacional en función de los incrementos de los niveles de recaudación.

Capítulo 7: Aspectos Financieros

Un Mercado financiero y bancario altamente desarrollado es uno de los principales requisitos necesario para la existencia del crédito PyME, en especial el crédito a largo plazo. En Argentina, luego de la crisis la situación monetaria y financiera del país está mejorando en casi todos los ámbitos, si bien se detecta que para el grueso de las empresas PyMEs ello no se traduce directamente en una mayor disponibilidad de préstamos.

Explorar las principales causas de estos hechos y proponer algunas soluciones se constituyen en algunos de los objetivos principales de este capítulo.

7.1 Introducción

Dentro del estudio de los factores que explican el crecimiento de un país, pocos son los autores que otorgan un rol secundario a las Pequeñas y Medias Empresas (PyMEs). Ratificando esta idea, se verifica en Argentina que el grueso de sus empresas pertenece a esta categoría, al tiempo que también la mayor parte de la fuerza laboral del país se encuentra ocupada en una PyME[1]. A lo largo del Balance de la Economía 2005, se enfatiza el rol de las Cadenas de Valor como medio para generar mayor y mejor empleo en el país, adicionando valor a las producciones primarias y aprovechando las sinergias entre los distintos tipos de capitales existentes. En este sentido, el papel que las pequeñas y medias empresas juegan en las cadenas de valor debería ser preponderante.

En la actualidad, la recuperación económica del país presenta una dinámica en la cual el comportamiento de las PyMEs se ha destacado en forma evidente[2]. Tras muchos años en los cuales sus posibilidades de crecimiento se vieron opacadas por la competencia de productos importados, altas tasas de interés que impedían su modernización o el escaso crecimiento de la economía, en la coyuntura económica post devaluación mucho de estos limitantes se vieron de hecho eliminados o reducidos en su impacto. Al amparo de un tipo de cambio sobrevaluado, que impuso protecciones a las empresas productoras de bienes no competitivos internacionalmente y que estimuló la demanda externa de aquellos con potencial exportador, finalmente el crecimiento de la economía nacional se pudo traducir en una mejor situación para estas PyMEs.

Lamentablemente, esta favorable coyuntura está basada principalmente en factores de corta duración en el tiempo, en ventajas comparativas y no competitivas. La base de la recuperación económica post-crisis ha sido un tipo de cambio real[3] alto que le permitió a la Argentina poder obtener, en un muy breve periodo de tiempo, costos laborales menores a los vigentes entre nuestros competidores mundiales. Este factor Trabajo a bajo costo (en US$), en conjunción con un abundante capital ocioso, pero no obsoleto, remanente del proceso de inversión verificado en los primeros años de la convertibilidad, permitió el crecimiento sostenido de la economía verificado en los últimos años.

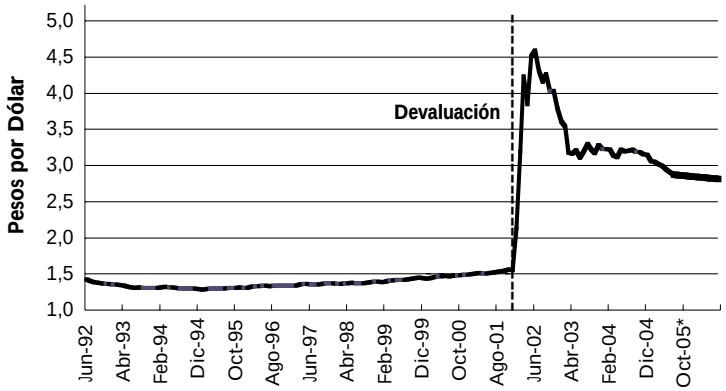
---

1 Según el Censo Económico de 1994 –citado por FIEL, un 99,2% de los establecimientos totales poseían menos de 50 empleados y eran fuente de empleo del 70% del total de trabajadores en la actividad privada.

2 En el Capítulo 4 se verifica que la tasa de crecimiento de las exportaciones PyMEs es significativamente mayor que la registrada para las Grandes Empresas.

3 Incorpora el efecto de la diferencia entre la inflación interna y externa sobre el tipo de cambio nominal.

Gráfico 7.1: Competitividad Externa–Tipo de Cambio Real Multilateral – Base Junio 2005



* Proyectado.
Fuente: IIE en base a BCRA, Reserva Federal de St. Louis e INDEC.

Pero una consecuencia directa de la estabilidad que presenta el tipo de cambio nominal desde 2003, sumado al efecto de los moderados -pero constantes- aumentos de precios, está siendo el permanente encarecimiento de los productos argentinos en el mundo y la consecuente pérdida de aquella "competitividad"[4] conseguida. El Gráfico 7.1 presenta la evolución del tipo de cambio real multilateral de nuestro país, el cual puede ser interpretado como una buena aproximación, si bien en casos particulares pudiera resultar inexacta[5], del grado de competitividad externa de Argentina. En este gráfico se pone de manifiesto la caída que desde mediados del año 2002 se viene verificando en la competitividad de los productos argentinos respecto de aquellos países con los cuales mantiene comercio.

Adicionalmente, y como se presentó claramente en el Capítulo 5, el capital acumulado durante los años de estabilidad está siendo ocupado de manera acelerada, lo que demandará un proceso de inversión sostenido que permita mantener unas deseables tasas de crecimiento del PBI superiores al 3% anual. La incógnita en este sentido resulta si la Argentina y, en especial, sus empresas PyMEs pudieron aprovechar estos últimos años de bonanza para generar las verdaderas ventajas: las competitivas, que son necesarias para, aún en el caso de poseer un tipo de cambio real apreciado, poder competir en un mundo cada vez más globalizado y exigente de calidad y bajo precio.

El desafío que se plantea en esta edición del Balance de la Economía Argentina es contribuir a generar un proceso de cambio en la forma de pensar las empresas PyMEs argentinas, intentando de esta manera gatillar un proceso de inversión global tendiente a generar estas ventajas competitivas a las que se hace referencia. Este proceso deberá orientar las inversiones no solamente a las tradicionales modernizaciones, vía compra de nueva maquinaria, o a expansiones mercantilistas -en las cuales el desarrollo se realiza a costo del market share de otras empresas; sino que además esta inversión debe tener su foco en fomentar la integración intra o inter-industrial, la capacitación de los cuadros técnicos y profesionales que incrementen el capital social de las empresas, para así estimular el surgimiento de cadenas de valor, que posibiliten incrementar la competitividad global de todo el conjunto de PyMEs.

Pero dado que generar este difícil cambio en la mentalidad empresaria constituye sólo la primer parte de un complejo proceso de desarrollo, una vez que ello se consigue es cuando otros problemas, los más estructurales, comienzan a frenar el logro de esos objetivos.

7.1.1 Cadenas de Valores ⇢ Inversiones ⇢ Financiamiento PyME.

Indudablemente, el desarrollo de los cambios necesarios para lograr las Cadenas de Valor propuestas se encuentra estrechamente vinculado con la ejecución de inversiones, sean estas orien-

3 Incorpora el efecto de la diferencia entre la inflación interna y externa sobre el tipo de cambio nominal.
4 Entendida de una manera restricta.
5 El Capítulo 4 detalla cómo a pesar de contar con un Tipo de Cambio Real Bilateral con Brasil sumamente favorable a Argentina, el déficit con el principal socio en el MERCOSUR crece sostenidamente desde la devaluación.

tadas a incrementar el capital humano, físico o el reproductivo. En lo estrictamente financiero, tanto el acceso como el costo del financiamiento, se presentan ante las empresas como el principal escollo para encarar sus proyectos de inversión o de modernización. Efectivamente, y como se presenta en el Cuadro 7.1, América Latina es, conjuntamente con el África Sub-Sahariana, la región del mundo que presenta el mayor porcentaje de empresarios que consideran al crédito – sea el acceso a éste o su costo- como uno de los principales factores que limitan el crecimiento, o incluso la supervivencia, de sus empresas.

Cuadro 7.1: Porcentaje de firmas que identifican a estos factores como serios obstáculos para el crecimiento y mantenimiento de sus negocios.

Región	Costo del crédito	Acceso al crédito
África Sub-Sahara	64,2%	48,8%
América Latina & Caribe	54,3%	46,6%
Medio Oriente & Norte de África	48,2%	53,1%
Sudeste asiático	34,7%	28,1%
Europa & Asia Central	26,0%	21,7%
Este de Asia & Pacífico	20,9%	15,8%

Fuente: IIE en base a Banco Mundial.

La era económica post-devaluación surgida a partir de 2002 se caracterizó por un aumento palpable de la liquidez entre los agentes particulares. El fuerte superávit fiscal primario restó la otrora principal fuente de absorción de los recursos privados, lo que sumado a la falta de confianza hacia las instituciones bancarias, contribuyó a una temporaria mayor disponibilidad de fondos no bancarios dispuestos a encarar proyectos productivos y de inversión. Con el paso del tiempo, esta mayor liquidez ha ido disminuyendo, al ritmo en que se retoman los pagos al exterior (salida del default) y a medida que los agentes privados recuperan la confianza en el sistema bancario. Si bien la cantidad de dinero fuera del sistema permanece en un nivel histórico elevado, esta tendencia a la normalización se traducirá, más tarde o más temprano, en mayores dificultades para las empresas a la hora de conseguir financiamiento.

En el caso particular de Argentina, tanto antes de la devaluación como luego de ésta, la dificultad de las PyMEs para acceder a un financiamiento de característica "productivo", es decir, de largo plazo y con un costo que no ponga en riesgo su patrimonio, pareciera haberse constituido en una quimera. En general, a las empresas PyMES les resulta costoso encuadrar en la legalidad o dentro de los parámetros exigidos por los bancos para obtener los préstamos. Efectivamente, uno de los principales obstáculos para el financiamiento PyME es el alto grado de informalidad que éstas presentan, lo que ha contribuido a mantenerlas alejadas de los circuitos habituales de financiamiento. El Cuadro 7.2 demuestra de manera incuestionable el grado de ilegalidad en que se desarrollan las actividades productivas en Argentina, lo que conspira directamente a un armónico desarrollo de la relación Ahorro-Inversión.

Cuadro 7.2: Tamaño Promedio de la Economía Informal en Países en Desarrollo – 2002

País	Valor agregado en % del PBI oficial[6]	Informalidad en la Fuerza Laboral %
Países en desarrollo		
África	42,00%	48,20%
Centro y Sud América	41,00%	45,10%
Argentina	44,00%**	46,10%***
Asia *	29,00%	33,40%
Paises en transición	35,00%	-
Europa Occidental	18,00%	16,40%
Norte América y paises de Asia miembros de OECD	13,50%	-

*Excluye países como Japón, Singapur o Hong Kong
**FIEL
*** INDEC 2005
Fuente: IIE en base a Banco Mundial.

6 Medido por el método de la demanda de dinero.

Como se puede apreciar en el Cuadro 7.2, el grado de informalidad de la economía Argentina en general es marcadamente superior al del resto de las regiones consideradas. Lamentablemente, el objetivo de este capítulo excede el tratamiento de una solución específica al problema de la informalidad en que operan estas empresas. De aquí en adelante no se abordará en forma directa este tema nuevamente, pero se deberá recordar que éste se conjuga con otros de características netamente financieras para dificultar el acceso de las PyMEs al crédito.

Indudablemente, el lento retorno del dinero a los bancos, y la recomposición de los canales normales de crédito en el país representan una mala noticia para aquellas empresas que operan al margen de la legalidad, o que mantienen alguna parte de sus actividades en la informalidad. Adicionalmente, y tanto para éstas empresas como para aquellas que sí respetan la ley, la creciente necesidad de financiamiento del Estado, no hará más que exacerbar esta problemática PyME.

Es en torno a esta deficiencia del mercado financiero argentino, la de no poder otorgar un verdadero financiamiento productivo a este tipo de empresas, que el capítulo se encuentra centrado. El mismo estará dividido en dos secciones principales, siendo la primera de ellas una descripción de la evolución del mercado financiero y monetario en Argentina durante los últimos años; al tiempo que la segunda sección versará sobre las posibilidades de financiamiento PyME dentro del marco trazado en la primer parte del capítulo.

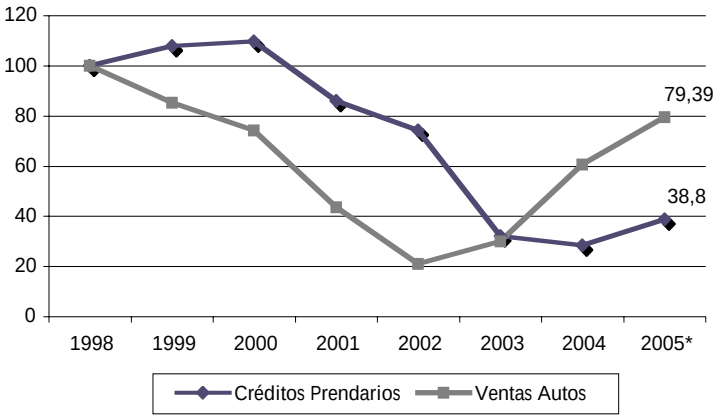
7.2 Evolución del Sector Monetario y Financiero

Mercados financieros altamente desarrollados, con variedad de productos y de actores, además de una férrea cultura del ahorro imperante en la sociedad, son condiciones necesarias para la disponibilidad de abundante crédito -en condiciones ventajosas tanto para deudores como para acreedores- para todos los demandantes de éste. Lamentablemente, en los últimos años las condiciones monetarias y financieras del país no han contribuido al efectivo avance de ambas características (cultura del ahorro y desarrollo de los mercados).

En 2005, y continuando con el comportamiento evidenciado en periodos anteriores, el sistema financiero argentino presentó durante los primeros meses una evolución que, en líneas generales, se puede considerar positiva. Los principales indicadores financieros muestran una recuperación evidente, aunque en algunos casos el análisis más profundo indicará algunas falencias importantes.

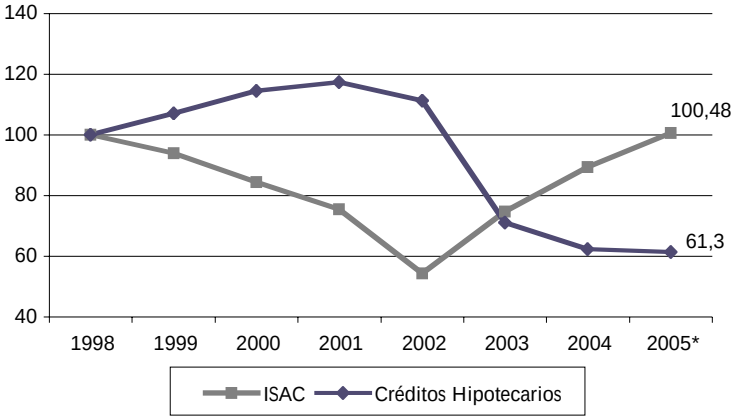
A tres años de la devaluación, gran parte de la población continua renuente a atesorar la totalidad de sus excedentes monetarios en instituciones bancarias o a través de activos financieros; en su lugar, los inmuebles, y en menor medida otros bienes como los automotores, han suplido a los depósitos a plazo fijo como instrumentos de ahorro. Como consecuencia directa de ello, la economía nacional continua operando con un altísimo grado de liquidez. Los Gráficos 7.2 y 7.3 permiten observar claramente estas dos últimas afirmaciones. Estos gráficos presentan las ventas de inmuebles –medidas a través del ISAC viviendas- y las ventas de automóviles, conjuntamente con la evolución de los stocks de créditos específicos para estas actividades.

Gráfico 7.2: Evolución del Sector Automotriz – Base 1998=100



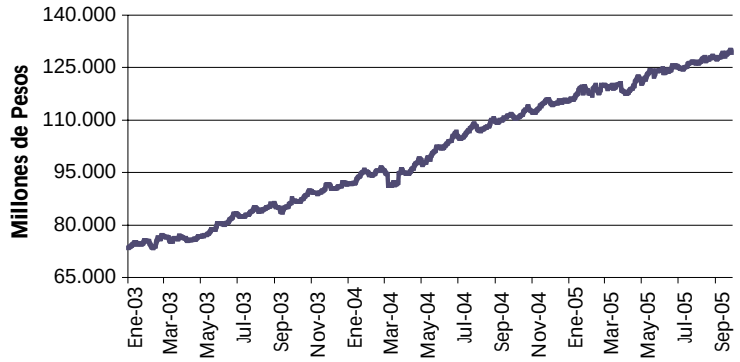
* Primeros 7 meses del 2005 para créditos.
Fuente: IIE en base a BCRA y ADEFA.

Gráfico 7.3: Evolución del Sector Construcción - Base 1998=100



*Primeros 7 meses de 2005 para créditos.
Fuente: IIE en base a BCRA e INDEC.

Gráfico 7.4: Depósitos Totales



Fuente: IIE en base a BCRA.

A partir de estos gráficos resulta evidente como, a pesar de que ambos sectores muestran haber recuperado los mismos niveles de actividad que presentaban antes de la devaluación, las formas de pago imperantes hoy en día son radicalmente diferentes. En la actualidad predominan las operaciones a contado, lo que se aprecia claramente en la evolución del stock de crédito tanto hipotecario como prendario. Paralelamente, se detecta un fenómeno de incipiente recuperación en el stock de créditos prendarios, lo que contribuye a afirmar que este fenómeno de alta liquidez estaría comenzando a revertirse.

7.2.1 Principales Indicadores

7.2.2 Depósitos

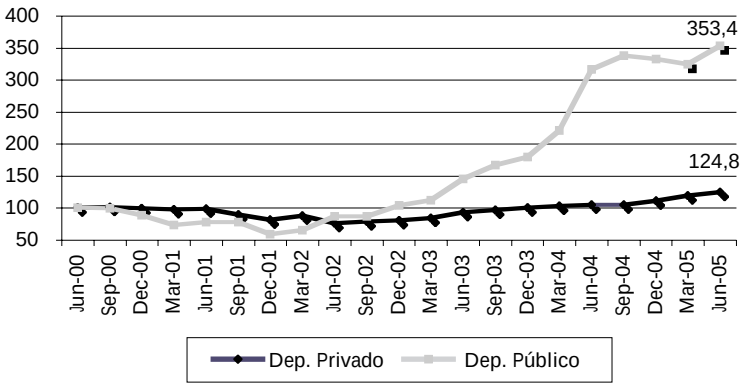
Como fue planteado ya en la edición 2004 del Balance de la Economía Argentina, desde 2003 el monto de los depósitos totales en las instituciones financiera se encuentra en franca recuperación. Durante los primeros 9 meses del año 2005 esta tendencia se mantuvo, a punto tal de que en Septiembre la tasa de incremento promedio anual registrada para las colocaciones en bancos alcanzó el 21,8%. El Gráfico 7.4 presenta estos datos en forma clara.

Una vez más, y al igual que lo expuesto en la edi-

ción del año anterior, el lector podría fácilmente incurrir en un grave error al considerar el Grafico 7.4 de manera independiente. El análisis aislado de la evolución de los depósitos totales llevaría a pensar, en una primera instancia, en un franco retorno de los ahorros privados hacia el sistema bancario. Lamentablemente, esta afirmación dista mucho de la realidad. Desde 2003, el principal depositante de Pesos en los bancos es el sector estatal, quien atesora así sus excedentes de fondos (superávit primario) hasta el momento en que deban ser utilizados. En el Gráfico 7.5 se desagrega el total de los depósitos según la titularidad del depositante y se verifica lo expuesto con anterioridad.

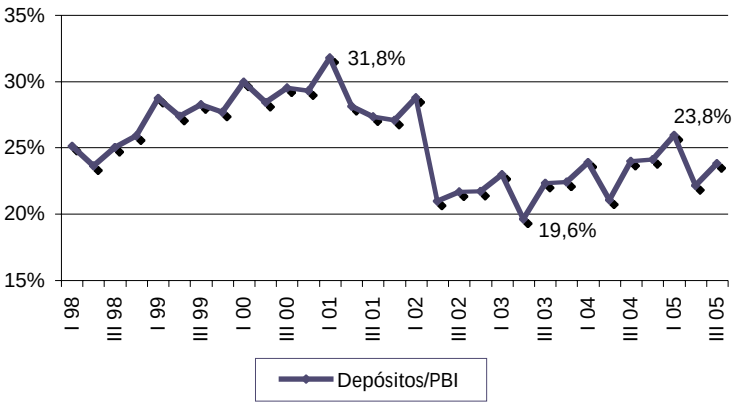
Efectivamente, y tomando como base el segundo trimestre del año 2000, las colocaciones del gobierno resultaron durante el segundo trimestre de 2005 un 250% mayores que aquellas verificada 5 años atrás; a su vez, los depósitos del sector privado apenas verificaron un modesto incremento del 24%. Vale destacar que durante 2005, el comportamiento del sector privado parece mejorar notablemente, si bien aún no replica el fenomenal aumento confirmado para las colocaciones del sector público.

Gráfico 7.5: Titulares de los Depósitos Totales – Base Junio 2000 = 100



Fuente: IIE en base a BCRA.

Gráfico 7.6: Depósitos Totales/PBI



Fuente: IIE en base a BCRA.

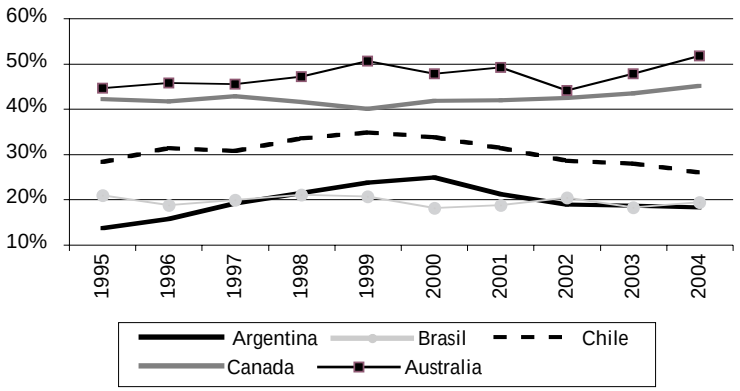
Este dispar comportamiento entre ambos sectores puede generar una interpretación ambigua de los resultados. Por un lado, el crecimiento en los depósitos totales resulta evidentemente positivo para una economía, pero por otro lado, que sea su sector público el titular de la mayor parte de éstos no lo es tan así. Esta afirmación radica en el hecho de que el superávit fiscal obtenido por el Estado es de carácter primario, es decir, que una vez que se consideran los pagos de intereses y de deuda, este superávit deberá ser utilizado. De este modo, los saldos monetarios depositados principalmente en los bancos oficiales revisten un carácter de corto plazo, con lo que su contribución a la oferta de crédito "productivo", a largo plazo y a bajo costo, es marginal.

Adicionalmente, y a pesar de la fuerte recuperación que demuestra, el monto de depósitos totales aún no recobra su participación en el

PBI vigente antes de la devaluación. Efectivamente, cuando medido como porcentaje del PBI corriente, el monto de colocaciones totales no superaba durante el tercer trimestre de 2005 el 24%, siendo que en el mismo periodo del año 2000 esta participación se ubicó en niveles promedios cercanos al 29%.

Este cociente entre depósitos y el PBI corriente constituye una buena aproximación de un indicador económico algo más complejo: el grado de bancarización de una sociedad. En base a estos datos, se puede inferir que el nivel de ahorro bancario de la Argentina se recupera lentamente, lo que impide que el efecto multiplicador de este tipo de ahorro actué incrementando de esa manera la oferta total de crédito. Incluso en una comparación internacional, la situación de Argentina no es confortable. El Gráfico 7.7 presenta el cociente entre el total conformado por los depósitos a plazo y aquellos en cuentas de ahorro, respecto del PBI corriente para una serie de países de similares características a la Argentina: Australia, Brasil, Canadá y Chile. En general, en todos estos países se destaca las producción del sector primario en sus estructuras económicas, pero difieren ampliamente en algunas características financieras. En efecto, el gráfico siguiente permite apreciar estas consideraciones y en él se puede observar el mayor grado de bancarización que presentan los restantes países respecto a Argentina.

Gráfico 7.7: Depósitos a Plazo y de Ahorro/PBI

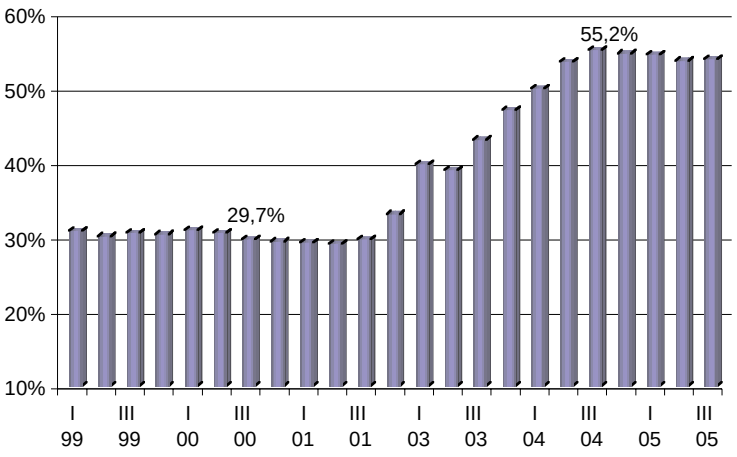


Fuente: IIE en base a FMI

Nótese que incluso cuando se compara a Argentina respecto de sus dos principales socios comerciales en la región, Chile y Brasil, la comparación no nos favorece. Según datos del Fondo Monetario Internacional (FMI), mientras que durante 2004 en nuestro país este cociente alcanzaba valores del 18,2%, en Brasil el mismo indicador se situaba en 19,5%. El caso de Chile es paradigmático, durante 2004 el país trasandino verificó un volumen de depósitos equivalente al 26,1% de su Producto Bruto, es decir, un nivel aproximadamente 50% mayor al equivalente argentino. La información contenida en este gráfico resume el largo camino que aún resta de recorrer en este tema.

Del mismo modo, otro factor que tiende a restar fuerza a la oferta de crédito de calidad es la composición verificada para el total de depósitos del sistema. En general, para que las instituciones bancarias y financieras no solamente puedan cumplir su rol de intermediarios, sino que puedan ofrecer plazos largos a quienes desean endeudarse, se debe verificar que sus pasivos- los depósitos- presenten horizontes de vencimiento –maduración- similares a sus activos -los préstamos. Desde antes de la devaluación, el horizonte de madurez de los pasivos bancarios viene decreciendo, es decir, los depósitos se conciertan a plazos cada vez más cortos Esto constituye de hecho un grave problema si el objetivo es que desde los bancos se pueda ofrecer a las empresas un crédito de características productivas. Efectivamente, si se considera la participación de los depósitos en Cuenta Corriente, Cuentas a la Vista y en Cajas de Ahorro (transaccionales o de cor-

Gráfico 7.8: Participación de los Depósitos a Corto Plazo en el Total – Promedios Trimestrales



Fuente: IIE en base a BCRA.

to plazo) en el total de las colocaciones realizadas durante los últimos años y se lo compara con la participación de los Plazos Fijos, se ratifica de manera indudable este fenómeno.

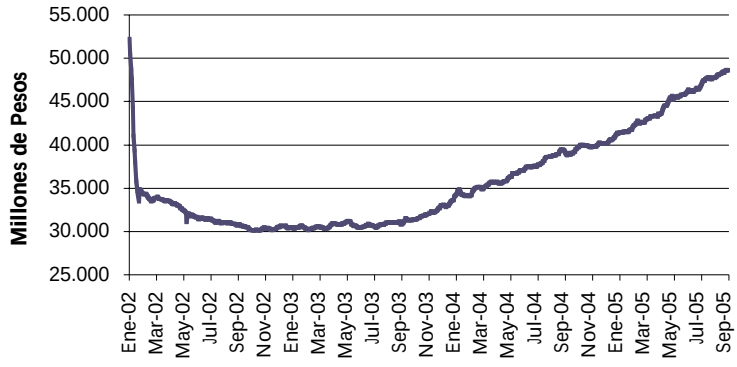
El Gráfico 7.8 presenta la evolución manifestada durante los últimos años por la participación de los depósitos a menores plazo en el total de éstos. En él se puede verificar que durante el periodo anterior a la crisis, el monto de dinero depositado en bancos a corto plazo representaba un promedio de alrededor del 30% del total de los depósitos del sistema, mientras que luego de la devaluación su participación se vio incrementada hasta el 55% verificado durante el tercer trimestre del año 2004.

Hasta aquí se detallaron las principales características que la recomposición de las colocaciones en los bancos presentó durante el periodo post crisis. En este marco, se puede afirmar que si bien el monto total de depósitos en Argentina se encuentra en franca recuperación, este hecho dista mucho aun de poder contribuir a generar las condiciones financieras necesarias para que empresas y particulares puedan financiar sus inversiones a mayores plazos y en condiciones más ventajosas a las actuales. Ello necesariamente debería encontrarse reflejado en los datos de préstamos otorgados por el sistema hasta la fecha, los cuales están analizados en el siguiente apartado.

7.2.3 Préstamos

Como se detalló previamente, actualmente los inversores locales prefieren todavía realizar inversiones en el sector inmobiliario o en otros sectores de la economía real, o bien atesorar dólares o mantener su dinero en aplicaciones de alta liquidez y menor riesgo como las Cuentas Corrientes o las Cajas de Ahorro, lo que imposibilita que los bancos puedan disponer de grandes sumas de dinero para préstamos a largo plazo.

Gráfico 7.9: Préstamos al Sector Privado



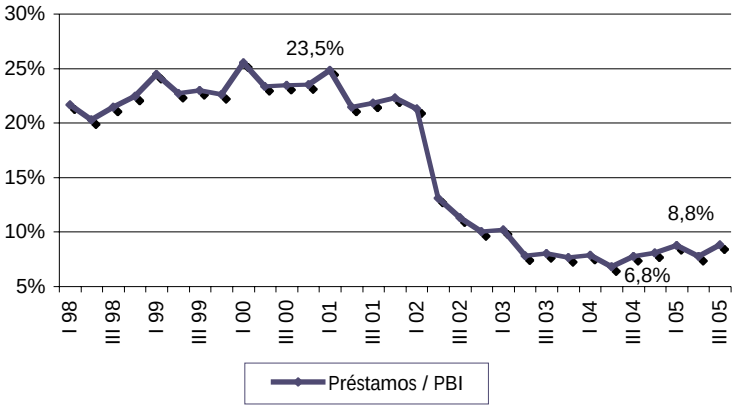
Fuente: IIE en base a BCRA.

En este contexto limitado, tanto particulares como las Pequeñas y Medianas Empresas deben buscar financiamiento para ampliar sus posibilidades de consumo y producción respectivamente. Si se analiza el monto de préstamos otorgados por el sistema bancario al sector privado no financiero, se continua observando el notable incremento que és-

tos verifican desde el cuarto trimestre del 2003. Hasta el mes de Septiembre de 2005 el valor de los préstamos otorgados al sector privado alcanzó un nivel cercano a los $49.000 millones.

Este fuerte crecimiento en el otorgamiento de créditos permitió recuperar prácticamente todo el espacio perdido desde el año 2002, y dado que se prevé que esta dinámica continúe, es altamente probable que el 2005 finalice mostrando un volumen de préstamos al sector privado igual o ligeramente superior al vigente en Enero del 2002. Sin embargo, el porcentaje que estos créditos representan sobre el total del PBI (medido a valores corrientes) aun permanece en niveles demasiado bajos.

Gráfico 7.10: Créditos al Sector Privado/PBI corriente



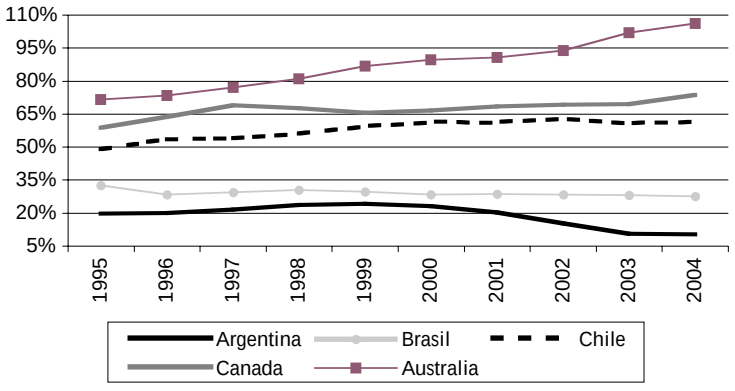
Fuente: IIE en base a BCRA.

De acuerdo a los datos presentados en el Gráfico 7.10, el grado de participación del volumen de créditos en el total del PBI corriente se encuentra creciendo desde el segundo trimestre de 2004. Hasta Junio de 2004, el volumen total de financiaciones se mantuvo decreciendo, o creciendo a tasas menores a aquellas verificadas para la economía en su conjunto. Este fenómeno respondía a una combinación de factores cuyo análisis excede el objetivo de este trabajo, pero a grandes rasgos, las causas principales podrían ser: un alto grado de liquidez en la economía y una baja credibilidad en el sistema financiero.

En la actualidad, y según los últimos datos del BCRA, la tasa de crecimiento en el stock de préstamos al sector privado está superando el 20% anual. Estas altas tasas de crecimiento permiten suponer una gradual recuperación del cociente Prestamos /PBI, si bien deberán pasar muchos años para recobrar la misma participación respecto del PBI que mostraban antes de 2002.

Lamentablemente, y aún en el hipotético caso de que se recuperaran estos niveles, el camino que todavía le falta recorrer a Argentina en esta cuestión es enorme. Una vez más, al efectuar la comparación internacional respecto a estos indicadores, la situación de nuestro país se destaca negativamente. El Gráfico 7.11 contiene los resultados de esta comparación internacional.

Gráfico 7.11: Préstamos al Sector Privado - PBI corriente



Fuente: IIE en base a FMI

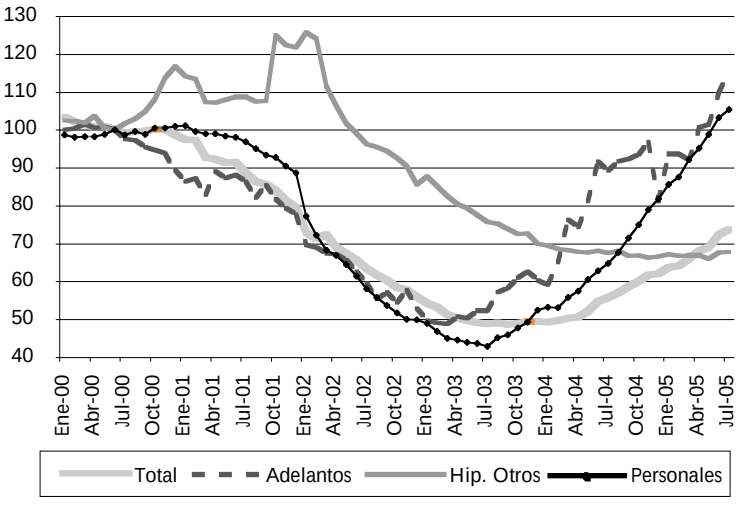
Usualmente, se considera que cuanto mayor es la relación entre los Préstamos y el PBI de un país, significa que el sector financiero de este país en cuestión está contribuyendo de manera más eficiente a financiar la generación de un PBI mayor a aquel que se verificaría en caso de no poder disponer

de estas financiaciones. Del Grafico 7.11 se concluye que, en el caso particular de Argentina, aun en los mejores años de los noventa la contribución de su sector financiero para generar un PBI mayor vía crédito al sector privado ha sido decepcionante en relación a otros países del mundo y de la región. El caso más llamativo lo constituye el de Australia, y entre los países de Sudamérica vale destacar los montos de crédito relevados para Chile, en donde el stock de préstamos al sector privado representa más del 60% de su PBI corriente.

Se verifica entonces que, aunque de manera tardía, al igual que con los depósitos los créditos muestran una saludable recuperación; si bien esta aún se da a un ritmo menor al que sería esperado para poder alcanzar los mismo niveles de financiación respecto al PBI vigentes antes de la crisis. Adicionalmente, y al igual que en el caso de los depósitos totales, es importante analizar la composición de los nuevos créditos otorgados ya que sin este análisis no será posible entender las dificultades a las que hacen referencia gran parte de los empresarios cuando se refieren al acceso al crédito productivo. En efecto, cuando se estudian los diferentes instrumentos que forman estos préstamos, se puede observar la estrecha relación que se presenta entre éstos y los datos respecto al horizonte de maduración de los depósitos presentados en el Gráfico 7.8.

Cuando se verifica la composición que presentan los prestamos otorgados al sector privado no financiero durante el año 2005, se destaca el aumento de la participación de los rubros que implican vencimientos más cercanos en el tiempo -en especial los Adelantos en cuenta corriente- en el total de préstamos. Este instrumento pasó de representar el 15% durante Enero, a ocupar aproximadamente el 18,6% en Septiembre de 2005. Vale recordar que la participación de este rubro en el total de préstamos al sector privado durante Septiembre del año 2000 alcanzaba aproximadamente el 9%.

Gráfico 7.12: Componentes del Crédito al Sector Privado con Mejor Desempeño - Junio 2000=100

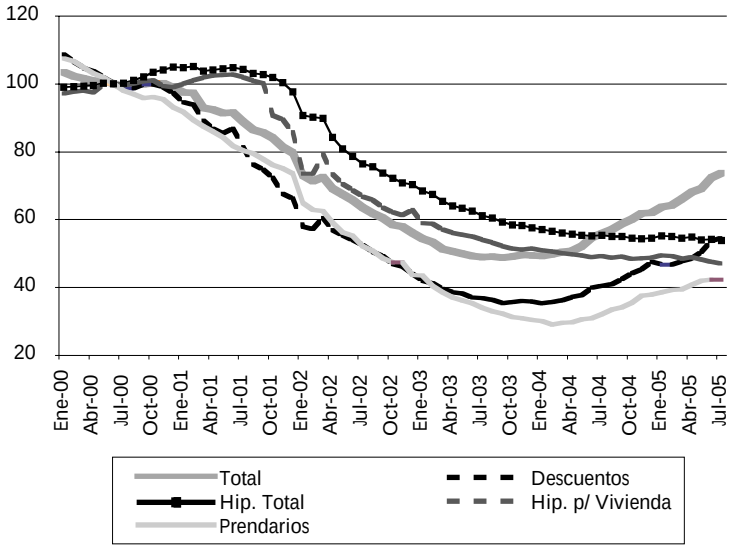


Fuente: IIE en base a BCRA.

A continuación se detalla el comportamiento presentado por los distintos tipos de préstamos al sector privado desde antes de la devaluación. El Gráfico 7.12 presenta aquellos sectores cuya evolución resulto mejor o levemente inferior que aquella registrada para el total de los créditos. Estos componentes son: Adelantos en Cuenta y el stock de préstamos Personales.

Resulta claro que tanto los Adelantos en Cuenta como los préstamos Personales han sido los componentes con un comportamiento más dinámico: Ambos superan incluso los valores presentados durante el año 2000, antes de la crisis. Los créditos hipotecarios destinados a fines diferentes de vivienda presentan un comportamiento que los sitúa en niveles inferiores a los presentados en Junio del año 2000, pero no muy alejado del nivel de variación experimentado hasta la fecha por el total de las financiaciones al sector privado.

Gráfico 7.13: Componentes del Crédito al Sector Privado – Sectores Restantes - Junio 2000=100



Fuente: IIE en base a BCRA.

Respecto a los sectores restantes (Gráfico 7.13) vale destacar el comportamiento de los créditos Hipotecarios para vivienda, los cuales no sólo no recuperan su nivel de Junio del año 2000, sino que constituyen el único rubro que continúa con una tendencia negativa.

Diversos factores se conjugan para explicar esta concentración de los préstamos en aquellos de menor plazo, pero entre los principales se podrían mencionar:

• Falta de transparencia en las operatorias de gran parte de las empresas demandantes de crédito: ello impide una correcta evaluación de los flujos futuros esperados de fondos de sus empresas, lo que dificulta la concreción de los préstamos y resta estímulo a los bancos debido al alto costo que implica poder medir correctamente la veracidad de las informaciones presentadas.

• La desconfianza aun presente entre las empresas PyME respecto al endeudamiento a largo plazo.

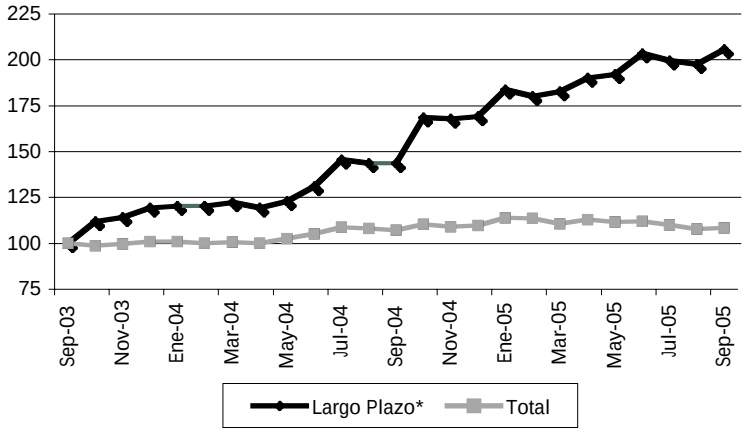
• Una débil estructura de plazos de los pasivos de los bancos: ello conlleva una falta de margen de las instituciones financieras para aumentar su exposición en activos de largo plazo (+ riesgo de descalce) debido al corto plazo que presentan sus depósitos.

A estos últimos se suma el rol del Estado como fuente de absorción de los pocos recursos que los bancos destinan a financiaciones de largo plazo. Como se comentó ya en la introducción de este capítulo, el déficit nominal del Estado Nacional requiere para su financiamiento la absorción de fuertes sumas de dinero prácticamente todos los meses. Este hecho, mejor conocido como efecto "Crowding Out" o despalzamiento, desvía flujos de fondos que podrían ser asignados en préstamos al sector privado hacia financiaciones al gobierno reduciendo así las posibilidades de inversión de las PyMEs.

Vale la pena detenerse un momento en este tema dada la general desinformación reinante al respecto. Como ya se afirmó, el superávit primario que hoy presenta Argentina sólo representa una mayor disponibilidad de fondos de corto plazo, pero los abultados compromisos contraídos en la renegociación del Default y los nuevos bonos emitidos luego de la crisis imponen severas cargas financieras en el mediano plazo. Estas necesidades de financiamiento deben ser cubiertas con fondos genuinos, y no con adelantos temporarios o con el uso de esta liquidez eventual, por lo que el Estado Nacional continúa recurriendo a la emisión de títulos para financiar estos compromisos.

Al analizar el endeudamiento total del sistema bancario con el Gobierno se puede detectar un ligero desendeudamiento o un menor crecimiento de los créditos bancarios al sector estatal. Lamentablemente, para el caso específico del financiamiento a largo plazo para las PyMEs, este proceso de desendeudamiento no implica un avance de magnitud ya que se encuentra focalizado en los créditos de menores plazos, en donde el Gobierno ha ganado mayor disponibilidad de fondos merced al superávit. Sin embargo, el endeudamiento a largo plazo del sector público con los bancos continúa el mismo sendero que mostrara en el pasado, limitando así la disponibilidad real de fondos para financiar las actividades privadas.

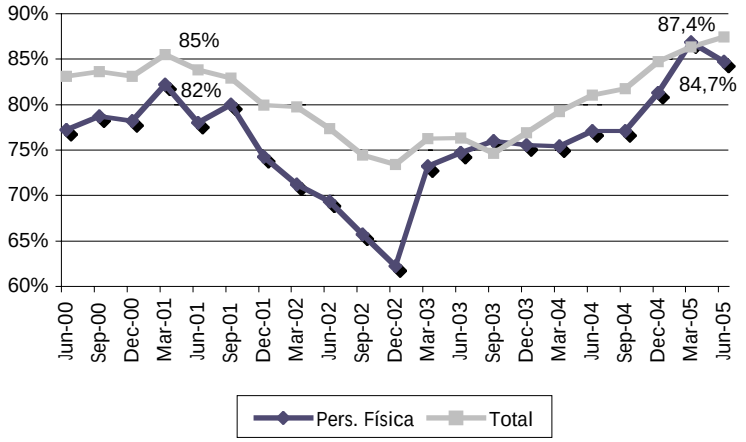
Gráfico 7.14: Evolución del Endeudamiento Público con Bancos – Septiembre 2003 =100



* Valores y Títulos Públicos
Fuente: IIE en base a BCRA.

En el Gráfico 7.14 se advierte como mientras desde el tercer trimestre del año 2003 el volumen de crédito bancario otorgado al sector público se mantiene casi constante (+8%), el stock de títulos y valores públicos (emitidos en general a largo plazo) en posesión de las instituciones financieras crece de manera vertiginosa hasta duplicar el nivel que presentaba 2 años atrás (+106%). El resultado de estos eventos ha sido una mayor disponibilidad de crédito limitado a cortísimos plazos para el sector privado, lo que presenta un discutible efecto positivo en el crecimiento de las actividades productivas, al tiempo en que el Estado continúa compitiendo por el crédito bancario a largo plazo.

Gráfico 7.15: Porcentaje de Cartera de Préstamos en Condición Normal



Fuente: IIE en base a BCRA.

Por último, un factor que resta analizar lo constituye la calidad de las carteras crediticias de los bancos. En efecto, el estudio de este tema permitirá evaluar, si bien de manera aproximada, cual es la política de riesgo crediticio que las instituciones bancarias mantienen por estos días. Una aproximación a la calidad de los préstamos otorgados lo compone el indicador de "Normalidad"[7]de éstos. El Gráfico 7.15 contiene estos resultados.

7 Según normativa del B.C.R.A

Un dato positivo respecto al total de las financiaciones otorgadas, está representado por el alto grado de "calidad" de su cartera, medida ésta como el porcentaje de créditos en condición normal sobre el total de préstamos. En el caso específico del total de créditos al sector privado su normalidad en Junio de 2005 alcanzó el 87,5%, siendo éste un nivel notoriamente superior al grado de normalidad vigente antes de la devaluación.

El Cuadro 7.3 contiene la evolución de este indicador de normalidad y una descripción más detallada de los distintos componentes del mismo. Este cuadro permite apreciar que este 87,5% de normalidad al que se hace referencia, en realidad podría ser mayor en el caso que no se computara el alto volumen de Créditos Irrecuperables por Incobrabilidad, los cuales son en gran parte herencia de la atípica crisis económica del año 2002.

La importancia de este dato no es menor y si bien es importante que los bancos mantengan este indicador en niveles altos, ante la presencia de ciertos estímulos adecuados, las instituciones podrían aumentar el plazo (y con ello el riesgo) y la exposición al crédito PyME de sus carteras afectando sólo levemente la calidad de las mismas.

Cuadro 7.3: Clasificación de los Préstamos según Situción del Deudor - Porcentaje del Total

	En Situación Normal	Con Riesgo Potencial	Con problemas		Con alto riesgo de insolvencia		Irrecuperable	
			Deuda vencida	Deuda no vencida	Deuda vencida	Deuda no vencida	Por incobrabilidad	Por disposición técnica
Jun-98	83,11	4,48	1,55	1,24	1,31	3,42	4,59	0,30
Dic-98	83,25	4,56	1,62	1,35	1,35	3,16	4,17	0,53
Jun-99	82,24	4,79	1,44	1,37	1,73	3,76	4,30	0,37
Dic-99	81,07	4,89	1,34	1,23	1,65	4,02	5,35	0,46
Jun-00	79,18	5,33	1,57	1,41	1,65	4,15	6,25	0,46
Dic-00	79,44	4,66	2,01	0,75	2,76	3,40	6,47	0,52
Jun-01	80,70	5,02	1,78	0,75	2,42	2,87	6,07	0,38
Dic-01	76,16	5,81	2,33	1,07	3,12	3,89	7,05	0,57
Jun-02	68,40	-	3,99	4,30	3,87	8,58	10,14	0,73
Dic-02	60,50	-	6,57	8,71	2,94	8,84	11,91	0,53
Jun-03	63,95	-	3,36	4,82	3,91	10,36	13,24	0,36
Dic-03	66,17	-	2,63	4,10	3,25	7,80	14,86	1,18
Jun-04	76,18	-	2,27	2,46	2,30	4,18	11,52	1,08
Dic-04	80,73	-	1,96	2,16	1,89	3,02	9,44	0,81
Jun-05	86,50	-	2,04	1,12	1,32	2,49	6,10	0,42

Fuente: IIE en base a BCRA

¿Pero cuales serían estos estímulos o condiciones que deberían darse para fomentar la oferta de crédito PyME entre las instituciones bancarias? Numerosos estudios[8] enfatizan la relación existente entre los derechos de los acreedores y la profundidad financiera de un país. En ese marco, el principal argumento por detrás de esta relación es que un sólido, transparente y persistente sistema legal que asegure los derechos de los acreedores creará las condiciones necesarias para que tanto prestadores como tomadores del crédito se vean estimulados a concertar estas financiaciones. Nótese la estrecha relación que surge entre la profundidad de los mercados financieros de un país y su sistema jurídico, es decir, el desarrollo del sector financiero de Argentina está estrechamente vinculado con el desarrollo de sus instituciones, en especial las jurídicas. En efecto, la sola presencia de leyes o normas que aseguren los derechos de aquellos agentes que asuman el riego de financiar a otros poco valen en ausencia del imperio de la ley que efectivamente vele por sus cumplimientos. No sorprende entonces el pobre desarrollo de nuestro mercado de crédito bancario.

8 Para la realización de esta sección fueron consultados principalmente 2 trabajos al respecto: Galindo y Micco (2004) y La Porta et al. (1997,1998).

El Cuadro 7.4 presenta los datos respecto a los Derechos Efectivos de los Acreedores en los países de Latino América. Estos Derechos Efectivos miden no sólo la existencia de leyes sobre Concursos y Bancarrotas, reorganizaciones societarias en épocas de crisis, derechos de los accionistas minoritarios, etc; sino que además mide el grado en que las instituciones jurídicas de un país velan por su estricto cumplimiento. Los valores se encuentran normalizados entre 1 y 0, siendo 1 el máximo grado de cumplimiento de la variable y 0 la ausencia de esta.

Cuadro 7.4: Protección a los Acreedores en Latinoamérica

	Derechos de los Acreedores (A)	Imperio de la Ley (B)	Derechos Efectivo de los Acreedores (A x B)
Argentina	0,00	0,54	0,00
Bolivia	0,00	0,13	0,00
Brasil	0,25	0,63	0,16
Chile	0,50	0,70	0,35
Colombia	0,00	0,21	0,00
Costa Rica	0,50	0,67	0,34
República Dominicana	0,25	0,31	0,08
Ecuador	0,25	0,67	0,17
El Salvador	0,25	0,24	0,06
Guatemala	0,00	0,14	0,00
Honduras	0,25	0,21	0,05
Jamaica	0,25	0,35	0,09
México	0,00	0,54	0,00
Panamá	0,50	0,21	0,11
Paraguay	0,25	0,41	0,10
Perú	0,25	0,25	0,06
Trinidad y Tobago	0,25	0,67	0,17
Uruguay	0,50	0,50	0,25
Venezuela	0,50	0,64	0,32
Promedio de L. América	0,25	0,42	0,11
Promedio Países OECD	0,49	0,93	0,46
Promedio Sudeste Asiático	0,88	0,65	0,57

Fuente: IIE en base a Galindo y Micco (2004) y La Porta et al. (1997,1998).

Los resultados de este trabajo no dan lugar a las sorpresas. La República Argentina aparece entre los países de América Latina con un menor respeto hacia los derechos de los acreedores, lo que en teoría debería reducir el grado de profundidad de su sistema crediticio. El hecho de que desde 2002 aún no se haya solucionado el problema de los créditos impagos con garantías hipotecarias en el país es sólo un claro ejemplo de la clase de barreras que restan estímulos a una mayor y mejor oferta de créditos bancarios. Con el aporte del Cuadro 7.4 se pueden comprender con mucha mayor claridad las grandes diferencias existentes entre los niveles de Crédito al Sector Privado / PBI de los países incluidos en el Gráfico 7.11.

En esta primera sección del capítulo se intentó describir las principales características del mercado de crédito bancario en Argentina, haciendo énfasis en el financiamiento PyME. A través de los párrafos anteriores debería haber quedado en claro el escaso desarrollo del mercado financiero local y de algunos de sus determinantes principales:

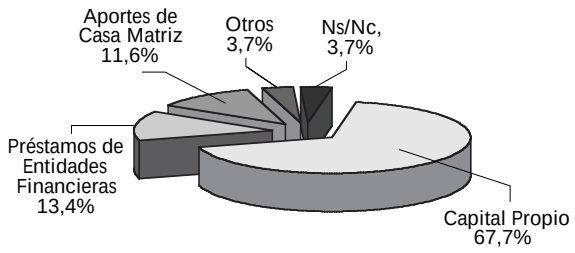
- excesivo corto plazo en el horizonte temporal de los depósitos,
- falta generalizada de una cultura del ahorro,
- creciente fuerte competencia por recursos con el Estado,
- escaso cumplimiento de las leyes,
- alta informalidad en las actividades privadas,
- desprestigio del mercado de capitales local.

En este marco, el conjunto de empresas PyME no parece encontrar en los bancos el terreno fértil necesario para poder financiar sus inversiones a largo plazo y a tasas que no pongan en riesgo su propia existencia. Recae entonces en el mercado de capitales y en sus principales integrantes –Bolsas de Comercio, Mercados de Valores y Administradoras de Fondos de Pensión- la responsabilidad de ofrecer financiamiento en estas condiciones. La sección 7.3 de este capítulo discurre sobre estos temas.

7.3 El Mercado de Capitales como Alternativa para el Financiamiento PyME.

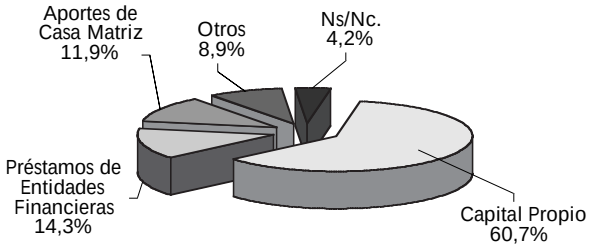
A lo largo de los apartados anteriores se pudo verificar que la economía Argentina está experimentando un lento proceso de normalización de su sistema bancario y financiero, con depósitos y préstamos que retornan a las instituciones. A su vez, se detalló como hasta ahora las PyMEs pudieron encontrar fuera del sistema la liquidez necesaria para financiar sus actividades, mientras que el crédito bancario continuó permaneciendo inaccesible para estas empresas. Se describieron también las causas que hacen suponer que el financiamiento bancario a largo plazo para el grueso de las PyMEs perdurará siendo algo muy difícil de lograr en el corto plazo.

Gráfico 7.16: Formas de Financiamiento Empresaria durante 2004



Fuente: IIE en base a Encuesta de Recoletos Argentina S.A.

Gráfico 7.17: Formas de Financiamiento Empresaria durante 2005



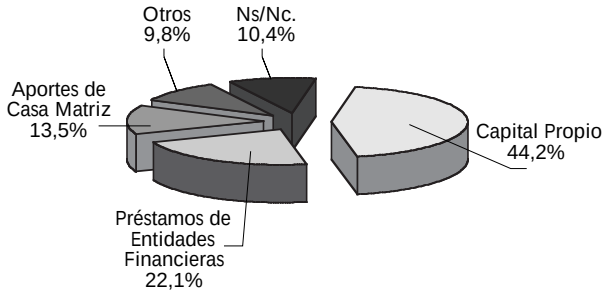
Fuente: IIE en base a Encuesta de Recoletos Argentina S.A.

Esta menor liquidez consecuencia de esta normalización de las variables financieras permite imaginar un escenario en el cual cada vez les resultará más difícil a las PyMEs poder contar con financiamiento del tipo productivo, del mismo modo en que lo venían logrando hasta ahora. Los Gráfico 7.16, 7.17 y 7.18 ejemplifican estas afirmaciones.

Los primeros Gráficos, 7.16 y 7.17, presentan las formas más comunes a las cuales recurrieron las empresas argentinas para obtener financiamiento durante 2004 y 2005. Es clara la mayor participación de los recursos propios en el total de fondos, lo que indica una vez más la reticencia de los empresarios a recurrir al crédito bancario u a otras formas de endeudamiento. Se destaca también el escaso grado de participación de las restantes formas existentes para obtener recursos, como por ejemplo el mercado de capitales.

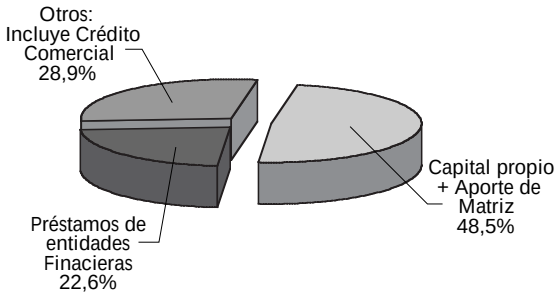
Pero al considerar las expectativas de los empresarios argentinos respecto a cuales serán sus fuentes de financiamiento durante 2006, se puede percibir la fuerte disminución en el auto-finan-

Gráfico 7.18: Formas de Financiamiento Empresaria – Expectativas para 2006



Fuente: IIE en base a Encuesta de Recoletos Argentina S.A.

Gráfico 7.19: América Latina & el Caribe: Formas de Financiamiento Empresaria - 2004

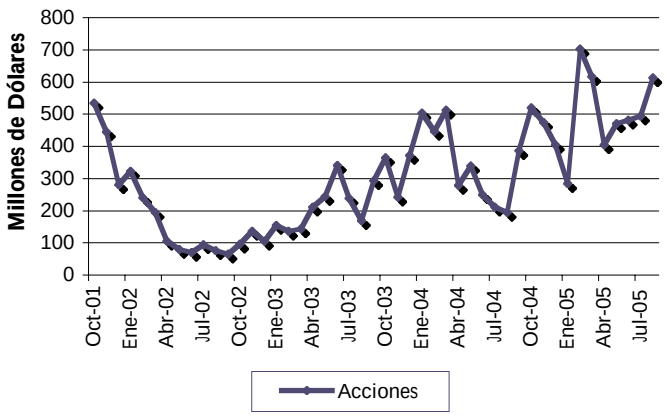


Fuente: IIE en base a Banco Mundial.

7.3.1 El Mercado de Capitales

En general, con el plan económico de apertura implementado durante la década del 90, los mercados de capitales de Argentina entraron en la tendencia global de inversiones promovidas por fondos de capital de riesgo[9]. Estos fondos utilizan a los mercados de capitales como medio para canalizar sus inversiones, por lo que un acercamiento de las PyMEs a estos mercados representa un incremento en sus posibilidades netas de obtener abundantes fondos a bajo costo y a plazos significativos. Lamentablemente, y como se presenta en el Anexo 4 de este capítulo, el mercado argentino sufrió fuertemente el impacto de la última crisis. Sin embargo, en los últimos años el mercado de capitales local parece haber recuperado espacio como forma de financiamiento para las empresas.

Gráfico 7.20: Montos Negociados en Acciones – Total Mensual en US$



Fuente: IIE en base a Bolsa de Comercio de Bs. As.

Impulsado principalmente por los productos tradicionales como las acciones, el volumen negociado en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires se recuperó satisfactoriamente a lo largo de

9 Francés (1999)

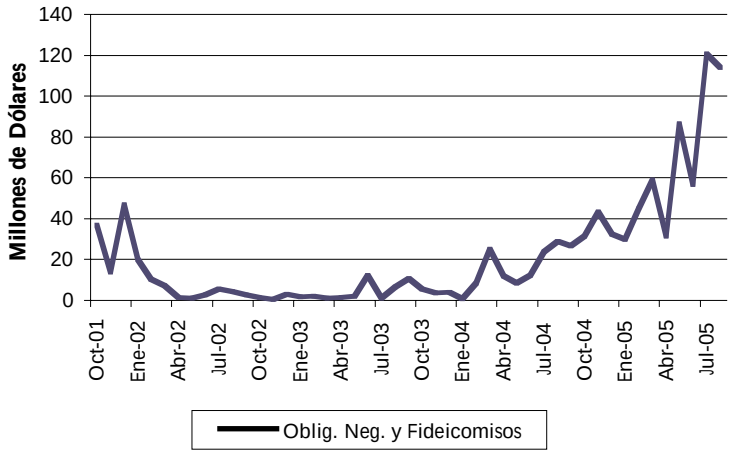
los últimos meses. En el caso propio de las acciones, su volumen negociado creció hasta superar incluso los US$ 500 millones mensuales vigentes poco antes de la devaluación.

Pero además de la franca recuperación del principal mercado de valores de la Argentina, otro hecho destacable lo constituye un cambio fundamental en la manera de encarar el negocio bursátil. En efecto, no sólo los productos tradicionales como acciones y títulos públicos mostraron un comportamiento ascendente, sino que nuevos productos hicieron también su aparición en escena. Sin embargo, lo que constituye un hecho realmente destacable fue que algunos de estos nuevos productos financieros, finalmente, estuvieron enfocados hacia un público PyME. Entre los nuevos productos en general los más conocidos son:

- Los Fideicomisos Financieros
- Las Obligaciones Negociables PyME
- Las Acciones PyME
- La negociación de Cheques de Pago Diferido
- CEVAs
- Etc.

De todos estos instrumentos, el primero de ellos –Fideicomisos[10]- se destaca del resto por su grado de desarrollo y vertiginoso crecimiento. En el escenario post devaluación, muchas de las actividades que se recuperaron más rápidamente no encontraron en el sector bancario una fuente segura para atesorar sus ahorros debido a que gran parte de los bancos aun se encontraba en medio de un proceso de adaptación a las nuevas condiciones de juego. Así, los excedentes de los sectores más favorecidos por el cambio de paridad en la moneda pudieron canalizar sus recursos excedentes hacia potenciales inversiones mediante este instrumento. Un ejemplo muy conocido es la aplicación de fondos del sector agrícola hacia la construcción, o de otros sectores ahorradores hacia las inversiones agrícola-exportadoras. Este fenómeno contribuyó a un vertiginoso aumento en el sector de la construcción, cuyos posibles efectos financiero-económicos se tratan específicamente en el Anexo 1 de este capítulo.

Gráfico 7.21: Montos Negociados en Fideicomisos Financieros y O.N[11] –Total Mensual en US$



Fuente: IIE en base a Bolsa de Comercio de Bs. As.

En general, a partir en que la situación económica del país comienza a ser más previsible (fines de 2003-comienzo de 2004) y se normaliza el comportamiento de las principales variables económicas, los principales Mercados de Valores y Bolsas de Comercio comienzan a percibir una demanda de crédito insatisfecha por parte de las PyMEs. A partir de este instante diversos instrumentos operados en los diferentes mercados del país

10 Si bien constituye un instrumento más de ahorro que de financiación, se destaca el papel de los fideicomisos debido a su rápida aceptación en el mercado y desarrollo.

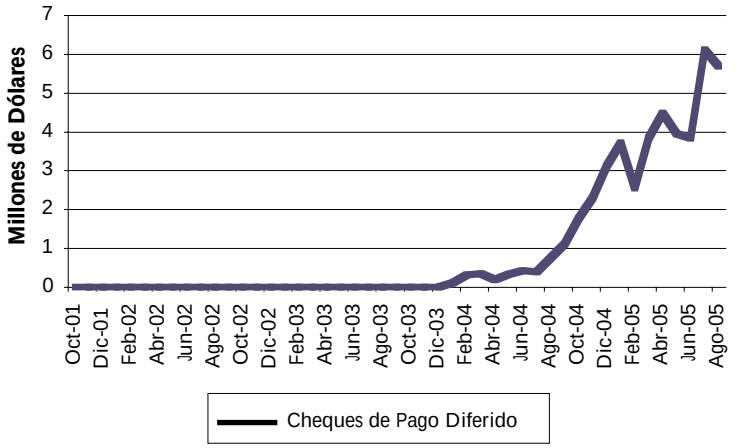
11 Incluye tanto O.N clásicas, como O.N PyME.

permiten ampliar el abanico de posibilidades de financiamiento PyME. Los principales son:

- Obligaciones Negociables PyME
- Acciones PyME
- Cheques de Pago Diferido

De todos estos productos el que mayor desarrollo alcanzó hasta hoy es, sin lugar a dudas, la negociación de cheques de pago diferido (CPD). En este sentido, el Gráfico 7.22 permite apreciar el rápido crecimiento de los montos negociado por este instrumento, el cual es principalmente utilizado por PyMEs.

Gráfico 7.22: Montos Negociados en CPD - Total Mensual en US$



Fuente: IIE en base a Bolsa de Comercio de Bs. As.

En este marco, es necesario realizar una aclaración referida a los plazos de financiamiento al cual una PyME puede recurrir en los mercados de capitales. De los tres productos ofrecidos en los Mercados de Valores y Bolsas del país, solo las O.N y las Acciones PyMEs constituyen verdaderos medios de financiamiento "productivo",e n la forma en que se lo definió al comienzo de este capítulo. Desafortunadamente, el instrumento más negociado y más dinámico de ellos, el CPD, sólo constituye una opción alternativa a créditos de corto plazo como Adelantos en Cta. Cte. o Descuentos de Documento en bancos comerciales[12].

Tanto las Obligaciones Negociables PyME, como las Acciones PyME, se presentan como los únicos medios de obtención de crédito a largo plazo disponible para este formato de empresa en los mercados de capitales locales. Lamentablemente, el desarrollo de éstos no ha recorrido el mismo camino que el resto de los instrumentos. El Cuadro 7.5 contiene un resumen específico de la operatoria de los instrumentos PyME en la bolsa de Comercio de Buenos Aires desde el segundo semestre de 2002.

12 Si bien una ventaja indiscutida de los CPD es que permiten que empresas con alto grado de informalidad puedan, a través del esponsoreamiento o del patrocinio, operar CPD y obtener un financiamiento que, si bien a corto plazo, en una institución bancaria les resultaría poco menos que imposible obtener.

Cuadro 7.5: Volumen Total operado desde el 2do. Semestre de 2002 – Mercado PyME

	2do. Semestre 2002			Año 2003			Año 2004		
Monto Total Operado en US$	**1.663.895**			**9.710.903**			**33.079.007**		
	Nuevo	Valores en **US$**	Existentes	Nuevo	Valores en **US$**	Existentes	Nuevo	Valores en **US$**	Existentes
Total de Emisiones		**1.663.895**	**43**	**10**	**9.596.828**	**101**	**12**	**18.443.545**	**210**
Total de Valores de Corto Plazo	6	313.895	5	6	495.328	1	5	350.000	0
Total de Obligaciones Negociables	0	0	0	1	1.404.000	2	1	400.000	1
Total de Fideicomisos Financieros	1	1.350.000	38	3	7.697.500	98	6	17.693.545	209
Total de CPD:	-	-	-	**13**	**114.076**		**1.404**	**14.635.462**	
a)Total Sistema Patrocinado	-	-	-	0	0		536	9.842.246	
b)Total Sistema Avalado	-	-	-	13	114.076		868	4.793.216	

	1er. Trimestre 2005			2do.Trimestre 2005			3er.Trimestre 2005		
Monto Total Operado en US$	**16.044.006**			**16.306.658**			**28.798.026**		
	Nuevo	Valores en **US$**	Existentes	Nuevo	Valores en **US$**	Existentes	Nuevo	Valores en **US$**	Existentes
Total de Emisiones	**2**	**5.344.000**	**55**	**2**	**2.606.724**			**9.853.690**	
Total de Valores de Corto Plazo	1	150.000							
Total de Obligaciones Negociables							1	620.690	1
Total de Fideicomisos Financieros	1	5.194.000	55	2	2.606.724		2	9.233.000	97
Total de CPD:		**10.700.006**			**13.699.933**			**18.944.337**	
Total Sistema Patrocinado	297	4.581.786		340	3.932.401		616	5.608.160	
Total Sistema Avalado	972	6.118.220		1296	9.767.532		1430	13.336.177	

Fuente: IIE en base a Bolsa de Comercio de Bs. As.

El resumen de este tipo de operatorias desde el año 2002 es satisfactorio desde el punto de vista del crecimiento del mercado, pero no lo es tan así cuando se analizan los plazos. Efectivamente, el Cuadro 7.6 permite comprobar esta afirmación. Del total aproximado de Empresas beneficiadas por el sistema desde el segundo semestre de 2002 (899 PyMEs), ninguna consiguió emitir acciones bajo este régimen, solamente 10 participaron de la emisión de Obligaciones Negociables y el grueso del total se repartió entre Fideicomisos (659 empresas) y CPD (230).

Cuadro 7.6: Resumen de empresas participantes por Instrumento

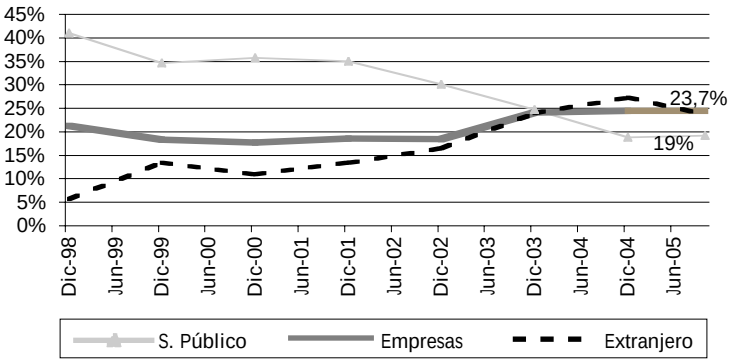
Instrumento	Cantidad
ON	10
FF	659
Cheques	230
Acciones	0
Total	**899**

Fuente: IIE en base a Bolsa de Comercio de Bs. As.

Una explicación tentativa de las causas que restringen el desarrollo de este mercado de deuda a largo plazo para PyMEs en particular, y del mercado de capitales argentino en general, se puede encontrar –una vez más- en el rol del Estado Nacional como competidor del sector privado por fondos a largo plazo. Habitualmente los gobiernos, no conforme con competir el crédito bancario, debido a sus enromes necesidades de financiamiento, absorben también gran parte de los recursos que en otros países constituyen la base del desarrollo de sus mercados de capitales. En el caso de Argentina, los principales recursos, dadas sus características, que deberían constituirse co-

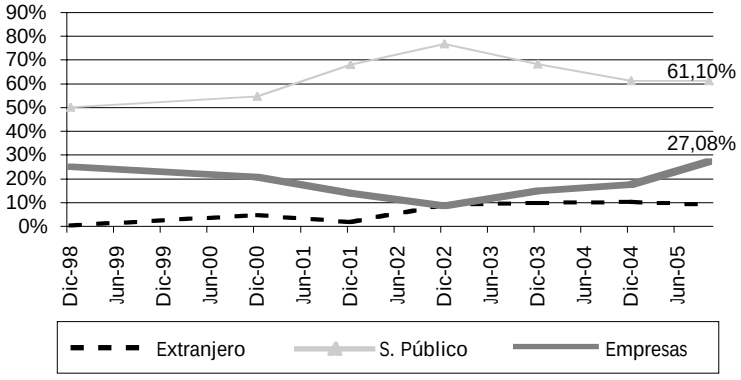
mo pilares del crecimiento y desarrollo de nuestros mercados de capitales son los fondos administrados por las AFJP. Debido fundamentalmente al tipo de actividad que desarrollan estas entidades, junto con las aseguradoras, están posibilitadas a invertir gran parte de sus recursos en activos de largo plazo.

Gráfico 7.23: Composición de Cartera de Activos de AFP Chilenas



Fuente: IIE en base a SAFP-Chile.

Gráfico 7.24: Composición de Cartera de Activos de AFJP Argentinas



Fuente: IIE en base a SAFJP y MECON.

Lamentablemente, sus carteras de inversión son usualmente utilizadas como "caja chica" por los gobiernos de turno, los cuales mediante presiones suelen estimular la demanda de títulos públicos por parte de estas. Esta es una de las principales diferencias entre el desarrollo del mercado de capitales de Argentina y de Chile, por ejemplo.

Los Gráficos 7.23 y 7.24 sirven para ejemplifica estas afirmaciones. En ellos se presentan las diferentes composiciones de las carteras de las Administradores de Fondos de Pensión y Jubilaciones tanto de Argentina como de Chile. Resultan evidentes las diferencias a favor del país trasandino, en donde la participación de los activos del sector privado (acciones, ON, etc) en las carteras de las A.F.P chilenas crecen al mismo ritmo en que la participación de los instrumentos de deuda del sector público decaen. El caso de Argentina es paradigmático y presenta un clásico ejemplo de desplazamiento del financiamiento privado por la competencia del sector público.

Obviamente este tipo de políticas determinan un menor desarrollo relativo del mercado de capitales local e imponen a las empresas PyMEs una pesada carga. Las pequeñas y medianas empresas no solamente deben competir en inferioridad de condiciones con sus pares de mayor tamaño, sino que adicionalmente se las obliga a competir en un mercado globalizado, en donde sus competidoras chilenas o brasileñas poseen ventajas significativas en lo que a acceso al crédito se refiere.

Otro claro ejemplo de las abismales diferencias entre los principales mercados de capitales de Sudamérica lo constituyen las nuevas emisiones de acciones que durante los últimos meses tuvieron lugar en ellos. El Cuadro 7.7 presenta la desagregación del monto de nuevas aperturas de capital vía acciones que tuvieron lugar en la Bolsa de San Pablo, Brasil, durante 2004.

Cuadro 7.7: Resumen dela nuevas Aperturas de Capital en San Pablo - Brasil

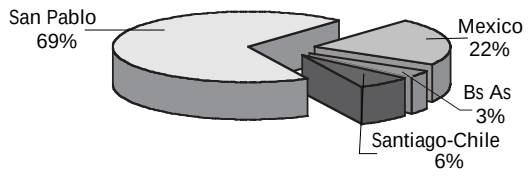
Empresa	Volumen de Captación (en Miles de Reales)						
	Personas Físicas y Clubes de Inversión	Fondos de Inversión	Extranjeros en la Oferta Local	Otros	Total de la Oferta Local	Oferta del Exterior	Total
Natura	108.202	48.917	516.414	94.587	768.121		768.121
Gol	91.468	94.148	29.568	30.695	245.879	632.260	878.139
ALL	48.065	95.075	212.437	232.649	588.225		588.225
CPFL	59.179	141.063	75.845	51.064	327.150	493.812	820.962
Grendene	100.220	79.833	393.670	43.177	616.900		616.900
Dasa	38.144	79.716	162.014	157.510	437.384		437.384
Porto Seg	29.846	63.272	269.333	14.883	377.335		377.335
Total	475.124	602.023	1.659.282	624.564	3.360.993	1.126.072	4.487.065

Fuente: IIE en base a Bovespa.

El Cuadro 7.7 demuestra de forma tajante las diferencias entre los mercados de la región. Mientras que en las Bolsas y Mercados de Argentina prácticamente ninguna empresa abrió capital en los últimos años (solo algunas pocas y con montos pequeños), en 2004 la Bolsa de San Pablo vio aperturas de capital por más de R$ 4,4 mil millones, es decir, aproximadamente por unos US$1,8 –US$2 mil millones.

Estos dispares comportamientos y las diferentes políticas encaradas por los gobiernos en la región tienen su lógico impacto en los datos agregados. Así, el mercado de Chile, una economía aproximadamente de la mitad del tamaño que la de Argentina, posee un volumen de negocios que es casi el doble que el de nuestro país. Esto marca de manera indiscutible que el desarrollo de un mercado de deuda a largo plazo para las PyMEs en Argentina no será tarea sencilla. Demasiados factores deberán ser tenidos en cuenta si bien el principal es, a todas luces, limitar la competencia del Estado por los recursos de las AFJP, Bancos y otros inversores, dejando así espacio para que el sector privado pueda encontrar la condiciones de financiamiento a largo plazo que sus inversiones precisan.

Gráfico 7.25: Participación en el total negociado regional – Septiembre 2005



Fuente: IIE en base a World Exchanges.

Anexo 1: Burbuja Inmobiliaria

Considerando el impulso que adquirieron la construcción y la actividad inmobiliaria en los últimos tiempos en nuestro país, en este apartado se analiza la evolución de dichos sectores, evaluando las causas del crecimiento observado y remarcando que en el corto plazo es poco probable la existencia de una "burbuja inmobiliaria" en Argentina. Mientras, los indicadores para Estados Unidos y Europa alertan la posibilidad de este fenómeno financiero, lo que llevaría a una corrección en los precios de las viviendas hacia abajo.

A1.1 Condiciones para la existencia de una Burbuja Inmobiliaria

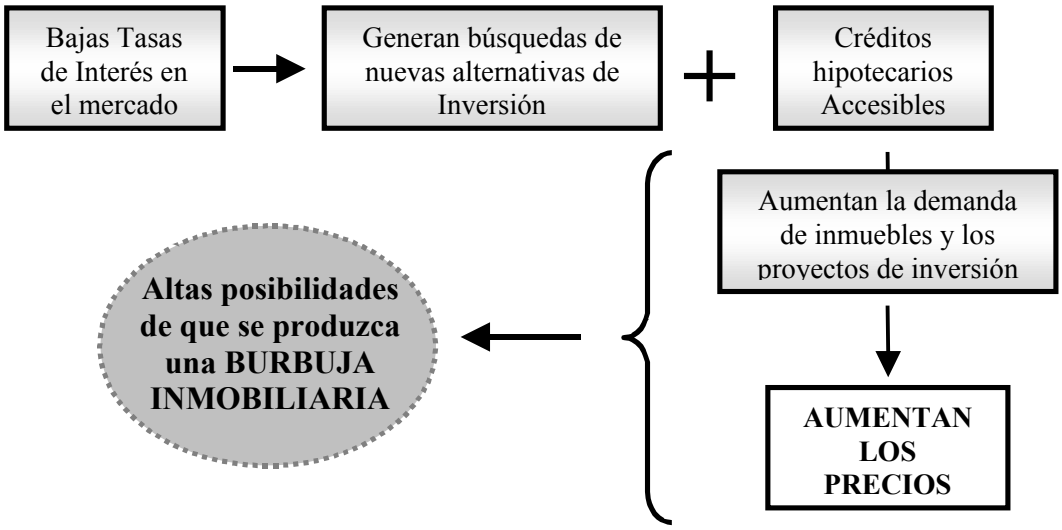
• Bajas tasas de interés: la existencia de bajas tasas de interés para los créditos hipotecarios estimula un mayor financiamiento, lo que genera una mayor demanda de inmuebles.

• Una intensa Participación de las entidades financieras en el mercado inmobiliario impulsa la inversión en este sector; esto se manifiesta en créditos a largos plazos, bajas tasas de interés y facilidad de acceso al crédito hipotecario.

• Crecimiento de la demanda: Impulsa los precios de los inmuebles, de modo que se superan los valores históricos.

• Incremento de precios: Aumentos de precios de los inmuebles superiores a los incrementos de salarios y alquileres, puede ser un factor de riesgo para la existencia de una burbuja inmobiliaria.

Esquema A1.1: Condiciones para la creación de una burbuja inmobiliaria



En general, en un entorno económico que ofrece pocas alternativas de inversión (baja rentabilidad, riesgo elevado, entre otros) y en el que además existen ciertas condiciones que favorecen a la construcción (acceso al crédito, bajas tasas de interés, largos plazos, rentabilidad por alquiler), es probable que una porción considerable de los fondos disponibles, tanto de inversores como de compradores, se vuelque al sector como una forma de ahorro y crecimiento económico.

Este hecho produciría en una primera instancia que la demanda por inmuebles crezca abruptamente, lo que lleva a un aumento elevado en los precios. Sin embargo, la gran inversión que se destina al sector genera una mayor oferta de inmuebles, generándose un exceso en la misma por sobre la demanda. Es en ese momento cuando, por efectos de la mayor oferta en el mercado, se produce un derrumbe de precios que revierte el atractivo del sector.

La aparición de una burbuja en el mercado inmobiliario guarda una estrecha relación con el aumento en los precios de los inmuebles. Sin embargo, también se debe considerar para dicho análisis la relación que guarda el precio del inmueble con respecto al Ingreso familiar y con respecto al alquiler que se obtiene por dicho inmueble. En efecto, una relación entre el alquiler y el precio que no guarde concordancia (ya sea por valores de alquileres bajos o precio del inmueble elevado) es un síntoma de una posible burbuja en el futuro.

Existen también otras variables de importancia que guardan relación con el precio de los inmuebles (aumento de la población, altos costos de la construcción, bajas tasas de interés o la inflación) y de las cuales depende también la aparición de una burbuja inmobiliaria.

Resumiendo, el atractivo que brinda el mercado inmobiliario en términos de rentabilidad y menores riesgos, sumado a un mayor incentivo por las posibilidades de financiamiento, genera un elevado volumen de inversiones hacia el sector, por lo cual se produce un incremento considerable en la demanda por parte de inversores y compradores, elevándose los precios de los inmuebles. Sin embargo, cuando la oferta comienza a ser excesiva debido a la enorme cantidad de fondos destinados a dichas inversiones, los precios bajan y es cuando explota la burbuja.

A1.2 Consecuencias de una Burbuja Inmobiliaria

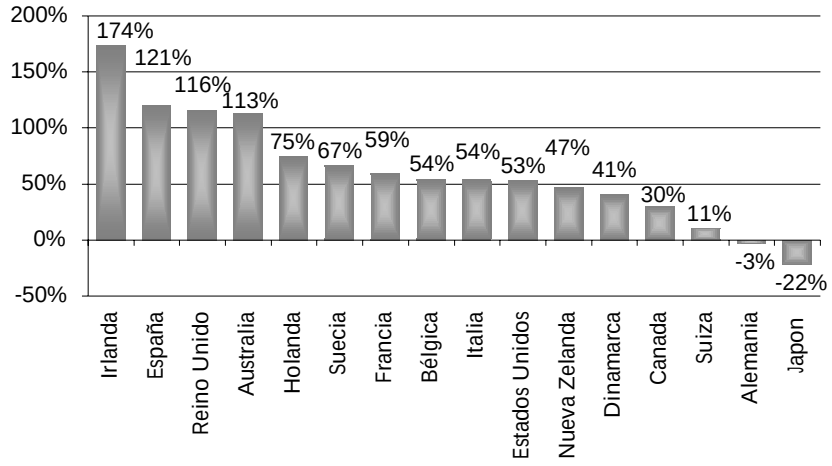
El efecto más evidente de una burbuja en el mercado inmobiliario es que los precios de los inmuebles no se mantienen en los elevados niveles que se vienen manifestando; por el contrario, tienden a derrumbarse abruptamente.

Es decir, cuando el nivel de precios de los inmuebles se encuentra durante un cierto período en niveles muy elevados respecto de las variables determinantes de la burbuja (alquiler del bien, ingresos familiares, crecimiento de la población, costos de construcción, tasas de interés e inflación), entonces es de esperar que dichos precios caigan notablemente, lo cual afecta a quienes poseen inmuebles y a la economía en general, debido a la consecuente devaluación de estos activos inmobiliarios.

A1.3 Situación Mundial

En países desarrollados como Estados Unidos, Francia, España, Reino Unido, Holanda, Bélgica, Irlanda, Australia, Canadá y Japón existe la firme posibilidad de generarse una burbuja inmobiliaria, de acuerdo a las condiciones reinantes en dichos mercados, lo que podría llevar a una corrección en los precios de las viviendas hacia abajo. La burbuja inmobiliaria no ha dejado de inflarse en los últimos años, los precios de las viviendas crecieron más que el Índice de precios al consumidor en la mayoría de los países ricos, exceptuando Japón y Alemania.

Gráfico A1.1: Evolución de los precios de los inmuebles entre 1997 – 2004



Fuente: IIE en base a The Economist.

El Gráfico A1.1 muestra la evolución de los precios de los inmuebles entre el año 1997 y el año 2004. Se observa que Irlanda registro el mayor crecimiento (174%), seguida por España con un aumento de 121%, mientras que en Gran Bretaña fue de 116%, en Australia de 113%, en Holanda los precios crecieron un 75%, en Suecia 67%, Francia mostró un incremento del 59%, Bélgica del 54%, Italia 54%, Estados Unidos 53%, nueva Zelanda 47%, Dinamarca 41% Canadá 30% y Suiza 11%. En Japón los precios cayeron un 22% y en Alemania un 3%.

Esta sobrevaluación en el precio de las viviendas, combinadas con un tipo de interés bajo, lleva a los ahorristas a considerar los inmuebles no como un lugar donde vivir, sino como una alternativa de inversión. Los créditos hipotecarios ofrecen tasas muy bajas y largos plazos de duración (30 o 40 años), lo que genera una mayor expansión del sector, incentivando la demanda dada la facilidad de obtener el dinero necesario para dicha inversión y, en consecuencia, los precios se elevan por encima de los valores normales.

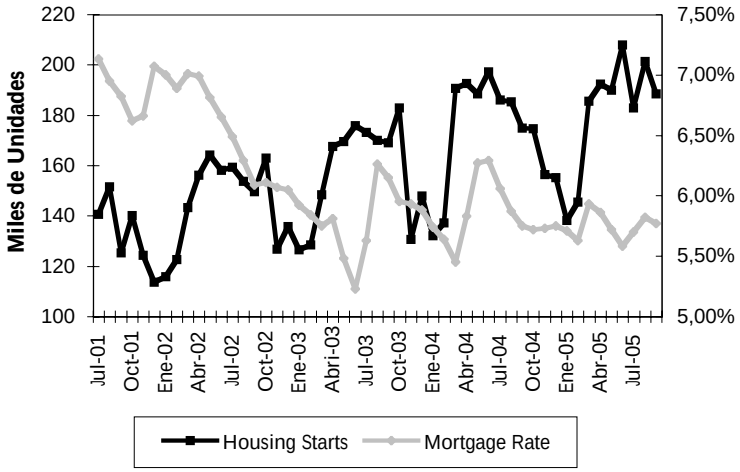
Sin embargo, la sobrevaluación no se logra sostener en el largo plazo por la desaparición de aquellas condiciones que le dieron origen (menor demanda, menor ingreso, dificultad para el acceso al crédito y otras cuestiones), por lo tanto con el tiempo los precios deben ajustarse hacia abajo.

Si bien es de esperar que los precios inmobiliarios disminuyan, actualmente los expertos no creen que exista la posibilidad de una caída brusca en dichos valores, e incluso, tampoco se espera que el ajuste se produzca en forma simultánea ni al mismo ritmo.

Un factor importante para el análisis de la evolución de los precios es el efecto de la inflación; si se evidencia una alta inflación es probable que no se modifique el valor nominal de los inmuebles, alcanzando el valor real como consecuencia de esta. En países en los que la inflación es menor es más probable que se produzca una burbuja y los precios inmobiliarios comiencen a descender lentamente.

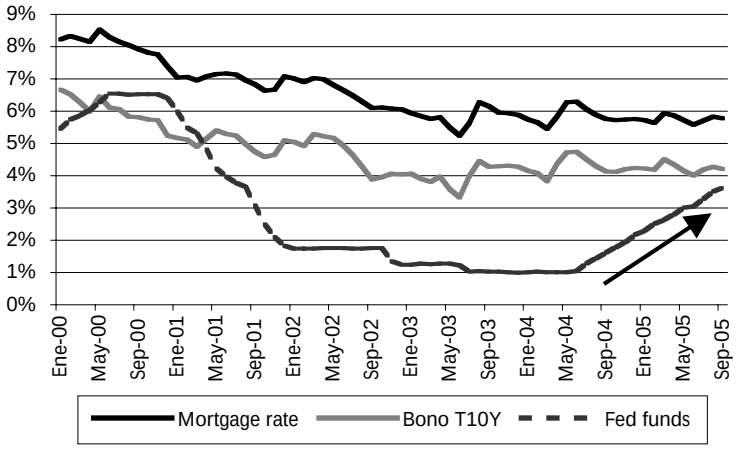
Un factor de riesgo importante para pensar en una posible desaceleración de la demanda por inmuebles a nivel mundial se relaciona con el crecimiento de las tasas de interés de corto plazo en los Estados Unidos, que repercute en las tasas de los créditos hipotecarios de dicho país y también tiene un impacto directo sobre la tasa de interés de Reino Unido y, más tarde de los países Europeos en general.

Gráfico A1. 2: Tasa de Interés y nuevas casas en Estados Unidos



Fuente: IIE en base a Reserva Federal.

Gráfico A1.3: Evolución en la tasa de interés de Estados Unidos



Fuente: IIE en base a Reserva Federal.

El Gráfico A1.2 muestra cómo el "Boom" de la construcción en Estados Unidos puede estar explicado por las bajas tasas de interés. En los últimos años, a medida que las tasas de interés hipotecarias cayeron, el número de nuevas viviendas construidas en Estados Unidos se incrementó de manera evidente.

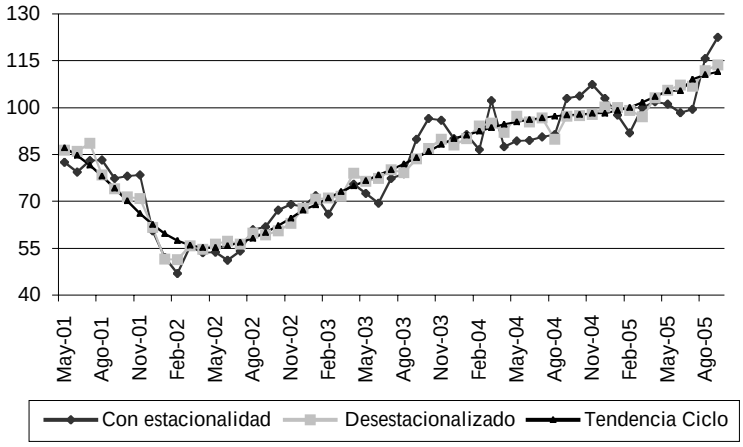
Para completar este análisis, es importante observar como evolucionan las distintas tasas de interés de Estados Unidos. El Gráfico A1.3 muestra claramente que las tasas de los préstamos hipotecarios se mantienen decreciendo al mismo ritmo que las tasas de largo plazo (10 años). Sin embargo es de esperar que las mismas se incrementen levemente, como consecuencia de que estas se corrigen de acuerdo a como viene evolucionando la tasa básica (Fed Funds) dada la alta relación que existe entre las mismas.

A1.4 Situación en Argentina

A1.4.1 Evolución de los precios

Desde el 2002 los precios en dólares del mercado inmobiliario subieron en promedio un 105% (considerando todos los inmuebles), y no se espera que tiendan a disminuir en el corto plazo. Este aumento en los precios se genera como consecuencia de que los ahorristas desconfían de los bancos y no son atraídos por las tasas de interés, las que hoy son negativas respecto de la inflación. Esto genera una desviación de los fondos hacia el sector inmobiliario el cual presenta un menor riesgo con una rentabilidad atractiva. La disponibilidad de fondos destinados al ahorro generó un gran aumento en el nivel de actividad de la construcción, lo que hizo que el sector presente un fuerte crecimiento durante los últimos años. Es importante destacar que en Argentina aproximadamente el 65% de las inversiones se destinan a la construcción.

Gráfico A1.4: Indicador Sintético de la Actividad de la Construcción - Base 1997=100



Fuente: IIE en base a INDEC.

El Gráfico A1.4 muestra la evolución del Indicador Sintético de la Actividad de Construcción (ISAC), como una medida del nivel de actividad en el sector. Este muestra claramente una tendencia creciente, asegurando que la construcción en nuestro país no parece perder el fuerte dinamismo presentado post devaluación.

La construcción registró un incremento del 11,7% acumulado para los primeros 9 meses del 2005 con respecto a igual período del 2004. Los valores del ISAC en el 2005 están entre los registros más altos desde que se inició la serie en 1993.

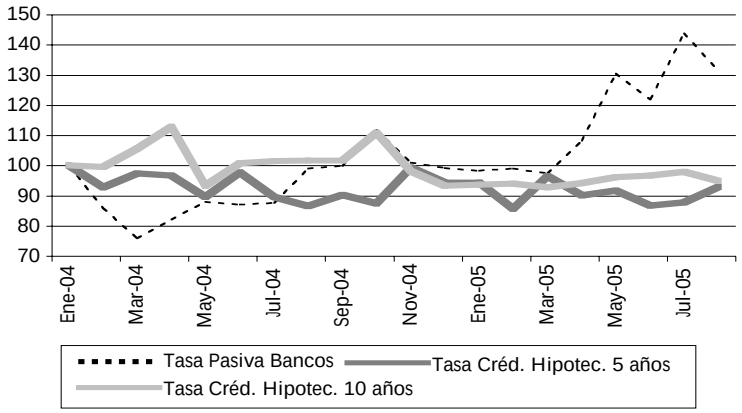
Cuadro A1.1: Tasas de interés y Préstamos hipotecarios en Argentina – Promedio Agosto 2005

	Tasas
Hipot. 10 años	10,80%
Hipot. 5 años	13,62%
Depósitos 30 días (en Pesos)	3,94%

Fuente: IIE en base a BCRA.

El buen momento de la construcción se percibe en todos sus componentes. Adicionalmente, el gasto en infraestructura económica y social del Gobierno Nacional creció notablemente entre los años 2003 y 2004 (129%), y se espera que siga creciendo en los próximos años aunque a menores tasas. Se estima una tasa de crecimiento entre el año 2004 y el 2005 de 28,2%, mientras que el presupuesto plurianual proyecta un crecimiento de 19,4% en el período 2005- 2006 y de 5,26% para el período 2006-2007.

Gráfico A1.5: evolución de las tasas de interés en Argentina - Enero 2004 = 100



Fuente: IIE en base a BCRA.

Por otro lado resulta interesante analizar la relación entre las tasas de interés y las hipotecas en Argentina.

Como se observa en el Gráfico A1.5, las tasas de los créditos hipotecarios en Argentina no guardan relación con el resto de las tasas básicas, como si se da en Estados Unidos. Por ello, es poco probable que en Argentina se modifique el costo de los créditos hipotecarios siguiendo las modificaciones de las restantes tasas.

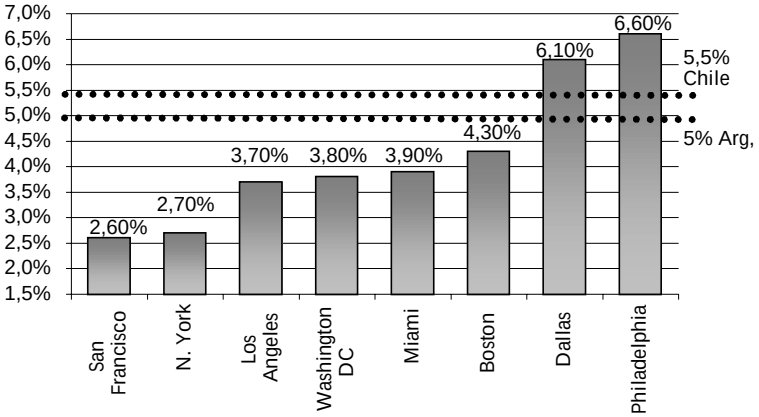
Otro factor adicional presente en nuestro país que difiere fuertemente con el escenario mundial lo constituye la escasa participación de las ventas financiadas en el total de inmuebles de-

mandados. En Argentina, se puede comprobar una baja proporción de inmuebles que son financiados con créditos hipotecarios, principalmente debido a la falta de interés, por desconfianza o también por la dificultad para acceder a un préstamo de este tipo. En cambio, en aquellos países que se encuentran cercanos al desarrollo de una burbuja por lo general cuentan con una gran proporción de obras de construcción financiadas mediante el instrumento crediticio.

A1.4.2 Evolución de los alquileres

La importancia de la evolución de los alquileres se puede plasmar en un índice de rentabilidad de las propiedades inmobiliarias, que se calcula como: Valor del alquiler anual en relación al precio de venta. Dicho valor para Argentina es aproximadamente de un 5%, bastante cercano al de Chile que alcanza el 5,5%.

Gráfico A1.6: Índice de Rentabilidad Inmobiliaria – Rent to Price – Estados Unidos



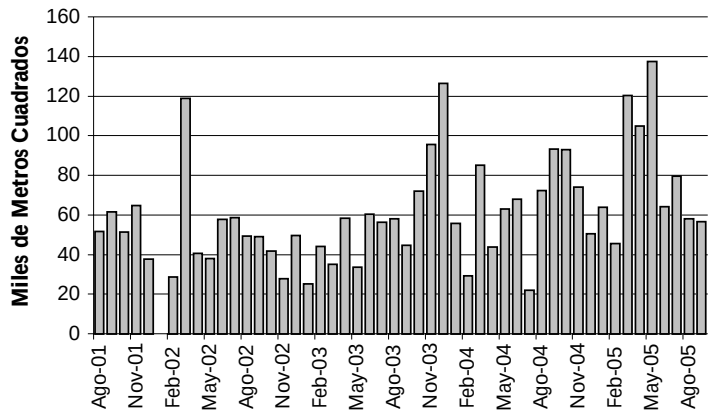
Fuente: IIE en base a MONEY Magazine (CNN) y otras.

En el Gráfico A1.6 se observa el valor de este indicador para varias ciudades de Estados Unidos (considerando datos del año 2005), mostrando la posibilidad de una "Burbuja Inmobiliaria" en alguna de ellas. Un bajo valor de este índice implica que el alquiler no guarda correspondencia con el precio de venta del inmueble, ya sea por un alto valor de este último o una renta baja.

Nótese como la situación de Argentina se asemeja a aquella que se observa en ciudades como Dallas o Philadelphia, en donde la especulación inmobiliaria y el riesgo de burbuja son menores a localidades como Nueva York o San Francisco.

A1.5 Situación en Córdoba

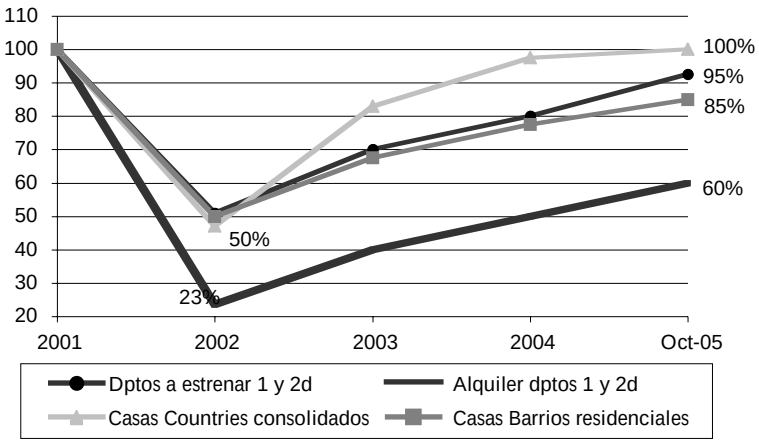
Gráfico A1.7: Permisos de Construcción - Córdoba*



Enero 2002 sin datos.
Fuente: IIE en base a Gerencia de Estadísticas y Censos.

En la ciudad de Córdoba, al igual que en Argentina, el sector de la construcción está mostrando una buena performance. En el Gráfico A1.7 se observa la evolución de los permisos para construir en metros cuadrados, que durante 2005 mostraron un fuerte crecimiento en relación a años anteriores. Esto puede observarse en la cantidad de obras iniciadas o proyectadas para iniciarse en los próximos meses.

Gráfico A1.8: Evolución de los Precio en Dólares de los Inmuebles en la Ciudad de Córdoba - Base Diciembre 2001 = 100



Fuente: IIE en base a CEDIN.

Así como la construcción creció en gran medida en la ciudad de Córdoba, desde 2001 también se puede observar que los precios de los inmuebles han logrado repuntar y ya se encuentran cercanos a los niveles vigentes antes de la crisis. Dentro de este marco, se destaca la velocidad de recuperación para los precios de los departamentos, aunque en general se observa un fuerte dinamismo en todos los inmuebles.

Sin embargo, la evolución de los Alquileres no ha mostrado igual dinamismo. En efecto, mientras que los precios de venta de los inmuebles están próximos a los niveles registrados durante 2001 (previo a la crisis), actualmente los alquileres se encuentran aproximadamente un 40% por debajo de dicho valor. Esta es una clara señal de la depreciación en la que están sumergidas las rentas por alquileres en la ciudad de Córdoba y que seguramente tenderán a estabilizarse en los próximos meses.

A1.6 ¿Hay Posibilidades de una Burbuja inmobiliaria en Argentina?

En base al análisis de los datos presentados, se puede concluir que en el corto plazo no hay riesgo de una Burbuja Inmobiliaria en Argentina. Esta conclusión surge de analizar los diversos factores y observar que:

- Los **precios** de Argentina continúan siendo **bajos** en comparación con el resto del mundo.

- Se **compran viviendas caras**, con detalles de lujo, sin crédito y como sustituto a una colocación financiera en el mercado local, pero no existe un proceso generalizado de aumento en la demanda total.

- **Las compras no son genuinas,** es decir no se compran viviendas con el objetivo de habitarlas, **sino que son sustitutivas de ahorro.** Los Cuadros A1.2 y A1.3 exponen claramente la rentabilidad de la inversión en inmuebles, lo cual demuestra que la compra de los mismos sustituye el ahorro en el sistema financiero brindando una cierta rentabilidad.

- En la Argentina, la **demanda por inmuebles continúa siendo favorable**, especialmente en lo referido a viviendas. Por lo tanto, todavía hay un cierto margen para contrarrestar la enorme cantidad de inmuebles ofrecidos.

- El mercado aun mantiene su **desconfianza en el sistema financiero**: a pesar del aumento en las tasas de interés de los depósitos, los ahorristas aún consideran a la inversión en inmuebles como una alternativa más segura por lo que seguirán destinando sus fondos al sector.

Los precios en el sector inmobiliario se están aproximando a su techo (valor máximo), y se espera que en los próximos años se produzca un cierto amesetamiento, pero difícilmente estos disminuyan en el corto plazo.

El mercado aún observa una demanda agregada creciente, a pesar de que la oferta también se está incrementando a elevadas tasas, especialmente en determinados rubros y zonas en donde ya se observa un exceso en la cantidad de inmuebles ofrecidos, por lo que es de esperar una leve disminución en dichos valores. Sin embargo, este hecho no implica la existencia de una burbuja ni tampoco que se vaya a generar una baja generalizada en los precios

Cuadro A1.2: Evolución del Valor en Dólares de la Propiedad desde 2002 al 2006 – Departamentos de uno y dos dormitorios - Ciudad de Córdoba

Año	2002	2003	2004	2005	2006
Índice Valor (u$s)	100	138	156	180	185

Fuente: IIE en base a CEDIN.

En 5 años, la revalorización de la propiedad fue del 85% en dólares sobre el valor inicial, lo cual es una muestra de la rentabilidad de la inversión en inmuebles en los últimos años. Pero, como se muestra en el Gráfico A1.8, este incremento sustancial en los precios se debe a una recuperación de los mismos luego de la crisis, y no a un fenómeno de aumento de demanda masivo que pueda llevar a generar una burbuja inmobiliaria.

Cuadro A1.3: Flujo de Fondos estimado para 2002 – 2005

	2002	2003	2004	2005	2006
Inversión Inicial	-100				
Alquiler		8	9	11	12
Valor de Recupero (Venta del inmueble)					185
Total	**-100**	**8**	**9**	**11**	**197**
Tasa de Descuento	**14%**				
TIR	**23%**				

Fuente: IIE en base a CEDIN.

A través del flujo del Cuadro A1.3 se calcula el rendimiento de la inversión en el sector inmobiliario. Considerando una inversión inicial en el año 2002 en la que se compró un bien inmueble a un valor 100, se estima que en un período de cinco años se obtuvo una tasa media anual de rentabilidad del **23%** en dólares.

En los Cuadros A1.4 y A1.5 se presenta una estimación de la evolución de los precios y la rentabilidad para los próximos cinco años.

Cuadro A1.4: Evolución estimada del valor en dólares de la Propiedad desde 2005 al 2009 – Departamentos de uno y dos dormitorios - Ciudad de Córdoba

Año	2005	2006	2007	2008	2009
Índice Valor (US$)	100	105	108	109	100

Fuente: IIE en base a CEDIN.

De acuerdo a la evolución estimada para los precios de los inmuebles en los próximos años, se verifica lo antes dicho en cuanto a un posible amesetamiento en dichos valores, aunque no existen expectativas firmes de que disminuyan y menos de que se produzca una Burbuja Inmobiliaria en el mediano plazo.

Cuadro A1.5: Flujo de Fondos estimado en Dólares para 2005 - 2009

	2005	2006	2007	2008	2009
Inversión Inicial	-100				
Alquiler		6	6.4	7	5
Valor de Recupero (Venta del inmueble)					100
Total	**-100**	**6**	**6.4**	**7**	**105**
Tasa de Descuento	**14%**				
TIR	**5%**				

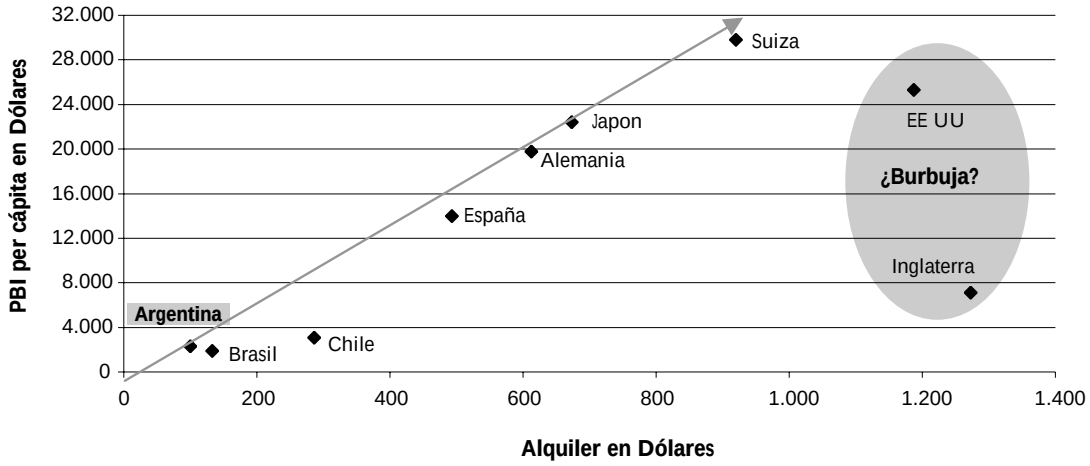
Fuente: IIE en base a CEDIN.

A pesar de que la rentabilidad puede disminuir, esta seguirá siendo positiva en los próximos años. Se estima una tasa interna de retorno del 5% en dólares, para los próximos cinco años.

Para Finalizar, el Gráfico A1.9 puede contribuir a explicar la baja probabilidad de una Burbuja Inmobiliaria en Argentina, comparando la evolución de los ingresos per cápita respecto del valor de los alquileres en distintos países del mundo1. La diagonal trazada indica que se mantiene la relación que corresponde al "PBI per cápita/Alquileres" para Argentina.

Como se observa, Japón, Alemania y Suiza presentan valores que las ubican en una relación de equidad entre el PBI per cápita y los alquileres de nuestro país , lo que significa que los niveles mayores de alquileres se corresponden con mayores niveles de ingreso per cápita. Sin embargo, Estados Unidos e Inglaterra muestran valores de alquileres mayores a los que se corresponderían con su nivel de ingreso, lo que estaría mostrando la posibilidad de que se produzca una Burbuja Inmobiliaria en dichos países.

Gráfico A1.9: Comparación Internacional entre los niveles de Ingreso y Alquileres - Mensuales de Inmuebles



Fuente: IIE en base a FMI y Wachovia – Real Estate Financial Services.

El valor de los alquileres en Argentina continúa siendo bajo en relación a los valores que se observan en las principales urbes del mundo y con una alta correlación respecto del PBI per cápita del país, confirmando la baja probabilidad de existencia de una burbuja.

1 Se toman valores de Alquileres de departamentos de uno y dos ambientes y PBI para el año 2003.

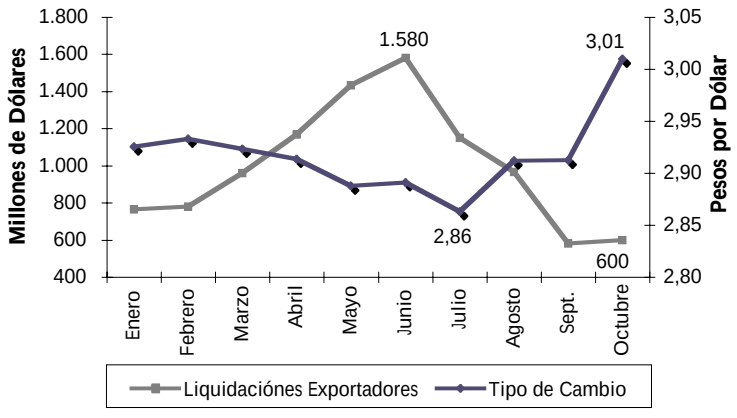
Anexo 2: ¿Cuál es el rol del BCRA en la aceleración de la Inflación?

Durante el año 2005 la variable macroeconómica más destacada, luego del fuerte crecimiento del PBI, resultará con certeza la inflación. En este sentido, desde diversos ámbitos se ha discutido el rol que tanto el BCRA como su política monetaria han ocupado en la aceleración de la inflación. El análisis de los principales agregados y su comparación internacional alejan las sospechas de que el aumento de precios en Argentina se trate de un fenómeno puramente monetario.

A2.1 La Política Monetaria Post Devaluación

Desde el año 2003, y una vez superados los principales efectos negativos de la devaluación, el mantenimiento del tipo de cambio nominal en niveles elevados parece constituir el objetivo central de la política monetaria. El establecimiento de estas metas coincide con un periodo de amplio superávit comercial, lo que representa un volumen considerable de divisas ingresando a la economía y presionando para una apreciación de la moneda local. En este contexto, la autoridad monetaria se ve obligada a absorber este exceso de dólares mediante su compra lo que resulta en un ampliación de la cantidad de pesos disponibles en el mercado. Esta expansión en la cantidad de monedas y billetes es la principal fuente de críticas hacia el BCRA. Algunos detractores del Banco Central basan sus temores en una conocida relación macroeconómica que vincula la oferta de dinero con el aumento de precios en forma directa: la teoría cuantitativa del dinero.

Gráfico A2.1: Relación entre Ingreso de Divisas Sector Oleaginoso y Tipo de Cambio Nominal - 2005



Fuente: IIE en base a BCRA y CIARA.

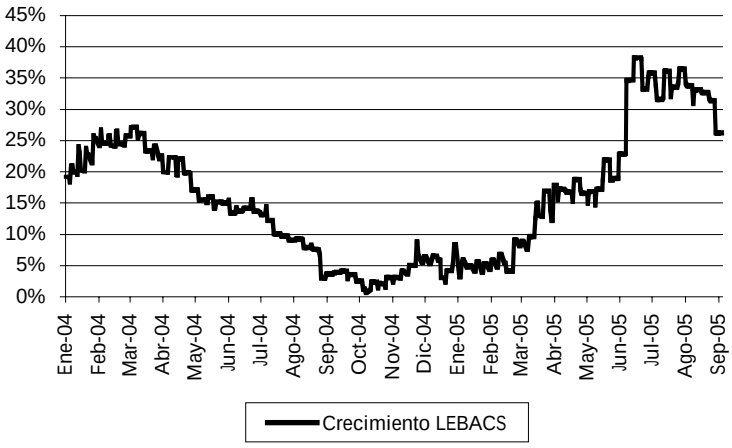
El Gráfico A2.1 presenta la alta correlación negativa que existe en la actualidad entre la entrada de divisas por exportaciones y el valor del Dólar. Nótese el comportamiento altamente estacional de las liquidaciones de los exportadores las cuales se concentran principalmente entre los meses de Marzo y Agosto. Este pico de liquidaciones ocasiona un exceso de oferta de Dólares en el mercado de cambios, el cual de no ser equilibrado tendería a apreciar el tipo de cambio. La política oficial de mantener el valor de la moneda estadounidense en un nivel elevado exige una alta emisión monetaria.

En consecuencia, desde el año 2003 la cantidad de dinero primario[1] de la economía viene incrementándose de manera vertiginosa, si bien a tasas decrecientes. En 2003 la emisión monetaria inyectó en el sistema unos $17.000 millones, en 2004 este valor fue de aproximadamente

[1] El dinero en su forma primigenia, es decir, la Base Monetaria. La Base Monetaria incluye el dinero circulante – billetes y monedas + efectivo en Bancos- y el efectivo depositado en el BCRA por las entidades financieras.

$6.100 millones y en los primeros 9 meses del año 2005, el incremento fue menor a los $1.000 millones. A partir del primer trimestre del año 2005, y como consecuencia de la aceleración que se comenzaba a detectar en el aumento de los precios minoristas, la autoridad monetaria decidió incrementar los esfuerzos para contener la expansión monetaria. Vale aclarar que esta medida no tuvo lugar para frenar la inflación, ya que el BCRA no era el causante de ella, sino para evitar que una gran liquidez reinante colaborara al sostenimiento de la inflación en el tiempo.

Gráfico A2.2: LEBACs: Tasas de Crecimiento Ínter trimestrales

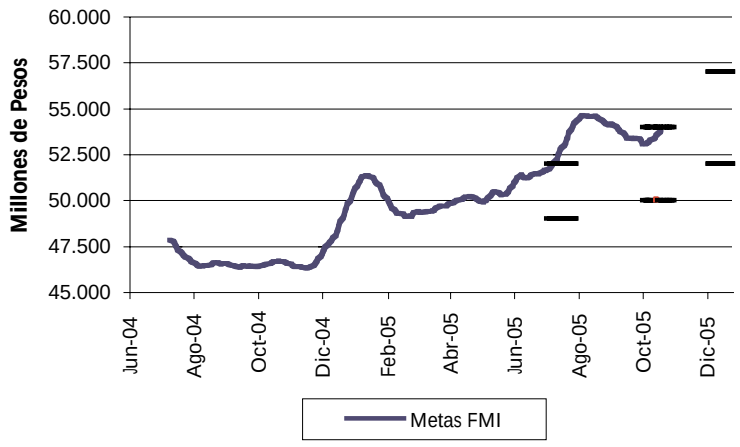


Fuente: IIE en base a BCRA.

El método para absorber esta mayor cantidad de Pesos, sin dejar caer el valor del Dólar, fueron las Letras del Banco Central (Lebacs). El crecimiento experimentado por el Stock de estos instrumentos sirve como parámetro del esfuerzo del BCRA para contener la expansión de dinero primario. Se aprecia en el Gráfico A2.2 el aumento en la velocidad de absorción de Pesos por parte del Banco Central a partir del primer trimestre del 2005, coincidiendo con el período de aceleración en el aumento de precios. Ellos demuestra la clara política antiinflacionaria que, dentro de sus limitaciones, viene implementado el BCRA.

Estas medidas tendientes a reducir los mecanismos monetarios de expansión de la inflación conllevan una Base Monetaria creciendo a tasas más moderadas, si bien aún positivas. Un hecho positivo para destacar de emisión monetaria durante 2005 ha sido que su crecimiento finalmente, y tras mucho esfuerzo, se ha podido ajustar a las exigencias del FMI. El Gráfico A2.3 presenta el promedio mensual del stock de la Base Monetaria (medida utilizada para controlar el cumplimiento del programa monetario) y las metas estipuladas en los acuerdos con el FMI.

Gráfico A2.3 : Base Monetaria: Promedios Mensuales y Metas con el FMI



Fuente: IIE en base a BCRA.

Vale decir que, a pesar de la férrea posición del Gobierno de mantener el tipo de cambio cercano a una relación de tres Pesos por Dólar, la emisión de Pesos se encuentra controlada y dentro de las metas establecidas por el Programa Monetario 2005. Ello estaría indicando que no se ha producido un aumento descontrolado en la emisión monetaria el cual pudiera estar acelerando fuertemente la creación de medios de pago. Si bien es

cierto que este manejo del tipo de cambio con fines más acordes a la política fiscal que a la monetaria no se condice con una autoridad monetaria independiente, la independencia del BCRA no es el tema principal de este anexo.

A2.2 Incremento de la Oferta Monetaria

Pero esta ampliación en la Base Monetaria impone un incremento en la cantidad de dinero total de la economía, es decir, incrementó el M3[2] a través del efecto del multiplicado monetario. En efecto, es esta ampliación en la oferta de medios de pagos lo que desde diversos ámbitos se ataca como una de las probables causas de la inflación actual.

Recuadro A2.1: Teoría Cuantitativa del Dinero

Esta relación establece que la inflación está directamente relacionada con un aumento en la cantidad de dinero ofertado en la economía. Sus supuestos principales, según la primera teoría dada por Irving Fisher en 1911, son:

M.V=P.Q

donde:

M= Es el Stock de dinero (o medios de pago–M3) en circulación

V= La velocidad de circulación del dinero – es igual a 1/k; siendo k la proporción de P.Q que las personas desean mantener en forma de dinero.

P= Nivel de precios

Q= Volumen de transacciones económicas realizadas en un periodo de tiempo.

P.Q= Y es decir, el PBI en valores corrientes.

Esta identidad explica la relación que existe entre la cantidad de dinero en circulación y el valor nominal de las transacciones que se le llama: Velocidad de circulación del dinero.

Los autores clásicos creían que tanto el volumen de las transacciones (Q; el PBI en términos constantes) que se realizan en la economía, como la velocidad de circulación del dinero dependían de aspectos tecnológicos e institucionales, lo cual hacia suponer que los valores de equilibrio de ambas variables eran relativamente constantes. Esto llevo a postular que las variaciones en el nivel de precios son proporcionales a las variaciones de la cantidad de dinero, es decir:

$$\uparrow M.\overline{V} = \uparrow P.\overline{Q}$$

Reordenando los términos, esta relación se puede rescribir de la siguiente manera:

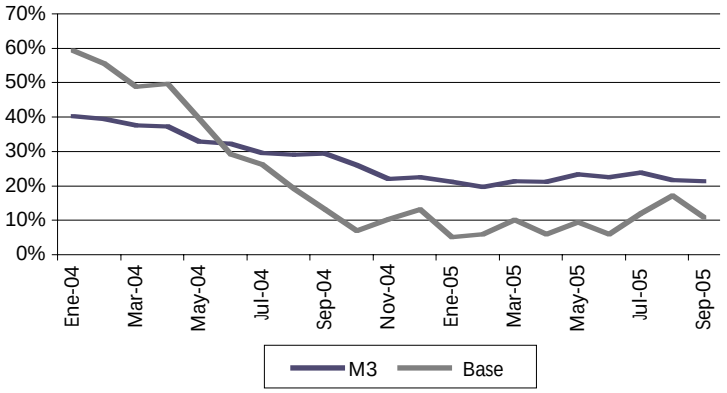
$(M / P). V = Q$

en donde resulta que, la Oferta Monetaria Real, ante una velocidad de circulación constante, se relaciona directamente con el Volumen de transacciones económicas.

Durante los primeros meses luego de las devaluación, una de las consecuencias directa de la terrible crisis financiera desatada fue la mayor preferencia por liquidez de los agentes económicos, es decir, existía temor en atesorar dinero en los bancos y se prefería mantener estos saldos

[2] M3 es la definición más amplia de la oferta de dinero. Además de Billetes y Monedas incluye algunos activos financieros menos líquidos pero que son utilizados como medio de pago: depósitos en cuentas a la vista y otros tipos de activos y depósitos de corto plazo.

Gráfico A2.4: Tasas de Crecimiento Interanual de los Agregados Monetarios - Argentina



Fuente: IIE en base a BCRA y MECON.

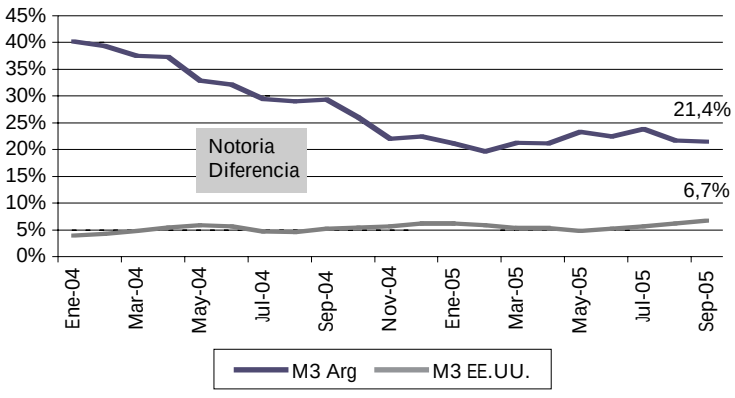
fuera del sistema. Esta característica determinó que el Multiplicador Monetario, es decir, la conexión entre la emisión monetaria del BCRA y la oferta monetaria, alcanzara valores bajos perdiendo prácticamente su utilidad. Debido a estas mayores preferencia por liquidez, durante algunos meses el crecimiento en la Base Monetaria fue mayor al de la Oferta Monetaria. En la medida en que la crisis financiera fue evolucionando favorablemente, este multiplicador recobró su utilidad y no fue necesario ya un excesivo crecimiento de la emisión de Pesos. En efecto, el crecimiento en la oferta monetaria comienza a ser superior al crecimiento de la emisión monetaria, lo que marca una recuperación en la funcionalidad del multiplicador monetario.

Desde comienzos del 2005 la tasa porcentual de incremento interanual en la Oferta Monetaria de Argentina se sitúa estabilizada alrededor del 20%. Para muchos analistas estas tasas constituyen un nivel demasiado elevado para nuestro país, lo que podría generar excesos de Oferta de Dinero y una posible inflación. ¿Es realmente este crecimiento en M3 el factor que puede estar por detrás del aumento de precios en Argentina? El apartado siguiente intenta aclarar este punto.

A2.3 Comparación Internacional

Una comparación con otros países puede resultar muy útil para responder a esta inquietud. El Gráfico A2.5 presenta la evolución de las tasas de crecimiento interanual de los agregados monetarios nominales tanto para los EE.UU. como para Argentina. La notoria diferencia verificada entre estas tasas de crecimiento puede ser una de las razones que lleva a muchos analistas a criticar la política del BCRA.

Gráfico A2.5: Tasas de Crecimiento Interanual de la oferta monetaria - Valores Nominales



Fuente: IIE en base a MECON y Reserva Federal de St. Louis.

Pero recuérdese que la Teoría Cuantitativa del Dinero se basa en supuestos muy fuertes, los cuales no siempre necesariamente se presentan conjuntamente:

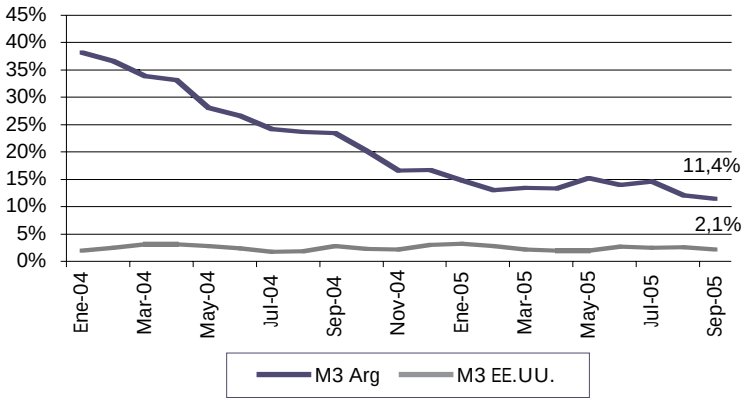
• Pleno empleo de los recursos (lo que frente a la teoría cuantitativa implicaría que el volumen de producción, PBI, no variaría).

• Una velocidad de circulación del dinero estática.

Siendo de esta manera, que estos supuestos están más emparentados con la situación macroeconómica de los EE.UU. que a la de Argentina. En efecto, y como se detalló a lo largo del Capitulo 3, la situación Argentina se caracteriza principalmente por un alto desempleo de algunos factores, en especial el Trabajo. A su vez, en la primer sección del Capitulo 7 se detalla también como las preferencias de los agentes económicos luego de la crisis de 2002 se volcaron hacia una mayor liquidez, lo que implica una velocidad de circulación del dinero significativamente menor a la preexistente.

Con estas breves aclaraciones respecto a las realidades de ambas economías, la americana y la argentina, se presenta una última relación que terminará de aclarar todas las dudas existentes en materia de la responsabilidad del BCRA en la inflación. El Gráfico A2.6 muestra el mismo comportamiento de los agregados monetarios de ambos países, pero descontando el efecto de la inflación. Adicionalmente se incorpora al análisis el Cuadro A2.1, el cual contiene los principales datos coyunturales de los países considerados.

Gráfico A2.6: Tasas de Crecimiento Interanual de la oferta monetaria - Valores Reales[3]



Fuente :IIE en base a MECON y Reserva Federal de St. Louis.

Del estudio de los datos presentados se desprenden algunas conclusiones interesantes. Considerando la fórmula de la teoría cuantitativa, en su forma reordenada[4], estas conclusiones resultan más claras aún. Dados los crecimientos esperados para 2005 en los volúmenes de producto (Q), 8% en Argentina y 3,3% en los EE.UU, los valores de V que ajustan la ecuación son los contenidos en el Cuadro A2.1.

Cuadro A2.1: Principales Datos Coyunturales de Argentina y EE.UU. – Tasas anuales

	Argentina	EE.UU.
Crecimiento volumen PBI (Q)	8,0%	3,30%
Inflación (P)*	9,5%	4,00%
Crecimiento M3 (M)	21,0%	6,50%
M / P	10,9%	2,40%
Velocidad de circulación Del Dinero (V)**[5]	**0,734**	**1,38**

* Primeros 9 meses de 2005 -Tasas anualizadas
** Surge de aplicar la fórmula V = Q/(M/P)
Fuente: IIE en base a MECON, BCRA, Reserva Federal de St. Louis, etc.

El hecho que la velocidad de la circulación de dinero calculado en este apartado para Argentina sea aproximadamente la mitad de aquel estimado para los EE.UU parece estar en línea con la realidad económica de ambos países. Como se mencionó a lo largo del Capítulo 7 y en el desarrollo de este mismo anexo, en Argentina las preferencias de dinero cash deben ser elevadas debido a la crisis de confianza remanente de la devaluación, lo que confirma el valor calculado.

En base a las estimaciones realizadas y a los datos presentados, se puede inferir que la política monetaria del BCRA se ajusta a la realidad económica post devaluación de mayor liquidez.

3 Descontado el efecto de la Inflación.
4 (M / P). V = Q
5 Vale recordar que estas estimaciones tiene un carácter puramente informativo y no intentar encontrar el verdadero valor de la velocidad de circulación del dinero en Argentina. Los valores alcanzados son meramente parte de un ejemplo, y deben ser considerados como tales.

En este sentido no parece razonable atribuir a la autoridad monetaria una gran cuota de responsabilidad en la aceleración de la inflación de los últimos meses. Sin embargo, es importante monitorear el comportamiento de estas variables en los próximos meses debido a que un desajuste en estos equilibrios podría contribuir a un mayor aumento de precios. Adicionalmente, sería esperable que, en la medida en que los agentes retomen su confianza en el sistema bancario y la velocidad de circulación del dinero se incremente, el ritmo de crecimiento de la oferta monetaria se vea reducido.

Anexo 3: Mercado de Derivativos Agrícolas

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, como disminuir el riesgo que genera una importante volatilidad en los precios.

Luego de la devaluación, el volumen de derivativos agrícolas comercializado en los mercado argentinos disminuyó de forma importante. Si bien se encuentran en un proceso de recuperación, los niveles operados son inferiores a los registrados en el período anterior a la crisis.

A3.1 Introducción

Los mercados de futuros tienen dos funciones que son independientes del tipo de productos que se comercialice en ellos. Por una parte son reveladores de precios, dado que reflejan las expectativas sobre la oferta y sobre la demanda; y por otra sirven para reducir el riesgo que surge de la volatilidad de los precios.

Los cambios imprevistos en los precios afectan a todas las ramas de la economía. En el caso particular de la producción agrícola, son numerosos los factores que influyen en la determinación de los mismos. Niveles de producción, área de siembra y cosecha, importaciones y exportaciones, consumo mundial, el clima, son algunos de ellos. Además de éstos existen otros factores que pueden influir como las políticas agrarias y las políticas impositivas, tanto nacionales como internacionales. Una característica de la comercialización de granos que constituye una importante fuente de volatilidad en los precios es su estacionalidad. La producción está concentrada en uno pocos meses del año, mientras que la demanda de granos es constante.

Dado que nadie puede predecir con certeza que ocurrirá con los precios, los mercados de futuros son utilizados para minimizar o acotar el impacto que, generado por la variabilidad de los precios, soportan los participantes comerciales del mercado de granos.

A quienes participan en los mercados de futuros se los puede dividir en dos grupos. Por un lado se encuentran quienes buscan rendimiento, inversores que quieren lograr una ganancia anticipando los cambios en los precios de las mercaderías. Por el otro se encuentran aquellos que buscan cobertura, también denominados hedgers Dentro de este último grupo se pueden incluir a:

• productores: procuran cubrirse ante una caída en las cotizaciones del grano que tienen almacenado o están por cosechar, a aún no han sembrado, como así también contra el alza de los precios de los insumos tales como alimento para los animales;

• acopiadores: desean protección ante los cambios en los precios que pudieran producirse desde el momento que compran el grano a los productores hasta que efectivamente los venden;

• industriales: buscan protegerse de un alza en los costos de la materia prima;

• exportadores. procuran protegerse de un alza en el costo de la mercadería comprometida a futuro, pero que aún no han adquirido;

• *Importadores*: buscan tomar ventaja de los precios bajos para el grano contratdo a entrega futura, pero que todavía no han recibido.

A3.2 Mercados Mundiales

Como se puede observar en el Cuadro A.3.1 el mercado mundial de derivativos experimentó, durante el 2004, un crecimiento del 8,96% en el volumen de contratos negociados en relación al año anterior.

La negociación de opciones y futuros de commodities agrícolas registraron un incremento del 5,53%, inferior al del resto de los derivativos no financieros. A pesar de ello con una participación sobre el total de 3,4% se ubican en el cuarto lugar luego de los principales productos financieros.

Cuadro A3.1: Volumen Mundial Negociado en Derivativos – Millones de Contratos

	2004	2003	% Variación	Participación 2004
Índice de Acciones	3.775,43	3.959,17	-4,64%	42,6%
Tasas de Interés	2.271,25	1.881,27	20,73%	25,6%
Acciones	2.002,43	1.560,17	28,35%	22,6%
Commodities Agrícolas	**301,91**	**286,10**	**5,53%**	**3,4%**
Energía	243,46	217,56	11,9%	2,7%
Monedas	105,37	77,85	35,36%	1,2%
Metales	105,23	90,39	16,42%	1,2%
Metales Preciosos	60,56	64,46	-6,05%	0,7%
Otros	0,86	0,66	30,41%	0,0%
Total	**8.866,51**	**8.137,63**	**8,96%**	**100,00%**

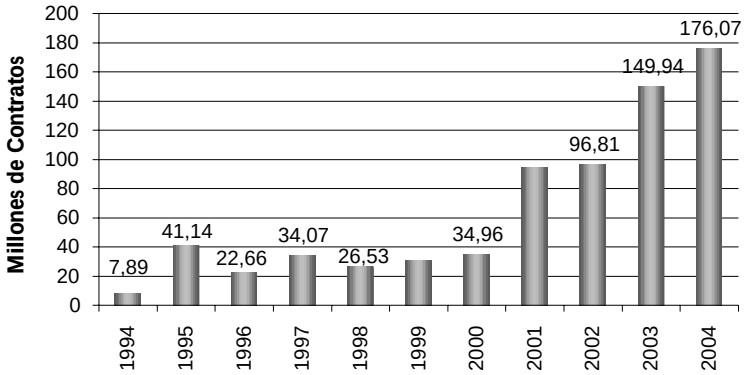
Fuente: IIE en base a FIA.

Dada la importancia de la producción agrícola en Argentina el siguiente análisis se concentrará en la comercialización de derivativos agrícolas y en especial en los mercados que comercializan soja. En el caso particular de esta oleaginosa es el mercado de EE.UU. el que concentra el mayor volumen de negocios. El "Chicago Board of Trade" (CBOT) es la principal plaza de negociación para este tipo de productos. Otros mercados de importante participación a nivel mundial son los mercados japoneses, entre ellos se destaca el "Tokio Grain Exchange" (TGE) y los mercados de China. Dado que éstos últimos han tenido un importante crecimiento en su volumen operado. se describe más en detalle en el próximo apartado. En Sudamérica los principales mercados son la "Bolsa de Mercadorias e Futuros" (BM&F) de Brasil; y el Mercado a término de Buenos Aires (MATBA) y el Mercado de Futuros y Opciones de Rosario (ROFEX), en Argentina.

A3.2.1 China

En 1998 unos quince mercados de futuros fueron unificados en solamente tres, el mercado de Dalian, la Bolsa de Zhengzhou, y la Bolsa de Shangai. El mercado de Dalian es en este momento el más importante de China y ocupa, según el ranking elaborado por FIA, el octavo lugar en el mundo en función del volumen operado. En el año 2004 el volumen negociado se incrementó un 17% respecto al año anterior alcanzando los 176 millones de contratos. En éste mercado sólo se realizan operaciones con commodities y no con productos financieros.

Gráfico A3.1: Bolsa de Comercio de Dalian – Volumen Operado de Derivativos



Fuente: IIE en base a Bolsa de Comercio de Dalian.

En Julio del 2000 el Mercado de Dalian comenzó a operar futuros de harina de soja. Éste contrato ha sido uno de los más dinámicos en el mercado chino. A nivel mundial ocupó, en el 2004, el segundo lugar dentro de los derivativos agrícolas con mayor volumen de negociación.

En Marzo de 2002 se comienza a negociar el "Nº 1 Soybeans Futures" el cual se convierte en el principal futuro agrícola en China por su volumen negociado y el primer contrato de soja no modificada genéticamente del mundo. En el 2004 éste producto ocupó el lugar dieciocho dentro de los 20 mayores contratos de futuros del mundo siendo el único producto no financiero dentro del listado. Considerando sólo los derivativos agrícolas ocupa el primer lugar mundial, a pesar de haber registrado una disminución del 4,43% respecto al volumen operado en el 2003.

En Diciembre del 2004 se introdujo un nuevo contrato, "Nº 2 Soybean Future", el cual incluye a la soja importada y la soja producida en China.

Como se puede observar en el Cuadro A3.2, en el año 2004, de los diez contratos de futuros agrícolas más negociados en el mundo, cinco corresponden a productos negociados en los mercados de China.

Cuadro A3.2: Diez Mayores Contratos de Futuros Agrícolas Negociados en el Mundo

Pos.	Contrato	Mercado	Volumen de Contratos 2004	% Variación 2003-2004
1	**Nº 1 Soybeans**	**DCE**	**57.340.803**	**-4,43%**
2	**Soy Meal**	**DCE**	**24.750.958**	**65.52%**
3	Corn	CBOT	24.038.233	25,73%
4	Soybeans	CBOT	18.846.021	7,41%
5	Hard White Winter Wheat	**Zhengzhou**	11.587.269	20,02%
6	Non – GMO Soybeans	TGE	9.971.499	48,05%
7	Sugar # 11	Nybot	9.766.550	36,77%
8	Rubber	**SHFE**	9.680.649	-63,82%
9	Strong Gluten Wheat	**Zhengzhou**	9.655.959	-36,70%
10	Soybean Meal	CBOT	8.569.243	5,04%

Fuente: IIE en base a FIA.

A3.3 Sudamérica

A3.3.1 BM&F

La "Bolsa de Mercadorias & Futuros" (BM&F), está situado en la ciudad de San Pablo, Brasil. Es un mercado de considerable magnitud siendo el principal centro de negociación de derivativos del Mercosur. En el mismo se negocian tanto opciones y futuros de activos financieros como de bienes de origen agrícola.

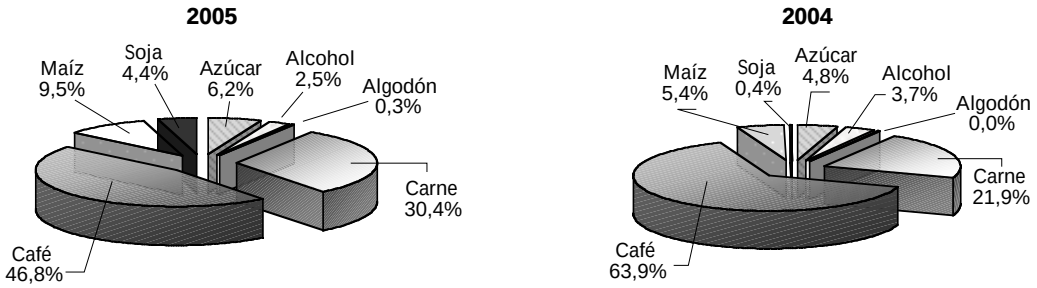
Cuadro A3.3: Volumen Operado en la BM&F por producto – Enero – Octubre 2005

Especie	US$ (Millones)	% de Participación
Tasas de Interés	4.340.104	72,27%
Monedas	1.430.563	23,82%
Índices de Bolsa	175.323	2,92%
Swaps	25.147	0,42%
Deriv. Agropecuarios	**8.397**	**0,14%**
Títulos de Deuda Externa	13.539	0,23%
Ouro	192	0,00%
Otros	11.885	0,20%
Total	**6.005.154**	**100,00%**

Como se observa en el Cuadro A3.3, sobre el volumen total negociado entre Enero y Octubre del 2005, el 76,04% corresponde a productos financieros y el 23,82% a monedas. Si bien los productos agrícolas representan sólo el 0,14% del total negociado en éste mercado, el volumen es muy importante.

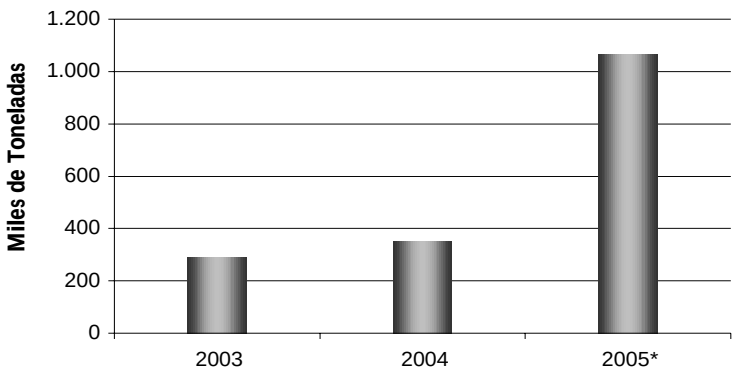
Si comparamos la participación de los diferentes productos dentro del total de derivativos agrícolas negociados en éste mercado, entre el 2005 y el año anterior se pueden observar algunos cambios. Si bien el café sigue siendo el derivativo que absorbe la mayor proporción de contratos negociados, pasó de representar el 63,9% del total de contratos negociados en el 2004 a representar el 46,8%. Esta disminución en el protagonismo del café en el mercado Brasilero dio lugar a un incremento en la proporción negociada de derivativos de carne, maíz y soja principalmente.

Gráfico A3.2 BM&F – Derivativos Agrícolas por Producto – Enero - Octubre



Fuente: IIE en base a BM&F.

Gráfico A3.3: BM&F – Toneladas Operadas en Soja



* Datos acumulados hasta Octubre.
Fuente: IIE en base a BM&F.

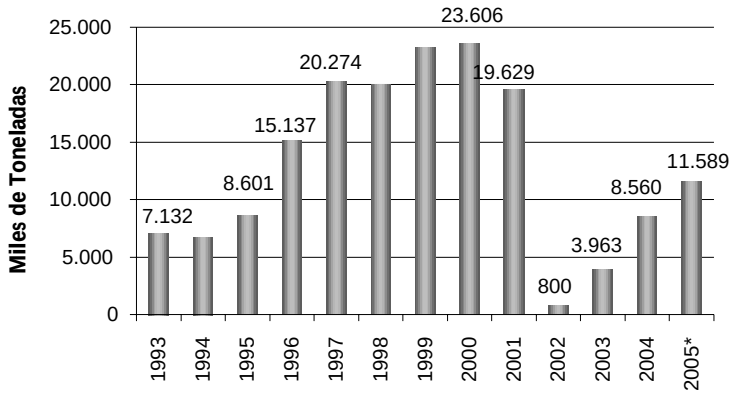
En el último trimestre del año 2002 comenzaron a negociarse contratos de soja. Si bien los derivativos de soja representan solo una pequeña proporción del total (4,4%) el volumen negociado se ha incrementado de forma vertiginosa. En el 2004 se negociaron unas 351 mil toneladas. Entre Enero y Octubre de 2005 se ha operado un 203% más que en todo el año anterior. En términos financieros lo anterior implica un volumen negociado de US$ 241 millones.

A3.3.2 Matba

El Mercado a Término de Buenos Aires (MATBA) es uno de los principales mercados de futuros y opciones de la región. Durante los primeros años del período bajo análisis el volumen operado en granos se incrementó de manera importante hasta el año 2000, cuando alcanzó las 23,605 millones de toneladas. Entre los años 2001 y 2002 el volumen operado se redujo en un 96%. A partir de allí comienza a recuperarse alcanzando en los primeros diez meses del 2005 un volumen negociado de 11,588 millones de toneladas, esto es un 35% superior al registrado durante todo el 2004.

El comportamiento del volumen negociado en derivativos de soja no fue ajeno al registrado para el total del mercado. Como se observa en el Gráfico A.3.5 el volumen operado muestra un importante incremento entre el comienzo del período de análisis y el año 2000. Entre el 2001 y el 2002 el volumen operado disminuyó fuertemente alcanzando 321 miles de toneladas. A partir de allí comienza a recuperarse el volumen de operaciones. Entre Enero y Octubre de 2005 el mismo muestra un incremento de 34% respecto al registrado durante todo el año 2004, siendo el volumen operado de 7.368 miles de toneladas.

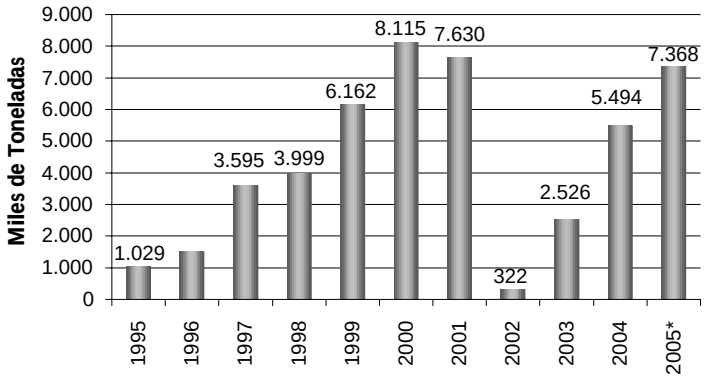
Gráfico A3.4: Mercado a término de Bs. As – Tonelaje Operado en Granos



Nota: * Datos acumulados hasta octubre 2005.
Fuente: IIE en base a Matba.

El volumen negociado de derivativos de soja y de maíz disminuyeron su participación sobre el total de productos agrícolas durante el 2005. Pasaron de representar el 68% al 64% y del 11% al 8% respectivamente. Por su parte los productos negociados de trigo representaron el 27% sobre el total mostrando un incremento respecto a la que presentaban el año anterior (20%).

Gráfico A3.5: Mercado a Término de Bs. As. – Tonelaje Operadas en Soja

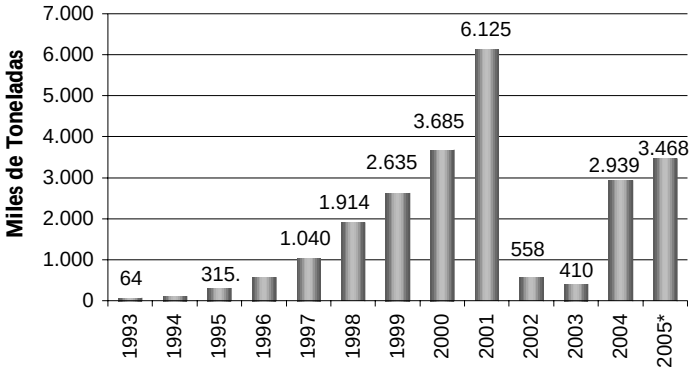


Nota: * Datos acumulados hasta Octubre.
Fuente: IIE en base a Matba.

A3.3.3 Rofex

El Mercado a Término de Rosario fue fundado en 1909, siendo formador de precios durante la década del veinte. Es el segundo mercado de derivativos agrícolas en orden de importancia en Argentina. El volumen operado en granos en éste mercado se incrementó fuertemente hasta

Gráfico A3.6: Mercado de Rosario – Tonelaje Operado en Granos

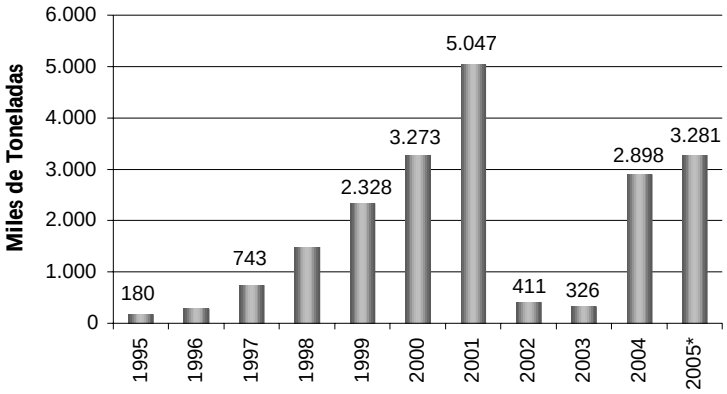


Nota: * Datos acumulados hasta Septiembre.
Fuente: IIE en base a Rofex.

2001, año en que alcanzó el máximo valor del período analizado con 6.125 miles de toneladas negociadas. Luego de la devaluación el volumen operado disminuyó abruptamente llegando a negociarse en promedio entre 2002 y 2003 menos de 500 mil toneladas. En el año 2004, acompañado de un contexto macroeconómico de mayor estabilidad, las operaciones con commodities agrícolas se recuperaron de manera importante, negociándose en granos 2.939 miles de toneladas. El volumen negociado entre Enero y Septiembre de 2005 ya han superado en un 18% al total de operaciones del 2004, alcanzando las 3.468 miles de toneladas.

Como se observa en el Gráfico A.3.7 la recuperación observada en el volumen operado en granos estuvo impulsado por la negociación de futuros y opciones de soja. Éstas alcanzaron las 3.281 miles de toneladas entre Enero y Septiembre del 2005, monto un 13% superior al registrado durante todo el 2004.

Gráfico A3.7: Mercado de Rosario – Toneladas Operadas en Soja



Nota: * Datos acumulados hasta Septiembre.
Fuente: IIE en base a Rofex.

Sobre el total de productos agrícolas negociados en el Mercado de Rosario algo más del 97% corresponde a soja, el 2,25% a maíz. y el 0,52% a trigo. Comparando con la participación que presentaba cada producto en el 2004, se ha producido un incremento de la participación del maíz y una pequeña disminución de la participación de la soja.

A3.4 Consideraciones Finales

Como se ha analizado a lo largo de este anexo, el impacto que sobre el mercado de derivativos agrícolas argentino ha tenido la crisis sufrida por nuestro país ha sido muy importante. El volumen negociado en granos, y en especial en productos de soja, diminuyeron fuertemente. En los últimos años se puede percibir que las operaciones en los mercados argentinos se están recuperando, pero todavía se encuentran lejos de los nivel previos a la crisis. Mucho más alejados aún se encuentran de poder presentar un comportamiento similar al verificado por dos de los mayores mercados del mundo para este tipo de productos, Dalian y San Pablo (BM & F).

Sin embargo, no se puede perder de vista la importancia del sector productor de granos en la economía de nuestro país. Argentina es el tercer productor de soja y el primer exportador a nivel mundial de ésta oleaginosa. Es fundamental contar con un mercado de derivativos bien desarrollado y transparente que le permita al sinnúmero de productores y empresarios del sector poder minimizar los riesgos derivados de la importante volatilidad típica de los precios agrícolas.

Anexo 4: Análisis y Evaluación de los Principales Ratios del Merval

En el segundo semestre de 2001 nuestro país ha sufrido más que nunca en su historia una importante perdida de confianza originada en la falta de solvencia fiscal y dentro de un contexto internacional adverso. Esta falta de confianza y la falta de un rumbo claro en la orientación del gobierno se vio reflejada con una mayor intensidad en la salida de capitales de Argentina y, por lo tanto, en una devaluación del peso frente al dólar. Junto con dicha salida de fondos disminuyó el saldo de cuenta corriente y hubo una importante pérdida de reservas en el 2001. Con un saldo positivo en la cuenta corriente y con una menor pérdida de reservas en el primer semestre de 2002 el impacto de la devaluación no fue sólo en la Balanza de Pagos del país, sino también en los Balances Trimestrales de las empresas.

A4.1 Principales Ratios Bursátiles: Merval

El impacto de la devaluación en las empresas que cotizan en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires es el objeto de nuestro análisis.

En primer lugar se analizarán los distintos sectores y a compararlos con los cambios totales en los resultados de las empresas. Para empezar una evaluación así, se han clasificado las empresas del Mercado Argentino (MERVAL) en 6 sectores empresariales y en un sector total que es la composición de los 6 sectores empresariales anteriores.

En está análisis centramos la atención en el nivel de la rentabilidad de las empresas en particular en el índice del Rentabilidad Total de la Inversión de los Propietarios y en el índice del Endeudamiento Total, ó Costo del Financiamiento.

En adelante se verá un instrumento que comprueba las alteraciones en los resultados como consecuencia de la devaluación y su impacto en el reparto de dividendos.

Todas las empresas que cotizan en el 2º trimestre del año 2005 son objeto de nuestro análisis y he elegido los siguientes sectores:

1. Sector de los Servicios Financieros / Inmobiliarios
2. Sector de la Industria, Construcción y Siderurgia
3. Sector del Consumo
4. Sector del Petróleo y Petroquímica
5. Sector de la Telecomunicación
6. Sector del Servicio Publico
7. Sector Total

Las empresas que componen estos sectores son las siguientes:

1. BANCO MACRO BANSUD S.A. (BSUD), BBVA BANCO FRANCES S.A. (FRAN) y GRUPO FINANCIERO GALICIA S.A. (GGAL)
2. ACINDAR S.A. (ACIN), ALUAR ALUMINIO ARGENTINO S.A. (ALUA) y SIDERAR S.A. (ERAR)

3. MOLINOS RIO DE LA PLATA S.A. (MOLI)

4. SOLVAY INDUPA S.A. (INDU) y PETROBRAS ENERGIA PARTICIPACIONES S.A. (PBE)

5. TELECOM ARGENTINA S. A. (TECO2)

6. TRANSPORTADORA DE GAS DEL SUR S.A. (TGSU2)

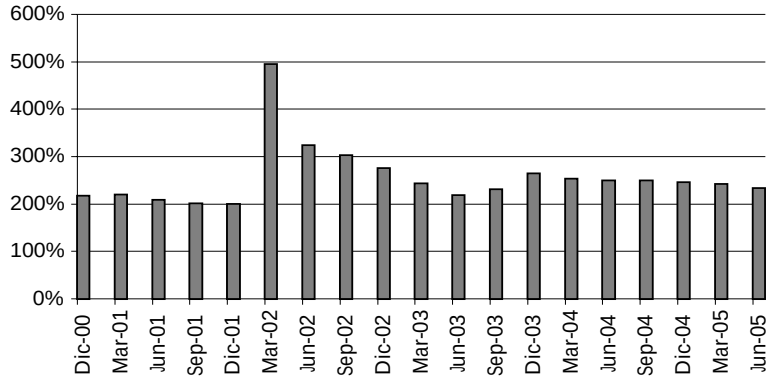
7. EL SECTOR TOTAL CONTIENE TODAS LAS EMPRESAS

Analizando los ratios del conjunto se puede observar que a partir del año 2002, año en el cual ocurrió la crisis, las empresas han tomado más pasivos respecto al año anterior. Entonces podemos decir que el Endeudamiento del Conjunto ha aumentado mucho en ese lapso de tiempo.

El ratio de los Resultados sobre el Patrimonio Neto muestra que después de la devaluación del Peso las empresas han sufrido graves problemas en sus rentabilidades porque los resultados cayeron mucho y en la mayoría de las empresas los resultados fueron negativos. Esta situación se mantuvo durante el 2002. Una razón fue la mencionada falta de confianza y la situación observada de los consumidores finales. Un año después de la devaluación se registraron nuevamente aumentos en los resultados.

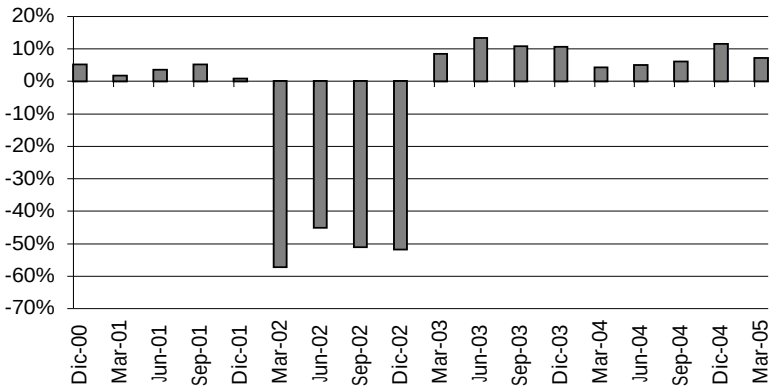
Los 2 siguientes gráficos muestran esos resultados:

Gráfico A4.1: Ratio de Endeudamiento -Todos los Sectores



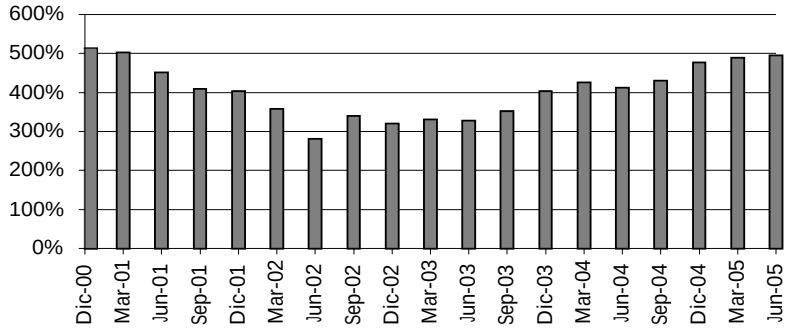
Fuente: IIE en base a Bolsa de Comercio de Bs. As.

Gráfico A4.2: Rentabilidad sobre Patrimonio Neto - Todos los Sectores



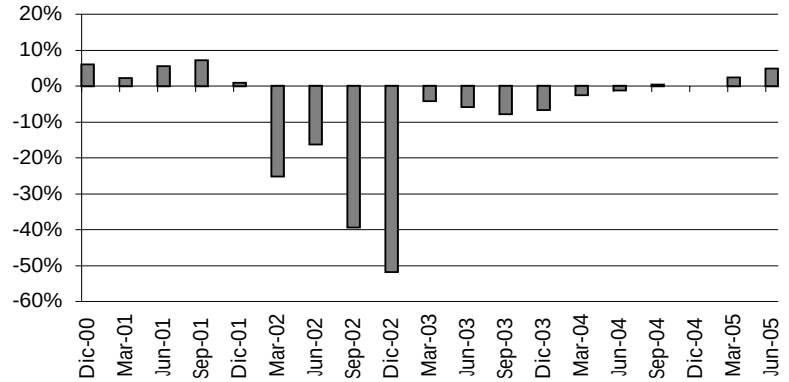
Fuente: IIE en base a Bolsa de Comercio de Bs. As.

Gráfico A4.3: Ratio de Endeudamiento – Sector Servicios Financieros:



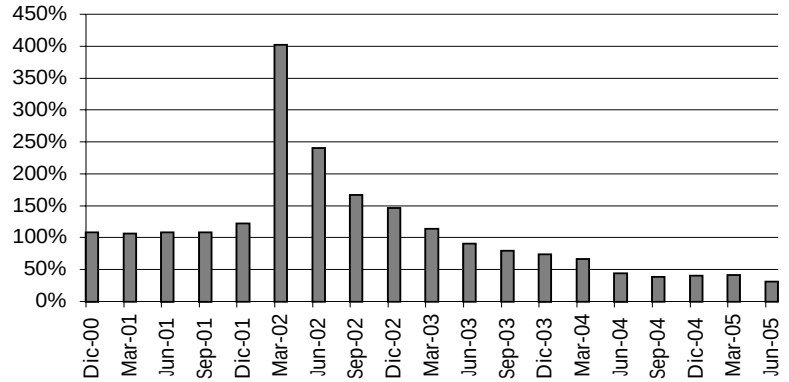
Fuente: IIE en base a Bolsa de Comercio de Bs. As.

Gráfico A4.4: Servicios Financieros: Rentabilidad sobre PN



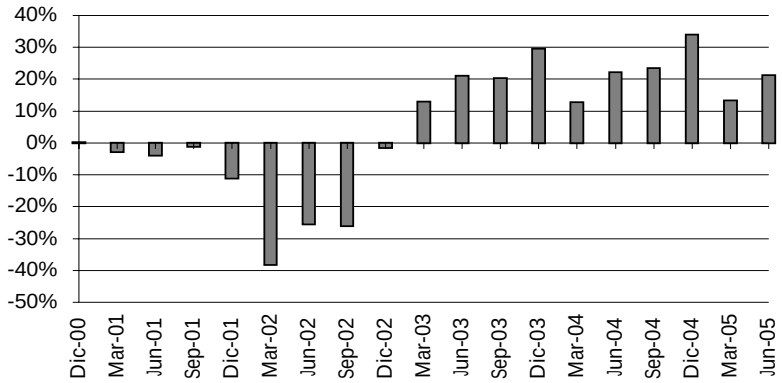
Fuente: IIE en base a Bolsa de Comercio de Bs. As.

Gráfico A4.5: Industria y Siderurgia: Endeudamiento



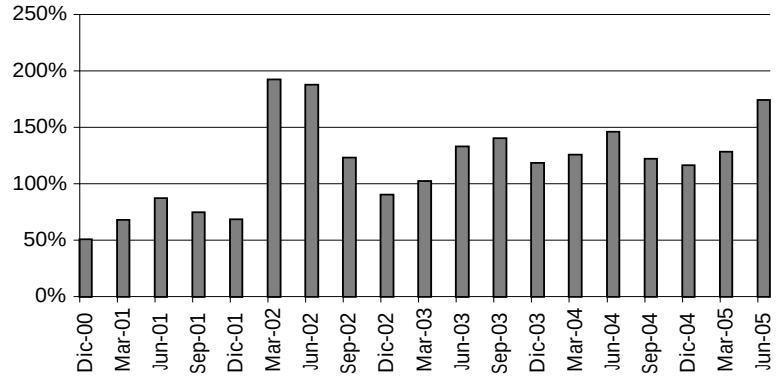
Fuente: IIE en base a Bolsa de Comercio de Bs. As.

Gráfico A4.6: Industria y Siderurgia: Rentabilidad



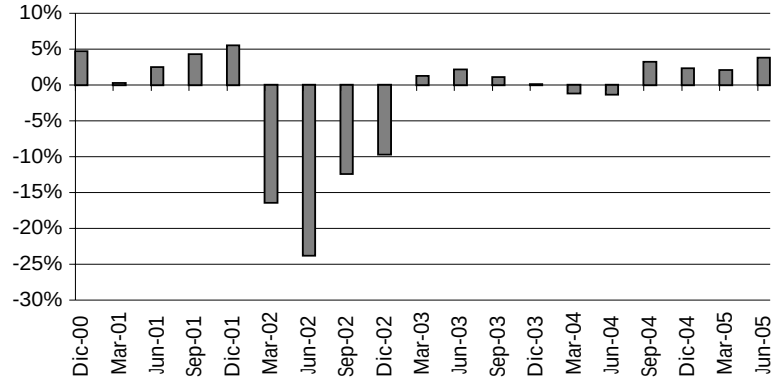
Fuente: IIE en base a Bolsa de Comercio de Bs. As.

Gráfico A4.7: Consumo: Endeudamiento



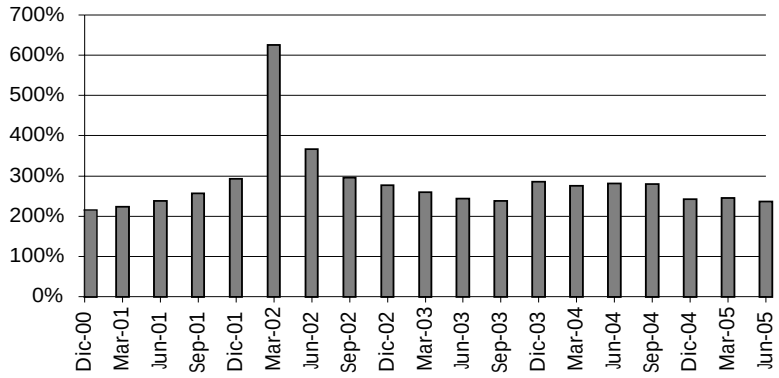
Fuente: IIE en base a Bolsa de Comercio de Bs. As.

Gráfico A4.8: Consumo: Rentabilidad



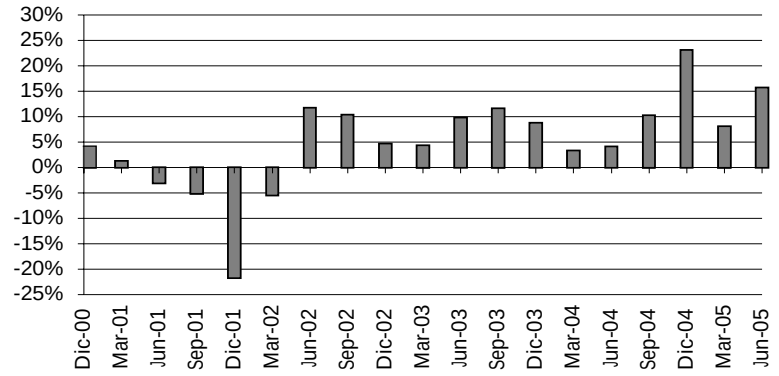
Fuente: IIE en base a Bolsa de Comercio de Bs. As.

Gráfico A4.9: Petróleo y Petroquímica: Endeudamiento



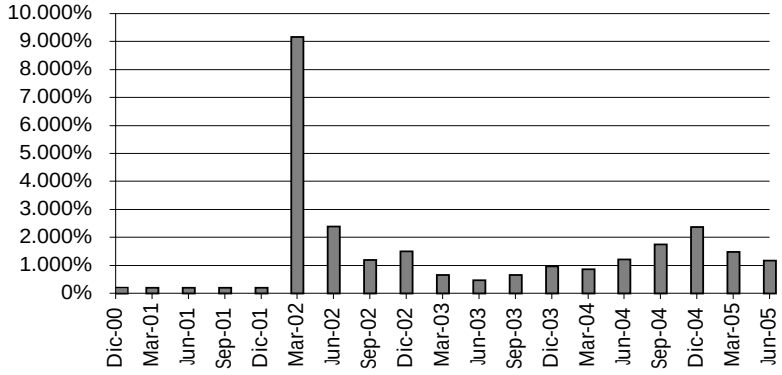
Fuente: IIE en base a Bolsa de Comercio de Bs. As.

Gráfico A4.10: Petróleo y Petroquímica: Rentabilidad



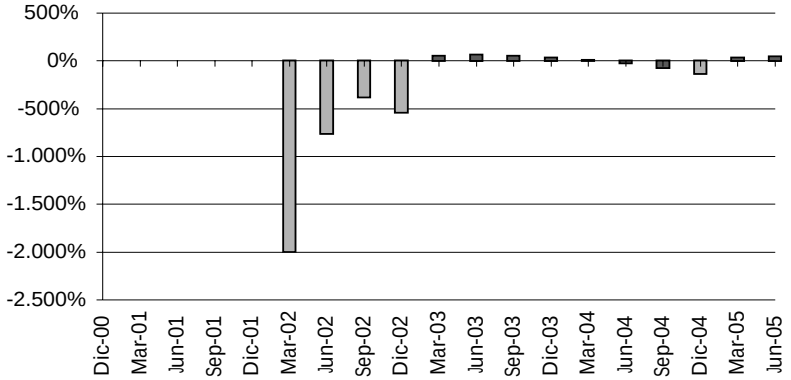
Fuente: IIE en base a Bolsa de Comercio de Bs. As.

Gráfico A4.11: Telecomunicación: Endeudamiento



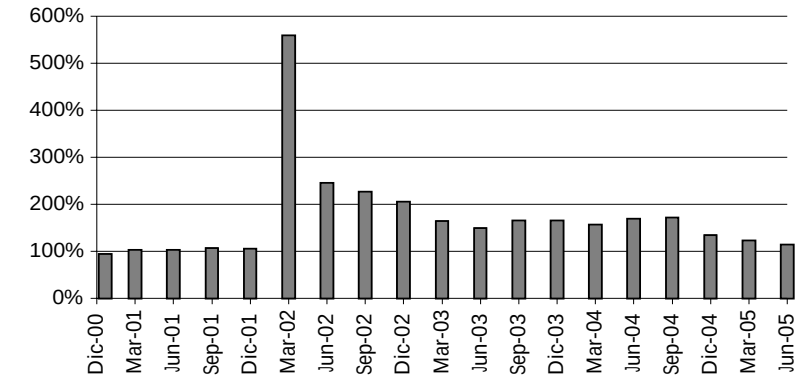
Fuente: IIE en base a Bolsa de Comercio de Bs. As.

Gráfico A4.12: Telecomunicación: Rentabilidad



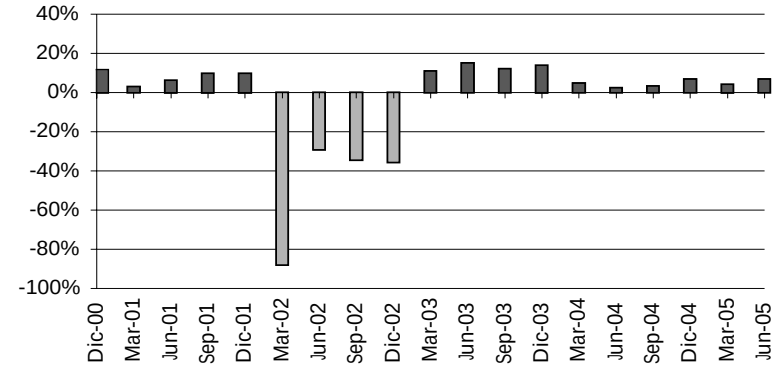
Fuente: IIE en base a Bolsa de Comercio de Bs. As.

Gráfico A4.13: Servicio Publico: Endeudamiento



Fuente: IIE en base a Bolsa de Comercio de Bs. As.

Gráfico A4.14: Servicio Publico: Rentabilidad



Fuente: IIE en base a Bolsa de Comercio de Bs. As.

A4.2 Conclusiones de los cuadros anteriores

A partir del año 2002 y en adelante, se dió un intenso proceso de reestructuración empresaria. A partir del primer trimestre del 2002 las empresas estuvieron en camino para la recuperación de su rentabilidad.

En el análisis sectorial podemos observar que las condiciones macroeconómicas del país (tipo de cambio fijo, privatizaciones) antes de la devaluación favorecían a aquellos sectores ligados a los Servicios como así también a los sectores orientados al mercado interno con acceso al crédito (Comercio). Los sectores de bienes transables (Siderurgia) fueron los menos beneficiados. Esta situación se revirtió en el primer trimestre del 2002.

Esta etapa de cambios y reestructuración empresaria estuvo asociada con un cambio de orientación de la producción hacia la búsqueda de nuevos mercados internacionales, y la suspensión de los planes de inversión, con el fin de mantener los flujos de caja y reducir los costos.

Los cuadros muestran que la devaluación del 2002, ligada a la falta de financiamiento y a las restricciones financieras afectaron a todos los sectores por igual, produciendo abruptas caídas en los resultados correspondientes al primer trimestre 2002, a excepción de la industria Siderurgia.

En el segundo trimestre del año 2002 los sectores que pudieron revertir la tendencia negativa fueron los sectores ligados a la sustitución de importaciones y exportadores, los sectores de la telecomunicación y del servicio público.

Con relación a los sectores de servicios financieros se puede advertir que no han podido revertir las pérdidas pero bajaron mucho su nivel de endeudamiento.

Las conclusiones de los cuadros anteriores, siguen la línea de lo mencionado anteriormente:

1. Los sectores hoy más rentables son aquellos mismos que a principio del periodo analizado se veían como los más perjudicados (exportadores y sustitutos de importaciones).

2. El sector Siderurgia se benefició en parte por la suba del precio del commodity subyacente y en parte por la pesificación.

3. En menor medida y con efectos mas tardíos, el sector alimenticio (Consumo) mejoró sus exportaciones a raíz de la menor demanda interna.

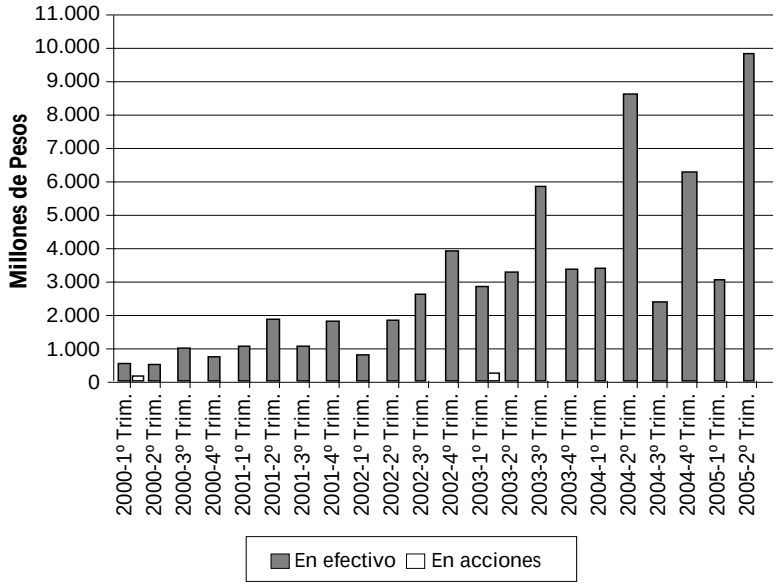
4. El sector Petróleo y Petroquímica logro revertir la tendencia negativa de las ganancias en el segundo trimestre del año 2002, después de la devaluación, al reorientar la política hacia las exportaciones además de beneficiarse por la suba del precio internacional.

5. Los servicios públicos, castigados por el congelamiento de tarifas evidencian desde el segundo trimestre del año 2002 la posibilidad de una recuperación rápida.

Finalmente, se puede concluir que los sectores más perjudicados en el tiempo antes de la devaluación son hoy, unos de los más beneficiados por el tipo de cambio y la reorientación de la economía hacia la búsqueda de mercados externos y a un proceso de sustitución de importaciones.

En estrecha relación con lo anterior, el Gráfico A4.15 muestra que las empresas han repartido muchos menos dividendos en el año de la devaluación y en el año posterior a ésta, que en comparación con años anteriores. La razón principal es que en dichos años hubo pérdidas significativas. Se puede observar también una tendencia ascendente en las ganancias con el transcurso del tiempo a partir del segundo trimestre del año 2002. Junto con el aumento de las ganancias, aumentaron los dividendos.

Gráfico A4.15: Evolución en la Distribución de Dividendos



Fuente: IIE en base a Bolsa de Comercio de Bs. As.

VOLVER

LA ECONOMIA REGIONAL

SECCION SEGUNDA

Capitulo 8: Infraestructura

El estado actual de la estructura logística del país es deficiente. El transporte, el almacenamiento (tanto en bodega rodante como en bodega edilicia) y la distribución de cargas son puntos pendientes en Argentina. Es necesario un plan estratégico que tenga en cuenta el crecimiento de la economía. Los logros de una infraestructura eficiente y de un tráfico fluido por los pasos de frontera, son las alternativas más importantes para desarrollar un espacio económico competitivo.

8.1 Infraestructura de la Región Centro

No se puede cuantificar la cantidad de estudios, análisis, diagnósticos y proyectos que manifiestan la importancia de invertir en Infraestructura, siendo una condición necesaria, desde ya, no suficiente para el desarrollo económico.

La Región Centro tiene una participación importantísima en el complejo agropecuario y agroindustrial de nuestro país, produciendo el 66% de total nacional de soja, el 32% de trigo, el 53 % de la producción nacional de maíz y el 14% del total nacional de girasol. En el ciclo 2004-2005, esta región fue la responsable principal del significativo aumento en la producción de granos registrado en nuestro país, aproximadamente 82 millones de toneladas contra 69 millones del ciclo anterior[1].

8.1.1 Infraestructura de la Provincia de Córdoba

8.1.1.1 Infraestructura Vial

La red vial nacional de la provincia de Córdoba comprende 2.533,34 kilómetros de longitud y se encuentra prácticamente pavimentada en toda su extensión.

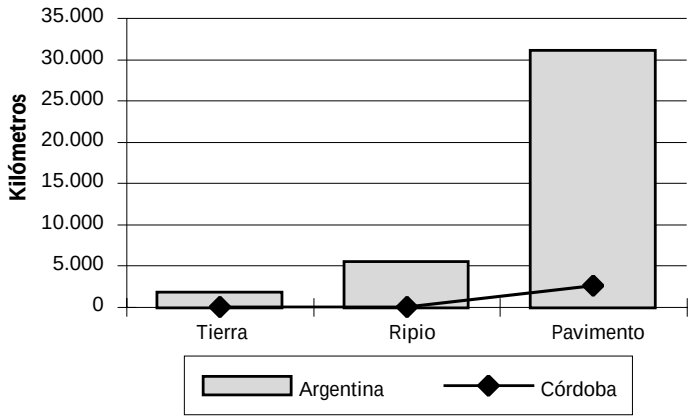
Cuadro 8.1: Red Vial Nacional de la Provincia de Córdoba

	Pavimento		Ripio		Tierra		Total
	Km		Km		Km		
Córdoba	2.528,22	99,8%	5,12	0,2%	-	-	2.533,34
Argentina	31.069,75	81,1%	5.470,98	14,3%	1.750,12	4,6%	38.290,85

Fuente: Dirección Nacional de Vialidad.

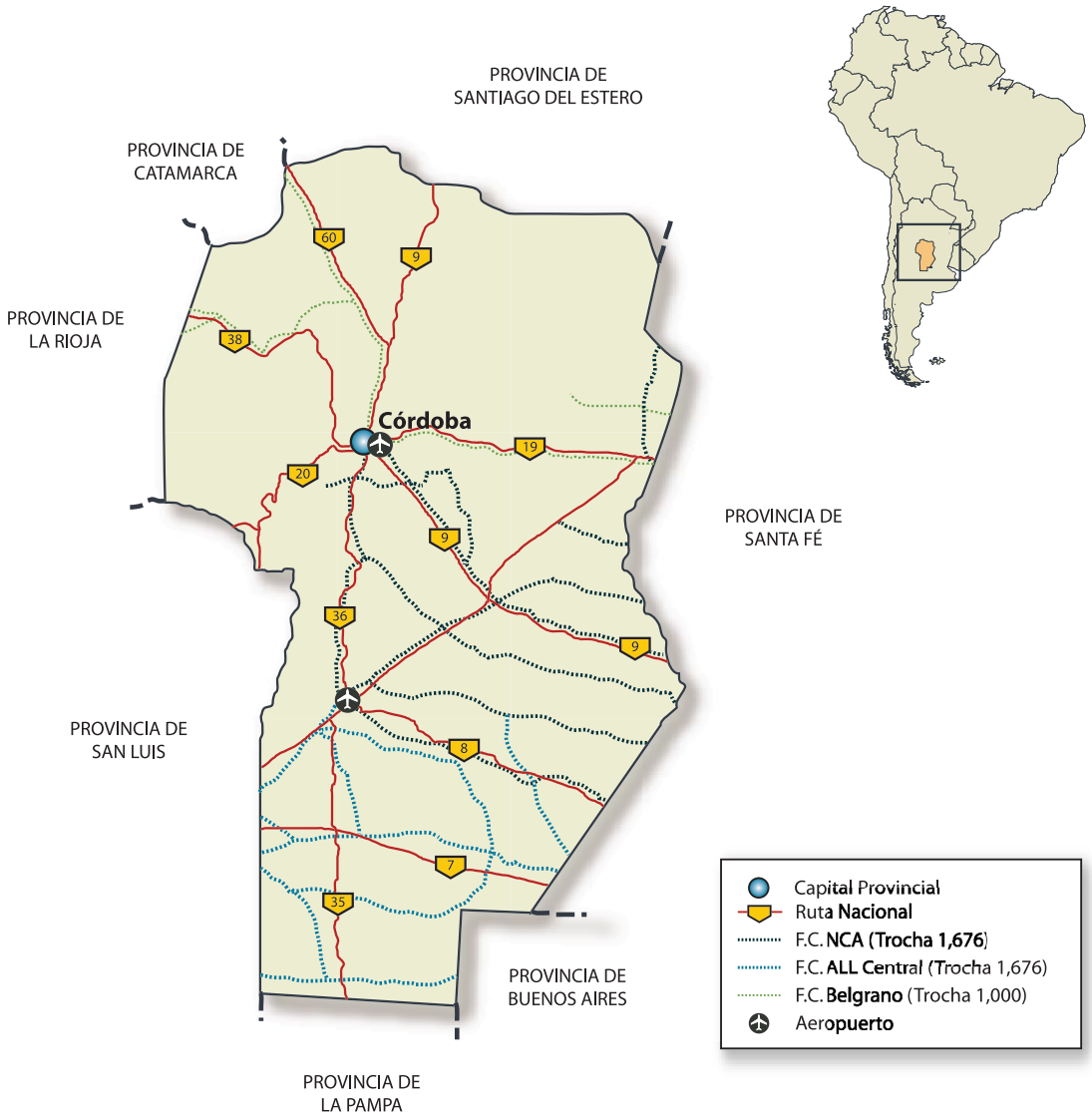
1 Bolsa de Comercio de Santa Fe, 2005.

Gráfico 8.1: Red Vial Nacional de la Provincia de Córdoba por tipo de calzada en kilómetros - Año 2003



Fuente: IIE.

Mapa 8.1: Infraestructura del transporte de la Provincia de Córdoba



Fuente: IIE.

En la Provincia de Córdoba, las principales rutas que funcionan como corredores de exportación son: la Ruta 9 que conecta las capitales regionales de Córdoba y Rosario, la Ruta 8 y la Ruta 7 que junto al ferrocarril ALL Central conforman el eje del Corredor Bioceánico Central.

En lo que respecta a integración regional, las Rutas 9 y 36 son prioritarias (conforman el eje norte-sur). Al igual que las Rutas P.34, N.20 y N.148 que se conectan en Villa Dolores y permiten el acceso a la Provincia de San Luis. Por otra parte, las Rutas 9 y 60 conectan a Córdoba con Santiago del Estero y Tucumán.

La Ruta 158 que une las ciudades de Río IV, Villa María y San Francisco, es considerada prioritaria en lo referente a flujos (TMDA).

En cuanto a corredor turístico, la Ruta 38 conecta las poblaciones del Valle de Punilla continuando su recorrido hacia la provincia de La Rioja.

El sistema vial regional en óptimas condiciones es un elemento estratégico clave para el Corredor Bioceánico, por ello es necesario realizar inversiones viales para que el trazado existente se integre y consolide potenciando el crecimiento y desarrollo de la Región Centro. A corto plazo las obras prioritarias en la provincia de Córdoba son: Autopista Córdoba-Rosario, Autovía Córdoba-Santa Fe y la Ruta Nacional 158.

8.1.1.1.1 Autopista Córdoba – Rosario

Esta obra que unirá las ciudades de Córdoba y Rosario, además de disminuir los problemas de congestión del transporte automotor y reducir el alto índice de accidentes de tránsito, posibilitará la consolidación del eje de la Región Centro y permitirá la conexión de los Puertos del Océano Atlántico con los puertos del Océano Pacífico.

El Ministerio de Planificación e Infraestructura dividió en cinco tramos los 245 Km. (Oliva – Carcaraña) de la autopista que restan por construir. El costo de inversión para la finalización de la traza es de $ 600 millones aproximadamente y se estima inaugurar la autopista en diciembre de 2007.

Cuadro 8.2: Estado de la obra de la autopista Córdoba - Rosario

TRAMO		KM	ESTADO DE LA OBRA
	Córdoba - Pilar	37	Finalizado
	Pilar - Oncativo	33	Finalizado.
	Oncativo-Oliva	19	En obra.
I	Sección I – **Oliva-Villa María**	53	Construcción de una sola calzada, la otra ya está en obra.
I	Sección II – **Villa María-Ballesteros**	22	Construcción de doble calzada y accesos a localidades.
II	**Ballesteros empalme Ruta Provincial E59**	63	Construcción de doble calzada y accesos a localidades.
III	**Empalme Ruta Prov. E59 límite con Santa Fe**	45	Construcción de doble calzada y accesos a localidades.
IV	**Límite con Santa Fe (Cba.) – Cda. de Gómez**	37	Construcción de doble calzada y accesos a localidades.
V	**Cañada de Gómez - Carcaraña**	25	Construcción de doble calzada y dos accesos a la autopista (uno por la Ruta Provincial N° 91 y el otro a la ciudad).
	Carcarañá - Roldán	24	Finalizado
	Roldán - Rosario	18	Finalizado

Fuente: IIE.

Para el año 2006, la Unidad Coordinadora de Financiamiento (Ucofin), que depende de la Secretaría de Transporte de la Nación, aportará $ 500 millones para asegurar la finalización de esta autopista a fines de 2007.

8.1.1.1.2 Autovía Córdoba – Santa Fe

El Gobierno Nacional se comprometió a financiar la formulación de este proyecto, el que debería estar terminado antes del corriente año. En el punto 8.1.2.1.2 se puede ampliar esta información.

8.1.1.1.3 Autovía Ruta Nacional 158

En función del tránsito actual, es necesario realizar obras de mejora en la Ruta Nacional 158. Comprende el tramo de 296 kilómetros que une las ciudades de Río IV, Villa María y San Francisco. La inversión estimada para esta autovía es de 220 millones de dólares. Este tramo vincula a la ciudad de Río IV, que es vía de salida hacia Mendoza y de allí a Chile, con la autovía que irá hasta Concordia, y de allí camino a Brasil.

8.1.1.1.4 Autovía Córdoba-Río IV

El proyecto de construcción de esta autovía reemplazaría la actual Ruta Nacional N°36. Contará con una extensión de 221 kilómetros y cuatro carriles de circulación. Se estima que el inicio de esta obra será para los primeros meses del 2006. Hasta octubre de 2005 solo se firmó la carta de intención entre la Provincia, los municipios de Córdoba, Río IV y la Nación.

Esta autovía beneficiará a más de 1,5 millones de personas que circulan anualmente por este corredor, creará mejores condiciones de seguridad vial y mejorará el transporte de cargas en la segunda ciudad importante de la provincia de Córdoba. La inversión estimada para esta obra es de $ 530 millones.

8.1.1.1.5 Autopista Río IV-Holmberg

Esta autopista comprenderá 12 kilómetros y su recorrido será paralelo a la Ruta 8 que une la ciudad de Río IV con Santa Catalina Holmberg (también esta proyectado la construcción de un puente). Esta vía facilitará la reducción de tránsito en el acceso Oeste de Río IV en el que se evidencia la necesidad de este proyecto, ya que en este sector confluyen las rutas que llegan desde el norte y el este (36, 8 y 158) y la Ruta 35 que conecta la ciudad de Río IV con Vicuña Mackena, Huinca Renancó y La Pampa, saturando este acceso hasta casi el colapso.

8.1.1.1.6 Programa Caminos Provinciales

Este plan tiene el objetivo de reconstruir, pavimentar y mantener más de 4.500 Km de rutas provinciales que permitirá el crecimiento agropecuario, industrial y turístico. De esta manera se posibilitará hacer transitables los 57 mil kilómetros de caminos que pertenecen a la Provincia de Córdoba.

En lo referente al sector productivo, de gran importancia para la actividad agrícola – ganadera y sus industrias vinculadas, se encuentra: el camino del Tehua, que une Alcira Gigena con General Cabrera; la Ruta Nº 10 en el tramo de General Levalle con Jovita; la Ruta Nº 32 en el tramo Obispo Trejo- Las Arias; la Ruta Nº 2 en el tramo Alto Alegre-Noetinger, en la ruta que une San Vicente con los Cerrillos. También, se formó el Consejo Asesor Vial con la finalidad de reparar y mantener los caminos de zonas rurales. Este plan también contempla ampliar en un 20% la red vial pavimentada de la provincia; finalizar la circunvalación de la Ciudad de Córdoba con la construcción del arco noroeste y sureste; la construcción de una autovía de 4 carriles que unirá a Córdoba con Río IV y otra similar que unirá a Córdoba con Jesús María.

8.1.1.1.7 Programa Caminos Turísticos

Para diciembre del 2005, el Gobierno de la Provincia de Córdoba estima inaugurar un camino que va de La Bolsa hasta Alta Gracia y 18 kilómetros del camino que va de Los Reartes hasta Potrero de Garay, paralelo a la Ruta 5. Estos caminos son obras de mucha importancia para descongestionar la Ruta 5 y de un valor turístico muy alto.

8.1.1.2 Infraestructura Ferroviaria

8.1.1.2.1 ALL Central SA

Esta red de 5.690 kilómetros de vías atraviesa el centro del país. Entre la inversión más importante a realizar en esta línea, se encuentra el tramo ferroviario en Laguna La Picasa (ver punto 8.1.2.2.3). En el punto 8.2.4.1.1 se puede ampliar la información de ALL Central.

8.1.1.2.2 Belgrano Cargas SA

Durante el año 2004, el movimiento de cargas de este ferrocarril disminuyo un 9,79% transportando tan solo 832.800 toneladas de productos primarios. Lamentablemente la reducción de carga es el reflejo de la falta de inversión en infraestructura ferroviaria, impactando en mayor grado, en forma progresiva y negativa, a Belgrano Cargas.

Este ferrocarril, como consta en diversos estudios y análisis, es indispensable para el desarrollo de los Corredores Bioceánicos Norte y Centro. Actualmente, los ramales del ferrocarril Belgrano presentan serias deficiencias como: falta de vías en condiciones de soportar un peso adecuado a los trenes actuales, escasa densidad de durmientes por kilómetro y falta de compatibilización de las líneas actuales con el tráfico fluvial. Es necesario rehabilitar como red operable unos 6.700 km., de los 9.500 km. totales con los que cuenta el sistema. De esta manera, se podría canalizar la producción de cereales y oleaginosas del NOA y NEA a las plantas industriales y terminales de embarque del Gran Rosario (desde Punta Alvear hasta Puerto Gral San Martín-Timbúes)[2], además de la producción de semilla de soja del NOA (Salta, Tucumán, Chaco y Santiago del Estero) que presenta una evolución positiva en los últimos años, estimándose en 5 millones de toneladas anuales.

En el punto 8.2.4.1.2 se puede ampliar la información de esta empresa ferroviaria.

8.1.1.2.3 NCA

Esta empresa opera la red de cargas en los ramales de trocha ancha (1,676 mts.) de la ex línea General Mitre y vincula el centro y sur de Córdoba con el NOA, la zona portuaria del Gran Rosario y el Polo Logístico Zárate-Campana-Buenos Aires.

Los principales productos transportados por esta empresa son granos, subproductos oleaginosos, azúcar, frutas cítricas, aceites, combustibles, concentrado de cobre de Bajo La Alumbrera, fertilizantes, piedras, mineral de hierro, clinker, escoria y contenedores. En el 2004 movilizó 8.326.165 toneladas.

En esta línea férrea de 4.451 kilómetro de longitud, de acuerdo al diagnóstico realizado por el Foro de la Cadena Agroindustrial Argentina, en la provincia de Córdoba debería contemplarse el problema de empalme con las vías de diferente trocha (Belgrano Cargas - trocha métri-

2 Informe de la Bolsa de Comercio de Santa Fe, 2005.

ca), además de rehabilitar los siguientes tramos: La línea de conexión Córdoba-Río IV con San Luis y Mendoza necesita una reparación urgente, se encuentra en mal estado. La línea Córdoba-San Francisco-Santa Fe-Rosario desde Tucumán debería facilitar el movimiento de contenedores, se debería articular el NCA y Belgrano Cargas). Con la reactivación del Trasandino Central (Mendoza-Las Cuevas-Los Andes), el ramal secundario de derivación en Deán Funes a San Juan y Mendoza adquiriría mayor relevancia.

8.1.1.3 Infraestructura Aérea

Los vuelos de cabotaje que arriban al aeropuerto internacional de la ciudad de Córdoba provienen de Aeroparque, Ezeiza, Tucumán, Jujuy, Rosario, Mendoza y Salta. Los vuelos internacionales llegan desde Bolivia y Chile.

Cuadro 8.3: Aeropuertos de la Provincia de Córdoba

Ciudad	Aeropuerto	Categoría	Ubicación	Características
Córdoba COR	Ing. Aeron. Ambrosio Taravella	Internacional	Se ubica a 9 km del centro de la ciudad.	El area total del predio es de 966 hectáreas y se encuentra a 489 m.s.n.m.
Río Cuarto RCU	Área de Material	Cabotaje	Ubicado a 11 Km. de la ciudad, es considerado aeródromo mixto por la presencia de la Base Militar Aérea.	El área total del predio es de 750 hectáreas. La elevación de 420 m.s.n.m. El relieve es normal, llano con leve ondulaciones.

Fuente: IIE en base a www.aa2000.com.ar, www.aeropuertosarg.com.ar.

8.1.2 Infraestructura de la Provincia de Santa Fe[3]

A continuación se detalla una síntesis de los aspectos principales del trabajo realizado por la Bolsa de Comercio de Rosario.

8.1.2.1 Infraestructura Vial

8.1.2.1.1 Finalización de la Autopista Rosario - Córdoba

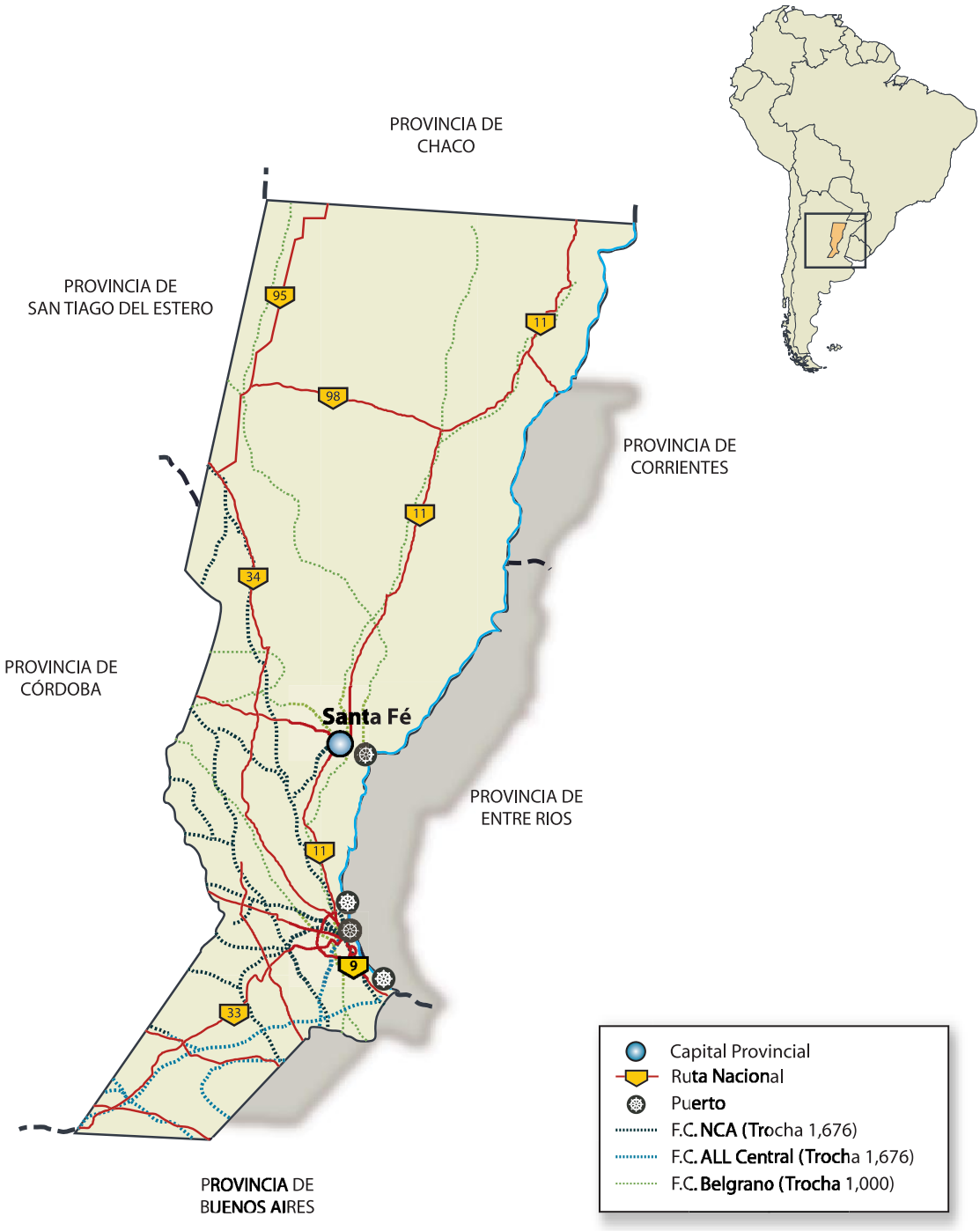
Como se detalló en el punto 8.1.1.1.1 esta es una obra de fundamental importancia que permitirá unir, por el modo vial, dos ciudades importantes del interior del país y consolidar un eje de integración regional de gran significación para la economía nacional.

8.1.2.1.2 Autovía Córdoba-Santa Fe, Ruta Nacional 19

Otra obra de interés para la Región es la autovía Córdoba – Santa Fe sobre la Ruta Nacional N° 19. Esta ruta no pasa por el interior de los pueblos santafecinos y desde Sá Pereira hasta San Francisco los tramos laterales se encuentran expropiados. La significación de esta obra se potencia por el hecho de que la Provincia de Córdoba ha incluido en el Plan Federal de Infraestructura el ensanche de la Ruta 158 que une San Francisco con Río IV, lo cual robustece la faja diagonal del corredor bioceánico centro, como así también su convergencia al Puerto de Santa Fe. La Provincia convocaría a los contratistas y licitaría la obra, para lo cual ha reservado una partida presupuestaria de $9 millones en el presupuesto provincial.

3 Trabajo coordinado y elaborado por la Bolsa de Comercio de Rosario, con la participación de los equipos técnicos de las distintas entidades empresarias involucradas.
Puntualizamos que a la fecha de cierre de este comentario –31.08.05- este material aún no ha sido visado por el Consejo de Entidades Empresarias, no obstante nos permitimos adelantar y comentar algunas de las obras de Infraestructura consideradas importantes para esta región.

Mapa 8.2: Red Vial Nacional y Red Ferroviaria de la Provincia de Santa Fe



Fuente: IIE.

8.1.2.1.2 Autopista Ruta Nacional 168, conexión Paraná – Santa Fe

El Gobierno Nacional ha comprometido el financiamiento de las siguientes obras: Puente sobre el Río Colastiné y extensión de la autopista desde la intersección con la Ruta Provincial Nº 1 hasta el acceso al Túnel Subfluvial Hernandarias, total: 13 kilómetros. Esto permitirá completar los cuatro carriles de circulación entre las capitales de Santa Fe y Entre Ríos. El compromiso implica fondos de aproximadamente $25 millones para el Puente sobre el Río Colastiné y otros 10 -12 millones para completar la autopista.

La finalización de estas obras proyectadas vinculará a las dos capitales provinciales.

8.1.2.1.3 Autovía en la Ruta Nacional 33, tramo Venado Tuerto- Ruta Nacional AO.012

Los niveles de congestión vehicular en el Gran Rosario y en la Ruta Nacional N° 33, la trascendencia de la actividad económica del complejo sojero, los costos económicos y sociales por accidentes de tránsito, la demanda actual y futura de la RN 33 y la evaluación de los niveles de servicio actuales y previstos para los próximos años evidencian la necesidad de ejecutar una autovía en el tramo Int. RP 93 (Firmat) - Int. RN A012. Esto implica 83 Km de autovía. Posteriormente, sería necesaria la construcción del tramo restante desde la ciudad de Firmat hasta la ciudad de Venado Tuerto.

8.1.2.1.4 Autovía en la Ruta Nacional 34, tramo Rosario – Sunchales

La estimación de la demanda actual y futura de la Ruta Nacional N° 34 evidencia la necesidad de construir una autovía en el tramo Rosario-Sunchales.

Esta autovía conectaría a las ciudades de Córdoba, Santa Fe y Rosario con Rafaela, tercera ciudad en importancia provincial en cantidad de habitantes (aproximadamente 90.000) y tercer polo productivo de Santa Fe.

El Gobierno Nacional, a través del Ministerio de Planificación Federal, Inversión Pública y Servicios de la Nación, anunció el 26-4-2005, que la Nación se hará cargo de la obra de transformación de la Ruta 34 (Tramo: Sunchales-Rosario), iniciando la ejecución de los estudios de preinversión con los equipos técnicos de Vialidad Nacional.

8.1.2.1.5 Ruta Provincial 31. Bajos Submeridionales

Esta ruta provincial posee una longitud total de 237 km., de los cuales sólo el 8% se encuentra pavimentado, el 20% sin traza y alrededor del 45% se encuentra en regular o mal estado de conservación. Atraviesa transversalmente los Bajos Submeridionales, al norte de la Provincia de Santa Fe, conectando las Rutas Nacionales Nº 11 y 95.

Se ubica en el centro de un total de 3.000.000 has, donde sólo existen dos rutas además de ésta, la RP Nº32 (actualmente cortada) y la RP Nº 30 (en muy mal estado de transitabilidad). Es una obra de importancia, actualmente existen 2.000.000 de has. sin explotar, principalmente por la falta caminos o rutas. Esta comunicación permitirá conectar a las regiones agrícola-ganaderas con el hinterland del Puerto Reconquista.

8.1.2.1.6 Otras intervenciones en Rutas Nacionales

- Repavimentación Ruta Nacional N° 95. Tramo Tostado- Santa Sylvina.
- Repavimentación Tramos Ruta Nacional Nº 98. Bandera- Vera.
- Ruta Nacional N° 11. Autovía Tramo Ciudad de Santa Fe- Recreo.

8.1.2.1.7 Puente Vial Reconquista-Goya

La conexión Reconquista - Goya apunta a consolidar el desarrollo de la microregión que comprende el norte de Santa Fe, este de Santiago del Estero, sur-oeste de Chaco, sur-oeste de Corrientes y noroeste de Entre Ríos. La misma genera un PBI geográfico regional estimado en $3.500 millones anuales. Cuenta con una población aproximada de 500.000 personas, siendo su principal polo de desarrollo Reconquista – Avellaneda – Goya. Su industria se ha consolidado a partir de los aceites vegetales de soja, girasol y algodón, complementados con la metalmecánica y química, que aportan a los campos de la zona los agroquímicos, fertilizantes y maquinaria para laboreo.

Por otra parte, los altos rindes agrícolas en la pampa húmeda han desplazado el centro de gravedad de la producción ganadera a esta región, generando una lucrativa actividad que comienza en Corrientes con la cría, continúa en el norte de Santa Fe con la invernada y finaliza con la faena para consumo y exportación, a través de una red de frigoríficos ubicados en la zona con una alta dotación de capital y tecnología. También es destacable el aprovechamiento de los cueros que se exportan a Europa.

El puente proyectado permitiría superar la barrera que representa el Paraná, sin paso alguno en una extensión de 535 km (desde el Túnel Subfluvial Hernandarias hasta el Puente General Belgrano), y las dificultades de la conexión por balsa, ya que se deben salvar terrenos bajos y anegadizos.

El puente se ha proyectado en una microlocalización adecuada al norte de Reconquista y Goya, alejada de los actuales centros urbanos y casi en línea recta con el cruce internacional de Paso de los Libres – Uruguayana. De esta forma, se podrá acceder en forma directa a este puente internacional, ahorrando tiempo de viaje y mejorando la seguridad vial.

8.1.2.1.8 Proyectos de mejoramiento de caminos rurales en la provincia de Santa Fe para facilitación de salida de la producción agropecuaria

En los últimos años, la red de caminos naturales ha sufrido un fuerte proceso de desinversión, caracterizado por una marcada ausencia de planificación estatal y de fijación de políticas públicas, tanto del Gobierno Nacional como de los Estados Subnacionales. El “Plan de Caminos de Fomento Agrícola” en el año 1956 fue la única experiencia exitosa de política pública en Argentina que funcionó, con eficacia, por el término de dos décadas.

En la Provincia de Santa Fe, la red de calzada natural de jurisdicción provincial, municipal o comunal, es de 76.200 km. de extensión. Estos caminos son considerados primordiales para la economía provincial y de la Región Centro. Resuelven los problemas locales de transporte, constituyendo el acceso directo a la propiedad rural y a las fuentes de producción de los recursos naturales. Puede afirmarse que, en buena medida, el potencial económico de la Región Centro empieza a desarrollarse a través de un camino rural.

En la actualidad no existen planes ni programas del Gobierno Nacional o Provincial que contemplen una solución a esta problemática en la Provincia de Santa Fe. Por tal motivo, se necesita, de manera urgente, efectuar un estudio donde se realice un diagnóstico integral del problema, se formule una propuesta que contemple distintas alternativas técnicas, económicas, financieras y jurídico-institucionales de solución a la problemática planteada; para posteriormente definir las acciones gubernamentales necesarias para la implementación de la alternativa elegida.

8.1.2.1.9 Obras viales en Zona Franca Santafesina-Villa Constitución

Las siguientes obras de infraestructura son prioritarias para la concreción definitiva de la Zona Franca Santafesina:

• Conexión vial Ruta Provincial Nro 21 con la autopista Buenos Aires – Rosario, con conexión a la altura de la ubicación del predio de la Zona Franca Santafesina que vincula además al Parque Industrial de Villa Constitución y la planta de la firma Acindar.

• Acceso e iluminación al predio de la Zona Franca Santafesina por la Ruta Provincial Nº 21.

• Repavimentación de la Ruta Provincial Nº 90 (con tramos ya licitados) que une a la ciudad de Villa Constitución con Venado Tuerto. Esta ruta es de importancia estratégica para el futuro desarrollo de la Zona Franca dado que vincula al oeste del país y Chile con esta región.

8.1.2.2 Infraestructura Ferroviaria

8.1.2.2.1 Reordenamiento de accesos ferroviarios y viales a la Región Metropolitana de Rosario y Corredor de Circunvalación - Plan Circunvalar

Uno los factores críticos que puede condicionar la expansión en la producción es la disponibilidad de caminos rurales, rutas, ferrocarriles y accesos viales y ferroviarios a las terminales de embarque y fábricas, aptos para canalizar la salida de la producción.

La región del Gran Rosario, en el transporte de cargas terrestres ha tenido un crecimiento importante en la última década, con volúmenes anuales del orden de los 7 millones de toneladas por vía ferroviaria y más de 60 millones por camión, concentra el 30% del movimiento nacional de cargas de todo tipo. Por los puertos instalados en su entorno se embarcaron, en el 2004 más de 41 millones de toneladas de granos, aceites y subproductos del país (sobre un total de 53 millones a nivel país). Esto implicó la utilización de más de 1.200.000 camiones, que en el tránsito de ida-vuelta suman 2.400.000 vehículos.

Esta situación se verá potenciada con el aumento de la producción granaria, ya que en su mayor proporción dicha expansión está teniendo lugar en el NOA y en el NEA, agravando los problemas de circulación conocidos en puertos y fábricas del área metropolitana del Gran Rosario. La infraestructura de la red vial y ferroviaria de accesos a terminales de embarque, fábricas y demás instalaciones complementarias no son adecuadas; razón por la cual, sus niveles de capacidad se encuentran saturados en determinados períodos del año, situación que se manifiesta con mayor realismo en el modo ferroviario. Todo esto genera altos costos operativos en zonas densamente pobladas en virtud de las situaciones conflictivas creadas por inseguridad y otras molestias.

De allí la necesidad de la urgente puesta en marcha del denominado Plan Circunvalar.

Este Plan consiste en la generación de un anillo de transferencia de cargas que limite el acceso de los convoyes ferroviarios hasta la actual traza de la Ruta Nacional AO 12 que circunvala la ciudad de Rosario. El proyecto propone la construcción de una traza ferroviaria de 88 km, de doble trocha, que una la localidad de Alvear (al sur de Rosario) con la ciudad de Puerto Gral. San Martín (al norte), paralela a la Ruta Nacional AO 12 y su conexión con Timbúes. A esa doble trocha concurrirían todos los ramales que actualmente convergen y se introducen a la ciudad de Rosario. Comprende también la transformación de esa ruta en una autovía, de 72 km. duplicando la calzada en toda su extensión, con cruces a distintos niveles con otras rutas nacionales y provinciales. Asimismo, se prevé el diseño de nuevos accesos camioneros a las terminales portuarias. Finalmente, incluye la instalación de tres centros de trasbordo intermodales de apoyo logístico y de servicio a las cargas sobre el mismo anillo circunvalar.

De acuerdo a estudios preliminares, el beneficio económico estimado al décimo año de ejecutada la obra sería de aproximadamente US$ 60 millones, manteniendo el nivel actual de cosecha y de otras cargas transportadas. Dado que sin duda las mismas aumentarán en el corto plazo y las exportaciones del complejo granario por esta zona podrían proyectarse en 60 millones de toneladas, el beneficio que reportará la obra a la economía será aún mayor, sin contar con otros beneficios sociales no cuantificables.

Al 31 de agosto de 2005, fue definida la firma consultora encargada de llevar adelante el anteproyecto y la elaboración de pliegos para la ejecución de las obras de este corredor vial-ferroviario.

8.1.2.2.2 Belgrano Cargas S.A.

Tal como se describe en el punto 8.1.1.2.2 la falta de inversiones implicó la pérdida de importancia de este servicio ferroviario como alternativa para el transporte de cargas.

Los esfuerzos de inversión deberían concentrarse en los nodos intermodales de Salta, Tucumán y Barranqueras, además de Córdoba y Santa Fe. Debería priorizarse los corredores principales dejando como reserva los ramales originales ante la posibilidad de reactivar algunas economías regionales.

8.1.2.2.3 Rehabilitación tramo ferroviario y vial de la Laguna La Picasa

La rehabilitación del tramo ferroviario en Laguna La Picasa (entre Aarón Castellanos y Diego de Alvear, en proximidades de Rufino, provincia de Santa Fe) es una obra de gran importancia para el sur de la provincia de Santa Fe. La Corporación Andina de Fomento (CAF) aprobó a fines del año 2004 un préstamo por US$ 35 millones destinado a la rehabilitación del tramo de la línea ferroviaria concesionado a la ALL, interrumpido por problemas de naturaleza hidrológica desde el año 2001. La obra demandará aproximadamente dos años y generará un impacto positivo en la competitividad de la región, reduciendo en 20 horas el tiempo para transitar por una de las líneas troncales férreas de mayor importancia para Argentina, con menores costos de operación y brindando un aumento del 15% en el volumen de carga.

El préstamo financiará el desarrollo del viaducto ferroviario y apoyará el fortalecimiento del sector incluyendo la ejecución de estudios de preinversión. La obra consiste en la realización del alteo en las vías del ferrocarril sobre un "pedraplén" de una extensión de 15 kilómetros aproximadamente. El proyecto deberá contemplar, en el caso de la Ruta Nacional N° 7, los trabajos de alteo y pavimentación para restablecer la comunicación interrumpida desde hace años, que implica un notable perjuicio económico para toda la región.

8.1.2.3 Infraestructura Fluvio-Marítima y Portuaria

8.1.2.3.1 Hidrovía Paraguay-Paraná

8.1.2.3.1.1 Profundización del Canal navegable troncal del Río Paraná desde el Puerto Santa Fe al mar

La Hidrovía Paraguay-Paraná constituye una de las vías navegables naturales de mayor longitud del planeta: 3.442 km. desde Puerto Cáceres (Brasil) a Nueva Palmira (Uruguay). El tramo Santa Fe – Buenos Aires tiene una extensión de 590 km. En esta traza fluviomarítima es importante impulsar una mayor profundidad para permitir la operatoria de buques de mayor calado o un mayor aprovechamiento de los mismos, lo cual repercutirá en menores costos de flete.

Actualmente el calado es de 22 pies desde Santa Fe a Puerto Gral. San Martín y 32 pies desde aquí al Océano. Los trabajos de dragado y balizamiento en este tramo fueron concesionados en el año 1995.

La realidad actual del transporte de granos muestra la tendencia a la utilización creciente de barcos de gran porte. En efecto, el mayor porcentual de los navíos que mueven cargas cerealeras en el mundo son del tipo Panamax, cuya capacidad de carga asciende a aproximadamente 60.000 Toneladas. La disminución del flete marítimo determina siempre un aumento del precio FOB de la mercadería y, por ende, del precio que recibe el productor agropecuario. Por todo lo expuesto, se infiere que uno de los temas prioritarios para la Región Centro es alcanzar las mayores profundidades posibles en las vías navegables. Esto permitirá reducir los costos de flete, incrementar el comercio intra y extra-regional, concretar nuevos ejes comerciales y polos productivos para lograr ventajas competitivas.

Al mes de julio del año 2005 se encuentra en proceso de revisión el contrato con el concesionario Hidrovía S.A.. Hasta tanto ello quede resuelto se convino, entre el Ministerio de Planificación y el concesionario –a través de un Acta Acuerdo de fecha 16.2.05- que este último se compromete a realizar los trabajos de profundización de la vía navegable, llevando la misma en una primera etapa a 25 pies (desde Santa Fe a Puerto Gral San Martín) y a 34 pies (desde Puerto Gral San Martín al mar). Esta primera etapa –que además de lo trabajos de apertura a 25 y 34 pies también incluye la presentación del Proyecto Ejecutivo para los 28 y 36 pies- debe finalizar el día 31 de diciembre del año 2005. Una vez alcanzados los 25 y 34 pies, se pasará a la segunda etapa que implica determinar la metodología para continuar con los trabajos de profundización a 28 y 36 pies. Todo ello sin perjuicio de que los usuarios evalúen, según análisis Costo-Beneficio, requerir mayores profundidades en la traza de navegación.

8.1.2.3.1.2 Hidrovía Paraguay-Paraná, tramo Santa Fe-Corumbá

Las obras requeridas en este tramo de la Hidrovía Paraguay-Paraná tienen como objetivos específicos: Incrementar la navegación de trenes de barcazas, llevar el canal navegable a 10 pies de calado efectivo, permitir la navegabilidad las 24 horas durante todo el año, Incrementar el comercio intra y extra-regional y desarrollar nuevos ejes comerciales y polos productivos.

La Hidrovía Paraná-Paraguay junto con la Tieté-Paraná, que llega a las cercanías de San Pablo, conforma una verdadera columna vertebral del Mercosur.

El sistema de transporte fluvial está compuesto por barcazas y remolcadores que tienen una capacidad de carga de 24.000 tn (convoyes de 16 barcazas de 1.500 tn cada una). La capacidad de una barcaza es de aproximadamente 1.500 toneladas de granos, lo que representa que la carga de un convoy sea equivalente a aproximadamente 480 vagones ferroviarios u 800 camiones. La profundización de la hidrovía permitirá reducir los costos de transporte con un óptimo balance energético y medio-ambiental.

El análisis de las obras requeridas está bajo la órbita del Comité Intergubernamental de la Hidrovía Paraguay-Paraná (CIH), integrado por los cinco países miembros de la Cuenca del Plata. No obstante, los distintos países, a través de acuerdos bilaterales realizan obras de adecuación en sus respectivos territorios para atenuar los efectos negativos del comportamiento del río. El costo de inversión estimado es de US$ 63.000.000 y US$ 23.000.000, para los trabajos de apertura y mantenimiento anual, respectivamente.

8.1.2.3.2 Reconversión del Puerto Santa Fe

El Puerto de Santa Fe se sitúa en el km. 584 del Río Paraná aguas arriba. Es el último puerto de ultramar apto para operaciones con buques oceánicos. Su ubicación es óptima para unir los modos de transportes terrestre-fluvial-oceánico, permitiendo el desarrollo de operaciones de cabotaje nacional e internacional y marítimas internacionales, para cargas unitizadas, conteinerizadas, graneles, general, etc., desde y hacia su hinterland integrado por las regiones Centro, NOA y NEA. También puede operar como centro de transferencias de cargas desde y hacia los países situados sobre la Hidrovía.

Históricamente, ha sido un puerto cerealero para buques oceánicos. Fue proyectado hace aproximadamente 100 años bajo la concepción de que las infraestructuras portuarias debían estar localizadas en las proximidades de los centros urbanos. De allí que las instalaciones se ubicaron cerca del ejido urbano y el acceso de las embarcaciones se efectiviza a través de un canal desde el cauce principal de Río Paraná. Por tal motivo, el Gobierno y sectores empresarios y entidades intermedias de la Provincia de Santa Fe decidieron analizar la viabilidad de su relocalización, e impulsar ya la profundización de la vía navegable a un mínimo de 28 pies hasta Santa Fe, indispensable para que se mantenga operativo.

En julio de 2004 se realizó el acto de apertura de la licitación pública internacional para seleccionar la firma consultora que ejecutará los estudios de factibilidad económico-financiero, técnico, comercial, ambiental y legal para determinar las posibilidades de relocalizar, readecuar y/o ampliar la actual infraestructura portuaria local. Siete grupos consultores presentaron sus ofertas técnicas y económicas para ejecutar los citados estudios. En abril de 2005 se procedió a la adjudicación de la UTE, integrada por Ineco SA, Alatec Ingenieros Consultores y Arquitectos SA y Serman y Asociados SA.

8.1.2.4 Transporte Aéreo

Los aeropuertos de la Provincia de Santa Fe necesitan reestablecer nuevas conexiones con Buenos Aires y con la ciudad de Córdoba. En Sauce Viejo, la demanda de pasajes sigue insatisfecha con solo dos vuelos diarios que abastecen a una amplia región (que incluye a la ciudad de Paraná), que la conectan con la Capital Federal. Sauce Viejo ha tenido durante años una demanda cercana a los 10.000 pasajeros mensuales y hoy en día, solo se cubre un 60 % de la misma.

La demanda en Santa Fe y Paraná es bastante importante y los usuarios deben comprar los boletos con una semana de anticipación. Se han realizado gestiones con el Gobierno Provincial, para que la aerolínea de capitales rosarinos Sol comience a operar en Sauce Viejo. Para ello necesita un subsidio para la adquisición de combustible de aproximadamente $250.000 mensuales, estimándose que a partir de septiembre, Sol operaría desde Santa Fe y Rosario hacia Buenos Aires.

Sauce Viejo se halla inserto en un punto estratégico del MERCOSUR, en un cruce de rutas ejes en el desplazamiento de cargas Brasil-Chile y Asunción-Buenos Aires (con un nuevo puerto de ultramar en ciernes), y con un parque industrial frente al mismo Aeropuerto, que no deja de crecer en la instalación de nuevas fábricas.

En este sentido es importante lograr mejorar las conexiones con Esperanza y Rafaela que permitan tener una comunicación más fluida con estas dos ciudades que son grandes demandantes de la estación aérea. Los sectores empresarios de la ciudad de Rafaela solicitan sumar a los aeropuertos Sauce Viejo y Rosario, otras tres cabeceras consideradas estratégicas: Rafaela, Reconquista y Venado Tuerto.

Sobre el Aeródromo Rafaela existe un convenio firmado entre la Fuerza Aérea Argentina y la Municipalidad de Rafaela para que ésta última realice el gerenciamiento y explotación de la actividad. Si bien el aeródromo cuenta con determinada infraestrucutra (pista de 1.125 metros de largo, 23 metros de ancho, calle de carreteo, playón de estacionamiento para dos aviones, balizas de última generación y manga para determinar dirección del viento), aún demanda algunas inversiones complementarias.

8.1.3 Infraestructura de la Provincia de Entre Ríos

8.1.3.1 Red Vial

De acuerdo a datos aportados por Vialidad Nacional, la Provincia de Entre Ríos cuenta con 1.518,28 kilómetros pavimentados[4]. Esta red presenta problemas de seguridad en cruces viales, escasez de mantenimiento en tramos no incluidos en contratos CREMA y la permanencia de obras sin concretar. En cuanto a la red provincial, el mantenimiento de las vías, incluido las tareas básicas son escasas. No existe una política para la trama de calzadas de tierra y un plan de mejoramiento de la seguridad en cruces a nivel.

La ciudad de Paraná carece de una adecuada trama de circunvalación y conexión entre las rutas nacionales y provinciales.

La Conexión Rosario – Victoria, recientemente habilitada, ha generado una modificación en los trayectos del tránsito pasante dentro de la Provincia, con una sobrecarga de la trama vial existente, sin contarse con las obras necesarias para canalizar adecuadamente esos mayores volúmenes.

4 Datos año 2003.

En lo que respecta a seguridad Vial, especialmente en las intersecciones, en las Rutas Provinciales 32 y 6 y las Nacionales 18, 12, 127 y 131, deben ser dotadas de un estándar de seguridad mucho mayor. Se deben resolver en forma definitiva con intersecciones a distinto nivel, según esquemas bastamente difundidos en la técnica vial moderna, los que – con diseños optimizados y estandarizados – no deben constituir una barrera presupuestaria.

8.1.3.1.1 Caminos Rurales

Entre Ríos cuenta con una vasta red de caminos rurales sin pavimentar que supera los 25.000km. Esta Provincia ha invertido en una red de caminos terciaria bastante densa que se estima que 100 días al año, dichos caminos no son transitables. Esta situación ha dificultado la movilización de la producción agropecuaria. Las obras de mejoramiento resultan vitales para acompañar el crecimiento de la producción provincial.

8.1.3.2 Infraestructura Ferroviaria

ALL mesopotámico es la empresa concesionaria del ex ferrocarril Urquiza. Cuenta con una longitud total de 2.704 kilómetros de trocha media (1,435 mts.). Se vincula con los Puertos de Entre Ríos, Zárate y Buenos Aires. Internacionalmente se vincula con Uruguay a través de Salto Grande y con Brasil por el puente Paso de los Libres, aunque en este caso se debe trasbordar la carga por diferencia de trocha.

Actualmente la línea se encuentra restringida al tramo que corre paralelo al Río Uruguay (Corredor Posadas-Buenos Aires). El acceso al puerto Ibicuy, la línea Curuzú Cuatiá – Federal – Paraná, y el resto de los tramos están fuera de servicio. La conexión con Puerto Diamante se encuentra interrumpida en las proximidades de un afluyente al arroyo Ensenada.

Es necesario potenciar este modo de transporte económico y complementario de otros, para ello es prioritaria la rehabilitación de todo el ramal que conecta con los puertos, al igual que las interconexiones interprovinciales e Internacional. Mediante tareas de mantenimiento de vías menores, reposición de durmientes y fijaciones, se puede poner en funcionamiento la mayor parte. Un ejemplo es la reactivación de la línea Basavilbaso – Paraná, por convenio entre el constructor de la costanera de Paraná y la concesionaria; uno arregló un puente caído y otro transportó piedra.

Mapa 8.3: Red Vial Nacional y Red Ferroviaria de la Provincia de Entre Ríos

Fuente: IIE.

8.1.3.3 Infraestructura Fluvial

Entre Ríos se encuentra rodeada por dos grandes vías fluviales, es por ello que los puertos son estructuras claves y estratégicas para el transporte de la producción.

Esta provincia tendría que priorizar el desarrollo del Puerto Ibicuy. Este puerto debería contar con las instalaciones necesarias para transformarlo en un importante puerto multipropósito, multimodal y flexible, además de la infraestructura necesaria para facilitar la salida de su producción y captar la proveniente de otros orígenes. Tiene buenas condiciones para la carga y descarga de cereales y el atraque de las barcazas que transitan desde Bolivia y Paraguay.

Este puerto fluvial tiene un movimiento promedio de 600.000 toneladas al año por el Atlántico y moviliza más de 10.000 toneladas anuales de pasta celulósica. Las mercaderías con que se opera comercialmente son: pasta química de papel y rollizos de eucalipto. También se ha operado en menor medida con cargas de arroz o producción avícola.

Cuadro 8.4: Puertos fluviales de Entre Ríos

Puerto	Ubicación	Características	Accesos
Diamante	Se encuentra a 70 km de la ciudad de Paraná, en el Km 533 del río Paraná sobre el margen izquierdo	El acceso al canal es de 29 pies y el muelle varía entre 23 y 29 pies. Su rada posee espacio para dos buques tipo Panamax.	Acceso directo para tránsito pesado. All Mesopotámico llega a toso los muelles, galpones y plazoletas (por el momento se encuentra interrumpido).
Concepción del Uruguay	Es el único puerto argentino sobre el río Uruguay.	Calado efectivo de 31 pies, permite buques de hasta 225 metros de eslora	Ingreso directo desde la RN° 14, a través de ALL Mesopotámico se accede directamente al elevador terminal.
Ibicuy	Se encuentra en el extremo sur de Entre Ríos, a tres km del eje de la hidrovía. A la altura del km 218 del río Ibicuy.	Calado natural de 30 pies. Permite que las cargas pasen de los camiones, barcazas o vagones directamente a los buques, sin trasbordos.	El acceso ferroviario se encuentra fuera de servicio.

Fuente: IIE en base a datos aportados por el Consejo Empresario de Entre Ríos (CEER).

8.2 Infraestructura del Transporte de la Macro Región ATACALAR, provincias de San Juan, Mendoza y las Regiones IV, V y RM de Chile

8.2.1 Ejes de Integración y Desarrollo de América del Sur

Son numerosos los Organismos e Instituciones que trabajan para posibilitar la integración física de América del Sur a través de obras de infraestructura.

La Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Sudamericana (IIRSA) es conformada por doce países de América del Sur y surge en septiembre del año 2.000 en Brasilia en la Cumbre de Presidentes de América del Sur. Cuenta con una Cartera de proyectos y en cuya base se ha consolidado la organización del territorio Suramericano en diez Ejes de Integración y Desarrollo (ver cuadro 8.5).

Cuadro 8.5: Ejes de Integración

EJES	PAISES
• Amazonas	Brasil, Colombia, Ecuador y Perú.
• Andino	Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela.
• Andino del Sur	Argentina y Chile.
• Capricornio	Argentina, Bolivia, Brasil, Chile y Paraguay.
• Escudo Guayanés	Brasil, Guyana, Surinam y Venezuela.
• Hidrovía Paraná - Paraguay	Argentina, Bolivia, Brasil, Paraguay y Uruguay.
• Interoceánico Central	Bolivia, Brasil, Chile, Paraguay y Perú.
• MERCOSUR – Chile	Países del MERCOSUR y Chile.
• Perú – Brasil - Bolivia	Perú, Brasil y Bolivia.
• Sur	Argentina y Chile.

Fuente: www.iirsa.org.

El Eje Andino y el Eje MERCOSUR-Chile cuentan con dinámicas de integración ya establecidas: altas concentraciones de asentamientos humanos, comercio regional, integración física y referente institucionales para procesos de integración.

Los ochos Ejes restantes, contarán con un potencial de crecimiento en negocios regionales, siempre y cuando solucionen ciertas restricciones físicas. Éstos conforman las principales articulaciones de los dos Ejes ya establecidos.

Como en este capítulo se hará una síntesis de la logística del transporte existente entre Argentina y Chile, específicamente de las provincias de Catamarca, La Rioja, San Juan y Mendoza y las Regiones de Atacama (III), Coquimbo (IV), Valparaíso (V) y la Región Metropolitana (RM); es interesante conocer los proyectos de IIRSA que abarquen las provincias y regiones detalladas anteriormente.

Son dos los Ejes que relacionan la macro región ATACALAR con San Juan, Mendoza y las regiones IV, V, y RM: El Eje MERCOSUR-Chile y el Eje de Capricornio.

Mapa 8.4: Corredores de Integración de América del Sur

Fuente: IIE.

8.2.1.1 Eje MERCOSUR – Chile

Las provincias de San Juan y Mendoza y las Regiones IV, V y RM se ubican dentro de este Eje. En cuanto a la infraestructura del transporte de este corredor, la red vial responde a una adecuada conectividad a través de una red de carreteras primarias (troncales) y secundarias (de interconexión entre regiones), sin embargo el estado de conservación, mantenimiento, capacidad de rutas y puentes es deficiente. En lo que respecta a la red ferroviaria, es vieja y esta deteriorada en varios tramos. Un inconveniente significativo a tener en cuenta es la diferencia de trochas entre los diferentes países y dentro de los mismos. Tampoco existen estaciones de transferencia de carga en las fronteras.

Dentro de este Eje se identifican cinco grupos con diecinueve proyectos en total. De acuerdo a la zona que estamos analizando, detallaremos los once proyectos del Grupo 3: Buenos Aires – Valparaíso (ver mapa 8.5), que permiten optimizar los flujos comerciales y de servicios entre los centros económicos de Argentina y Chile. También analizamos el mejoramiento de la base logística para que la industria fortalezca su competitividad.

Cuadro 8.6: Proyectos e Inversión estimada del Grupo 3 del Eje MERCOSUR - Chile para el área de frontera entre Argentina y Chile - Millones de Dólares

Proyectos del Grupo 3[5] del Eje MERCOSUR-Chile	Inversión estimada
• Proyecto Ferrocarril Trasandino Central: Los Andes (Chile) - Mendoza (Argentina)	224
• Centro de Frontera de Carga Cristo Redentor	7
• Construcción de cobertizos en el Paso Cristo Redentor	42
• Repavimentación de la Ruta nacional N°7 Potrerillos – límite con Chile	14
• Ruta Nacional N° 7: construcción variante Palmira – Empalme Ruta Nacional N° 40 S.	13
• Cobertizo zona Caracoles	s/inf
• Ruta internacional 60-CH (sector Valparaíso – Los Andes)	165
• Mejoras en Puerto Valparaíso	155
• Puerto Terrestre Los Sauces (Los Andes)	12,50
• Proyecto San Antonio – San Fernando (ruta de las frutas)	64
• Mejoras en puerto San Antonio	34,50

Fuente: IIRSA.

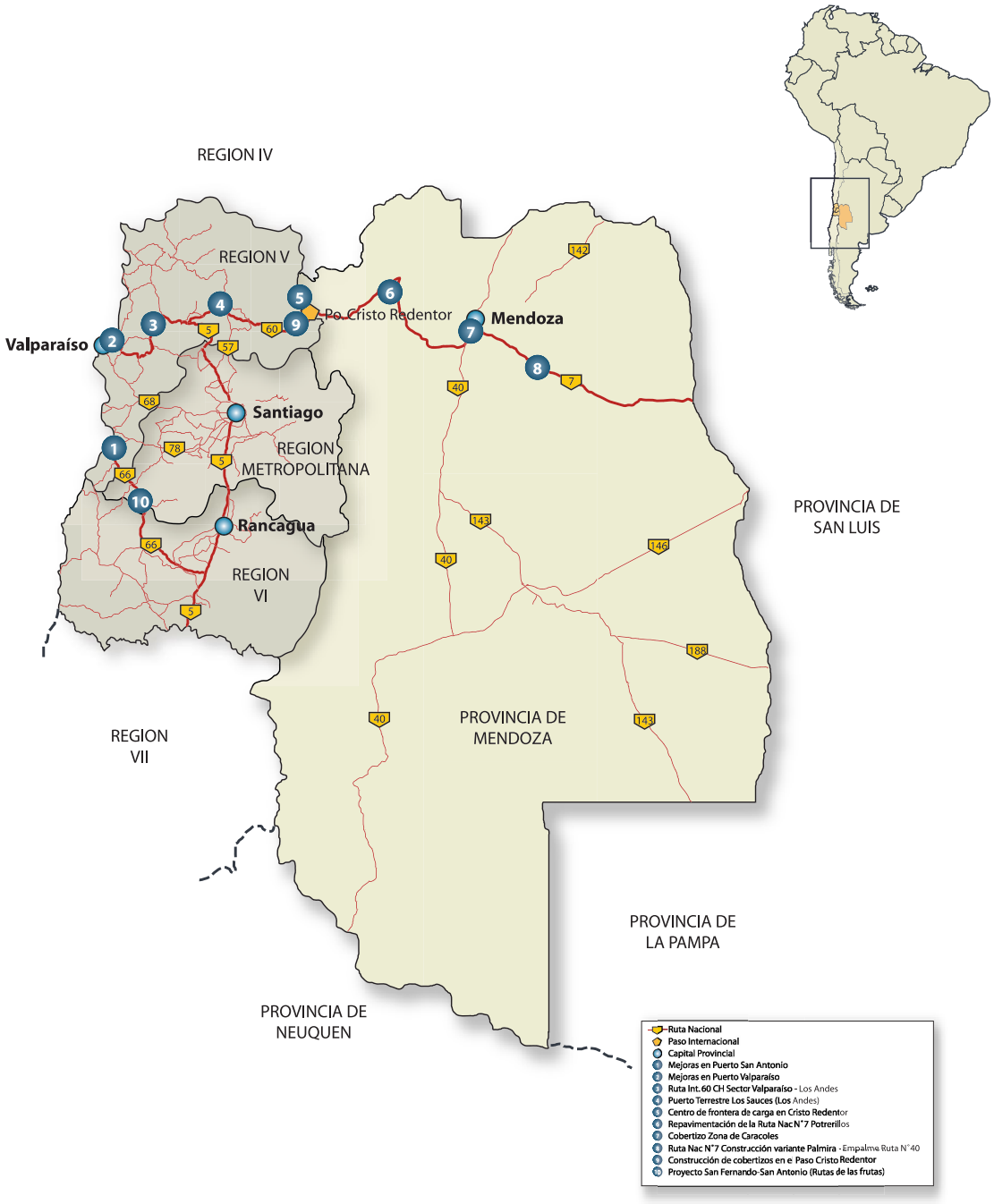
8.2.1.2 Eje de Capricornio

En este corredor se ubica la Macro región ATACALAR (provincias de Catamarca, la Rioja y la Región de Atacama).

La infraestructura de este Eje es limitada y deficiente. La red vial atraviesa el accidente natural de la Cordillera lo que reduce y concentra los flujos de transporte a través de un pequeño número de pasos de altura. Esto influye en los altos costos de transporte y las dificultades de integración. Al igual que en el corredor MERCOSUR-Chile, la red ferroviaria es antigua y se encuentra bastante deteriorada. Dispone de infraestructura aeroportuaria, aunque las conexiones no son las ideales. La III Región de Atacama cuenta con infraestructura portuaria.

5 Solo se detallan los proyectos que abarcan el área de frontera entre Argentina y Chile.

Mapa 8.5: Proyectos para Argentina y Chile – Eje MERCOSUR-Chile



Fuente: IIE.

8.2.1.3 Eje Interoceánico Central

Aunque este Eje no se encuentre dentro de la zona que esta bajo análisis, es importante destacarlo ya que se iniciaron los trabajos de construcción de la Vía Interoceánica que unirá las costas del Océano pacífico con las del Océano Atlántico. Esta carretera tendrá un total de 2.600 kilómetros, de los cuales 1.500 kilómetros ya están construidos dentro del territorio brasilero, terminando en los puertos de Santos y Sepetiba (actualmente presentan alto grado de congestión). Los 1.100 kilómetros nuevos estarán en territorio peruano (ver mapa 8.6) y terminarán en los puertos de Ilo(Moquegua), Matarani (Arequipa) y San Juan de Marcona (Ica).

Este Eje transversal que cuenta con 361 millones de habitantes, abarca Bolivia (excepto el estado de Pando), los Estados de Mato Grosso, Mato Grosso del Sur, Paraná, Río de Janeiro y San Pablo de Brasil, la I Región de Chile, todo Paraguay y las provincias de Arequipa, Moquegua y Tacna del Perú.

La construcción demandará entre cuatro y cinco años y se estima un costo de US$900 millones.

Este Eje Interoceánico Central posee algunas de las regiones con mayor producción agrícola de América del Sur (soja, caña de azúcar y algodón entre otros); una actividad ganadera tradicional (aunque existen problemas de enfermedades) y una importante actividad agroindustrial en elaboración de productos lácteos y cárnicos en Brasil y vitivinicultura en Bolivia. También es rico en recursos naturales (gas, petróleo, yacimientos de minerales de hierro, estaño, oro, litio, plata, zinc, potasio y una gran producción hidroeléctrica – Iguazú y Yaciretá. En el extremo este del Eje se ubica la mayor concentración industrial de América del Sur: San Pablo y Río de Janeiro. Por la abundancia de gas se podría producir fertilizantes y otros derivados petroquímicos.

Esta obra imponente permitirá entre tantas cosas la salida de los productos de Brasil hacia el pacífico; se aprovechará el recurso energético de la región como el gas de Camisea en Perú, de Tarija en Bolivia y de la Amazonia brasileña que proveeran energía a futuras generaciones. Permitirá a Bolivia la salida al Pacífico y al Atlántico. Pondrá fin al aislamiento de las planicies desoladas y pobres donde la actividad económica se basa en la lana de alpaca y la papa. Se impulsará el turismo convencional y el turismo fronterizo que busca la salida a otros destinos a través del Pacífico.

8.2.2 Infraestructura Vial de las Provincias de Catamarca, La Rioja, San Juan Y Mendoza

En promedio, el 87% de la red nacional de las provincias de Catamarca, La Rioja, San Juan y Mendoza se encuentra pavimentada. Estas cuatro provincias están conectadas, de norte a sur, por la Ruta Nacional N° 40. En el cuadro 8.7 se detalla la infraestructura vial por tipo de calzada por provincias.

Cuadro 8.7: Longitud de la red nacional de caminos por tipo de calzada según provincia - Año 2003

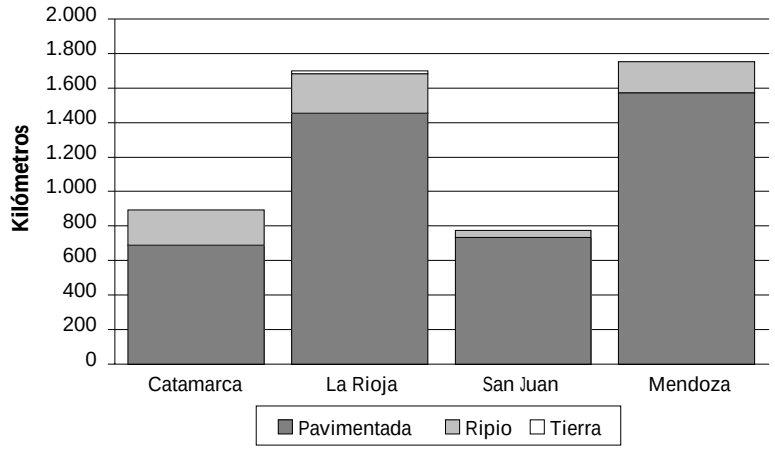
	Total	Pavimentada		Ripio		Tierra	
		Km		Km		km	
Total de Argentina	**38.290,85**	**31.069,75**	**81,1%**	**5.470,98**	**14,3%**	**1.750,12**	**4,6%**
Catamarca	890,63	686,90	77,1%	203,73	22,9%	-	-
La Rioja	1.697,39	1.452,60	85,6%	227,88	13,4%	16,91	1,0%
San Juan	773,47	733,09	94,8%	40,38	5,2%	-	-
Mendoza	1.749,59	1.571,90	89,8%	177,69	10,2%	-	-

Fuente: INDEC.

Mapa 8.6: Ruta Interoceánica

Fuente: IIE en base a datos de IIRSA, www.mtc.gob.pe, www.bolivia.com y www.andina.com.pe.

Gráfico 8.2: Composición de la red vial nacional argentina en kilómetros por provincias - Año 2003



Fuente: IIE.

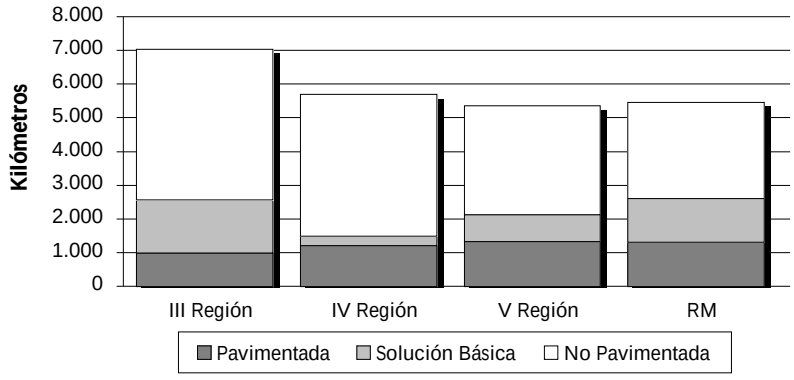
En el cuadro 8.8 se puede observar la composición de la Red Vial Nacional de Chile de las Regiones III, IV, V y Región Metropolitana. Cabe aclarar que para la Red Vial Pavimentada se consideran el asfalto, el hormigón, asfalto/hormigón, asfalto/ripio y hormigón/ripio. Para la Red Vial Solución Básica se consideran la capa protección y la capa granular estabilizado. Por último, en la Red Vial No Pavimentada se consideran el ripio y la tierra.

Cuadro 8.8: Longitud de la Red Nacional de caminos por tipo de calzada según regiones - Año 2004

	Total Km	Pavimentada		Solución Básica		No pavimentada	
		Km		Km		km	
Total de Chile	**80.672,33**	**16.785,85**	**21%**	**4.670,15**	**6%**	**59.216,33**	**73%**
III Región	7.021,85	987,02	14%	1.564,90	22%	4.469,93	64%
IV Región	5.681,20	1.205,48	21%	263,50	5%	4.212,22	74%
V Región	3.230,79	1.325,03	34%	794,01	25%	3.230,79	41%
RM	2.865,61	1.305,46	45%	1.279,12	10%	2.865,61	45%

Fuente: "Red Vial Nacional, Dimensionamiento y Características". Departamento de Gestión Vial de la Subdirección de Desarrollo de la Dirección de Vialidad, diciembre 2004 – Chile.

Gráfico 8.3: Composición de la Red Vial Nacional de Chile por Regiones - Año 2004



Fuente: Elaborado por IIE en base a datos obtenidos del informe "Red Vial Nacional, Dimensionamiento y Características". Departamento de Gestión Vial de la Subdirección de Desarrollo de la Dirección de Vialidad, diciembre 2004 – Chile.

8.2.3 Pasos Fronterizos

En los Pasos Internacionales los procedimientos administrativos y aduaneros involucran un promedio de entre 10 y 15 actores diferentes, más de 25 documentos y una revisión (al menos una vez) de más del 75% de las unidades de carga que cruzan las fronteras. No existe un equilibrio entre agilidad y control. Esto sumado a la escasa o ineficiente infraestructura edilicia, y la ausencia o mal aplicación de tecnología para mejoramiento de la gestión de los procesos; reduce en forma considerable los niveles de competitividad de los flujos de comercio de una región, y eleva los costos de manera significativa a los actuales sistemas de distribución de cargas.

Básicamente hay dos tipos de restricciones en los límites internacionales: las físicas y las políticas. En la actualidad, en algunos países hay una tendencia a la "facilitación fronteriza", esto quiere decir que a través de determinadas medidas se posibilite un comercio más fluido sin el inconveniente de los procedimientos burocráticos.

Hay que destacar que nuestro país y Chile han alcanzado un grado de integración importante en el tema de pasos fronterizos, para ello funcionan los Comités de Frontera que mantienen reuniones periódicas en donde se tratan los temas relacionados al tránsito, aduana, sanidad, seguridad, etc. También el Grupo Técnico Mixto (GTM) conformado por ambos gobiernos lleva a cabo programas de inversión en lo referido a construcción, mejoramiento y mantenimiento de rutas de conexión vial y ferroviaria.

En el capítulo 8 de "El Balance de la Economía Argentina 2004" se puede obtener una amplia información sobre los treces Pasos Cordilleranos priorizados por el Grupo Técnico Mixto.

En este capítulo se ampliará la información de los pasos internacionales entre Argentina y Chile más relevantes para el desarrollo de la Región Centro y las respectivas provincias en las que se encuentran. Los Pasos son: San Francisco, Pircas Negras, Agua Negra y Cristo Redentor.

Un punto importante a tener en cuenta en estos pasos es el factor climático de la Cordillera de los Andes. De acuerdo a datos aportados por la Asociación de Exportadores de Manufacturas, por el cierre de 40 días, en promedio por año, del Paso Cristo Redentor, el transporte terrestre pierde unos US$ 25 millones. El costo por cruzar por el Paso de Jama para llegar a Uruguay y Paraguay o por Cardenal Samoré para llegar a nuestro país, le significa a un camión de 25 toneladas alrededor de US$ 3.600, el doble de lo que deberían pagar por el Paso Cristo Redentor.

8.2.3.1 Paso San Francisco

Aunque no existen estadísticas sobre los cierres de los pasos fronterizos en épocas invernales, el Gobierno de Catamarca informó que en el año en curso, el Paso San Francisco no cerró ningún día. Podemos tomar como ejemplo las primeras exportaciones que se realizaron de Soja desactivada. El 22 de junio del 2005 pasaron tres camiones y el 06 de julio del mismo año lo hicieron siete camiones con 200 toneladas con destino a la V y VI Región de Chile, debido al cierre del Paso Cristo Redentor. En julio del 2005 también pasaron dos camiones que transportaban bolas de acero que se utilizan para la molienda del mineral, desde el Puerto de Antofagasta (Chile) a Minera La Alumbrera (Argentina). Por la ubicación del Paso San Francisco, se podría derivar los flujos de tránsito, a través de la RN 60, a Córdoba y La Rioja.

Este paso posibilita el acceso a los mercados asiáticos y la costa oeste de EE.UU, a través de los puertos de la III Región de Atacama que se encuentran a tan solo aproximadamente 1.300 Km de Córdoba.

En cuanto al volumen de tránsito, de acuerdo al departamento de Estadísticas y Censos de Tránsito de Chile, en el tramo Copiapó / Paso San Francisco en el año 2004 el tránsito medio diario anual (TMDA) fue 843 entre vehículos livianos, camiones y otros.

Dentro de la agenda de la subcomisión ferroviaria del GTM, la provincia de Catamarca y la III Región de Atacama manifestaron el interés considerar la alternativa de una conexión ferroviaria entre ambos países por el paso cordillerano San Francisco en el estudio binacional de diagnóstico y proyección futura de la demanda del transporte a canalizarse por los pasos fronterizos entre Argentina y Chile.

Con relación a las exportaciones por este paso, los destinos principales fueron Bolivia y Chile. El movimiento fue de productos provenientes de la industria vitivinícola, fibra de algodón, hojas de chapa de hierro, camiones, grúas, herramientas, etc.

Se puede considerar como hito histórico el convenio público que concretó el Intendente Regional de Atacama y el Gobernador de Catamarca para la pavimentación de 106 kilómetros que unen el complejo fronterizo chileno con el sector de Maricunga. La mejora de este paso posibilitará que la empresa chilena Agrosuper, a partir del año 2006, importe más de un millón de toneladas de soja desde las provincias de Catamarca, Santiago del Estero y Tucumán. Se estima que la circulación hacia y desde Argentina será de 150 camiones. En el futuro se espera llegar a 600 camiones mensuales.

Cuadro 8.9: Paso San Francisco

Altura	4.748 m.s.n.m.
Ubicación	Provincia de Catamarca – III Región de Chile
Ciudades que conecta	Fiambalá (a 208 km.) y Tinogasta (a 258 Km.), Argentina – Caldera y Copiapó, Chile.
Vías de Acceso	Argentina: RN 60 (ex RP 45) - Chile: ruta internacional CH-31, Copiapó – San Francisco.
Características	Habilitado en forma permanente. El relieve es desértico y de alta montaña. La temperatura máxima promedio en verano es de 15°C y la mínima 5°C, en invierno la máxima promedio es de -7°C y la mínima de -25°C.
Autoridades de Control	Del lado argentino: Aduana, Migraciones y Senasa. Del lado chileno: Aduana, Policía Internacional, Carabineros y SAG.
Informe del GTM[7]	
Sector Argentino	El camino de acceso al paso se encuentra pavimentado en su totalidad. En el periodo 08/09/03 al 08/10/04 se trabajó en la RN 60, en el tramo: Tinogasta – Fiambalá, Sección: El Puesto – Río La Troya, una longitud de 9,34 km. La inversión fue de $7.038.000. Por otra parte, la Dirección Provincial de Vialidad de Catamarca realizó el proyecto y construcción del tramo: Chascuil – Límite con Chile.
Sector Chileno	Se está terminando un estudio de ingeniería entre le Complejo Maricunga y el límite con Argentina. Durante el periodo 2001-2004 se invirtió USD 2.060.000 en el camino. Para el periodo que resta del quinquenio 2001-2005 se ha programado un mejoramiento en el tramo Llanta-Bifurcación Potrerillo y tareas de conservación y despeje en los sectores del camino al acceso al paso. La ruta es transitable durante todo el año, con eventuales cierres invernales.

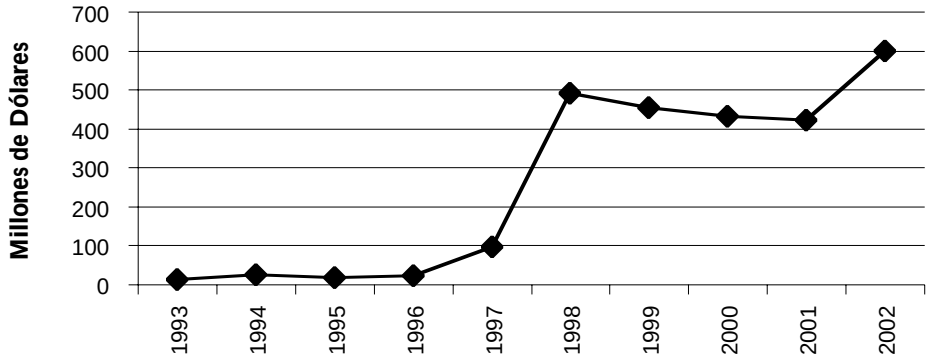
Fuente: IIE.

7 Datos extraídos del acta de la "XXXV Reunión del Grupo Técnico Mixto Chileno-Argentino. Santiago, 22 de junio de 2005".

Mapa 8.7: Paso San Francisco

Fuente: Elaborado por IIE en base a datos de Gendarmería Nacional de la República Argentina.

Gráfico 8.4: Evolución de las exportaciones de la provincia de Catamarca



Fuente: IIE en base a www.catamarca.gov.ar.

8.2.3.2 Paso Pircas Negras

Cuadro 8.10: Paso Pircas Negras

Altura	4.110 metros sobre el nivel del mar
Ubicación	Provincia de La Rioja – III Región de Chile
Ciudades que conecta	Jagüé (a 170 km.) y Vinchina (a 190 Km.), Argentina – Copiapó, Chile.
Vías de Acceso	Argentina: RN 76 - Chile: RN 108.
Características	Vincula a la provincia de la Rioja con los puertos chilenos de la Región de Coquimbo. Se caracteriza por ser el paso de menor altura y suelo más llano. La temperatura extrema en verano es de 29° y en invierno de -0°. Este Paso solo permanece abierto de jueves a domingos, de noviembre a febrero de cada año. Se hacen excepciones ante requerimientos de utilización del paso.
Autoridades de Control	Argentina: Aduana, Migraciones, Fito-zoosanitario, transporte y seguridad realizado por Gendarmería Nacional Argentina. – Chile: Aduana, Policía Internacional y S.A.G
Informe del GTM	
Sector Argentino	Se realizaron tareas de mantenimiento de rutina en la RN 79, el tramo Vinchina – límite con Chile, con una inversión aproximada de $ 600.000/año. Se continua con los trabajos de obras básica y pavimento en cinco tramos (Vinchina – Jagüé – Punta del Agua – Laguna Mulas Muertas – Barrancas Blancas – Paso Pircas Negras).
Sector Chileno	Chile está finalizando un estudio de ingeniería para el mejoramiento del camino entre Nantoco - La Guardia - Pircas Negras. En los trabajos de conservaciones rutinarias y periódicas se aplicó bishofita y riegos salinos.

Fuente: IIE.

Partiendo de Patquía hacia Pircas Negras por la R.N 150 se puede observar la entrada al Parque Nacional Talampaya (Patrimonio de la Humanidad). Continuando por la R.N 76 se atraviesa la zona productiva (agrícola ganadera) del Valle de Bermejo, pasando por Villa Unión hasta llegar a la localidad de Vinchina. Todos estos tramos están totalmente pavimentados. Desde Vinchina al Hito Pircas Negras hay 199 km. Hay que destacar que la pendiente media general del trazado es del 2% y que la altura máxima del recorrido del lado argentino es de 4100 m.s.n.m en la zona de Laguna Brava y de 4060 m.s.n.m. en el Hito de Pircas Negras. Se realizan recorridos sobre zonas de mesetas de gran amplitud y se estima despejar la acumulación de nieve en épocas invernales en 24 horas. Desde Pircas Negras hasta Copiapó hay una distancia de 188 Km de los cuales 26 km están pavimentados (a partir del Empalme R-C35). Desde Copiapó hasta Puerto Caldera la distancia es de 60 km totalmente pavimentado.

Mapa 8.8: Paso Pircas Negras

Fuente: Elaborado por IIE en base a datos de Gendarmería Nacional de la República Argentina.

Por otra parte, con respecto a este Paso, la Subcomisión de temas Fito y Zoosanitarios del Comité de Frontera Atacama-Catamarca-La Rioja, destaca el esfuerzo que realiza el Gobierno de la Provincia de La Rioja para erradicar la Mosca de los Frutos. En nuestro país existen dos especies: la Mosca del Mediterraneo (Ceratitis Capitata) y la Mosca Sudamericana (Anastrepha Fraterculus). Esta mosca es considerada una de las plagas más serias ya que causa pérdidas anuales significativas a la frutihorticultura y es un factor limitante (una de las principales barreras no arancelarias) para la exportación de frutas y hortalizas a los países que se encuentran libres de la misma. Si bien en Chile se ha detectado la Mosca de los frutos en áreas urbanas de las comunas de Rancagua de la VI Región, Estación Central de la Región Metropolitana y los Andes de la V Región (Servicio Agrícola y Ganadero del Ministerio de Agricultura – S.A.G, ha establecido regulaciones de cuarentena para controlar y erradicar la Mosca de los Frutos), el resto del país se encuentra libre de la plaga.

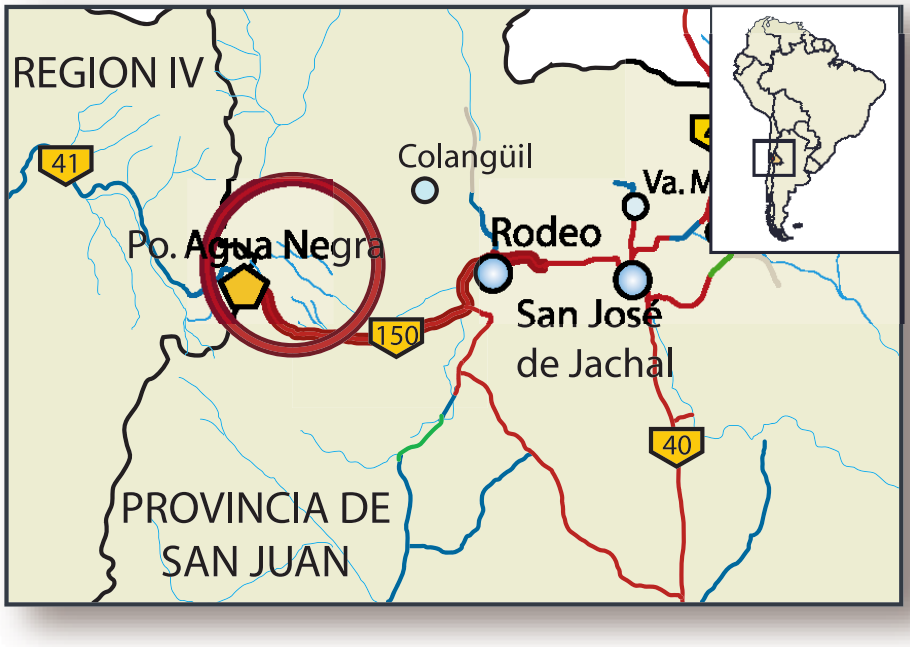
8.2.3.3 Paso Agua Negra

Cuadro 8.11: Paso Agua Negra

Altura:	4.765 metros s.n.m.
Ubicación	Provincia de San Juan – IV Región de Chile.
Ciudades que conecta	Las Flores, Rodeo y Jachal en Argentina – Vicuña, La Serena, Coquimbo en Chile.
Vías de Acceso	Argentina: RN 150, 40 y RP 412 – Chile: Ruta Internacional CH-41 Gabriela Mistral.
Características	Vincula la provincia de San Juan con la Serena. Es una vía directa de conexión de la Región Centro con el puerto de aguas profundas de Coquimbo. Este paso es permanente pero se cierra en invierno y generalmente está abierto de noviembre a mayo. El relieve es irregular con cordones montañosos separados por valles. La temperatura extrema en verano es de 25° y en invierno es de -2°.
Autoridades de Control	Argentina: Aduana y Fito-zoosanitario por la Dirección General de Aduanas. Seguridad, Migraciones y transporte por Gendarmería nacional Argentina. – Chile: Aduana, Policía Internacional, Carabineros y S.A.G.
Informe del GTM	
Sector Argentino	Se realizaron tareas de mantenimiento de rutina en el tramo Arrequintín – límite con Chile con una inversión aproximada de $300.000/ año. En cuanto a obras de rehabilitación y mantenimiento, la malla C.Re.Ma. 306, incluye la RN 150, tramo: Empalme RN 40 – Arrequintín, con una longitud de 110 Km.
Sector Chileno	El camino se encuentra pavimentado hasta Huanta y actualmente se continúan los trabajos de mejoramiento del tramo Huanta – Puente las Terneras. Hasta el momento se han invertido US$ 4.250.000 en este paso. Para el periodo que resta del quinquenio 2001-2005 se han programado trabajos de conservación y despeje y el inicio de pavimentación del tramo Puente Las Terneras – Juntas del Toro.Chile está finalizando un estudio de ingeniería para el mejoramiento del camino entre Nantoco - La Guardia - Pircas Negras. En los trabajos de conservaciones rutinarias y periódicas se aplicó bishofita y riegos salinos.

Fuente: IIE

Mapa 8.9: Paso Agua Negra



Fuente: Elaborado por IIE en base a datos de Gendarmería Nacional de la República Argentina.

8.2.3.4 Paso Cristo Redentor

Mapa 8.10: Paso Cristo Redentor

Fuente: Elaborado por IIE en base a datos de Gendarmería Nacional de la República Argentina

Cuadro 8.12: Paso Cristo Redentor

Altura	3.165 m.s.n.m.
Ubicación	Provincia de Mendoza – V Región de Chile
Ciudades que conecta	Villa las Cuevas (Argentina) – Los Andes (Chile)
Vías de Acceso	RN 7,40 y RP Nº 82 y 29 – Chile: Ruta internacional CH-60.
Características	Este paso se vincula con los puertos de Valparaíso en Chile. Absorbe el 80% del transito fronterizo comercial terrestre. Debido a su altura (3.200 metros), en época de nevadas (entre mayo y septiembre) es intransitable, con clausuras de largas periodos. El relieve es de alta montaña con temperatura extrema en verano de 26° y en invierno de -20° a -25°
Autoridades de Control	Argentina: Dirección Nacional de Migraciones, Dirección General de Aduanas, control Fito-zoosanitario del transporte de carga por SENASA, seguridad, transporte y control Fito-zoosanitario de vehículos por Gendarmería Nacional – Chile: Aduana, Policia Internacional, Carabineros y S.A.G.
Informe del GTM	
Sector Argentino	Con respecto a obras nuevas, en la RN 7 variante Alta Potrerillo, se modificó la traza original y se están pavimentando 10 km de la ruta. A fines del 2004 se avanzó un 98% en las obras. En la misma ruta, tramo: Uspallata – Las Cuevas se están construyendo dos cobertizos, uno de 70 metros y otro de 210 metros de largo por un valor total de 11 millones de pesos. A diciembre del 2004 se avanzó el 55% de las obras. También se realizaron tareas de mantenimiento en la RN 7, tramo: Empalme RN 40 – límite con Chile
Sector Chileno	Este paso se encuentra totalmente pavimentado, se encuentra en ejecución la rehabilitación en el sector Los Andes – Tunel Cristo Redentor que considera reposición de losas de hormigón y repavimentación en asfalto en sectores críticos, construcción de un cobertizo, galpón metálico y elementos de seguridad vial y señalización. Hasta el momento se han invertido US$ 6.810.000 en este paso.

Fuente: IIE.

Alrededor de tres o cuatro años atrás, por el Paso Cristo Redentor – Los Libertadores cruzaban 650 camiones promedio por día. En el corriente año el movimiento fue de un promedio de 1.000 camiones por día[8]. Esta cifra es suficiente para visualizar (sumado al fuerte temporal que padeció en el último invierno, formando caravanas de camiones en espera por varias días), que este Paso se encuentra al borde del colapso. Es necesaria y urgente la circulación del Tren Trasandino Central y comprender que existen otras alternativas de Pasos Cordilleranos que posibilitarán la descongestión del transporte terrestre.

En cuanto al volumen de tránsito, en el año 2004, en el tramo Valparaíso – Cristo Redentor el TMDA fue de 9.451.

8 Datos extraídos de "La revista de la bolsa" Número 471 – julio 2005 – Bolsa de Comercio de Mendoza.

Cuadro 8.13: Tráfico de carga y vehículos - Ingreso y Salida desde Chile

TRAFICO DE CARGA - en toneladas- SALIDA DESDE CHILE

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
SAN FRANCISCO	0	172	686	248	53	4	22	0
PIRCAS NEGRAS	0	0	0	0	0	0	0	0
RIVADAVIA[9]	0	0	0	146	0	2	0	0
LOS LIBERTADORES[10]	855.748	950.876	938.144	916.144	818.475	562.202	701.326	913.314

TRAFICO DE CARGA -en toneladas- INGRESADA A CHILE

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
SAN FRANCISCO	122	143	1.222	192	420	5	4	1
PIRCAS NEGRAS	0	0	0	0	0	0	1	0
RIVADAVIA	15	0	0	2	0	2	27	0
LOS LIBERTADORES	1.338.649	1.349.977	1.561.550	1.817.947	1.868.843	2.313.915	2.722.765	3.483.754

TRAFICO DE VEHICULOS SALIDA DESDE CHILE

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
SAN FRANCISCO	204	330	568	758	651	242	301	401
PIRCAS NEGRAS	0	0	0	0	0	3	12	4
RIVADAVIA	1363	416	1.595	1.803	1.615	620	607	1.119
LOS LIBERTADORES	151.351	160.047	160.906	170.900	168.622	194.364	195.501	240.023

TRAFICO DE VEHICULOS INGRESADA A CHILE

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
SAN FRANCISCO	329	432	661	1.076	951	289	281	439
PIRCAS NEGRAS	0	0	0	0	0	36	49	18
RIVADAVIA	2.051	467	1.965	2.499	2.297	707	684	1.111
LOS LIBERTADORES	153.272	160.370	158.045	174.368	172.412	196.393	209.630	250.917

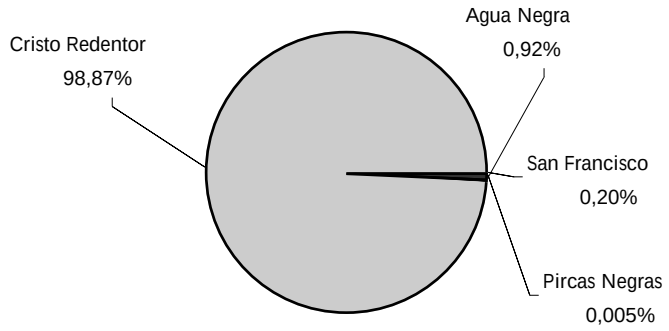
Fuente: Síntesis Mensual de Tráfico Fronterizo de Aduanas.

Cuadro 8.14: Movimiento total -entradas y salidas- de vehículos desde Chile del 2005

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Total
SAN FRANCISCO	216	112	126	65	8	17	**544**
PIRCAS NEGRAS	9	4	0	0	0	0	**13**
AGUA NEGRA	1.200	782	380	107	0	0	**2.469**
CRISTO REDENTOR	60.339	54.138	53.425	43.960	32.964	19.286	**263.902**

Fuente: Síntesis Mensual de Tráfico Fronterizo de Aduanas - Gobierno de Chile.

Gráfico 8.5: Movimiento total de vehículos - Enero a junio del 2005



Fuente: IIE en base a datos de Aduana del Gobierno de Chile.

9 Agua Negra
10 Cristo Redentor

8.2.4 Infraestructura Ferroviaria

Este modo de transporte surgió a comienzos del siglo XIX y estaba asociado al progreso. Durante muchos años fue el transporte predominante de cargas y personas, la pieza fundamental para el traslado de grandes volúmenes de materia prima sobre grandes distancias.

En nuestro país el tren se habilitó en 1857 transportando cereales, lanas y carnes argentinas. Desde ese año hasta 1940 se constituyó una extensa red de 43.666 kilómetros que abarcaba casi todo el territorio nacional y permitía una eficaz conexión entre las distintas regiones. A partir de la década del 60 el ferrocarril comenzó a declinar. La pérdida de tráfico, el deterioro de la infraestructura, del material rodante, de la calidad de servicios y la clausura de ramales llevó a al sistema ferroviario no solo al déficit monetario, sino también a reducir su participación en el mercado del transporte. La red se redujo a 34.000 Km. de extensión. Entre los años ´70 y ´80, el total del transporte de cargas en los servicios de transporte se redujo del 11% al 8% y el transporte de pasajeros paso del 14% al 8%. En 1989 se sancionó la Ley de Reforma del Estado y del Sector Público Empresario. A partir del año 1992, con un total de 27.781 km de vías se inició la gestión privada de los ferrocarriles (en el capítulo 8, del Balance de la Economía Argentina 2004, se puede ampliar la información de las empresas ferroviarias argentinas). Actualmente, la red instalada es de 31.656 kilómetros de vías.

8.2.4.1 El transporte ferroviario en las provincias de Catamarca, La Rioja, San Juan y Mendoza

Actualmente nuestro país necesita del ferrocarril para el transporte de la producción. Existen demandas reales que, aunque se limitan a tráficos y recorrido particulares, permitirían al transporte ferroviario (consolidado en otras regiones del mundo) tener un rol importante.

El transporte ferroviario es un activo de la economía regional que está en condiciones de ser aprovechado, es una pieza clave para poder disminuir los elevados precios de flete y logísticos, posibilitando de esta manera mejorar las condiciones del mercado interno y la competitividad de nuestros productos en los mercados extranjeros.

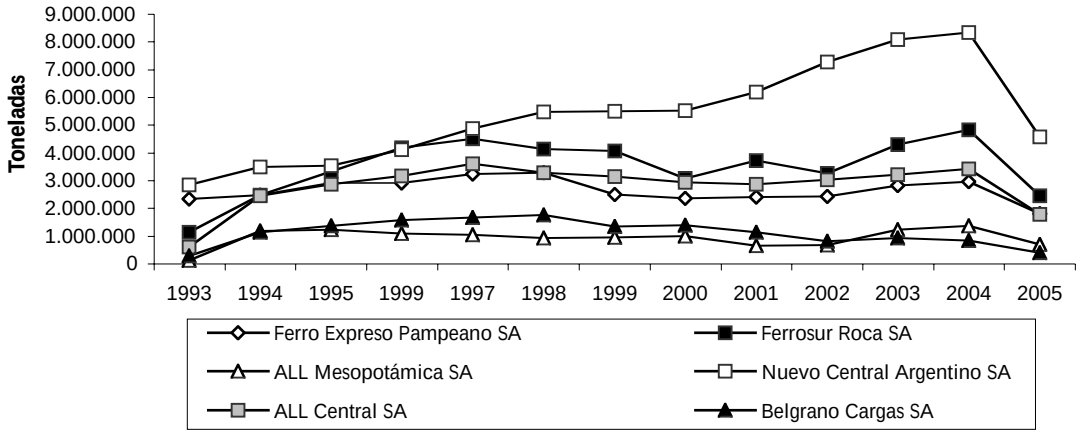
La región del noroeste argentino se halla alejada de los puertos ubicados en la costa del Océano Atlántico. Por ello es necesario revitalizar e impulsar los diversos proyectos existentes, entre ellos los referidos al modo ferroviario, para los pasos internacionales entre Chile y Argentina posibilitando cruzar el límite natural de la Cordillera de los Andes.

Si se concretara el desarrollo de nuevos trazados a través de los pasos cordilleranos, la salida por el pacífico sería viable y provocaría un marcado descenso de los costos del transporte[11], además de aliviar a una infraestructura reticular a las grandes ciudades que se encuentran en un punto de saturación.

Aunque el transporte por ferrocarril existe en estas provincias, su estado de conservación es tan precario que muchos de estos ramales no pueden utilizarse. La mayor proporción de la carga se traslada por camiones.

11 Análisis Económico del "hinterland" de Puerto Caldera, Instituto de Investigaciones Económicas (IIE) de la Bolsa de Comercio de Córdoba, año 2005.

Gráfico 8.6: Evolución del Transporte de Carga argentino - Periodo 1993 - 2005[12]



Fuente: IIE en base a datos de C.N.R.T.

Si se observa el gráfico 8.6, de las dos redes ferroviarias que llegan o atraviesan las provincias que estamos analizando en este capítulo, Belgrano Cargas es la que registra el menor movimiento de los ferrocarriles en el país.

En el año 2004 el total de la red ferroviaria argentina registró un crecimiento del 17,56% del tonelaje transportado, lo que significó el transporte de 21.699.246 toneladas. ALL Central SA transportó un 5,52% más, totalizando 3.409.062 toneladas. Belgrano Cargas SA disminuyó un 9,79% de la carga transportada, movilizando tan solo 826.084 toneladas.

Cuadro 8.15: Datos operativos de ALL Central y Belgrano Cargas - Año 2004

	ALL Central SA	Belgrano Cargas SA
Toneladas	3.409.377,00	832.800,00
Toneladas KM (en miles)	2.991.186,00	755.300,00
Distancia Media (km)	885,29	1.068,92
Tarifa Media ($/Ton)	**32,4025**	**57,8090**
Tarifa Media ($/Ton. Km)	**0,0366**	**0,0541**

Fuente: IIE en base a datos aportados por FERROCAMARA Y C.N.R.T.

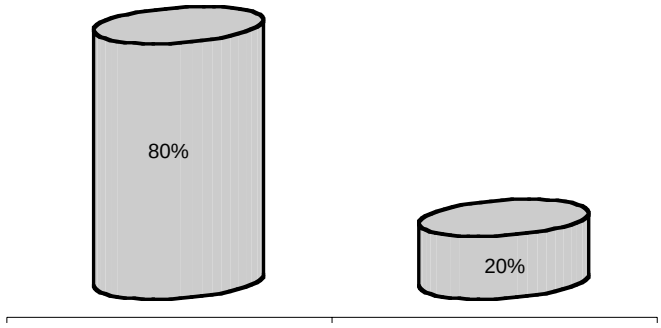
Cuadro 8.16: Transporte por producto en toneladas – Año 2004

	ALL Central	Belgrano Cargas
Productos agrícolas y subproductos	999.278	516.700
Azúcar	-	186.800
Minería	783.957	7.600
Piedra	350.107	47.900
Materiales de Construcción	263.254	17.800
Petróleo y derivados	316.415	-
Productos químicos y derivados	-	42.900
Contenedores	115.474	-
Otros: bebidas, prod. alimenticios, etc	580.892	13.100
Total	**3.409377**	**832.800**

Fuente: Ferrocamara.

12 Las toneladas del año 2005 corresponden a los datos ingresados hasta junio del 2005 inclusive.

Gráfico 8.7: Porcentaje del total movilizado - Año 2004



Fuente: IIE en base a Ferrocamara.

8.2.4.1.1 Breve descripción de ALL Central SA

ALL Central SA (ex – línea San Martín o BAP) cuenta con una extensión de 5.690 km. de vías y conecta las provincias de San Juan, Mendoza, San Luis, Córdoba, Santa Fé y Buenos Aires con trocha ancha (1,676 mts.). Como así también con los puertos de Buenos Aires, Campana (Euroamérica), Zárate (terminal Zárate), Rosario (carga general) y puertos cerealeros de Rosario. Esta empresa cuenta con varias bases logísticas, entre ellas la base Albardón en San Juan y las bases Palmira y San Rafael en Mendoza.

Los productos que transporta son: Minería (arena, cales, caliza, carbón residual de petróleo, carbonato de sodio, escoria, dolomita, finos de caliza, laminillo, piedra, vidrio molido y yeso), agrícolas (cereales: trigo, maíz, soja y girasol. Aceites: vegetales y subproductos como pellets y harinas), contenedores y productos de consumo.

Desde Mendoza:

• Luján de Cuyo a Buenos Aires traslada carbón residual de petróleo.

• a Campana (Bs. As.) se traslada clinker.

• Contenedores (los productos más importantes son: vino, mosto y conservas).

Desde San Juan a:

• San Nicolás (Bs. As) transporta fundentes (caliza, finos de caliza y dolomita) y cal.

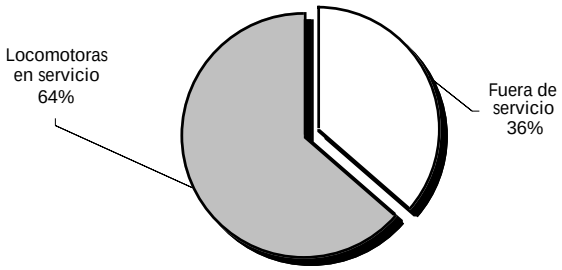
• Campana traslada cal.

• Contenedores (los productos más importantes son: vino, mosto y conservas).

De acuerdo a la proyección de la Subsecretaría de Transporte Ferroviario de la Nación para el corriente año, la provincia de San Juan trasladaría 18.000 toneladas de vino (a granel y fraccionado), lo que significaría un aumento del 56%. En el año 2004 esta provincia movilizó por tren 11.586 toneladas de vino.

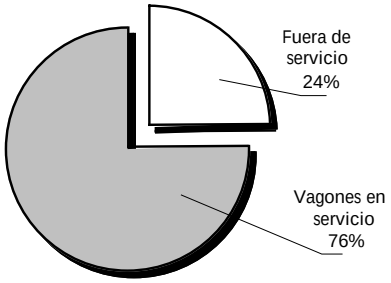
En cuanto al material rodante al año 2004, se encontraba en servicio 70 locomotoras de un total de 110, lo que representó el 64%. El total de vagones fue de 5.256 de los cuales se encontraban en servicio 3.971 vagones, esto quiere decir alrededor del 76%.

Gráfico 8.8 Material rodante de ALL Central - Locomotoras al 2004



Fuente: IIE en base a datos de FERROCAMARA.

Gráfico 8.9 Material rodante de ALL Central - Vagones al 2004



Fuente: IIE en base a datos de FERROCAMARA.

8.2.4.1.2 Breve descripción de Belgrano Cargas SA

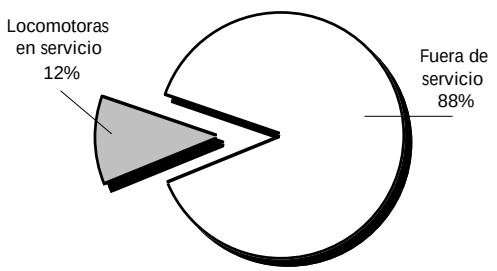
La línea férrea Belgrano Cargas SA de gran importancia para las provincias de Catamarca, La Rioja, San Juan, Mendoza, la Región Centro y el Norte del país, sigue sufriendo las consecuencias de falta de mantenimiento e inversión.

Es importante destacar que Belgrano Cargas, con una extensión de 7.347 km de vía, accede a: la región norte, noroeste, oeste, central y litoral del país (trece provincias argentinas) con trocha angosta (1,00 mt). A los puertos de Formosa, Barranquera, Reconquista, Santa Fe, San Martín, Rosario y Buenos Aires; y nos conecta internacionalmente con Chile por Socompa y Bolivia a través de Pocitos con el mismo tipo de trocha. También podemos llegar con trocha métrica a los Estados de Mato Grosso do Sul y Sao Paulo de Brasil ingresando por Corumbá a través de Bolivia (el operador de esta vía es Ferrovía Novoeste S.A y cuenta con una extensión de 1.621 km por la que se transporta derivados de petróleo, mineral de hierro y manganeso, productos siderúrgicos, soja y residuos de soja). Esta es una ventaja importante a tener en cuenta, ya que suele ser un inconveniente del ferrocarril la diferencia de trocha entre otros países, limitando la contribución potencial de este modo de transporte.

De concretarse el Proyecto del Tren Trasandino Central (que comprende el trazado desde Los Andes-Chile hasta Luján de Cuyo-Mendoza, Argentina), el ferrocarril Belgrano se complementaría con este servicio, ya que también contaría con la misma trocha, y accedería directamente a los puertos y mercados del pacífico. Por otra parte la provincia de Catamarca planteo el estudio por parte de una comisión binacional, de la construcción del ferrocarril entre Chile y Argentina a través del paso San Francisco.

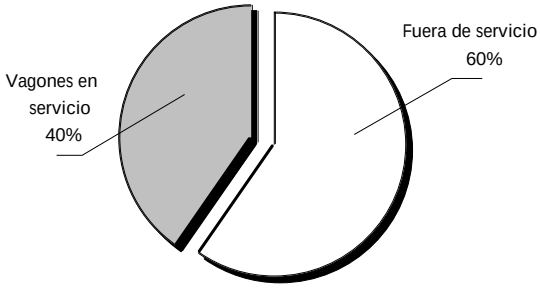
En lo que respecta al material rodante de Belgrano Cargas al año 2004, del total de 169 locomotoras solo se encontraban en servicio 20 unidades, tan solo el 12%. En cuanto a los vagones, del total de 6.003 unidades se encontraba en servicio 2.412 vagones, lo que representó el 40% de los vagones.

Gráfico 8.10: Material rodante del Belgrano Cargas - Locomotoras al 2004



Fuente: IIE en base a datos de FERROCAMARA.

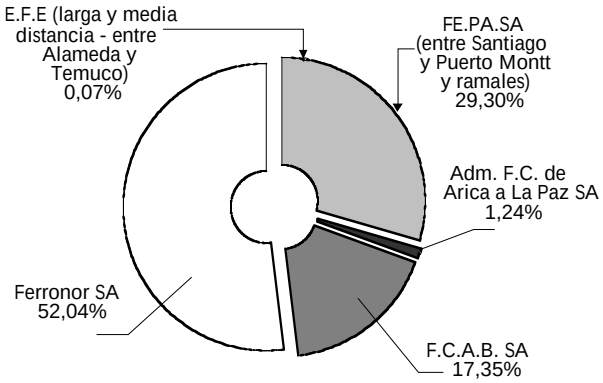
Gráfico 8.11: Material rodante del Belgrano Cargas - Vagones al 2004



Fuente: IIE en base a datos de FERROCAMARA.

8.2.4.2 El transporte ferroviario de la III, IV, V Región y Región Metropolitana de Chile

Gráfico 8.12: Transporte de Cargas por empresas - Año 2000

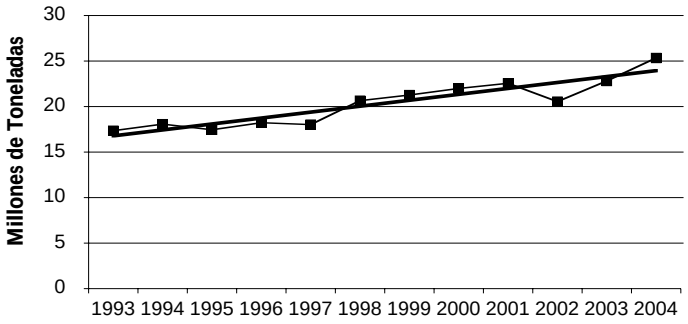


Fuente: Rieles con Futuro – CAF.

En el año 1851 Chile inaugura su primer trazado transportando cobre y salitre. En las primeras décadas, el transporte ferroviario chileno estaba a cargo de concesiones privadas y se sostenía en la actividad minera, en especial por el norte del país. Con el decaimiento de la industria minera y las elevadas tarifas, el Estado debió hacerse cargo de la red existente que llegaba hasta Arica al norte y Puerto Montt en el Sur. En 1958 se suspendieron ramales y servicios en la Red Sur, la Red Norte se privatizó. Actualmente, la longitud total de las vías es de 10.000 kilómetros de extensión, de los cuales 1.000 kilómetros no están en condiciones óptimas. El 64% de la red en actividad corresponde a trocha métrica (1,00 mt.) y el 36% restante a trocha ancha (1,676 mts.).

En los últimos diez años en el modo ferroviario el transporte de carga ha tomado una posición relevante. Actualmente, en el norte de Chile el transporte de trenes mineros es frecuente.

Gráfico 8.13: Evolución del transporte de carga por ferrocarril en Chile en toneladas - Periodo 1993-2004



Fuente: I.N.E. Instituto Nacional de Estadísticas.

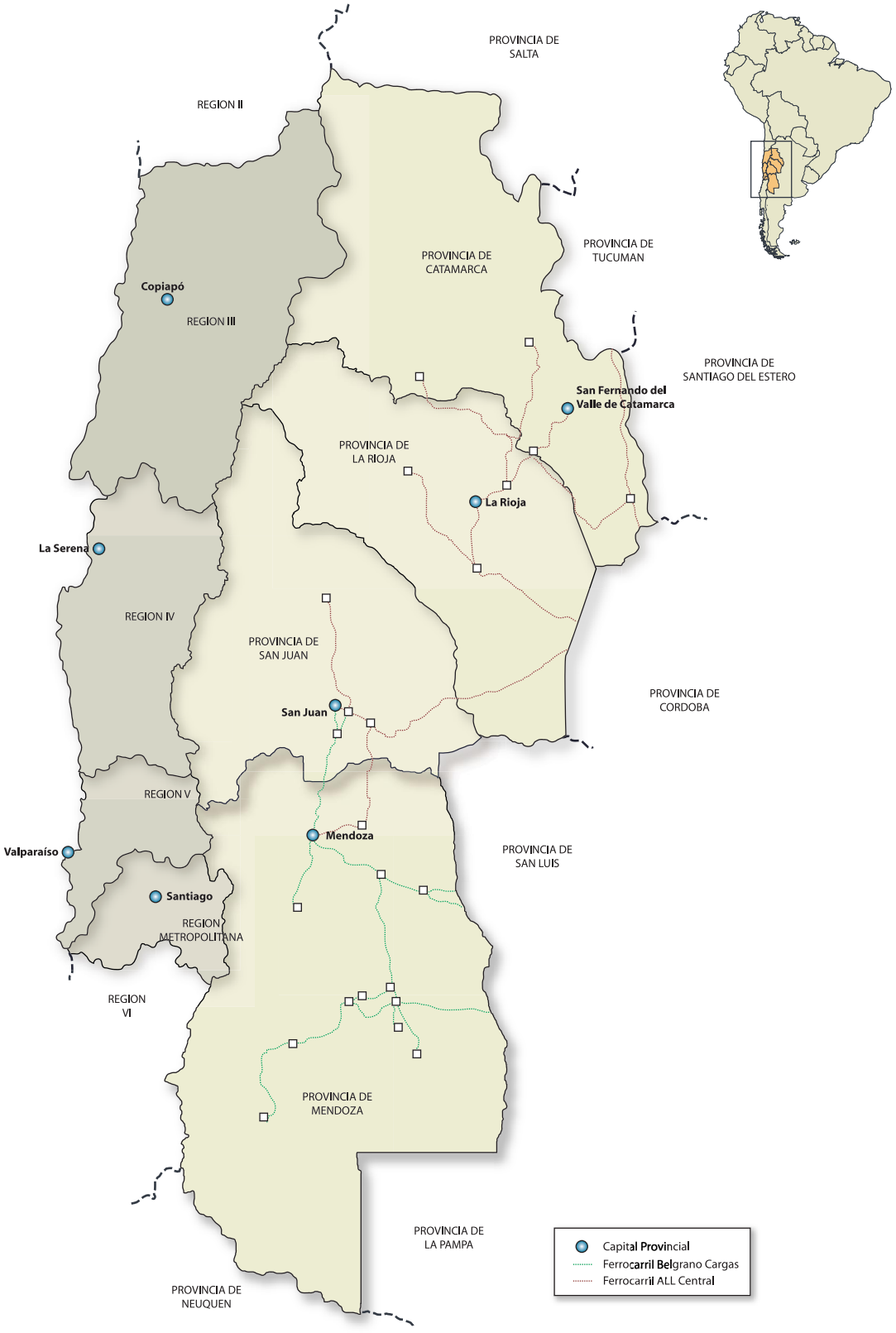
En cuanto al transporte de pasajeros, se ha concentrado en los tramos de corta distancia (pasajeros urbanos o suburbanos) y sin movimiento de pasajeros interurbano, excepto en zonas puntuales de Chile.

8.2.4.2.1 Breve descripción de FERRONOR

Esta empresa ferroviaria formó parte de la red estatal EFE. En 1997 se licitó y pasó al sector privado. Ferronor cuenta con una red de 2.300 kilómetros de trocha métrica que comprende 1.800 kms de vía principal y 500 kilómetros de ramales secundarios, desde La Calera en la IV Región hasta Iquique en la I Región de Chile. Accede a los principales puertos de la zona norte: Iquique, Tocopilla, Antofagasta, Chañaral, Caldera, Huasco, Coquimbo; y centros mineros de Chile. Internacionalmente se conecta con Argentina (Belgrano Cargas SA), Bolivia y Brasil a través de ramal Augusta Victoria–Socompa ubicado en la II Región de Chile.

Aunque el mayor movimiento de este ferrocarril es el transporte de productos mineros (cobre metálico, concentrado de cobre, ácido sulfúrico, petróleo, concentrado de fierro), también traslada gas, sales y alimentos no precederos. Sus mayores concentraciones de tráfico se encuentran en la II y III Región. Ferronor transporta el 40% del total de la carga ferroviaria a nivel nacional.

Mapa 8.11: Red ferroviaria y estaciones de las empresas ALL Central y Belgrano Cargas SA en las Provincias de Catamarca, La Rioja, San Juan y Mendoza



Fuente: IIE .

Cuadro 8.17: Transporte por producto en toneladas – Año 2003

	Ferronor
Hierro	6.180.156
Cobre	372.659
Cloruro de Potasio	655.863
Sulfato de Potasio	131.237
Petróleo	28.352
Ácido Sulfúrico	71.102
Gas licuado en carros estanques	26.659
Otros	17.015
Total	**7.483.043**

Fuente: Ferronor SA.

En cuanto a infraestructura dispone de 4 maestranzas equipadas para realizar el mantenimiento del equipo tractor y remolcado de Ferronor. Un total de 40 locomotoras y 700 vagones (bodegas, cajones, tolvas, estanques y plataformas), además de estaciones, bodegas y canchas de acopio desde La Calera a Iquique.

8.2.4.3 El ferrocarril y su impacto en el medio ambiente

Así como el sector transporte es indispensable para el desarrollo económico y social, también es uno de los principales causante de la degradación ambiental. Congestión, accidentes, ruido, contaminación del aire, cambio climático, ocupación territorial y daños a la naturaleza, son los "costos externos" del transporte que se pueden reducir revisando los medios de transporte en funcionamiento y desarrollando estrategias apropiadas que permitan una gestión eficaz y conveniente de este sector.

La polución del aire es uno de los problemas ambientales más crítico por su impacto en las personas a mediano y largo plazo. De acuerdo a proyecciones realizadas, el transporte por carretera, generará un 50% más de emisiones de gases de efecto invernadero en la próxima década si sigue en las condiciones actuales.

El ferrocarril cuenta con mayores ventajas respecto a otros modos de transporte como:

• el uso eficiente de energía: es tres veces superior en comparación con el trasporte vial

• bajo nivel de emisiones: el transporte vial de carga emite en promedio de 190 g. de dióxido de carbono por tn/km, el ferrocarril solo emite 30 g. por tn/km (inclusive puede reducir aún más la emanación de gases).

• Seguridad: puede alcanzar altas velocidades con mayor seguridad (menos accidentes).

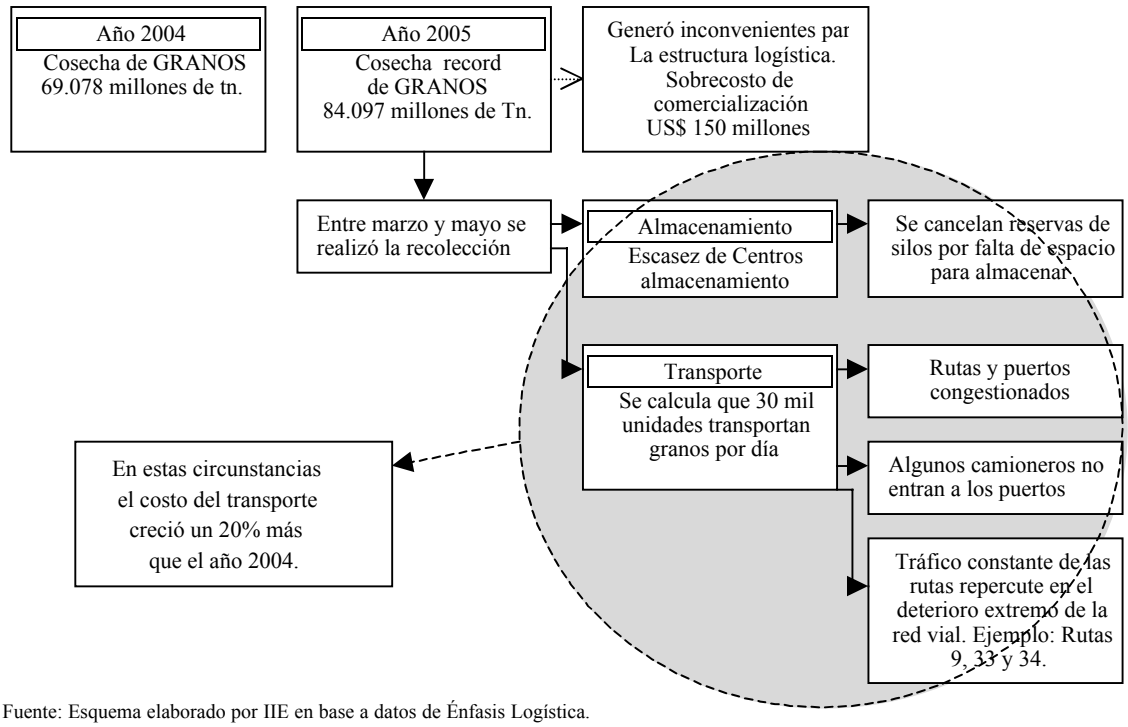
• uso del espacio: el ferrocarril utiliza menos de un tercio del terreno ocupado por vehículos particulares.

Cabe aclarar, que al destacar las ventajas del uso del ferrocarril, no se está realizando un tratamiento discriminatorio entre el modo ferroviario y el modo vial. Tan solo de crear conciencia para desarrollar y promover la óptima utilización de cada medio de transporte, desplegando todas las posibilidades de cooperación intermodal. Como así también, hacer posible la reducción de los efectos negativos en el medio ambiente.

8.2.4.4 La infraestructura del Transporte de Cargas y el Sector Agroindustrial

El reclamo de este sector para invertir en la red de transporte de cargas en Argentina, que permita mejorar la logística y de esta manera contribuir a elevar el desarrollo del país, es constante en los últimos años.

Esquema 8.1: Ejemplo de ineficiencia en la infraestructura del Transporte de Cargas en Argentina



Fuente: Esquema elaborado por IIE en base a datos de Énfasis Logística.

En forma sintetizada, el Esquema 8.1 nos permite visualizar las consecuencias que generan las deficiencias en transporte y almacenamiento que presenta nuestro país en la actualidad.

El Foro de la Cadena Agroindustrial realizó un diagnóstico de la situación actual de la infraestructura, donde se indica que la red de transporte es "…casi la misma que en la década de, cuando la Argentina producía apenas 36 millones de toneladas, mientras que en la campaña 2004/05 se llegó a 83 millones…". Propone también la construcción o ampliación de diversas rutas, la habilitación de pasos fronterizos, la reactivación del ferrocarril Belgrano Cargas y la profundización del calado de las hidrovías de los ríos Paraná y Uruguay, para el mejoramiento de la infraestructura física del transporte de Cargas. El monto estimado para la concreción de las obras propuestas es de US$ 1.650 millones.

8.2.5 Infraestructura Portuaria de la III, IV y V Región de Chile

Los puertos chilenos tienen bajo costo comparativo, buen nivel logístico y son eficientes (en el contexto mundial todos los puertos de la costa oeste de Sudamérica no alcanzan a mover el 1% de la carga mundial). En toneladas de carga portuaria movilizadas Chile ocupa el primer lugar en la costa del pacífico y el tercer lugar en América del Sur. En lo que respecta al intercambio comercial internacional el 88% se realiza por vía marina. Esto responde (además de ser un país costero) a la característica de Chile por buscar la apertura y competitividad de su comercio exterior.

En diciembre de 1997 se publicó la ley 19.542 sobre la Modernización del Sector Portuario Estatal. Previo a esta publicación, Chile presentaba un sistema portuario con déficit de inversión en infraestructura y de recursos estatales para modernizar el uso de los puertos y explotar su infraestructura. Con esta nueva ley se pudieron concesionar los frentes de atraque e incorporar nuevas tecnologías, posibilitando que los puertos estatales fueran tan eficientes como los privados (de acuerdo a la Cámara Marítima y Portuaria de Chile, los puertos que concesionaron sus frentes de atraque disminuyeron sus tarifas y mejoraron un 100%).

Cuadro 8.18: Servicios que prestan los Puertos de uso público de la III, IV y V Región

	Uso de puerto	Uso de muelle a la nave	Uso de muelle a la carga	Almacenaje	Acopio	Embarque de pasajeros	Carga y descarga desde camiones o ferrocarril	Servicio terrestre a contenedores	Estiba y desestiba	Trincado y destrincado	Depósito de contenedores vacios	A contenedores refrigerados	Distribución de cargas	Despacho de cargas	Agenciamiento	Otros
Caldera	■	■	■	■	■		■	■	■	■	■	■	■	■	■	
Coquimbo																
Ventanas	■		■	■	■		■		■				■	■		■
Oxiquim Quintero			■	■			■							■		
Valparaíso	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■				■
San Antonio	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■

Fuente: Dirección Nacional de Obras Portuarias, Gobierno de Chile.

En la actualidad, Chile moviliza el 95% de los contenedores y el 55% de la carga por diez puertos públicos, de los cuales seis son administrados y operados por empresas privadas y fiscalizadas por el Estado.

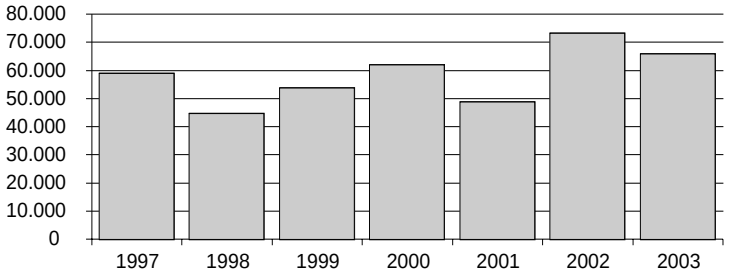
En general, en el norte del país los puertos movilizan minerales, en la zona central el movimiento es de productos agrícolas como la fruta y contenedores con carga general, en el sur productos derivados de la madera y en la zona austral los puertos son casi el único medio para la transferencia y el transporte.

Cuadro 8.19: Puertos de la III Región de Atacama

Puerto	Entidad	Ubicación	Productos (carga y descarga)	Calado Máximo	Capacidad
Terminal Petrolero Barquito	Puerto Petrolero de uso privado	Chañaral	Fuil oil-diesel.	18 mts.	Eslora máxima permitida de 250 metros.
Cahañaral Terminal Barquito	Pto. Minero de uso privado	Chañaral	Cobre, ácido sulfúrico y concentrado de cobre.	12,5 mts.	Muelle de 38 mts. de longitud. Eslora máxima de 220 metros. Dispone de canchas de acopio de 3.600 m2.
Punta Caleta	Privada de uso público.	Caldera	Carga General, harina de pescado, conserva, uvas	11,8 mts.	Muelle de 115 mts de longitud. Permite hasta 165 mts. de eslora. Dispone grúas horquilla, bulldozer. Es un puerto multipropósito.
Punta Padrones	Puerto Minero de uso privado	Caldera	Concentrado de cobre.	12,4 mts.	Muelle de 138 mts. de longitud. Eslora máxima de 240 mts. Cuenta con cargador de doble línea de barco para 1.100 tn/hora. Capacidad de almacenaje (tm) 45.000.
Guacolda I	Puerto Minero de uso privado	Huasco	Carbón, caliza, cal, IFO 380, petróleo diesel.	13,5 mts.	Muelle de 182 mts. de largo. Eslora máxima de 240 mts. Tiene dos sitios de atraque, dos grúas fijas para 15 tn. c/u, tres tolvas y correas transportadoras. Almacenaje (tm) 750.000.
Guacolda II	Puerto Minero de uso privado	Huasco	Minerales	22 mts.	El muelle permite una eslora máxima de 315 mts. La superficie operativa es de 94.000 m2. Tiene terminal petrolera. Almacenaje (tm) 320.000.

Fuente: IIE en base a datos de la Dirección Nacional de Obras Portuarias del Ministerio de Obras Públicas – Chile.

Gráfico 8.14: Transferencia de cargas de Puerto Caldera en toneladas



Fuente: Puerto Caldera SA.

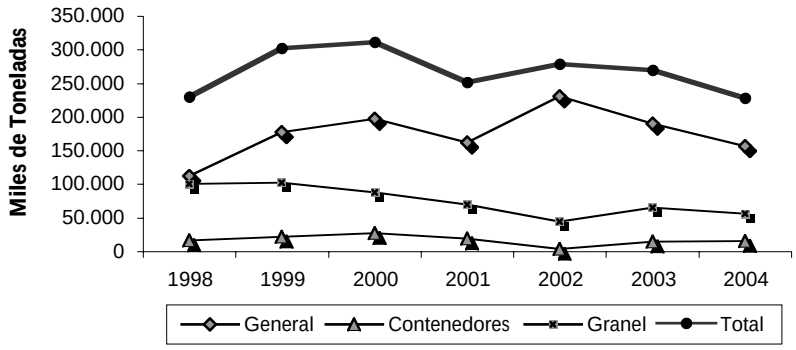
San Antonio y Valparaíso son los principales puertos comerciales de Chile, concentran más del 70% de la carga transportada desde y hacia el país. El mayor movimiento es de contenedores y graneles sólidos y en segundo lugar contenedores y carga fraccionada.

Cuadro 8.20: Puertos de la IV Región de Coquimbo

Puerto	Entidad	Ubicación	Productos (carga y descarga)	Calado Máximo	Capacidad
Coquimbo	Empresa del Estado de uso público.	Coquimbo	Fruta, concentrado de cobre, manganeso, cemento, trigo y maíz.	10 mts.	Muelle de 378 mts. con dos sitios de atraque. Permite eslora máxima de 260 mts. Tiene un almacén cubierto y semides cubierto de 3.750 m2 y 40.000 m2 para acopio
Terminal CMP Guayacán	Puerto Minero de uso privado	Coquimbo	Minerales de hierro.	16,2 mts.	Puerto mecanizado. Permite eslora máxima de 315 mts, cuenta con dos sitios de atraque. Su capacidad de Almacenaje (tm) es de 1.120.000 (dividida en tres canchas).
Muelle Punta Chungo (Los Pelambres)	Puerto Minero de uso privado	Los Vilos	Concentrado de Cobre	12,3 mts.	Capacidad de almacenaje de 60.000 toneladas y una eslora máxima de 220 metros.
Terminal Rocas Negras	Puerto Petrolero de uso privado	Caldera	Petroleo-gasolinas	12 mts.	Permite ingresar naves con una eslora máxima de 200 metros.
Terminal Copec Guayacán	Puerto Petrolero de uso privado	Coquimbo	Gas 93-97, Kerosén, petróleo	11,40 mts.	Eslora máxima permitida: 190 metros.

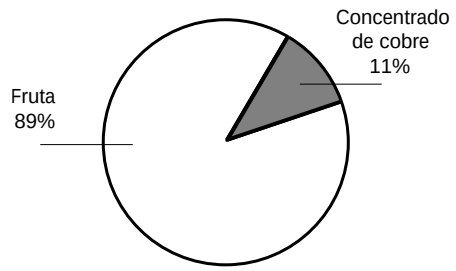
Fuente: IIE en base a datos de la Dirección Nacional de Obras Portuarias del Ministerio de Obras Públicas - Chile.

Gráfico 8.15: Transferencia de cargas de Puerto Coquimbo



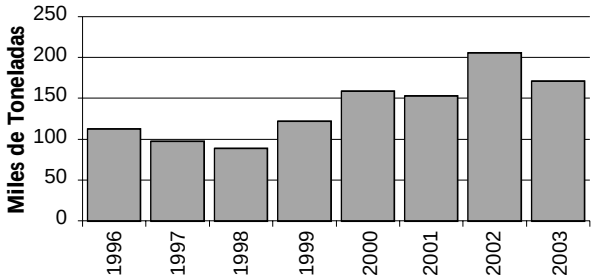
Fuente: Empresa Portuaria Coquimbo.

Gráfico 8.16: Principales productos exportados por Puerto Coquimbo – Año 2003



Fuente: Empresa Portuaria Coquimbo.

Gráfico 8.17: Exportaciones de frutas por temporada - Puerto Coquimbo



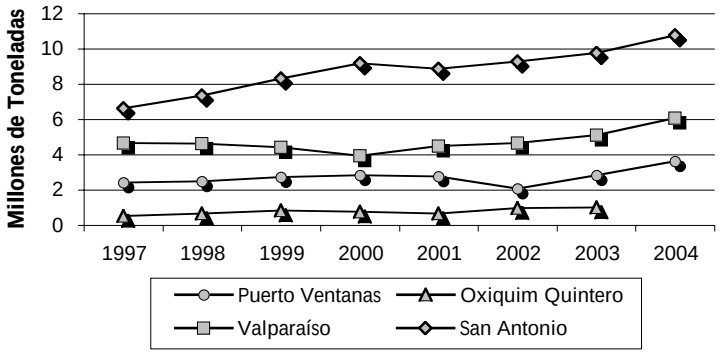
Fuente: Empresa Portuaria Coquimbo.

Cuadro 8.21: Puertos de la V Región de Valparaíso

Puerto	Entidad	Ubicación	Productos (carga y descarga)	Calado Máximo	Capacidad
Ventanas	Puerto Privado de uso público	Ventanas	Minerales (carbón, buxita), granos (soja, trigo, gluten, cebada, maíz), generales (azúcar, fierro, contenedores), químicos, combustibles y asfalto. Concentrado de cobre, ácido de Enami y combustibles.	14,3 mts.	Tiene cinco sitios de atraque. La eslora máxima autorizada es de 240 metros. Posee terminal bunkering (combustible para buques) que puede suministrar combustible a los barcos. Cuenta con un total de 16.050 m2 de Almacenes cubiertos y semicuebiertos y un total de 6.310 m2 de almacén descubierto.
Oxiquim Quintero	Puerto Privado de uso público	Quintero	Productos químicos, combustibles limpios y LPG.	12,2 mts.	Puerto especializado en graneles líquidos. Tiene dos frentes de atraque y estanques para almacenamiento (total de 70.000 m3), dos para ácido sulfúrico, 3 para hidrocarburos y 25 para graneles líquidos. Eslora máxima de 211 metros.
Valparaíso	Puerto Público	Valparaíso	Frutas, cobre, productos comestibles, agropecuarios e industriales, químicos, mineros e industriales, vehículos, celulosa y papel.	11,4 mts.	Tiene ocho sitios de atraque, una eslora autorizada que va desde 125 a 628 metros, 25 tipos de grúas, un área de almacenamiento cubierto y semidescubierto de 28.079 m2 y descubierto de 255.923 m2.
San Antonio	Empresa del Estado de uso público.	San Antonio	Maíz, trigo, chips, vino, manzanas, cátados de cobre, residuos de aceite de soja, uvas, entre otras.	11,50 mts.	Tiene 4 terminales y 9 sitios de atraque con una eslora máxima que va desde 156 a 237 metros. Tiene 10 tipos de grúas y 6 cintas transportadoras para graneles, un total de 1.968 hectáreas de área de almacenamiento cubierta y semidescubierta, un total de 35.96 hectáreas descubiertas y 3 estanques por un total de 56.620 m3.
Terminal Multiboya RPC	Terminal Petrolera privada.	Con Con	Propano- butano ifo – prod limpios.	12,90 mts.	Eslora máxima autorizada 250 metros.
Terminal LPG	Terminal Petrolera privada.	Con Con	Fuel il-prod. Limpios – crudo-ifo 180.	10,18 mts.	Eslora máxima autorizada 182 metros.
Terminal Monoboya	Terminal Petrolera privada.	Con Con	Crudo	s/limite	Eslora máxima autorizada s/límite.

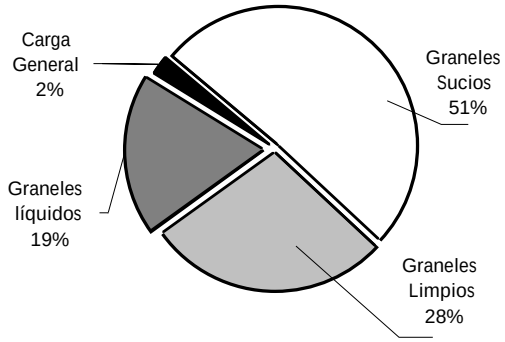
Fuente: IIE en base a datos de la Dirección Nacional de Obras Portuarias del Ministerio de Obras Públicas - Gobierno de Chile.

Gráfico 8.18: Movimiento total de cargas de los Puertos de la V Región



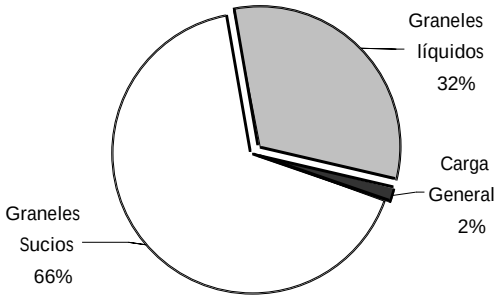
Fuente: IIE en base a datos de la Dirección Nacional de Obras Portuarias, Gobierno de Chile.

Gráfico 8.19: Movimiento de descarga por tipo de carga del Puerto Ventanas - año 2004



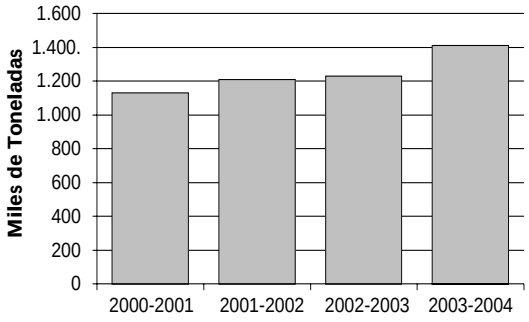
Fuente: Puerto ventanas S.A. - Memoria Anual 2004.

Gráfico 8.20: Movimiento de embarque por tipo de carga del Puerto Ventanas - año 2004



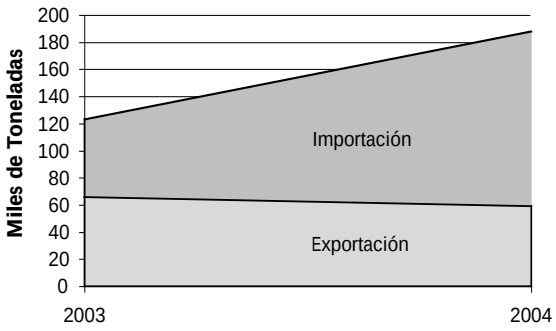
Fuente: Puerto ventanas S.A. - Memoria Anual 2004.

Gráfico 8.21: Carga Hortofrutícola del Puerto Valparaíso por temporada - Sept. - Agosto



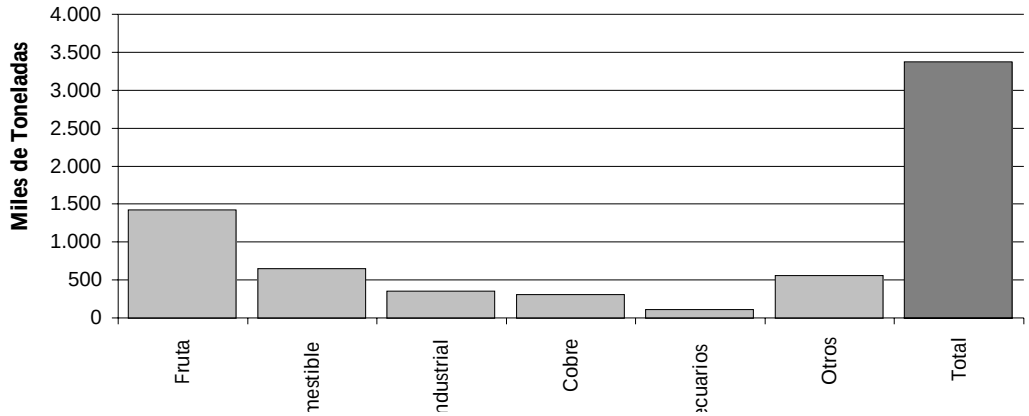
Fuente: Empresa Portuaria Valparaíso.

Gráfico 8.22: Tránsitos argentinos en Puerto Valparaíso



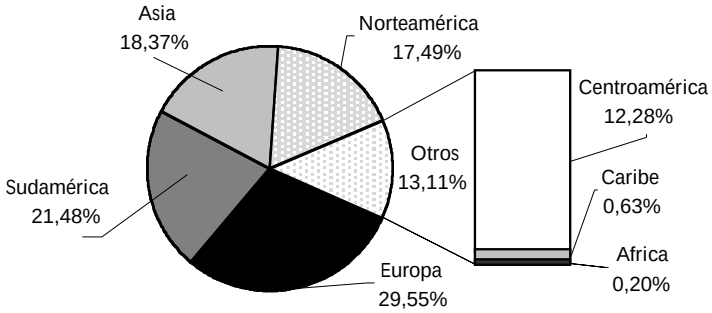
Fuente: Empresa Portuaria Valparaíso.

Gráfico 8.23: Principales Productos de Exportación del Puerto Valparaíso – Año 2004



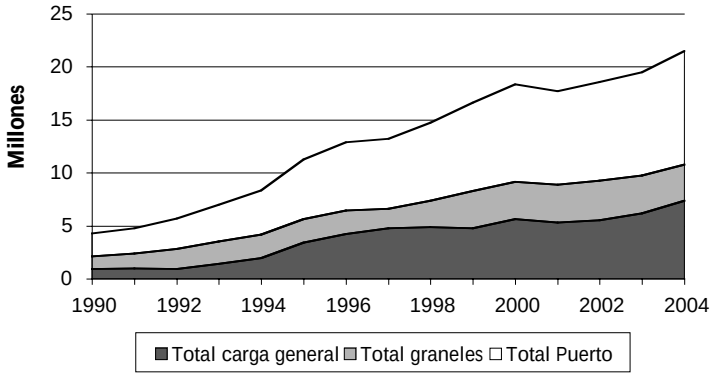
Fuente: Empresa Portuaria Valparaíso (EPV).

Gráfico 8.24: Orígenes y destinos de Carga del Puerto Valparaíso - año 2004



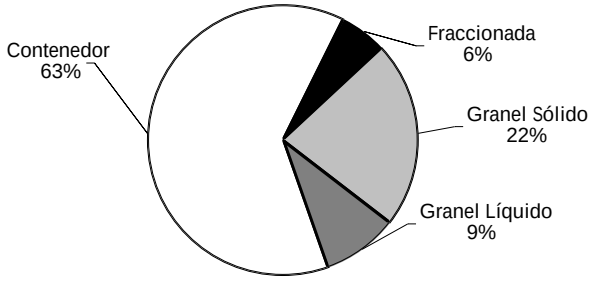
Fuente: Empresa Portuaria Valparaíso (EPV).

Gráfico 8.25: Evolución anual por tipo de carga en toneladas del Puerto San Antonio



Fuente: Empresa Portuaria San Antonio.

Gráfico 8.26: Movimiento total por tipo de carga, Puerto San Antonio - Año 2004



Fuente: Empresa Portuaria San Antonio.

8.2.6 Infraestructura Aérea

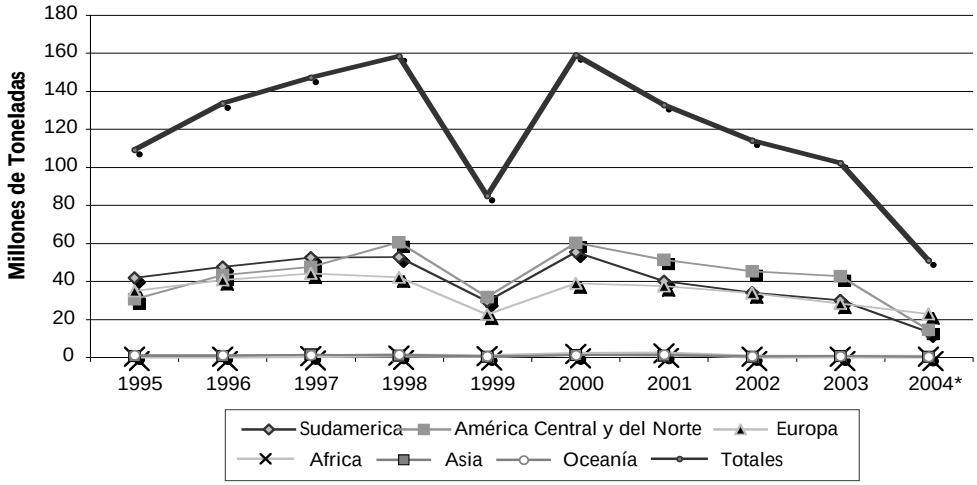
8.2.6.1 Infraestructura Aeroportuaria Argentina de las provincias de Catamarca, La Rioja, San Juan Y Mendoza

La economía del transporte aéreo es muy compleja. Como se menciona en "El Balance de la Economía Argentina 2000" la infraestructura aeroportuaria del país mostraba un atraso considerable respecto a las exigencias y recomendaciones de los tratados internacionales, además del pobre desarrollo aéreo, tanto interno como internacional. Entre el año 1993 al 2000 Argentina se caracterizó por encontrarse en un periodo de desregulación de los servicios de cabotaje nacional. En 1998 se concesionaron 32 aeropuertos por un periodo de 30 años que fueron adjudicados por la firma Aeropuertos Argentina 2000 S.A.

En nuestro país las regiones no podrían estar menos integradas. Argentina no cuenta con una política estratégica a nivel regional que busque definir hubs regionales más convenientes que los actuales. A esto hay que sumarle la desaparición de servicios, disminución de oferta y reducción de flota de las empresas

En cuanto a la carga aérea, tal como se observa en el gráfico 8.27. Argentina tuvo un descenso abrupto de movimiento de cargas en el año 1999. En el año 2000 volvió a tener un movimiento de Cargas similar al año 1998 (uno de los más altos). Desde el año 2001 en adelante el transporte de carga aérea ha ido disminuyendo.

Gráfico 8.27: Movimiento de Cargas transportadas entre Argentina y el resto del mundo



* Datos parciales correspondientes al primer trimestre de 2004
Fuente: IIE en base a www.aerocomercial.gov.ar.

Hoy, hay líneas aéreas que están sumando frecuencias en sus vuelos, con el objetivo de ubicar entre un 10% y 15% más el movimiento de carga internacional teniendo en cuenta el incremento de productos perecederos que se espera hacia fin del 2005, en especial por los arándanos, cuyos principales destinos son Miami, Los Ángeles y Reino Unido.

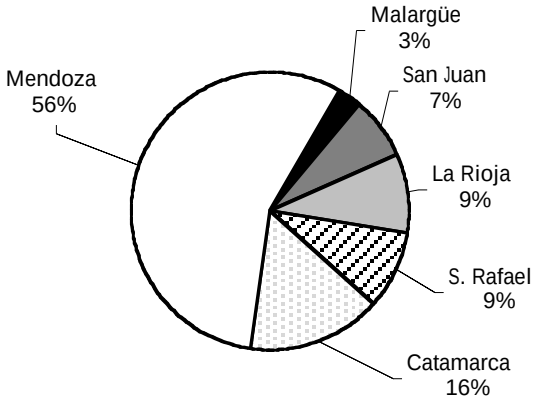
En lo que respecta a tarifas de cargas doméstica e internacional, hay libertad en la fijación de precios, por ello es difícil llevar un registro de las mismas. Por ejemplo cada kilo de carga de exportación que sube a un avión paga US$ 0.40 solo en concepto de combustible, hay que sumarle US$ 0.10 extra por kilo y finalmente agregar la tarifa propia que cobra la línea aérea de transporte de la mercadería.
Los aeropuertos de las provincias de Catamarca, La Rioja, San Juan y Mendoza se ubican en el noroeste de la región aérea argentina y se encuentran concesionados por Aeropuertos Argentina 2000 S.A.

Cuadro 8.22: Aeropuertos de la zona de Cuyo

Provincia	Aeropuerto	Categoría	Ubicación	Características
Catamarca CTC	Coronel Felipe Varela	Cabotaje	Se ubica a 25 Km de la ciudad capital de la provincia de Catamarca. En la Ruta 33 – Km 22.	Area total del predio de 383 hectáreas. Se ubica a 464 m.s.n.m. Se accede a esta terminal por la ruta provincial N° 33. El relieve es un valle.
La Rioja IRJ	Capitán Vicente A. Almonacid	Cabotaje	Ubicado a 8 Km. del centro de la ciudad.	El área total es de 506 hectáreas. La elevación de 498 m.s.n.m. y el relieve topográfico es un 52% de montaña y 48% de llanura.
San Juan UAQ	Domingo F. Sarmiento	Cabotaje	Se encuentra a 15 Km del centro de la ciudad de San Juan.	Tiene 370 hectáreas y la elevación es de 597 m.s.n.m. El relieve es plano (con algunos socavones por el escurrimiento de las aguas de la lluvia).
Mendoza MDZ	Francisco Gabrielli (El Plumerillo)	Internacional	Ubicado a 7 Km. de la ciudad de Mendoza, sobre la Ruta Nacional 40.	Tiene 444 hectáreas y se encuentra a 704 m.s.n.m. El relieve es una llanura de pedemonte con fuertes pendientes de Sur a Norte.
Mendoza LGS	Comodoro D. Ricardo Salomon	Internacional	Se encuentra ubicado a 1Km de la ciudad de Malargüe. Como punto turístico importante se encuentra El Valle de Las Leñas (centro internacional de esquí).	El predio tiene 264 hectáreas de área total. El relieve es de precordillera y la elevación es de 1.426 m.s.n.m.
Mendoza AFA	S.A. Santiago Germano	Cabotaje	Se ubica a 7 Km de la ciudad de San Rafael y a 232 Km. al sur de la ciudad de Mendoza.	El área total del predio es de 198 hectáreas con un relieve de llanura y una elevación de 745 m.s.n.m.

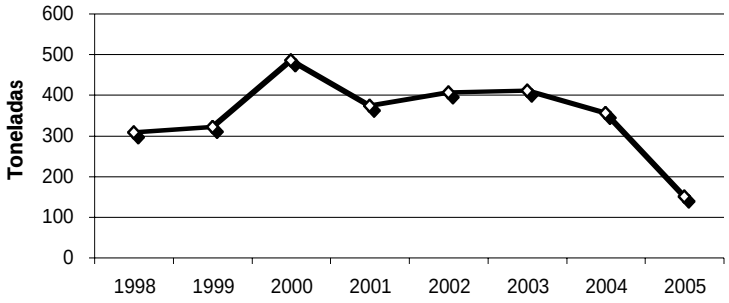
Fuente: IIE en base a www.aa2000.com.ar, www.aeropuertosarg.com.ar.

Gráfico 8.28: Movimiento de aeronaves por aeropuerto - Año 2004



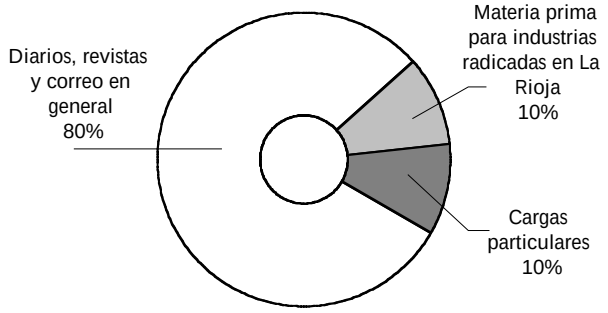
Fuente: IIE en base a datos aportados por ORSNA.

Gráfico 8.29: Movimiento de carga -arribos y salidas- del Aeropuerto Coronel Felipe Varela de la Provincia de Catamarca[13]



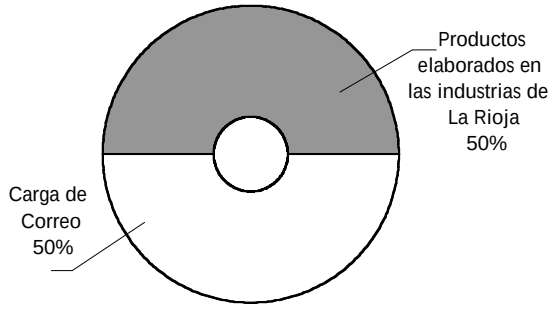
Fuente: Aeropuerto Nacional Catamarca

Gráfico 8.30: Movimiento de carga del Aeropuerto Nacional de La Rioja – Arribos 2005



Fuente: Aeropuerto Nacional de La Rioja.

Gráfico 8.31: Movimiento de carga del Aeropuerto Nacional de La Rioja – Salidas 2005



Fuente: Aeropuerto Nacional de La Rioja.

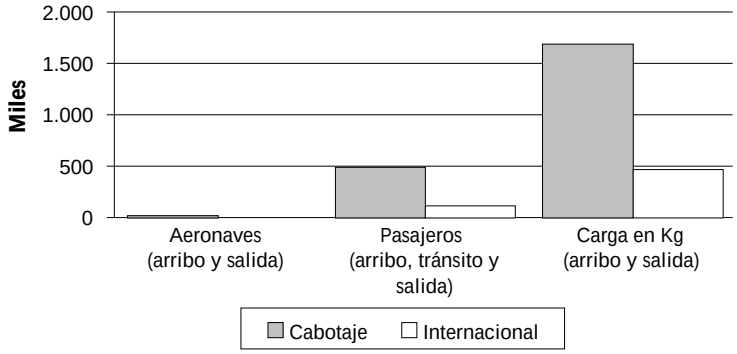
En el aeropuerto de Catamarca operan: un vuelo diario de Aerolíneas Argentinas. El itinerario es Aeroparque-Catamarca-La Rioja-Aeroparque. Y vuelos charter de American Jet con personal de Minera Lumbrera. El itinerario es Catamarca-Campo Arenal-Catamarca o eventualmente Tucumán-Catamarca-Campo Arenal-Catamarca-Tucumán (ver mapa 8.12). En cuanto al transporte de carga, se traslada encomiendas, correo, diarios y revistas.

Al aeropuerto Nacional de La Rioja arriba un vuelo diario comercial de Aerolíneas Argentinas los siete días de la semana. El arribo procede de Catamarca y Aeroparque y las salidas tienen destino a Aeroparque. La actividad principal de este aeropuerto es el transporte de pasajeros. El volumen de carga que maneja es escaso debido al alza en los costos de transporte aéreo y a la fuerte competencia del transporte de carga terrestre. En el año 2004 los arribos de carga totalizaron 183.000 Kg. y las salidas 69.000 kg.. Al mes de agosto inclusive del 2005 se contabilizaron 121.000 Kg. y 8.500 Kg. respectivamente.

El aeropuerto de San Juan solo opera un vuelo diario, excepto los viernes que cuenta con dos vuelos. El itinerario es Aeroparque-San Juan-Aeroparque.

13 Los datos de los movimientos de carga del año 2005 corresponden hasta el mes de julio inclusive.

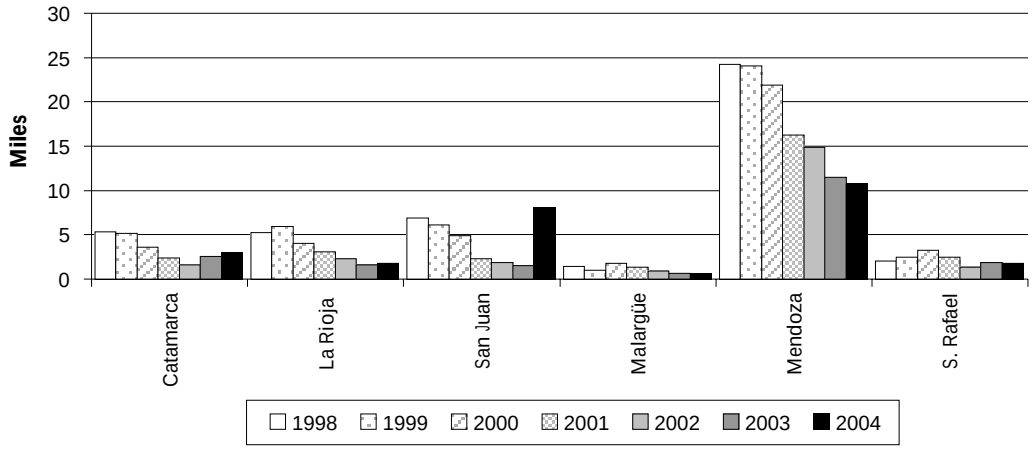
Gráfico 8.32: Movimiento del Tráfico Aéreo del Aeropuerto Internacional de Mendoza El Plumerillo - Año 2004



Fuente: Aeropuerto Internacional Mendoza – El Plumerillo.

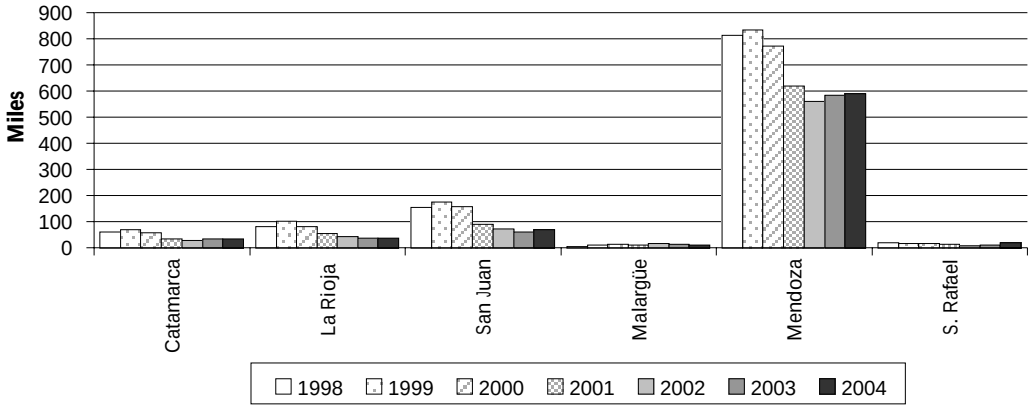
El aeropuerto Internacional Mendoza – El Plumerillo se conecta con Aeroparque con una frecuencia de hasta ochos vuelos diarios y con el aeropuerto Internacional Córdoba con un vuelo diario todos los días. A nivel internacional la conexión es con Santiago de Chile con una frecuencia de dos vuelos diarios todos los días de la semana. Casi el total de las operaciones de cabotaje se concentra en Aeroparque. No se registran vuelos exclusivos de carga. Se realizan empleando las bodegas que estén libres para carga en los aviones de pasajeros y no se dispone de información sobre el tipo de movimiento de carga existente.

Gráfico 8.33: Movimiento de aeronaves - Periodo 1998 - 2004



Fuente: Comando de Regiones Aéreas de la Fuerza Aérea Argentina.

Gráfico 8.34: Movimiento de pasajeros - Periodo 1998 - 2004



Fuente: Comando de Regiones Aéreas de la Fuerza Aérea Argentina.

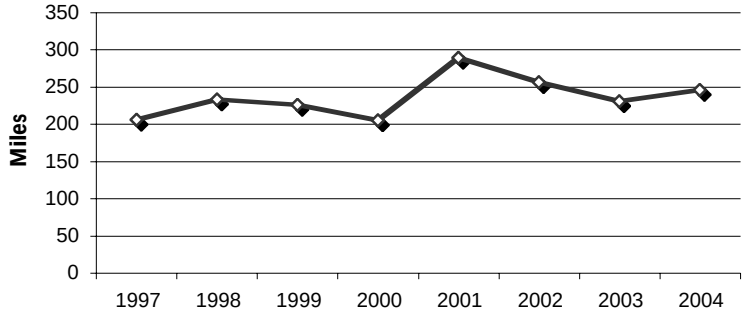
El total de movimiento de aeronaves (arribos y salidas) de Cabotaje en el año 2004 fue de 12.494 lo que representa un 87% y en vuelos internacionales fue de 1.817 aeronaves, tan solo un 13%. En lo que respecta a movimiento de pasajeros, en el año 2004 este aeropuerto traslado entre vuelos de Cabotaje e Internacional un total (arribos, tránsito y salidas) de 592.086 pasajeros. En vuelos de Cabotaje significó un 82%, 483.725 pasajeros y un 18% en vuelos internacionales, 108.361pasajeros.

El aeropuerto Internacional de Malargüe solo está operando, por el momento, vuelos charter (con capacidad para 155 pasajeros) de Aerolíneas Argentinas hacia Aeroparque y San Pablo (Brasil), únicamente los días sábados (ver mapa 8.12). Este aeropuerto ha solicitado operar con más frecuencias, como así también la ruta de Malargüe-Córdoba. Por el momento no están trabajando con el transporte de Cargas.

8.2.6.2 Infraestructura Aeroportuaria de la III, IV, V y RM de Chile

En lo que respecta a Chile, en el gráfico x.x se muestra el total de carga internacional por año de todos los aeropuertos de Chile que tienen tráfico internacional. El Aeropuerto A. Merino Benitez está incluido dentro del total, lo que no sucede con los aeropuertos de las Regiones de Atacama y Coquimbo ya que solo tienen tráfico de carga nacional.

Gráfico 8.35: Tráfico de carga internacional de Chile, en toneladas



Fuente: IIE en base a datos de la Dirección General de Aeronáutica Civil, www.dgac.cl.

En Chile, las concesiones de los aeropuertos se iniciaron en el año 1991 y a la fecha son 8 los aeropuertos bajo la administración del sector privado.

La Dirección de Aeropuertos de Chile clasifica la Red Aeroportuaria en:

• Red Aeroportuaria Internacional: los aeropuertos que son nexo de Chile con otros países.

• Red de Aeródromos de Cobertura Nacional: complementan la Red Internacional, se conectan con las principales ciudades del país chileno.

• Red de Pequeños Aeródromos: son el nexo de las localidades apartadas del territorio, permite conectar las zonas rurales y urbanas (solo se detallan los aeródromos fiscales de uso público).

Cuadro 8.23: Aeropuertos y Pequeños Aeródromos de la III, IV, V y RM de Chile

Región	Aeropuerto Internacional	Aeródromos de Cobertura Nacional	Pequeños Aeródromos
III	——	Desierto de Atacama	Caldera - Chañaral -Vallenar
IV	——	La Florida	Pichidangui - Tongoy -Vicuña - Tuqui
V	Mataveri (de la Isla de Pascua)	——	Robinson Crusoe – Santo Domingo
RM	Arturo Merino Benitez	——	——

Fuente: IIE en base a datos página www.moptt.cl/dap.

Cuadro 8.24: Aeropuertos de III, IV y RM de Chile

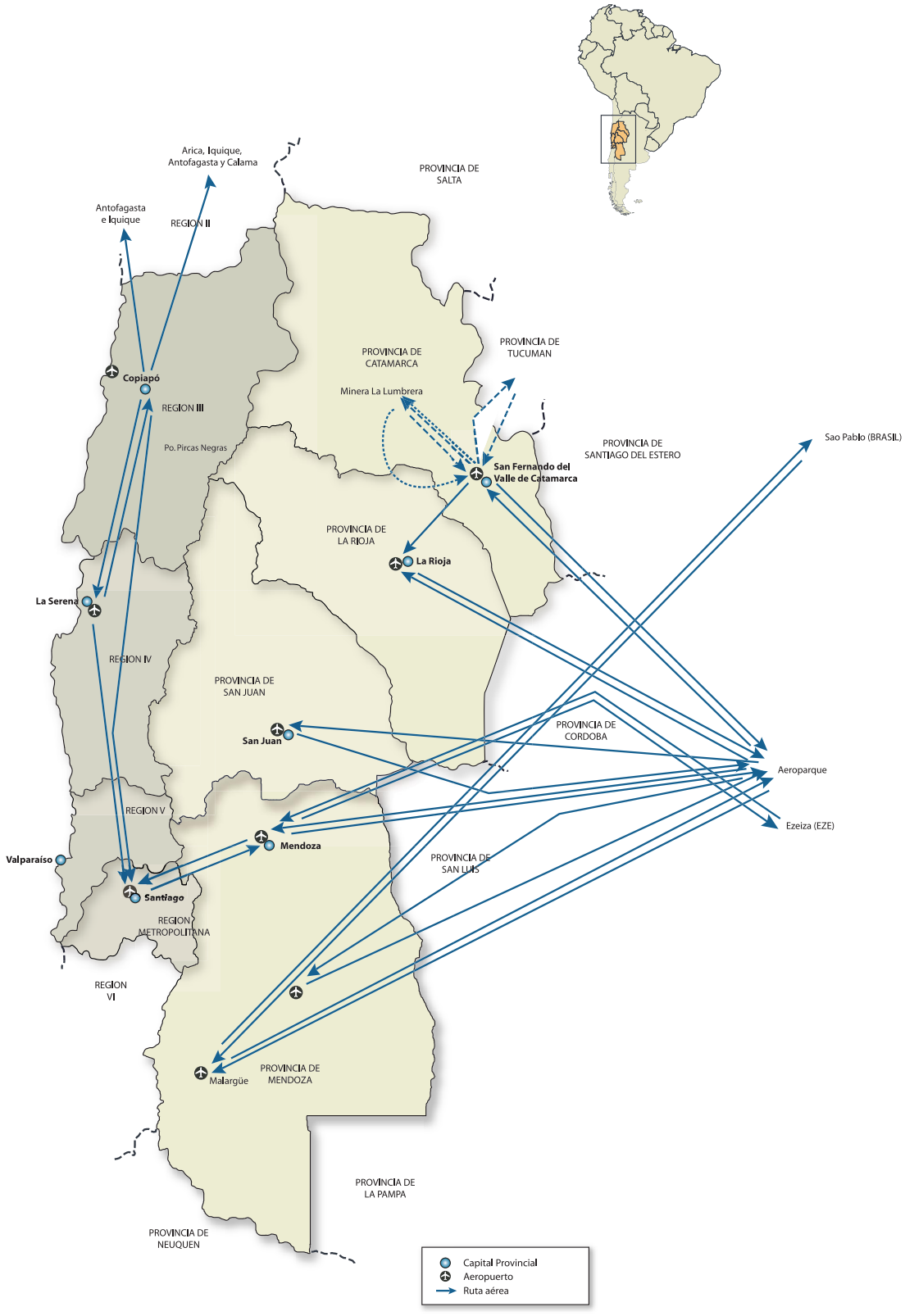
Región	Aeropuerto	Categoría	Ubicación	Características
III Atacama CPO	Desierto de Atacama	Nacional	Se ubica en la panamericana 5 norte KM 860, en la comuna de Caldera, a 52 kilómetros de la ciudad de Copiapó.	Se ubica a 204 m.s.n.m. y la geografía del lugar es del tipo desértico costero.
IV Coquimbo LSC	La Florida	Nacional	Se encuentra a 6 Km de la ciudad de La Serena, sobre el Valle del Río Elqui	La altura de referencia es de 146 m.s.n.m.
RM Metropolitana SCL	Arturo Merino Benitez	Internacional	Está ubicado a 14 Km. de la ciudad de Santiago en la comuna de Pudahuel.	Su elevación es de 474 m.s.n.m. y está Concesionado por Soc. Concesionario SCL terminal Aérea de Santiago S.A.

Fuente: IIE en base a www.moptt.cl, www.dgac.cl y Aeródromo Desierto de Atacama.

El Aeródromo Desierto de Atacama, inaugurado en enero del año 2005 es una terminal concesionada y contempló una inversión de 25 millones de dólares. Conecta a las ciudades chilenas de Santiago, La Serena, Arica, Iquique, Antofagasta y Calama. Eventualmente se realizan conexiones a Perú y Argentina. En cuanto al tipo de carga que transporta son: repuestos de minería y carga perecedera (mariscos, frutas y productos del mar) por un total promedio mensual de 45.000 kilos[14].

14 Datos aportados por el Aeródromo Desierto de Atacama.

Mapa 8.12: Rutas aéreas desde los aeropuertos de la Macro Región ATACALAR, provincias argentinas de San Juan, Mendoza y IV, V y Región Metropolitana de Chile



Fuente: IIE.

Este nuevo aeropuerto que reemplaza al aeródromo Chamonate (Copiapó), su ubica en un lugar con mejores condiciones climáticas, lo que permite reducir los atrasos y cancelaciones de vuelos debido a la neblina y posibilita cumplir itinerarios las 24 horas del día. En efecto sectorial potenciará la actividad minera (concentra casi el 90% de las exportaciones de la región) y beneficiará a la actividad agrícola y pesquera ya que será factible para los productores potenciar el envío de: uva de mesa, cítricos y ostiones frescos a los mercados extranjeros.

El Aeródromo La Florida se encuentra bajo concesión por la Sociedad Concesionaria Aeropuerto La Florida S.A. Se ubica en la categoría de aeródromo, esto quiere decir que puede atender a cualquier aeronave dentro del territorio nacional de Chile, pero cuando se requiere por situaciones especiales se puede habilitar como aeropuerto (puede recibir vuelos internacionales con previa autorización a la Dirección General de Aeronáutica). Se conecta con la ciudad de Santiago, Antofagasta, Copiapó e Iquique. El tipo de carga que mueve La Florida es: Frutas, mariscos, correo, órganos humanos, muestras de sangre y material perecedero.

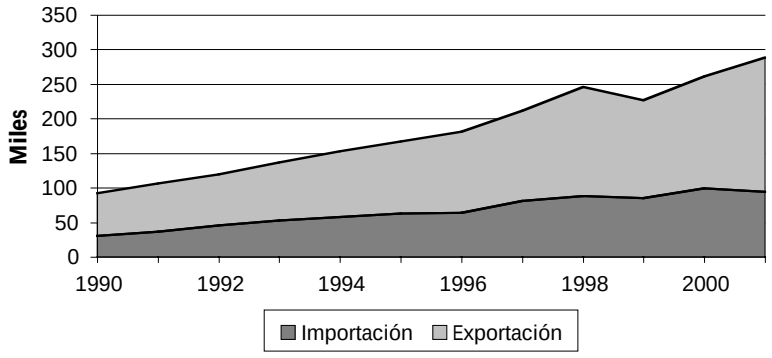
Cuadro 8.25: Aeropuerto Merino Benítez carga Internacional - En toneladas

	Carga Internacional - En toneladas		
	Llegan	**Salen**	**Total**
1990	30.298	62.244	94.542
1991	36.777	69.226	106.003
1992	45.344	74.507	119.851
1993	52.656	83.880	136.536
1994	58.101	94.345	152.446
1995	62.561	104.431	166.992
1996	64.178	116.409	180.587
1997	80.987	130.513	211.500
1998	87.516	157.918	245.434
1999	85.334	141.601	226.935
2000	99.103	162.028	261.131
2001	94.246	194.223	288.469

Fuente: IIE en base a página www.moptt.cl/dap.

En el Aeropuerto Internacional Arturo Merino Benítez se encuentra en ejecución la segunda pista (también se reparará la pista actual), lo que otorgará a esta terminal aérea la máxima categoría de certificación de aeropuertos y la convertirá en el tercer aeropuerto del Cono Sur que cuenta con dos pistas. En lo que respecta a transporte de carga internacional, se puede observar en el cuadro x.x el movimiento de carga aérea de importación y exportación de este aeropuerto. En el año 2001 la transferencia de carga total fue de 288.469 toneladas.

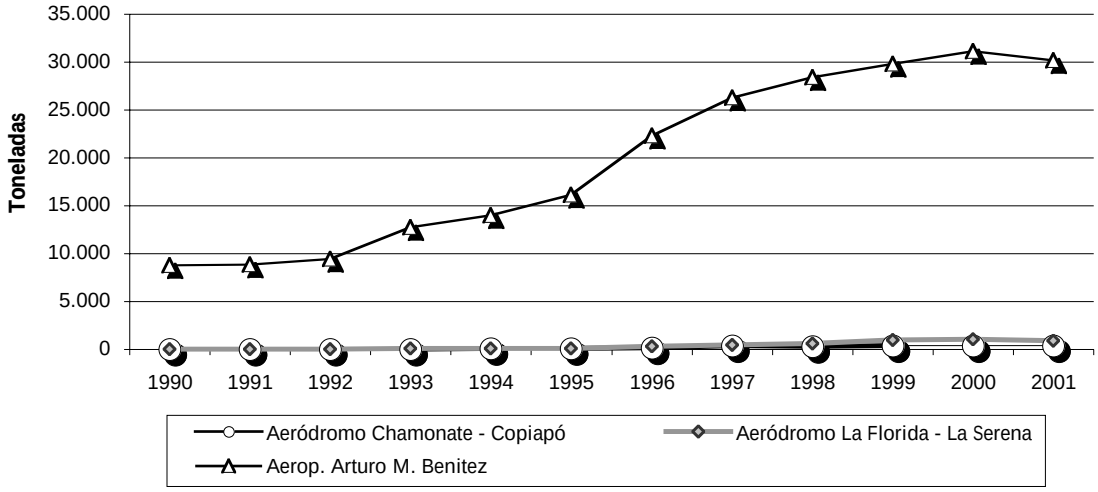
Gráfico 8.36: Carga internacional en toneladas – Aeropuerto Merino Benítez



Fuente: IIE en base a página www.moptt.cl/dap

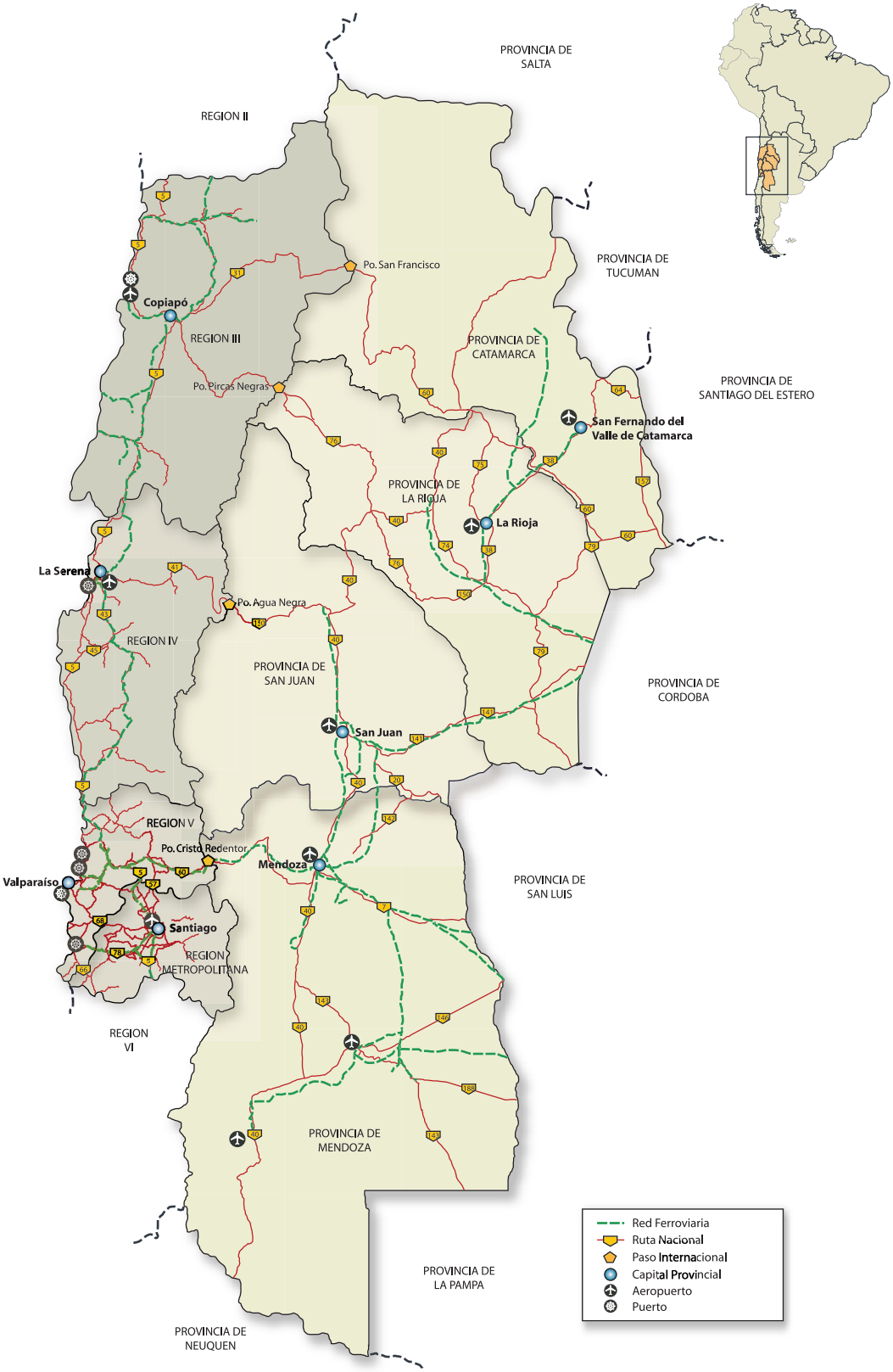
En el Gráfico 8.37 se puede observar la evolución del transporte de carga nacional de los aeropuertos de la III, IV y V Región. En la III región de Atacama los datos corresponden al Aeropuerto Chamonate de Copiapó.

Gráfico 8.37: Movimiento de Carga Nacional de los Aeropuertos de Chile



Fuente: IIE en base a página www.moptt.cl/dap/carga.pdf.

Mapa 8.13: Infraestructura actual del sector transporte de la Macro Región ATACALAR, provincias argentinas de San Juan, Mendoza y IV, V y Región Metropolitana de Chile



Fuente: IIE.

Anexo 1 - Reconstrucción del Nodo Logístico Santa Fe

La ciudad de Santa Fe intenta recuperar el perfil de ciudad activa y progresista, status que llenó de orgullo a sus habitantes y del que fue privada por errores propios por un lado y por otro por decisiones y omisiones de los sucesivos gobiernos en los niveles nacional, provincial y municipal.

Pese a las adversidades de los últimos tiempos, hoy convergen voluntades e intereses de los sectores público y privado con el objetivo de reconstruir el histórico punto de intercambio, el Nodo Logístico que tiene en el futuro puerto sobre la margen principal del río Paraná su pieza principal, pero no única.

La Bolsa de Comercio de Santa Fe ha presentado el trabajo encomendado a la consultora Eco-Axis S.A. denominado Lineamientos Estratégicos para el Nuevo Puerto de Santa Fe en el MERCOSUR. El objetivo del mismo consiste en establecer los lineamientos estratégicos para la reconversión del Nuevo Puerto de Santa Fe y su relocalización sobre el cauce principal del Río Paraná en el marco del MERCOSUR ampliado.

En dicho trabajo se expresa que: "El proyecto para relocalización del Puerto de Santa Fe, tiene una importancia estratégica para potenciar el desarrollo competitivo del comercio de la región y su área de influencia; esta importancia radica en los siguientes factores:

- Su localización en el extremo sur de la Hidrovía Paraguay-Paraná y el rol potencial de este complejo logístico fluvial en el MERCOSUR.

- Su localización en el extremo norte de la red troncal fluvial Santa Fe – Océano en el Bajo Paraná.

- La reducción de costos de transporte a través de las mejoras en la infraestructura y una asignación de recursos más eficientes.

- Las posibilidades que ofrece el mercado en donde se registra una expansión sostenida de las exportaciones, en particular las que provienen del hinterland del puerto.

Esto requerirá que el Nuevo Puerto de Santa Fe desarrolle un plan de acción que lo transforme en un nodo logístico atractivo basado en las actividades de transferencia multimodal de cargas y de procesamiento de materias primas. Por otro lado deberá definir un modelo de gestión portuaria acorde a la evolución del mercado y las tendencias en materia de logística y transporte. También deberá emprender acciones políticas e institucionales para lograr que la Hidrovía y la red troncal realmente integren el Nuevo Puerto de Santa Fe al sistema de transporte".

Más adelante expresa que: "es recomendable que el NPSF sea un puerto multipropósito, lo que incluye los siguientes componentes:

• Un puerto altamente competitivo en agro graneles, con profundidades ideales que guarden una diferencia con las de Rosafé de un máximo de 4 pies y un piso mínimo de 32 pies de profundidad efectiva, que esté preparado para mover 2 millones de toneladas y que tenga posibilidades (espacio) para ser ampliado de manera de poder recibir una eventual planta de molienda o de "crushing" (con lo que se esperaría aumentar el objetivo de movimientos anuales)

• Una terminal "feeder" para contenedores que movilizaría en un futuro próximo, en principio, alrededor de 25000 TEUs/año que debería captar principalmente carga que actualmente se mueve hacia Paraguay o Buenos Aires a través de camiones.

• Una terminal logística, donde se proveerían servicios especializados a industrias y comercios aun cuando estos no requieran los servicios portuarios (por ejemplo, fraccionamiento, depósito, manejo de stocks, etc.), aprovechando la escasa oferta de servicios para determinados productos y el mayor valor unitario que se podría cobrar por estos servicios.

• Servicios Complementarios (tales como una terminal de pasajeros para turismo ecológico, reparaciones de barcazas y talleres navales, amarre de barcazas, etc.)

Esta configuración de puerto multipropósito organizada por diferentes unidades de negocios, permitiría captar soja – todavía en expansión - y otros granos desde el hinterland propio del puerto y también aquella que baja para "crushing" o para el completamiento de buques de ultramar por la Hidrovía.

Por otra parte, la terminal logística sería complementada con inversiones específicas para mover cargas especializadas sujetas a contratos de mediano o largo plazo (por ejemplo, tanques para líquidos especiales como químicos, jugos, o vinos, estaciones de bombeo, cámaras de frío, etc.) a las que hoy no se les brinda servicios.

Esta visión del puerto implicaría la construcción, al menos para la terminal de agrograneles, de infraestructura sobre la margen del cauce principal del río Paraná y una estación de transferencia buques-barcazas en algún sitio a determinar. Implicaría, además, un desarrollo institucional que permitiera un gerenciamiento y marketing eficiente.

La visión del puerto multipropósito que se ambiciona lleva implícita la necesidad de dragar la vía troncal hasta Santa Fe a una profundidad efectiva al cero no menor a 32 pies. Ahora bien, es importante señalar que la profundización efectiva a 32 pies del tramo San Martín – Santa Fe no está actualmente en los planes del gobierno nacional. Por ende, una acción decisiva del gobierno provincial es movilizarse en todas las instancias de decisión política pertinentes (Poder Ejecutivo Nacional, Poder Legislativo Nacional) para lograr aumentar la profundización efectiva del tramo San Martín- Santa Fe a 32 pies.

Por otra parte, el proceso de diseño del puerto sobre el cauce principal del Río Paraná implica pensar en un horizonte de mediano plazo. Entonces, para ir generando un entorno de negocios favorable al desarrollo del NPSF es necesario comenzar a desarrollar inmediatamente negocios viables con la profundidad y ubicación actual del Puerto de Santa Fe. El primer paso en este sentido consistiría en comenzar a desarrollar una estructura logística eficiente para la captación de cargas en contenedores (importación y exportación). Este primer paso es un ejemplo de acciones que, considerando las particularidades actuales del Puerto de Santa Fe, restablecerán gradualmente la confiabilidad del puerto".

Las conclusiones de este aporte de la Bolsa de Comercio de Santa Fe pueden resumirse en:

"El estudio realizado identifica posibilidades atractivas de captación de distintas cargas para el desarrollo del Puerto de Santa Fe. El desarrollo competitivo del puerto, según la carga que se trate, involucra proyectos de diferente alcance. Se concluye, que para captar una porción del mercado de agrograneles será necesario construir una terminal especializada sobre la margen del Río Paraná. Asimismo, para la captación de estas cargas será necesario poner al Puerto en condiciones competitivas a la de los puertos aguas abajo, es decir, lograr una extensión de la vía troncal que asegure al menos 32 pies de profundidad efectiva hasta Santa Fe y con un costo razonable. Si por otro lado, se quisiera captar agrograneles que bajan por la Hidrovía Paraguay-Paraná, será necesario prever el desarrollo en la zona contigua al puerto de una planta de "crushing".

También se concluye que es factible desarrollar una terminal de contenedores "feeder" que permitiría, incluso en la localización actual del puerto, brindar una opción de transporte más económica para cargas provenientes del norte y con destino a Buenos Aires que el uso del camión, y a la inversa para cargas provenientes del sur y con destino a Paraguay, Bolivia, o Brasil.

Finalmente, se identifican posibilidades de negocios en otros nichos de mercado aún sin explotar, como por ejemplo las operaciones logísticas, la carga de combustible, las reparaciones navales, e incluso las actividades turísticas.

Para lograr el desarrollo competitivo del Puerto de Santa Fe tanto en su ubicación actual como en su futura relocalización sobre el cauce principal del Río Paraná, es necesario fortalecer institucionalmente al ente administrador del puerto, reorganizando su estructura e incorporando profesionales que operen unidades de negocios siguiendo un programa de trabajo preestablecido. En este estudio se han planteado lineamientos estratégicos que ayudarán a esbozar este programa, entre los cuales el plan de marketing y el plan maestro constituyen los pilares centrales del programa de reconversión del ***Nuevo Puerto de Santa Fe***.

Por último, para que el Puerto de Santa Fe retome protagonismo, se recomienda la pronta puesta en marcha de un plan de transición. Este plan debe tener como objetivo restaurar la credibilidad en el Puerto de Santa Fe y comenzar a desarrollar las relaciones y los clientes, que contribuirán luego a lograr el apoyo necesario para el desarrollo futuro del nuevo puerto".

En el mes de junio comenzó a trabajar el Consorcio COINRE (conformado por las siguientes consultoras: Ineco, Alatec, estas dos de España, Serman y Asociados S.A. y PSI) a quien se le adjudicara la Licitación Pública Nacional e Internacional 01/2004 para la realización de los estudios de prefactibilidad técnica, económica-financiera, comercial, legal y medio ambiental para la Reconversión del Puerto de Santa Fe. Este proyecto cuenta con el financiamiento del FONPLATA. El plazo de ejecución previsto es de nueve meses, en el cual se desarrollarán las siguientes tareas:

- Estudio de la demanda potencial.

- Estudio de alternativas de ubicación.

- Anteproyectos básicos portuarios.

- Anteproyectos de accesos y vinculación.

- Estudio de factibilidad ambiental.

- Estudio de factibilidad legal e institucional.

- Análisis preliminar de viabilidad económica y financiera.

- Análisis de la situación sin proyecto.

- Conveniencia del proyecto y requerimientos para su implementación.

- Informe resumido de conclusiones y recomendaciones.

- Análisis de viabilidad económica y financiera definitivo.

- Desarrollo urbanístico de la zona circundante a la solución elegida.

- Plan de Negocios.

- Preparación de documentación necesaria para la convocatoria.

- Plan estratégico para la implementación.

En el mismo sentido se trabaja en la conformación de un grupo multidisciplinario empeñado en el trazado de las líneas maestras del Nodo Logístico Santa Fe (Región Centro y Mercosur), sus articulaciones interurbanas (considerando también a la ciudad de Paraná, Provincia de Entre Ríos), la red caminera, la alimentación ferroviaria, la articulación puerto-aeropuerto, las áreas industriales, los playones de transferencia y administración de cargas, y una visión global de comunicaciones y zona de actividades logísticas para erigir un centro regional eficiente y competitivo para la producción regional, del país y del MERCOSUR.

El Gobernador de la Provincia de Santa Fe, por intermedio del Decreto 1942/2005 de fecha 25 de agosto crea en el ámbito del Ministerio de Obras, Servicios Públicos y Vivienda, una Unidad de Gestión tendiente a centralizar y coordinar la operatoria inicial que posibilite llevar adelante el desarrollo de Anteproyectos y Estudios accesorios para la realización de diversas Obras de Infraestructura en la Región Metropolitana Centro-Litoral (comprendida por las ciudades de Santa Fe, Santo Tomé y Paraná) y su área de influencia.

Sin dudas que el **Nodo Logístico Santa Fe** es una oportunidad y una necesidad para la región y el país, Argentina se proyecta a los 100 millones de toneladas de granos, el hinterland del puerto prevé 50 millones, Entre Ríos 10 millones y Mato Grosso (Brasil) 40 millones, a ello debemos sumar la producción de Bolivia y Paraguay. La ampliación de la frontera agrícola demanda infraestructura básica y en lo posible contar con un puerto próximo para la salida de la producción de manera competitiva y eficiente.

Es destacable el trabajo que realizan los biotecnólogos de la Universidad Nacional del Litoral, que permitirá aumentar el volumen de producción y expandir los sembradíos a áreas marginales inundables mediante la creación de semillas con alta resistencia al "stress hídrico" y ciclo agrícola reducido.

La reconstrucción del Nodo Logístico Santa Fe comprende obras de infraestructura que involucran a la ciudad de Paraná (Provincia de Entre Ríos), Santa Fe, Santo Tomé, y otras localidades importantes en términos productivos del interior de la provincia hasta llegar a la ciudad de San Francisco (Provincia de Córdoba). Es decir es un **proyecto regional**, es un proyecto de la Región Centro. En párrafos anteriores decíamos que la reconversión del puerto era la pieza principal pero no única; respecto a ello es importante destacar que en el Tercer Encuentro Institucional de la Región Centro celebrado en la ciudad de Colón Provincia de Entre Ríos, durante los días 6 y 7 de octubre, los tres Gobernadores convinieron otorgarle el rango de Puerto Regional al proyecto de reconversión del Puerto de Santa Fe, nodo de integración geoeconómica; así surge de la Escritura N° 853 de fecha 7 de octubre de 2005.

¿Por qué decimos que una necesidad? El proceso de globalización de la economía y los ajustes estructurales de la misma han tenido en el país consecuencias positivas y negativas, en particular para el Gran Santa Fe ha producido una ruptura social que debilita día a día a su sociedad. Esta ruptura a la que hacemos referencia agudiza los problemas de seguridad, educación, empleo y dignidad de sus habitantes; y como si fuera poco profundizan sus niveles de deterioro y desigualdad.

A pesar de la evolución favorable de la economía en los últimos meses, la situación social del Gran Santa Fe no parece mostrar síntomas que reflejen tal situación. El 46.6% (segundo semes-

tre 2004) de su población se encuentra bajo la línea de pobreza, 4,4 puntos por encima de la media nacional (40,2%).

La ciudad de Santa Fe cuenta hoy con casi 39.000 beneficiarios de los planes sociales, es decir poco más de 156.000 personas viven con $ 150 que da el Estado.

Por otro lado también debemos tener en cuenta que 42.000 santafesinos revisten como agentes del Estado provincial, municipal y nacional. Además los jubilados y pensionados que residen en la ciudad alcanzan a 13.723.

En síntesis poco más de 350.000 personas en el aglomerado Gran Santa Fe (Recreo, San José del Rincón, Santa Fe, Santo Tomé y Sauce Viejo) dependen de los ingresos que perciben del Estado, lo que representa el 77% de la población.

En el Departamento La Capital las cifras indican que los jóvenes son los que más participan en la tasa de desocupación, así por ejemplo, los varones de 20 a 24 años pasaron de 11,7% a 38,8%, mientras que las mujeres de esa franja etaria padecieron aún más: del 18,3% al 53,8%. A nivel general, la tasa de desocupación muestra la dramática herencia de los ´90, en La Capital pasó del 7,09% al 24,4%.

Además cabe consignar que la población viviendo bajo la línea de pobreza –según EPH- en el Gran Santa Fe midió 46,1% en el primer semestre 2004 y 46,6% en la segunda mitad del año, a diferencia de lo que pasó en Rosario (42 a 36,5 %).

En la provincia de Santa Fe estamos frente a un proceso de ampliación de la brecha que separa áreas dinámicas de áreas marginales, generándose un preocupante círculo vicioso de declinación, que imposibilita contar con lazos sociales y económicos estables.

Hemos visto en el país, y ahora en nuestra provincia que la creación de infraestructura se ha desarrollado y gestionado en forma desordenada, discontinua y orientada a generar verdaderos "embudos" que atraen hasta la miseria; y el resultado es un gran desequilibrio territorial y disminución de la calidad de vida del resto de las localidades de la provincia.

Estamos convencidos que la reconstrucción del **Nodo Logístico Santa Fe** contribuirá a lograr el equilibrio del territorio provincial y de esta región del país que necesita mejorar las condiciones sociales y económicas y así aprovechar las oportunidades para el desarrollo de una sociedad más equitativa y equilibrada.

La región carece de un centro logístico que canalice el flujo de mercaderías que circulan por la zona de influencia, donde se hace necesario combinar **todos los medios y modos de transporte** que permitan asegurar tiempos de entrega y rentabilizar cada movimiento.

La ciudad de Santa Fe se encuentra geográficamente en un punto estratégico en la Hidrovía Paraguay-Paraná, allí se produce un corte en la profundización de la vía navegable. Los encuadres técnicos hablan de Santa Fe al Norte (importante nexo fluvial con Paraguay y Brasil) y Santa Fe al Océano. En ella confluyen distintas vías de comunicaciones:

- Ferrocarril General Belgrano y el NCA
- Ruta nacional 168- Túnel subfluvial la vincula con la mesopotamia y a través de ella con el Brasil.
- Autopista Brigadier General E. López con Rosario de Santa Fe.

- Ruta 19 y ruta provincial 60 la relacionan con las provincias de Córdoba y Catamarca.
- Ruta 34 con Rafaela, Sunchales, Santiago del Estero, Tucumán, Salta, Jujuy y La República de Bolivia.
- Ruta nacional 11 con el Chaco, Formosa y el Paraguay.

Dentro de este esquema de reconstrucción del NLSF se realizará un estudio para determinar la factibilidad de desarrollar un Centro Logístico en la ciudad de Santa Fe, en el marco de la reconversión de su estación fluvial, que comprende:

- Etapa 1: Base competitiva de la Zona de Actividades Logísticas.
- Etapa 2: Definición de servicios a ofrecer.
- Etapa 3: Master Plan Customizado.

De esta forma estaríamos creando las condiciones necesarias para una salida real a la estructura educativa de Santa Fe, lo cual requerirá una acentuación del trabajo educativo para abastecer de recursos humanos a un espacio productivo en expansión.

Capítulo 9: La Macro Región ATA.CA.LAR

La necesidad de satisfacer demandas y necesidades locales y regionales se opone al histórico centralismo con que se desarrollaron las economías latinoamericanas. Por esto, diversas jurisdicciones subnacionales dirigen sus esfuerzos con el propósito de establecer alianzas estratégicas que permitan formular y aplicar políticas más acordes a su problemática y abordar más racionalmente el objetivo del desarrollo económico y social. La Macro Región Atacalar es un claro ejemplo de este tipo de emprendimientos. Además, cuenta con la posibilidad de ser un puente de integración entre Chile y Argentina.

9.1 Características Generales de Atacalar

El 18 de Marzo de 1996, en la ciudad de Copiapó (III Región de Atacama, Chile), a través de un Acta Acuerdo firmada por el entonces gobernador de Catamarca, Arnaldo Aníbal Castillo, el gobernador de La Rioja, Ángel Eduardo Maza, y el Intendente Regional de Atacama, Eduardo Morales Espinosa; se dio forma a la Macroregión ATACALAR, conformada por las citadas provincias argentinas y la mencionada región chilena. En el texto del Acta se destaca la intención de implementar un trabajo conjunto en todos los aspectos relacionados a la integración de ambos países.

La Macroregión Atacalar se enmarca en un conjunto de proyectos de integración binacionales suscriptos por diversas provincias argentinas en un afán por satisfacer demandas regionales y locales alejadas de los intereses de los gobiernos centrales. Entre estos acuerdos podemos mencionar: Zicosur (Zona de Integración del Centro Oeste de América del Sur) y Crecenea Litoral – Codesul (Comisión Regional de Comercio Exterior del Nordeste - Consejo de Desarrollo del Sur)[1].

Atacalar comprende una superficie de 267.408 Km2, alrededor del 8% de la superficie continental de la suma de ambos países, pero representa tan sólo el 1,7% de su población. Esto está en parte explicado por una concentración históricamente excesiva de la población, la economía y las decisiones en los principales centros urbanos de Latinoamérica. En el caso de Argentina, este marcado centralismo geográfico se refleja en un país altamente orientado hacia la costa atlántica, dejando de lado en muchos aspectos a las zonas que yacen sobre la precordillera andina. Otros indicadores dan muestra de este fenómeno: el porcentaje de población con Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI) es superior en estas jurisdicciones que en el promedio de sus respectivos países; mientras que el producto per capita es inferior.

1 Para una descripción más detallada de los objetivos y antecedentes de estos acuerdos fronterizos de integración véase la Edición 2003 de “El Balance de la Economía Argentina: Alianzas Inter.-Regionales”.

El producto bruto de la región mostró en 2001 un valor aproximado de 5.013 millones de dólares, aunque se estima que el mismo debe alcanzar guarismos bastante superiores en la actualidad debido al fuerte crecimiento económico que exhibieron Argentina y Chile durante los últimos años, sobretodo en el rubro productos primarios, de gran incidencia en el valor agregado de Atacalar. Esta fuerte participación del sector extractivo de recursos naturales se debe a la importancia de la minería, tanto en la región de Atacama como en la provincia de Catamarca.

Cuadro 9.1: Características socieconómicas de ATACALAR

		Catamarca	La Rioja	Atacama	ATACALAR
Superficie	km^2	102.602	89.680	75.126	267.408
Población	hab	334.568	289.983	254.336	878.887
Densidad	hab/km^2	3,26	3,23	3,39	3,29
Tasa Crec Demográfico anual	% anual	2,4%	2,8%	1,0%	2,1%
Población Urbana	%	74%	83%	91%	82%
Tasa de analfabetismo	%	2,9%	2,5%	3,6%	3,0%
Población con NBI	%	21,3%	20,3%	8,4%	17,2%
PBG (2001)	Mill US$ corrientes	1.819	1.854	1.340[2]	5.013
Composición PBG					
Productos Primarios	%	32%	3%	44%	24%
Industria	%	20%	35%	20%	25%
Servicios	%	48%	62%	36%	50%
PBG per capita (2001)	U$S/hab	5.437	6.395	5.267	5.704
Exportaciones (2004)	Mill US$	666	197	1.491	2.354
Corf. Apertura (2001)	%	23%	7%	65%	28%

Fuente: IIE en base a INDEC, Provinfo, Infopaís y Banco Central de Chile.

Además de mostrar similitudes en cuanto a territorio, población y estructura productiva, las provincias de Catamarca y La Rioja y la III Región de Atacama presentan importantes posibilidades de integración. En Atacalar, los recursos –naturales y no naturales– están geográficamente distribuidos en forma desigual, por lo que su complementación genera sinergias.

Por ejemplo, la III Region de Chile tiene la llave de salida a la región del Pacífico y a su vez cuenta con la fortaleza institucional y los tratados internacionales que facilitan la integración de la región con el resto del mundo. Contrariamente, Catamarca y La Rioja están geográficamente aisladas por su lejanía de los puertos, sin las condiciones logísticas esenciales para el comercio exterior y con problemas sanitarios para su producción agroindustrial derivados en buena parte de ese mismo aislamiento histórico, que tiene sus raíces en la falta de un verdadero federalismo.

La III Región necesita de los recursos existentes del otro lado de la cordillera. El desierto de Atacama, el más árido del mundo, carece de agua y tierras agrícolas suficientes, que son abundantes en Catamarca y La Rioja. Por otro lado, el desplazamiento de la frontera agrícola argentina hacia el norte del país presenta una oportunidad para Atacalar. El desarrollo de la agricultura en provincias como Tucumán, Santiago del Estero, Chaco, Salta, noroeste de Córdoba, o la misma Catamarca, proveen capacidad de generación de proteínas vegetales y animales en abundancia y calidad.

Además, ambas regiones, la chilena y la argentina, cuentan con abundantes recursos mineros y turísticos que comparten: tiene una de las reservas mineras más importantes del mundo y circuitos turísticos que asombran.

2 Estimado. Al no disponer de cifras oficiales se realizó una aproximación para el Producto Bruto Regional en moneda corriente.

En síntesis, todos los factores mencionados ratifican que la Región de Atacalar tiene un papel fundamental en una nueva estrategia regional que está comenzando a delinearse. Solo falta poner en marcha los mecanismos que permitan lograr las sinergias del trabajo en conjunto mediante un significativo número de emprendimientos públicos y privados de un lado y el otro de la cordillera.

La última reunión del Comité de Integración Atacalar[3] dispuso la incorporación de la provincia de Córdoba como miembro pleno de dicho organismo. Asimismo, dicha reunión contó con la presencia de representantes de la provincia de Santiago del Estero, delegación encabezada por el Gobernador mismo de dicha provincia, y de Tucumán, a través de su Ministro de Desarrollo. Esto marca la importancia que este emprendimiento binacional presenta para una amplia región de nuestro país.

9.2 Fruticultura

Una de las actividades primarias más importantes en la región es la producción frutícola. Existe una diversidad de productos que presentan ventajas comparativas para su producción e inserción tanto en los mercados locales de ambos países como en el comercio exterior.

En el Cuadro 9.2 puede observarse la estructura productiva de las tres regiones que componen Atacalar. Se destacan claramente tres cultivos principales: el olivo, la vid y los frutos secos. Tanto La Rioja y Catamarca como Atacama son líderes en producción de olivos en sus respectivos países, e importantes productores de uva. El caso de los frutos secos, es patrimonio exclusivo de las jurisdicciones argentinas. Por otro lado, se destaca el sector productor de cítricos (principalmente mandarinas y naranjas) en Catamarca. Asimismo, esta provincia junto con La Rioja son importantes productoras de higos y tunas en Argentina, mostrando especialización productiva[4] en estos frutales.

Cuadro 9.2: Estructura Productiva de la Fruticultura de la jurisdicciones que componen Atacalar

	Catamarca	La Rioja	Atacama
Total has.	27.605,5	33.619,9	8.415,9
Olivo	**59,2%**	**61,0%**	**18,9%**
Vid	12,5%	24,1%	**76,4%**
Frutos secos	**16,6%**	**10,4%**	0,1%
Cítricos	6,9%	0,6%	2,5%
Tuna	**1,5%**	**0,5%**	0,2%
Frutas de carozo	1,3%	1,7%	0,1%
Frutas de pepita	1,0%	0,4%	0,1%
Higuera	**0,2%**	**0,4%**	0,0%
Palto	0,0%	0,0%	1,1%
Otros	0,7%	0,9%	0,6%

Nota: En negrita se remarcan los productos en los cuales la provincia o región muestran especialización.
Fuente: IIE en base a CNA y Catastro Frutícola de Chile.

3 Conocido hasta este año como Comité de Frontera Atacalar.
4 Se considera que una provincia está especializada en la obtención de cierto producto cuando la participación de tal producto en la provincia es mayor a la participación de ese producto en el país.

Recuadro 9.1: Calidad La Rioja

El gobierno de la provincia de la Rioja, con apoyo del Consejo Federal de Inversiones (CFI), lanzó un plan estratégico de inserción en el comercio mundial llamado "Calidad La Rioja". El mismo apunta a identificar a los alimentos provenientes de esta provincia como productos de alta calidad. El programa contempla planes de capacitación a profesionales y empresarios en puntos clave como gestión de calidad, trazabilidad, normas de calidad y certificación, producción orgánica e impacto ambiental.

Este tipo de políticas emprendidas por parte del sector público con apoyo del sector privado deben ser entendidas como fundamentales para el crecimiento y el desarrollo del sector agroalimentario de la región en concordancia con las nuevas tendencias actuales de consumo a nivel mundial.

9.2.1 Olivicultura

El olivo es un árbol originario de la zona del Mar Mediterráneo y es una especie característica de zonas áridas. Actualmente, la zona de asentamiento de este frutal está delimitada entre las latitudes 30º y 45º tanto en el Hemisferio Norte como en el Sur. Este frutal requiere un clima cálido con inviernos no rigurosos y sin grandes variaciones de temperaturas ya que es tan sensible al frío como al calor. Estas condiciones climáticas óptimas se presentan en la zona precordillerana, existiendo cierto déficit en cuanto a las precipitaciones que es superado con la instalación de sistemas de riego.

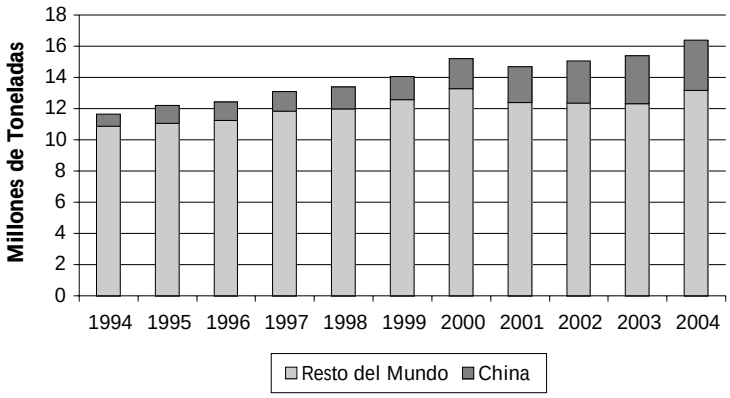
Por estas razones, la región que comprende a La Rioja, Catamarca, San Juan y Mendoza fue tradicionalmente productora de olivos. Tanto es así que existe una variedad típica de la zona: "Arauco", originaria del departamento riojano del mismo nombre. A partir de la introducción de la Ley de Diferimientos Impositivos el perfil productivo de la olivicultura regional se transformó rotundamente. La cantidad de hectáreas implantadas con olivo aumentó de manera notable. Los nuevo proyectos, a diferencia de las explotaciones tradicionales, tienen un elevado nivel de tecnificación: incorporan nuevas especies con plantas importadas de excelente genética, utilizan una mayor densidad de plantas por hectáreas, nuevos sistemas de riego y la posibilidad de cosecha mecánica. Se estima que para el año 2010 las hectáreas plantadas pasarán de las 36.800 hectáreas actuales en Catamarca y La Rioja (según datos de Censo Nacional Agropecuario 2002) a más de 60.000 has; las cuales proporcionarán un total de 600.000 tn. de aceitunas para consumo (20% aproximadamente) o elaboración de aceites (80%).

La región recibió importantes inversiones en plantas elaboradoras de aceite de oliva para hacer frente a este incremento de la producción primaria. La provincia de La Rioja y Catamarca cuentan con una capacidad de procesamiento de aceitunas de 2.026 y 2.098 toneladas diarias, respectivamente. Si se tiene en cuenta una campaña de 120 días al año, la capacidad de molienda anual es de 494.880 toneladas. Si se considera que estas industrias deben contener también la expansión en el área sembrada de otras provincias como San Juan y Mendoza, se deberían tener en cuenta mayores inversiones en la zona que permitan procesar el volumen producido. Aquí es donde Chile puede sumar su capacidad gerencial y el ambiente favorable a las inversiones que reina en el vecino país. Considerando que para obtener un buen aceite, la materia prima debe procesarse a menos de 24 horas de su cosecha, se debe pensar también en la necesidad de una logística de cosecha, transporte e industrialización en la región. La producción actual y la que se proyecta a futuro, plantean también otras cuestiones a resolver: para que la integración binacio-

nal sea posible es menester superar la barrera sanitaria que representa en la actualidad la mosca de los frutos, que impide el ingreso de mercadería argentina al territorio chileno. Otro tema es la importante demanda de mano de obra estacional que requiere esta actividad, la cual plantea un problema de ingeniería social y del mercado laboral no menor.

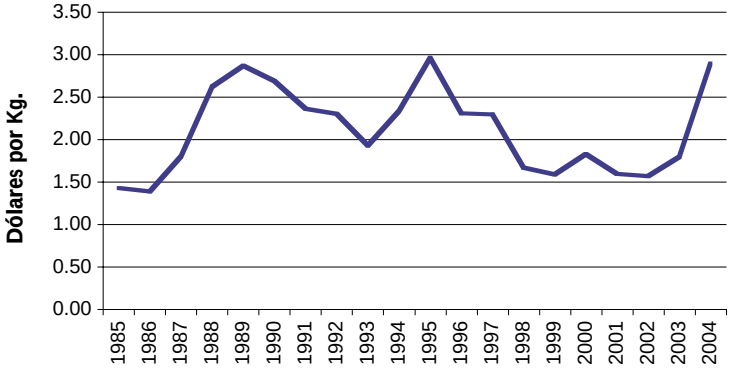
9.2 Minería

Gráfico 9.1: Evolución del consumo de cobre fino



Fuente: IIE en base a Anuario 2004 de Compañía Chilena del Cobre.

Gráfico 9.2: Evolución del precio del cobre – En Dólares por kilogramo



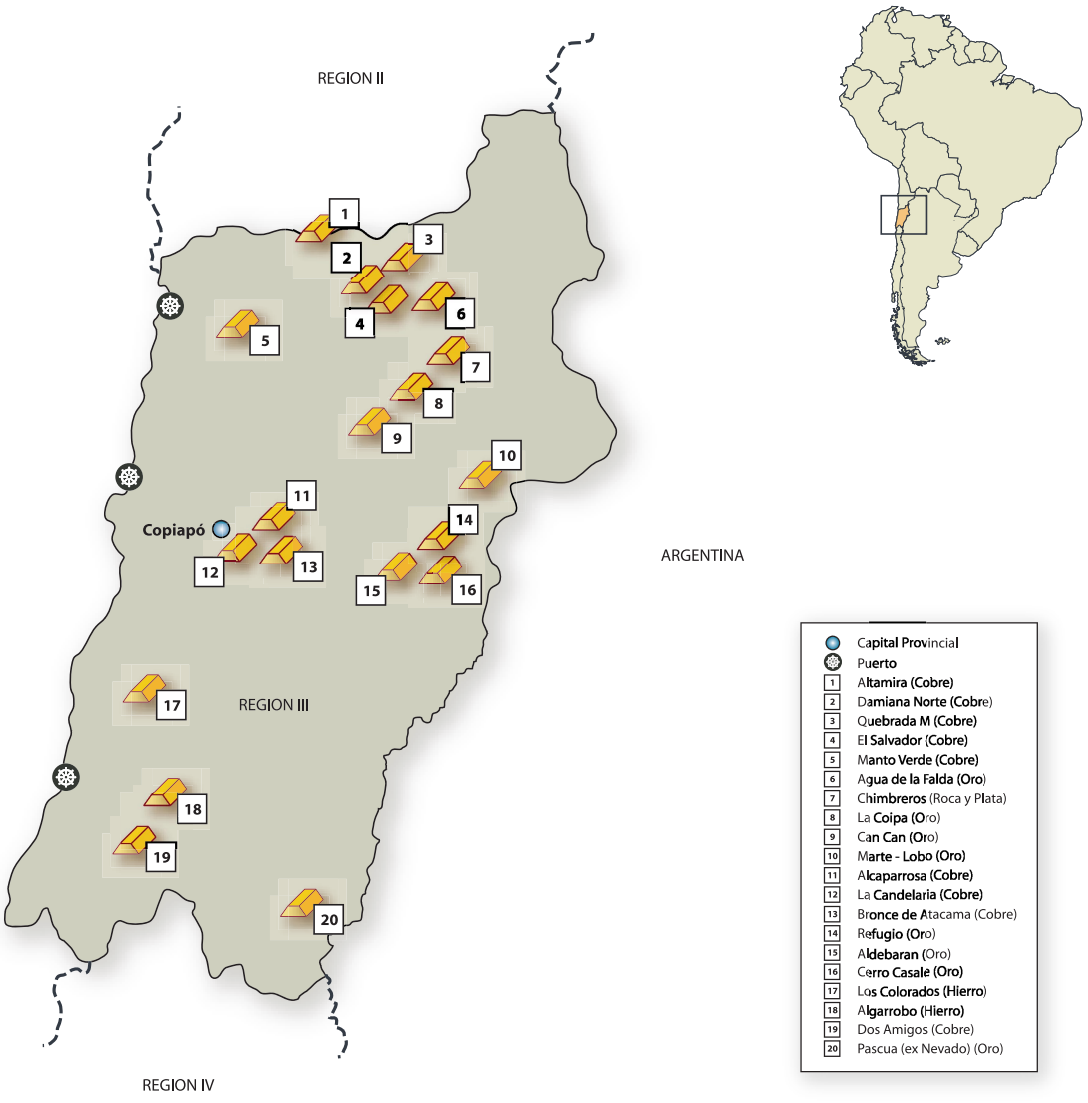
Fuente: IIE en base a Anuario 2004 de Compañía Chilena del Cobre.

La significativa influencia que está teniendo China sobre la economía mundial se refleja en una gran demanda sobre las commodities más conocidas. Los metales en general, y el cobre en particular, no están exentos de este fenómeno. El consumo de este insumo industrial creció a una tasa anual promedio del 3,4% durante los últimos 10 años, impulsado por China que desde el año 2002 pasó a ser el primer consumidor mundial superando a Estados Unidos y concentrando el 20% de la demanda total.

Este crecimiento del consumo fue acompañado por incrementos en el precio de éste y otros metales, que podría mantenerse durante los próximos años en la medida en que se sostenga el crecimiento económico de Asia, y en particular de China.

En este contexto, Chile ya ha logrado un gran desarrollo de su minería, siendo el primer productor mundial de cobre y molibdeno, además de aportar una importante cantidad de oro y plata al comercio mundial. Por otro lado, el mencionado incremento de los precios internacionales de los productos mineros está atrayendo un importante nivel de inversiones hacia Chile y la III Región de Atacama. Dicha inversión encuentra allí recursos abundantes para explotar y manejar adecuadamente los yacimientos. A su vez, cuenta con la logística apropiada, cercanía a los puertos, conocimiento tecnológico acumulado a lo largo de los últimos años y mano de obra capacitada. También la inversión tiene en Chile el marco de seguridad jurídica de largo plazo que es necesario para el recupero del capital invertido.

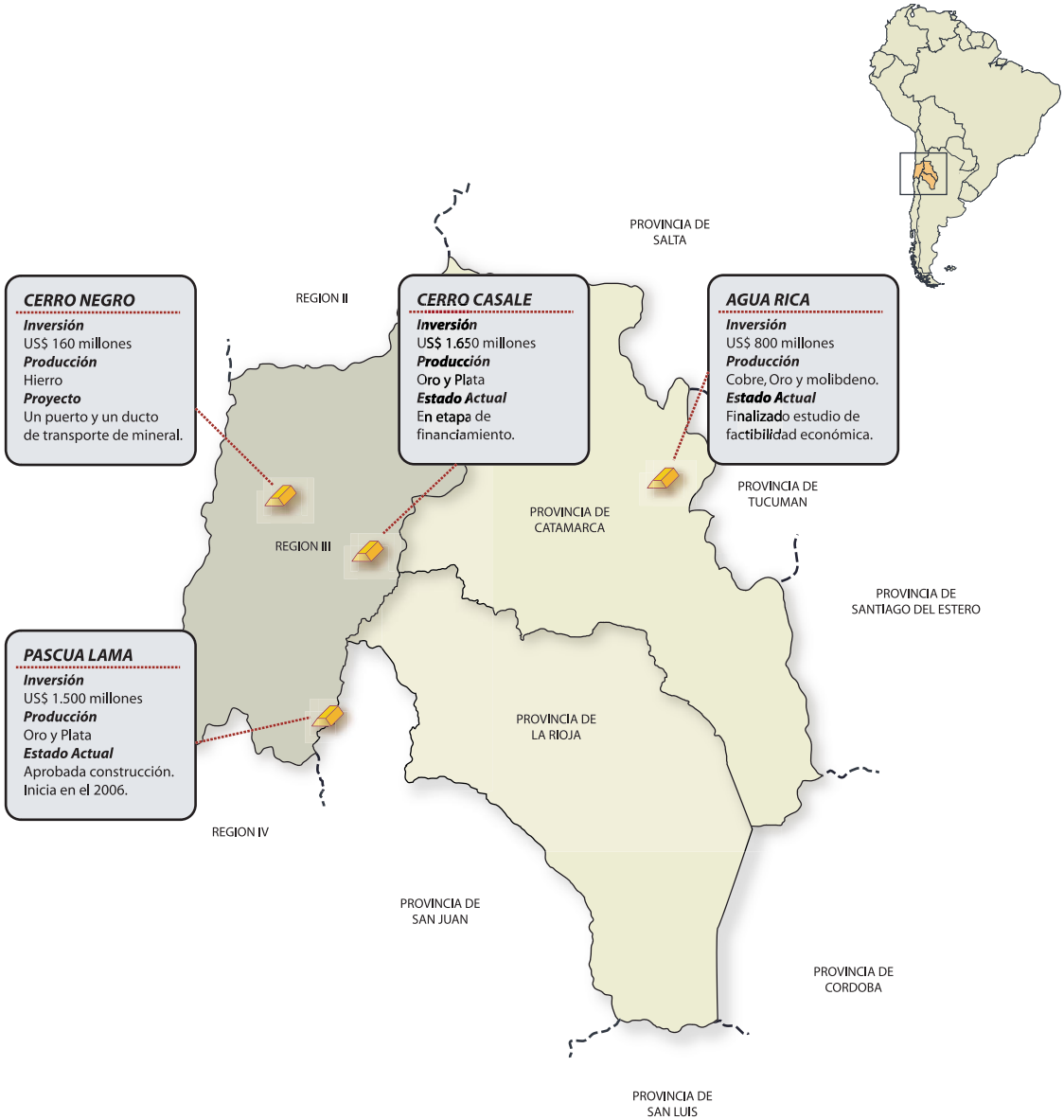
Mapa 9.1: Proyectos mineros en la III Región



Fuente: IIE en base a Ministerio de Economía de Atacama.

A su vez, existen en toda la región Atacalar varios proyectos que se enmarcan dentro de la gran minería metálica y que provocarán un importante impacto en la región. Para ilustrar esto basta con decir que la suma de los cuatro proyectos que se exponen en el Mapa 9.2 implicarían inversiones por más de 4.000 millones de US$, una cifra superior al producto generado por alguna de las tres jurisdicciones de Atacalar consideradas individualmente.

Mapa 9.2: Nuevos emprendimientos mineros de Atacalar



Fuente: IIE en base a medios periodísticos, Ministerio de Atacama y Secretaría de Minería Argentina.

El volumen de estos emprendimientos, sumado a los que ya existen en la región, presentan la oportunidad de considerar la posibilidad de completar en el territorio de Atacalar gran parte de la cadena de valor minera. Los procesos de refinación y agregado de valor, como la elaboración de insumos industriales a base de cobre, requieren cuantiosas inversiones y necesitan de una escala suficiente para ser viables. Argentina exporta actualmente el 100% de su producción de cobre en bruto, sin refinar, y su transporte requiere la utilización de un mineraloducto desde la mina Bajo de la Alumbrera en Catamarca hasta Tucumán y desde allí el transporte se completa en ferrocarril hasta las instalaciones portuarias que Minera Alumbrera posee en San Lorenzo, en las cercanías de Rosario. Sería interesante pensar que la producción cuprífera argentina pudiera contar con un mayor agregado de valor en la región donde se extrae la materia prima, e incluso contar con una salida a través de un puerto sobre el Pacífico, teniendo en cuenta que dos de los mercados más significativos para el cobre argentino son Corea y Japón. Es importante destacar que la eficiencia en el manejo de las cadenas de valor aumenta en la medida en que las distancias recorridas por el producto en proceso disminuyen.

Una cuestión de gran importancia a resolver para el desarrollo de la minería regional es el de la correcta regulación del impacto ambiental que estas actividades conllevan. Es importante que los proyectos cuenten con las correspondientes mediciones y recaudos en cuanto a esta materia. Sólo de esta manera la minería podrá desarrollarse de manera armoniosa con el resto de la sociedad civil.

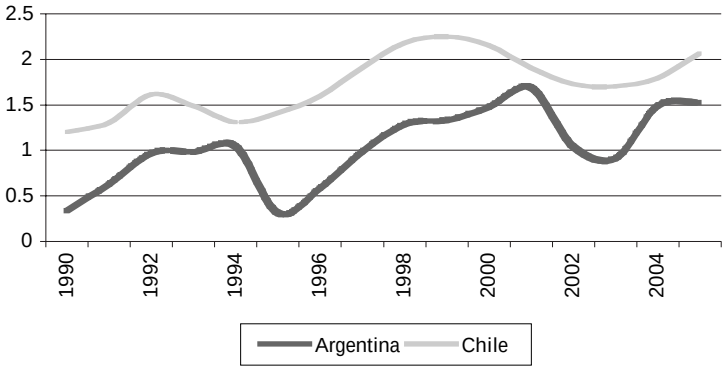
Asimismo, existen en la región una gran cantidad de pequeñas y medianas empresas mineras dedicadas a la minería no metálica y la extracción de rocas de aplicación, que requieren una menor envergadura e inversión que la minería metálica. En este punto existen divergencias entre las características de uno y otro lado de la cordillera. Las diferencias mas notorias se dan en aspectos como los mecanismos de apoyo y fomento financiero y técnico con los que cuentan las empresas chilenas. Esas asimetrías complican el deseado proceso de cooperación, intercambio e integración entre ambos países, por lo que sería saludable lograr cierto grado de armonización en el mediano plazo.

9.3 Vitivinicultura

La tendencia mundial al consumo de vinos de alta calidad y el creciente reconocimiento de los productos del denominado "nuevo mundo"[5] vitivinícola por parte de los mercados más sofisticados brindan una oportunidad única. Argentina ha avanzado hacia un mayor valor agregado de sus exportaciones vitícolas, sobretodo en los últimos años. El precio promedio por litro recibido por las exportaciones de vinos argentinos mostró una tendencia creciente hasta la devaluación; en ese momento los incentivos apuntaron a aumentar en gran medida el volumen de las exportaciones, pero no su calidad, por lo que el precio promedio sufrió un descenso abrupto. Durante el año 2004 y en lo que va del corriente se evidencia una recuperación de este valor, que puede ser tomado como indicador de la calidad y diferenciación de los productos ofrecidos. Por su parte, Chile evidencia un comportamiento más estable en el precio promedio recibido por sus vinos. Se destaca que el mismo es siempre superior al de Argentina.

5 Se llama así a los productores del hemisferio sur como Chile, Argentina, Sudáfrica, Australia y Nueva Zelanda.

Gráfico 9.3: Precio FOB de vino por litro – Argentina y Chile



Nota: En 2005 se consideran los 7 primeros meses.
Fuente: IIE en base a INV y Asociación de Viñas de Chile.

En este contexto es cada vez más importante la indicación geográfica[6] de los productos por lo que Atacalar podría desarrollar una marca identificada con la región. Es decir, vinos u otros productos que lleven el sello de origen en forma conjunta asociados a la región de la Cordillera de Los Andes en el territorio de Atacalar. En este sentido tanto Atacama como La Rioja y Catamarca, fundamentalmente, tienen camino por recorrer. Las exportaciones de vinos de Catamarca y Atacama son incipientes, mientras que La Rioja sí pudo lograr un desarrollo más importante en este ámbito, logrando vinos cuyos estándares de calidad se encuentran cercanos a los más altos de la zona.

Para lograr estos objetivos es necesaria cierta coordinación y planificación en las variedades de uva a implantar a fin de obtener una producción homogénea en calidad y diversificada en cuanto a varietales de vinos. La idea es permitir la coexistencia de diversas empresas y marcas unidas por una misma cadena de valor binacional, la cual puede caracterizarse por la utilización de canales de comercialización y promoción que utilicen una sola estrategia global.

Una mención aparte merece otro producto elaborado a base de uvas: el pisco. Esta aguardiente de gran tradición en Chile aportó divisas por 863 mil dólares en 2004 y fue exportado a 32 países.

9.4 Contra-estación

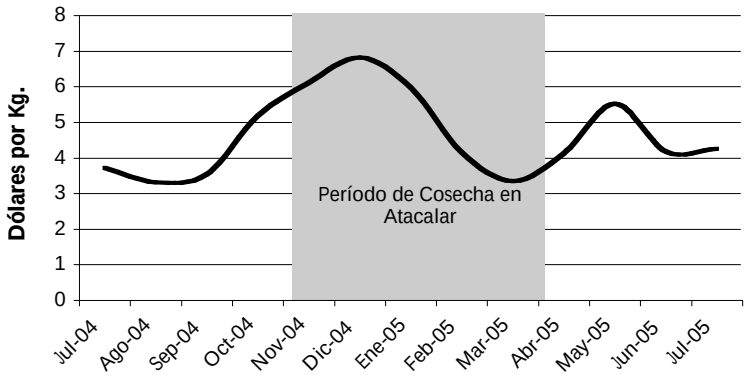
Una de las grandes ventajas comparativas que la región tiene para la producción de frutas, es la contra-estación que existe con respecto al hemisferio norte. Esto significa que la producción puede ser volcada al mercado cuando los productos son escasos y los precios aumentan. El carácter de perecederos que presentan las frutas hacen que su consumo en fresco no pueda diferirse mucho mas allá de la obtención del producto en campo.

Un caso testigo que ejemplifica este punto es el de la uva de mesa[7]. En Estados Unidos, uno de los principales mercados consumidores, el precio de la uva de mesa experimenta un importante incremento en los últimos meses de cada año y comienzos del siguiente. Durante 2004 el precio de la uva de mesa al consumidor (variedad Thompson Seedle) llegó a cotizar a un valor

6 Una indicación geográfica es un signo utilizado para productos que tienen un origen geográfico concreto y poseen cualidades o una reputación derivadas específicamente de su lugar de origen. Por lo general, una indicación geográfica consiste en el nombre del lugar de origen de los productos.

7 No se ahondará en este tema ya que el Capítulo 13 está dedicado exclusivamente a analizar las características de la producción de uva de mesa en la Provincia de Córdoba.

Gráfico 9.4: Contra - estación y precios en la producción de uvas.



Fuente: IIE en base a Bureau of Labor Statistics e INTA.

de 8 U$S/kg en Estados Unidos. También existe otro pico de precios, aunque de menor cuantía, hacia los meses de abril y mayo. Como se aprecia en el Gráfico 9.4, estos mayores valores del producto coinciden claramente con el calendario de cosecha de uvas en la Región Atacalar, fundamentalmente al comienzo del mismo. Esto implica que se debería intensificar la producción en esta época y competir con otros productores del hemisferio sur en términos de capacidad logística, variedades, riego y aprovechamiento de tierras ociosas. El manejo de la cadena de valor requiere precisión y pone a prueba la capacidad de gerenciamiento y adaptación a los cambios de mercado.

Chile, y la III Región en particular, ya avanzó en este aspecto alcanzando a proveer al mercado norteamericano con variedades tempranas que llegan a tiempo para alcanzar los buenos precios que se obtienen para el Día de Acción de Gracias.

Este mismo panorama se repite para las aceitunas, los cítricos y otras frutas que pueden ser provistas por Atacalar.

9.5 El problema de la mosca de los frutos

Una de las tendencias más marcadas del consumo mundial es la creciente preocupación por la calidad de los alimentos consumidos, y ligado estrechamente a este concepto se encuentra el de la sanidad. Problemas sanitarios de resonancia a nivel mundial como la Encefalopatía Espongiforme Bovina (mal de la "vaca loca") o la Influenza Aviar han cambiado las reglas de juego en mercados enteros, expulsando del mismo a los países que no pudieron superar estos escollos y brindando nuevas oportunidades a países libres de estos males.

En este sentido, la III Región de Atacama se encuentra en una posición privilegiada, debido a sus características especiales, lo que la convierten en una de las zonas ecológicamente más protegidas del mundo. Esta región cuenta con barreras naturales que le brindan una excelente protección sanitaria. Se encuentra situada entre el desierto de Atacama al norte, la Cordillera de Los Andes hacia el este, el Océano Pacífico hacia el oeste y una zona libre de la mosca de los frutos al sur.

Este es uno de los grandes patrimonios de Atacama y deben apuntarse todos los esfuerzos para preservarlo, y extenderlo hacia las jurisdicciones argentinas. Una de las más importantes ta-

reas pendientes en la región para lograr el progreso de la agroindustria es la eliminación definitiva de la mosca de los frutos en las provincias de Catamarca y La Rioja. En la actualidad, el proceso de integración ve limitadas sus posibilidades de desarrollo debido a este flagelo, ya que los puertos chilenos son una alternativa importante para la salida de los productos de la zona oeste de la Argentina. Pero, Chile establece restricciones al ingreso de frutas y hortalizas de zonas no declaradas libre de esta plaga. Para poder utilizar los puertos chilenos, las uvas provenientes de la Argentina deben contar con la certificación de origen de áreas bajo el PROCEM (Programa Nacional de Control y Erradicación de Moscas de los Frutos), tratamiento de frío iniciado en origen, contenedor hermético y refrigereado, y llevar el precinto de inspección del SENASA. La mercadería debe transitar por Chile sin poder ser abierta por ningún motivo. Esto impide que se puedan aprovechar plenamente las ventajas que ofrece Chile en cuanto a logística de comercio exterior y radicación de agroindustrias.

Como cualquier otra política pública de esta índole, los resultados del PROCEM dependen de la eficiencia y la eficacia de los organismos públicos ejecutores como así también de la cooperación de "todos" los productores. Este programa no incluye en la actualidad a la provincia de Catamarca, por lo cual es de vital importancia que esta jurisdicción se sume al programa con celeridad. Por otro lado, en diversas reuniones del Comité de Integración Atacalar (ex Comité de Frontera Atacalar) se ha intentado aunar esfuerzos entre Argentina y Chile para luchar contra la mosca de los frutos. Esto incluye, el intercambio de información respectos de mecanismos para la erradicación de este mal, el trabajo conjunto entre los gobiernos provinciales y de la región de Atacama y la coordinación entre los organismos públicos correspondientes: SENASA (Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria) en Argentina y SAG (Servicio Agrícola Ganadero) en Chile.

La mosca de los frutos también afecta la competitividad externa de los productos argentinos, ya que Estados Unidos y los países Asiáticos imponen restricciones a las frutas provenientes de países no declarados libres de mosca de los frutos. Para ingresar a estos mercados, el producto debe pasar por un tratamiento cuarentenario, y como este tratamiento insume tiempo afecta la calidad final del producto que llega a las góndolas.

Las inversiones necesarias para superar este flagelo son un desafío para la integración que rivaliza con el esfuerzo realizado en cuanto a infraestructura para permitir el transporte de cargas eficiente a través de la cordillera. Esto no significa subertimar acciones como las emprendidas por el Gobierno de Catamarca al haber asfaltado casi por completo las vias de acceso al Paso San Francisco, sino enfatizar que para que esta obra cumpla con su función es necesario trabajar sobre otros eslabones más débiles de la cadena, como es en este caso la superación de los escollos sanitarios.

9.6 Conversión de granos en carne

Una de las grandes oportunidades que se presentan para Atacalar, y para toda la Macro-Región Andina es la de constituirse en uno de los centros sudamericanos de logística y procesamiento de granos. Algunos acontecimientos sucedidos en el transcurso del presente año (2005) dan cuenta de ciertos cambios que se están produciendo en el Cono Sur.

Un hecho de trascendencia es la instalación de un emprendimiento agroindustrial de conversión de granos en carne porcina que, se estima, demandará más de un millón de toneladas de granos por año. Se trata de una nueva planta que la empresa Agrosuper está instalando en el Valle de Huasco. Durante el corriente año ya se pudo registrar el comienzo de este flujo de cargas a través del Paso San Francisco, que seguramente continuará y se acentuará el próximos años.

Por otro lado, el 8 de septiembre pasado los presidentes de Perú, Brasil y Bolivia pusieron la piedra fundamental de las obras de la Carretera Interoceánica. Son 2.600 kilómetros que permitirán despachar gran parte de los granos brasileros a través del Océano Pacífico[8]. Esto significaría que de a poco comienza a concretarse un cambio de dirección en el flujo de transporte de granos. Como se señalara en ediciones anteriores de esta publicación, y en los más diversos medios especializados, el futuro (y en gran medida el presente) de la demanda alimenticia mundial se encuentra en el continente asiático. Este hecho sumado a cierta ventaja en cuanto a distancia que presentan los puertos pacíficos, auspician un futuro promisorio para la región andina.

Esta ventaja, que hoy no puede ser cristalizada a través de menores costos de fletes debido a la falta de tráfico suficiente, requiere de la suma de acuerdos y emprendimientos como los mencionados que provocarán en el futuro la generación de una masa crítica suficiente que haga efectiva esta disminución de costos en transporte. En este sentido, un análisis preliminar realizado durante el corriente año permite estimar que el volumen de productos argentinos susceptibles de ser exportados a través de algún puerto ubicado en la III Región supera los 6 millones de toneladas anuales.

Otro punto a tener en cuenta es la localización del valor agregado. En una cadena de valor binacional, o multinacional en este caso si tenemos en cuenta a China o algún país del sudeste asiático como demandante, el valor agregado tiende a distribuirse de acuerdo a criterios de eficiencia. En este sentido, se tienen en cuenta los aspectos económicos, jurídicos, sociales, políticos y todo aquello que pueda afectar a la radicación de una planta de procesamiento industrial. Uno de los puntos centrales a tener en cuenta es el costo de transporte. Si, por ejemplo, la cadena de valor avícola se distribuye geográficamente en varios continentes y la conversión de granos por cada kilo de carne producida resulta ser aproximadamente de unos tres kilos de grano por cada kilo de carne producida, entonces es más conveniente localizar la producción avícola cerca de donde se cosechan los granos. Un paso de gran importancia para Atacalar es entonces la posibilidad de agregarle valor a la soja y otros granos con un proceso industrial instalado en la región.

La teoría económica tradicional define al mercado como el lugar físico o ideal en el que se produce una relación de intercambio. Es un hecho que un mercado nacerá donde haya una demanda (como expresión de la necesidad) de algún producto o servicio y una oferta dispuesta a satisfacer dicha demanda. Según Marcus (2003)[9], a este esquema se le debe añadir el desarrollo de los arreglos institucionales requeridos para la emergencia del orden sobre el cual se asienta un mercado. Teniendo en cuenta estos conceptos y la creciente tendencia hacia una reorientación de los flujos de carga de granos hacia el Océano Pacífico se crean las bases para el posible surgimiento de un mercado de granos de referencia sobre el pacífico. En un plazo acorde, es posible imaginar la existencia de un mercado de Futuros y Opciones que opere, arbitre y regule los precios de los productos argentinos.

La aparición de este mercado, con su consecuente precio de referencia, beneficiaría a los productores de toda la zona de influencia en Argentina (Tucumán, Salta, Santiago del Estero, Cha-

8 Para más detalle sobre la Carretera Interoceánica véase el Capítulo 8.

9 "Condiciones necesarias para el surgimiento de un mercado: El caso de dólar Rofex" de Javier Jonatan Marcus, publicado por la Bolsa de Comercio de Rosario (2005).

co, la zona noroeste de Córdoba) a través de un mecanismo de formación de precios más transparente y mejor arbitrado. Se intentará explicar mejor -y de una manera sencilla para el lector no especializado- estos conceptos a través de un modelo muy simplificado, pero que puede echar algo de luz sobre estas ideas.

Se parte, como se dijo, de un esquema muy simple y con ciertos supuestos, a saber:

- Se considera el comercio de un commodity, por caso, la soja, cuyas características son homogéneas independientemente de quien la produzca.

- Existen sólo dos productores en el mundo: Estados Unidos y el Cono sur (Argentina, Brasil, Paraguay, Bolivia).

- Existe un solo consumidor en el mundo: China.

- El único costo existente para transferir mercaderías de un lugar a otro es el flete (marítimo para tramos intercontinentes y terrestres para movimientos dentro de un continente).

- No se consideran los desequilibrios temporales de oferta y demanda regionales en la formación del precio local. Sólo se tienen en cuenta las magnitudes agregadas globales.

Como se sabe, existe actualmente un mercado de referencia, a partir del cual se regulan los precios de todos los otros mercados, el Chicago Board of Trade. Supongamos que un consumidor chino quisiera adquirir una tonelada de soja, por ella deberá pagar el precio que la misma tenga en el mercado de referencia (P) más el costo de transportarla a su país (CTU). Es decir que el precio en china (PCH) de una tonelada de soja estadounidense será igual a

$$PCH = P + CTU$$

Además, este consumidor tiene la opción de comprar soja argentina (en un puerto del Atlántico) por la cual pagará el precio en el puerto argentino (PA) más el costo de transporte (CTA) de Argentina a China, $PCH' = PA + CTA$. Claro que para comprar el producto argentino, el precio del mismo debe ser menor o igual al que le ofrece Estados Unidos, $PCH' \leq PCH$. Teniendo esto en cuenta podemos arribar a que el precio en Argentina no puede superar al precio que se paga en China deducidos los costos de transporte entre Argentina y China. Por lo tanto, el precio en argentina debe ser tal que:

$$PA \leq PCH\text{-}CTA$$

Mapa 9.3: Flujo de carga de granos y arbitraje de precios

Fuente: IIE.

Una vez determinado el precio en el puerto argentino, debemos considerar cuanto es lo que recibirá finalmente un productor en, por ejemplo, Salta. El mismo será igual al precio en puerto argentino (PA) menos el costo de transporte desde su campo hasta el puerto (CTatlántico). Es decir,

Psalta = PA – CTatlántico

Si, por otro lado, surge la posibilidad de transportar el producto hacia China desde un puerto pacífico, por un razonamiento análogo al caso del puerto atlántico, el precio en el puerto sobre el Océano Pacífico (PP) será el precio en China (PCH) menos el costo de transporte desde el Pacífico hacia ese país (CTP).

$PP \leq PCH - CTP$

Dada la cercanía con Asia, el costo de transporte desde el puerto pacífico podría ser menor que desde el puerto del atlántico[10]. Si este fuera el caso, se tendría que

$PP > PA$.

El precio que recibirá el productor salteño al utilizar el puerto del pacífico, es igual a Psalta´ = PA – CTpacífico. Si se considera que el campo está ubicado en un punto equidistante a ambos puertos (1.000 kilómetros aproximadamente) y que el costo de transporte carretero por kilómetro[11] es igual hacia ambas direcciones, entonces

CTatlántico = CTpacífico

Sabiendo esto, y teniendo en cuenta que la cotización de la soja será mayor en el Pacífico que en Atlántico (PP>PA), recibirá un mejor precio por su producción utilizando los puertos del Pacífico. Esto haría que los productores de esta región que se encuentran a distancias similares entre una salida y otra puedan negociar sus productos con mejores márgenes y no estén sujetos a las arbitrariedades que siempre ocurren cuando no existen opciones alternativas.

10 De acuerdo a un trabajo publicado por CEPAL los puertos ubicados al norte de Yokohama prensentan menores distancias desde la costa oeste de Sudamérica que desde la costa Este. Por otro lado, para que esa menor distancia se cristalice en un menor costo debe existir un flujo de transporte mayor al actual.

11 Este es otro supuesto, restrictivo, pero factible.

Mapa 9.4: Precio en tranquera para los productores del NOA.

Fuente: IIE.

Valga nuevamente la aclaración, este es un esquema simple que intenta explicar cuales son los mecanismos primordiales por los cuales los productores de la región se verían beneficiados a través del desarrollo del pacífico como puerta de salida de sus productos agroindustriales. Existen también factores que deberán ser tenidos en cuenta en su debido momento tales como la estacionalidad, la disponibilidad de camiones para el transporte terrestre, la de buques para el transporte marítimo en el Pacífico y el Atlántico, el volumen de almacenamiento y las características del procesamiento de granos que alimentarán este nuevo mecanismo de formación de precios.

9.7 Turismo

El turismo es otro de los sectores hacia los que el desarrollo de la región debería apuntar sus esfuerzos. Es sabida la capacidad que el sector turístico tiene para potenciar a las economías regionales a través de sus múltiples encadenamientos y externalidades.

Cuadro 9.3: Arribo de turistas a Atacalar – Año 2003

	Arribos de turistas	Part. S/ Total País	Arribos/ Población
Catamarca	65.905	0,3%	19,7 c/ 100 habitantes
La Rioja	272.411	1,1%	93,9 c/ 100 habitantes
Atacama	95.052	3,12%	37,4 c/ 100 habitantes

Fuente: IIE en base a INDEC.

La actividad turística ya reviste cierta importancia en la región, en especial en el caso de La Rioja y Atacama. Esto se traduce en una relación entre arribos totales (nacionales e internacionales) y población, superiores al promedio de Argentina (70,6 arribos cada 100 habitantes) y Chile (20,2), respectivamente. Este indicador se utiliza para medir el impacto que la actividad tiene en una región. Nótese, de acuerdo al Cuadro 3, que por ejemplo La Rioja recibe una cantidad de turistas casi equivalente a su población total.

En este sentido, existen en ambos lados de la cordillera un vasta gama de recursos que pueden ser aprovechados. Entre ellos se pueden destacar:

- Turismo aventura: los paisajes andinos y los valles de la región se presntan para el desarrollo de actividades tales como trekking, andinismo, ecoaventuras, triatlón, travesías 4x4 y de motocicletas enduro, aladeltismo, etcétera.

- Turismo cultural: en este sentido la región puede ofrecer una variedad de circuitos que incluyen el encuentro con las raíces tradicionales coloniales (ruta del adobe), las huellas de la cultura incaica y la ruta del vino entre otros.

- Desierto florido: un fenómeno único en el mundo que se da en los años de abundantes lluvias. En la árida zona de la III Región florecen una amplia variedad de especies que configuran un espectáculo de color que impresiona en una de las regiones más secas del mundo.

- El Parque Nacional Talampaya en la provincia de La Rioja: declarado Patrimonio de la Humanidad por la UNESCO.

Además, se pueden señalar otros atractivos como el volcán en actividad más alto del mundo, el cerro ojo del salado con 6.887 metros de altura. Asimismo, Atacama cuenta con el primer ferrocarril de América del Sur, que une a Copiapó con Caldera. Ideado por Guillermo Weelwright en 1851, este trazado ferroviario estaba destinado a unir a Argentina y Chile a través de la cordillera, pero este notable ingeniero no logró culminar su plan.

Esta breve enumeración podría ser extendida varias líneas más, por lo que se puede afirmar que la existencia de recursos en la región es una realidad. A esto hay que sumarle tres elementos básicos: inversión en infraestructura, promoción y capacitación de los recursos turísticos volcados a la actividad. En el marco del Comité de Integración Atacalar, los responsables del área turística de cada jurisdicción ya están avanzando conjuntamente sobre algunos de estos aspectos. Algunos ejemplos de esta acción mancomunada es la participación en ferias internacionales para promoción de actividades de alta montaña, el intercambio de estudiantes de carreras afines al turismo y la organización de eventos deportivos que fomenten el turismo (rallys y travesías).

VOLVER

LOS ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS

SECCION TERCERA

Capítulo 10: Los biocombustibles en Argentina: el etanol a base de maíz

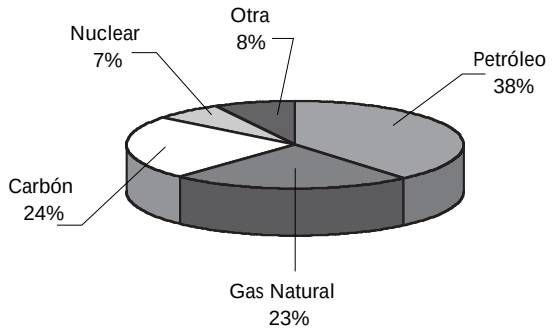
Un mundo preocupado por el agotamiento de los recursos no renovables –petróleo- y por el cuidado del medio ambiente –Protocolo de Kyoto- se traduce en una intensa búsqueda de producciones alternativas a los tradicionales combustibles fósiles. En este marco, las miradas se dirigen hacia los biocombustibles. Argentina podría sumarse a este auge dadas sus considerables producciones de soja y maíz; un exhaustivo análisis del potencial mercado de biocomustibles, tanto de la oferta como de la demanda es abordado en el presente capítulo.

10.1 Panorama Mundial

El sector energético constituye un factor clave, tanto cuando se habla de sectores soportes del crecimiento del producto de un país como cuando de conservar y evitar la degradación de los recursos naturales del planeta se trata.

En el año 2002 se consumieron 11.843 millones de m^3 a nivel mundial. Dentro de este total, según se evidencia en el Gráfico 10.1, el petróleo fue la principal fuente de energía utilizada en el mundo (38%), siguiéndole el gas natural y el carbón, ambos con participaciones similares.

Gráfico 10.1: Consumo mundial de energía - 2002

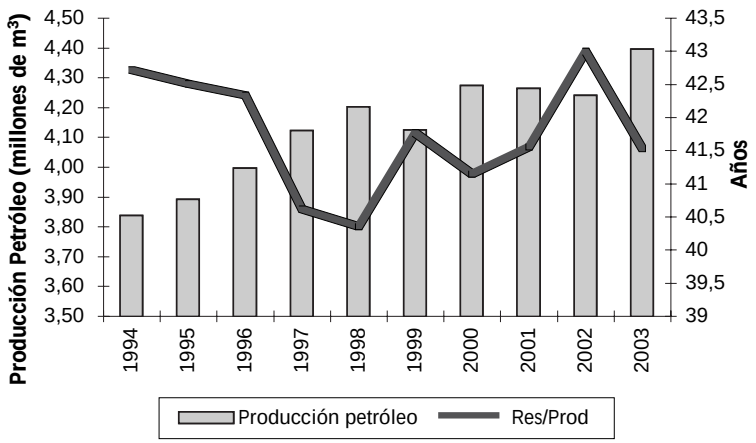


Fuente: IIE en base a International Energy Outlook 2005.

Dada la no renovabilidad de estos recursos, sobretodo petróleo y gas -los de mayor importancia en la matriz energética Argentina-, según se verá más adelante, es interesante analizar tanto la evolución de las reservas y las consecuentes producciones asociadas en cada uno de los casos.

Analizando el petróleo, según se observa en el Gráfico 10.2, la producción creció en un 14,5% en el periodo 1994-2003, alcanzándose un record de 4,39 miles de millones de m^3 y unas reservas probadas del orden de los 182,5 miles de millones de m^3 al final de este periodo. Se desprende de este modo que el cociente reservas/producción se ubica en torno a los 41,5 años, habiendo oscilado en el periodo de tiempo considerado entre 40,5 y 43 años. Dado que la producción ha crecido y el rango de variación del cociente reservas/producción no fue muy amplio, se concluye que las reservas también han evolucionado favorablemente en los últimos años. Un cociente reservas/produccion relativamente estable es un claro indicio de la poca capacidad que el mundo ha demostrado cuando de superar la dependencia de esta fuente de energía se trata, y del consecuente desafío restante para la gran mayoría de los países del mundo.

Gráfico 10.2: Producción Mundial de petróleo y Cociente Reservas/ Producción – 1994/2003



Fuente: IIE en base a Ministerio de Minas y Energía de Brasil.

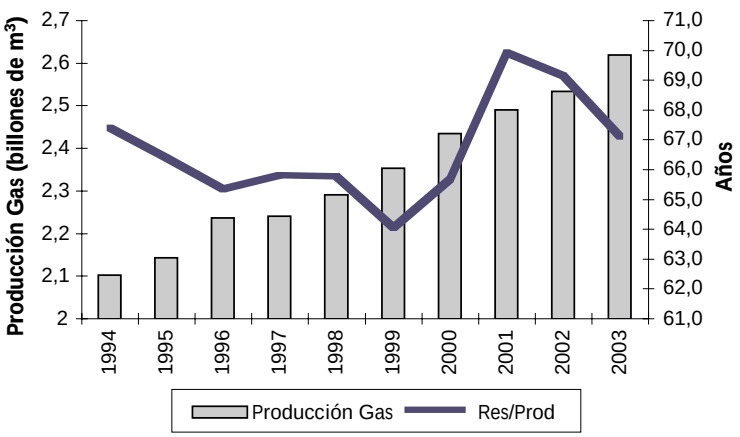
Dentro de estos totales, Medio Oriente participa con un 30% de la producción y con el 63% de las reservas, siguiéndole en importancia Europa junto con la Ex-Unión Soviética con un 22% de la producción y un 10% de las reservas. En tercer lugar se encuentra América del Norte con un 18% de la producción y un 5,5% de las reservas mundiales; la dependencia de esta región del comercio internacional de esta mercancía es más evidente si se tiene en cuenta que Estados Unidos consumió el año pasado el 25% de la producción mundial de petróleo. Asia Pacífico presenta un panorama similar a este último: produjo un 10,3% del petróleo en el 2003, mientras que sus reservas son de sólo el 4,2%. Esta información, tanto como el panorama en el resto de las regiones, puede apreciarse en el Cuadro 10.1.

Cuadro 10.1: Producción y reservas de petróleo por región – 2003

Región	Producción (Miles de M de m^3)	Reservas (Miles de M de m^3)	Cociente Reservas/Producción
América del Norte	0,8	10,1	12,4
América Central y del Sur	0,4	16,2	42,1
Europa y ex-Unión Soviética	1,0	16,8	17,4
Medio Oriente	1,3	115,5	89,3
África	0,5	16,2	33,7
Asia-Pacífico	0,5	7,6	16,8
Total mundial	4,4	182,5	41,5

Fuente: IIE en base a Ministerio de Minas y Energía de Brasil.

Gráfico 10.3: Producción Mundial de gas y Cociente Reservas/ Producción – 1994/2003



Fuente: IIE en base a Ministerio de Minas y Energía de Brasil.

En el caso del gas natural, representante del 23% del consumo mundial de energía en el 2002, el Gráfico 10.3 expone el panorama que se verificó para la producción del mismo en el periodo 1994-2003. Mientras que la producción creció un 24%, y de manera constante, alcanzando los 2,61 billones de m^3; el cociente reservas-/produccion tuvo un comportamiento más errático, finalizando en el 2003 con un valor de 67 años, muy semejante al que ostentaba en 1994.

Desagregando la producción y las reservas por región -ver Cuadro 10.2-, Europa y la ex Unión Soviética constituyen el principal productor mundial (casi 40% del total en 2003) y cuentan con un 35% de las reservas. En términos de producción, América del Norte es el segundo productor mundial con tan sólo el 4,2% de las reservas. En contraposición, Medio Oriente cuenta con un 40% de las reservas, produciendo menos del 10% del total.

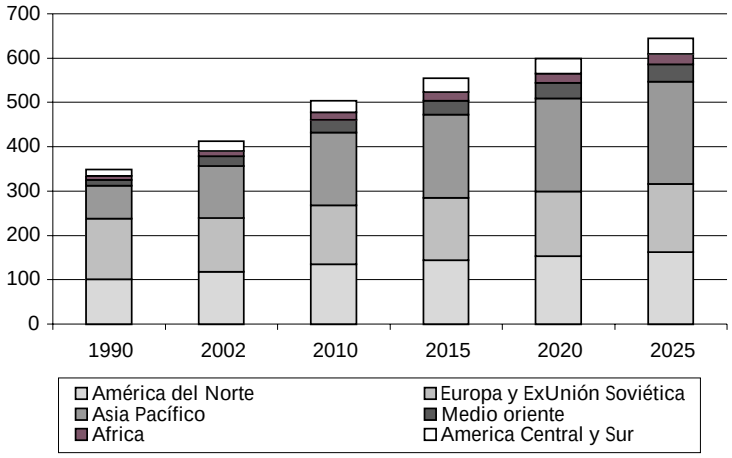
Cuadro 10.2: Producción y reservas de gas por región – 2003

Región	Producción (Billones de m^3)	Reservas (Billones de m^3)	Cociente Reservas/Producción
América del Norte	0,8	7,3	9,5
América Central y del Sur	0,1	7,2	60,2
Europa y ex-Unión Soviética	1,0	62,3	60,9
Medio Oriente	0,3	71,7	278,3
África	0,1	13,8	97,4
Asia-Pacífico	0,3	13,5	43,4
Total mundial	2,6	175,8	67,1

Fuente: IIE en base a Ministerio de Minas y Energía de Brasil.

Intentando ver más allá de la composición actual de los mercados tanto del petróleo como del gas, se consultó la publicación International Energy Outlook 2005 del Departamento de Energía de los Estados Unidos. Tal como se evidencia en el Gráfico 10.4, mientras que en 1990 se consumían 348 billones de BTU[1], se estima que hacia 2025 este valor sería 644, es decir, se verificaría un crecimiento del 85% del consumo energético a nivel mundial. Dentro de las participaciones de cada una de las regiones en el consumo de estos bienes, se puede observar que el dinamismo asiático que se prevé en el consumo de otros bienes (materias primas agrícolas) también se hace presente en este caso. En términos de composición relativa de este consumo, se espera que el consumo energético del Asia Pacífico pase del 29% en 2002 al 36% del total en 2025; las regiones que cederían participación serían América del Norte y Europa (incluye a la Ex–Unión Soviética). En 2002 cada una de estas últimas consumía un 29% de la energía mundial, hacia 2025 este porcentaje sería de aproximadamente un 25%. Para las demás regiones no se estiman cambios significativos en sus participaciones relativas.

Gráfico 10.4: Proyecciones de consumo internacional de energía – En billones de BTU

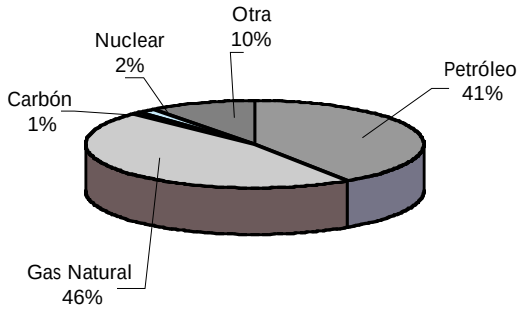


Fuente: IIE en base a International Energy Outlook 2005.

Considerando la composición de estos consumos según las diversas fuentes energéticas existentes, el International Energy Outlook 2005 no vislumbra cambios de magnitudes relevantes en la misma. De este modo, ca-

1 Recordar que un millón de BTU corresponde 0,0288 m^3.

Gráfico 10.5: Consumo nacional de energía - 2002



Fuente: IIE en base a Secretaría de Energía de la Nación.

si un 40% del consumo mundial de energía seguiría siendo abastecido por el petróleo. La marcada dependencia global de un recurso no renovable imprescindible cuando de aumentar el producto se trata como a la hora de transportar mercaderías, imprime en las esferas gubernamentales de muchas naciones preocupaciones no menores.

10.2 Panorama Nacional

A nivel nacional, la matriz energética difiere de la presentada a nivel mundial. La dependencia de nuestro país del petróleo y más aun del gas natural es mucho mayor que la verificada por el concierto mundial. En el caso del carbón y de la energía nuclear se corrobora la situación opuesta. A estas conclusiones se llega comparando los Gráficos 10.1 y 10.5.

Más allá de estos datos, mucho se ha dicho sobre el sector energético nacional en los últimos tiempos. Merece destacarse la pesificación de precios y tarifas del gas natural y electricidad y la consecuente falta de inversiones en ambos sectores que llevaron a los cortes del suministro de estos bienes tanto como a la interrupción de las exportaciones de gas a Chile y la necesidad de importarlo desde Bolivia.

Asimismo, la aplicación de derechos de exportación sobre el petróleo crudo[2] y el gas[3] se impusieron como un medio de incrementar los ingresos fiscales luego de la devaluación de 2002.

Estas son elocuentes señales de los avatares que el sector enfrenta. Adicionalmente, el panorama internacional no es menos complejo: el creciente precio internacional del petróleo debido a la sostenida demanda por el incremento del producto mundial (particularmente de China) y la incertidumbre que los conflictos en Medio Oriente simbolizan son claros ejemplos de esta situación conflictiva. De este modo se continúa imprimiendo al sector energético presiones y necesidades de definición de políticas tendientes a alcanzar un desarrollo lo más equilibrado y sostenible en el tiempo posible. Hoy, la matriz energética argentina presenta severos escollos que deben superarse.

La historia petrolífera argentina comienza en 1907 cuando el Estado Nacional descubre los primeros yacimientos en Comodoro Rivadavia. La empresa estatal creada a los fines de llevar a cabo tanto la exploración como explotación de este bien, Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF) fue privatizada en 1992. Durante su casi un siglo de existencia, primó como objetivo de la misma la extracción sustentable de este recurso no renovable así como la realización de pozos exploratorios en áreas aún no explotadas.

A lo largo de la década de los 90 -constitución de Repsol-YPF mediante-, la producción de petróleo nacional se incrementó sostenidamente, siendo el año 1999 el momento en el cual esta

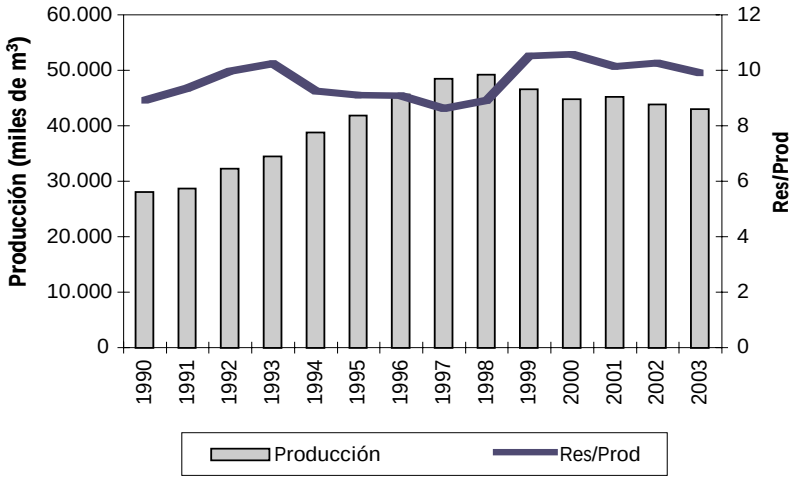
2 Los derechos de exportación al petróleo crudo se fijaron en 2002 como una alícuota del 20% del valor correspondiente del producto. En mayo de 2004 esta alícuota se elevó al 25%. Posteriormente, en agosto de 2004 se decidió que estos derechos de exportación serían variables en función del precio de crudo de referencia WTI; mecanismo vigente actualmente.

3 Cercano al 20% de su valor.

producción experimenta una considerable caída de la cual hasta el 2003 no se había recuperado. Los datos para 2004 sitúan a la producción de petróleo en torno a los 40 millones de m^3, menor aun que la correspondiente a 2003[4]. De este modo, la producción de petróleo de Argentina acumula una caída del 18% entre el máximo de 1988 y el valor de 2004.

Asimismo, uniendo estos valores a las reservas probadas de petróleo, el horizonte de autoabastecimiento nacional rondaría los 10 años, valor que no ha mostrado significativas variaciones a lo largo del periodo considerado. Tanto analistas como información estadística del sector coinciden en atribuir esta realidad a la escasa actividad exploratoria llevada a cabo en los últimos años. En la mayoría de los casos, estas actividades se llevaron a cabo en áreas maduras, evitándose riesgos y costos, pero sin ampliar significativamente el horizonte de las reservas nacionales.

Gráfico 10.6: Producción y Reservas de Petróleo en Argentina – 1990/2003



Fuente: IIE en base a Instituto de la Energía "General Mosconi".

En términos geográficos, el Mapa 1 muestra la ubicación de las cinco cuencas petrolíferas y gasíferas argentinas. Se destaca que la cuenca del Golfo de San Andrés con reservas por 195.887 miles de m^3 en el 2002 representaba un 46,1% de las reservas totales. Le seguía en importancia la cuenca neuquina con 161.934 miles de m^3 de reservas probadas, un 38,1% del total nacional.

4 La falta de disponibilidad estadística sobre el volumen de reservas para 2004 impide introducir estos valores en el Gráfico 10.6.

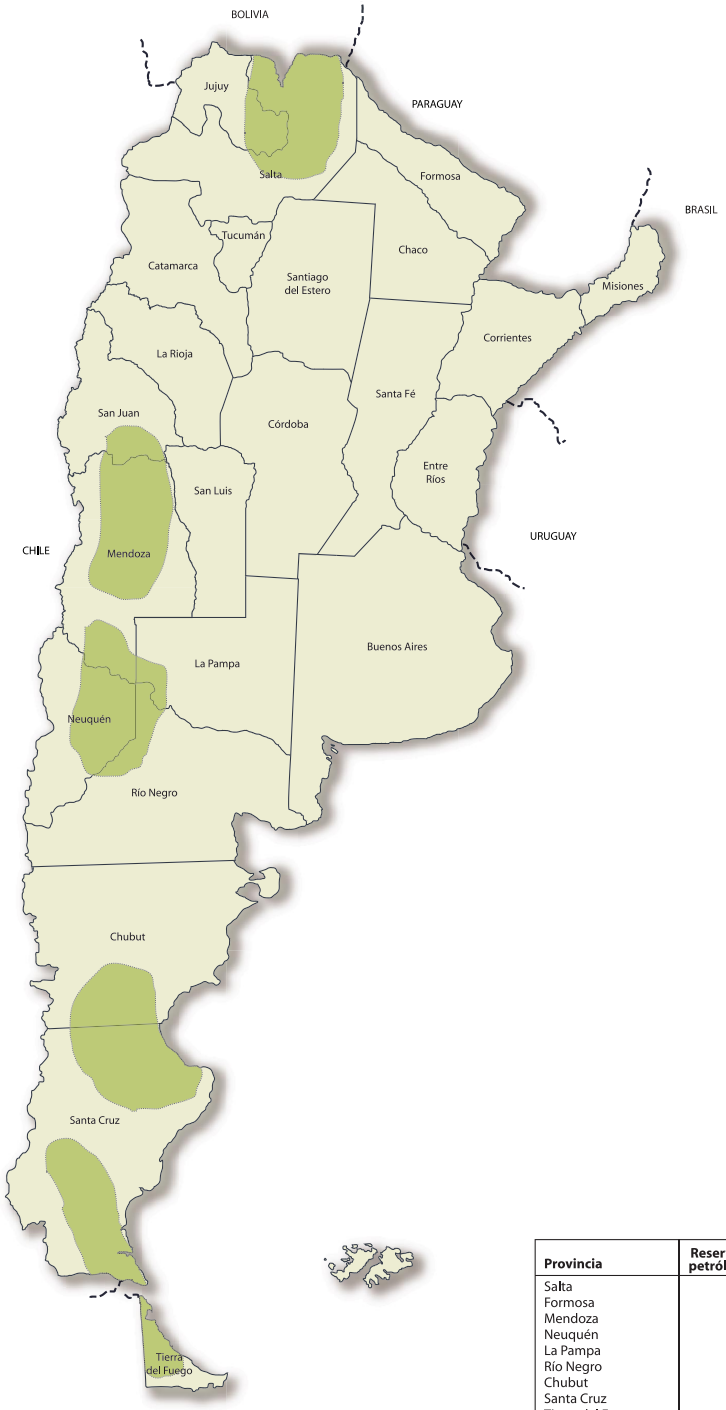
Mapa 10.1: Cuencas petrolíferas y gasíferas argentinas - 2003

Cuenca	Reservas de petróleo (%)	Reservas de gas (%)
Del Noreste	4,5	20,3
Cuyana	6,8	0,1
Neuquina	38,1	50,8
Golfo de San Andrés	46,1	6,2
Austral	4,5	22,6

Fuente: IIE en base a Instituto Petroquímico Argentino.

Más en detalle, el Mapa 10.2 muestra las reservas por provincia, visualizándose así como este mercado encuentra su mayor oferta de materia prima en las provincias de Chubut (28,4%), Neuquen (25,3%) y Santa Cruz (19,8%).

Mapa 10.2: Reservas de petróleo por provincia - 2003

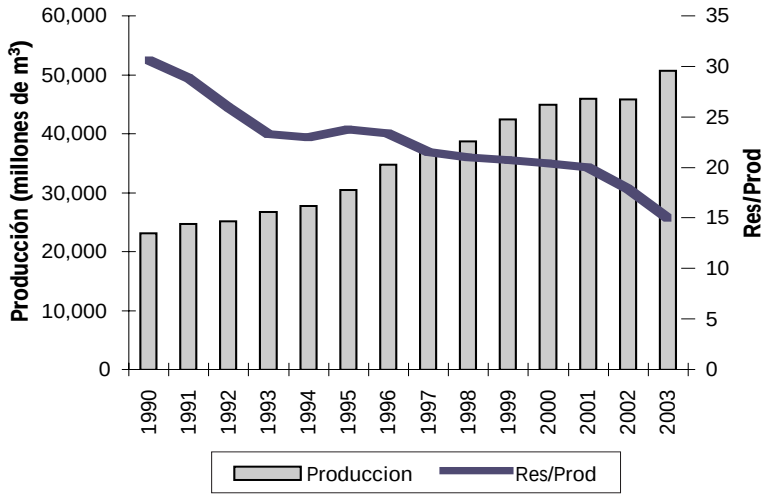


Provincia	Reservas de petróleo (%)
Salta	4,4
Formosa	0,1
Mendoza	13,0
Neuquén	25,3
La Pampa	1,7
Río Negro	4,7
Chubut	28,4
Santa Cruz	19,8
Tierra del Fuego	1,8

Fuente: IIE en base a Instituto Petroquímico Argentino.

En materia de Gas Natural, recurso que provee casi el 50% de la energía utilizada en el país, la situación es probablemente más preocupante que en el caso del petróleo. En el periodo 1990/2003 la producción aumentó de manera constante, acumulando un crecimiento del 120% y alcanzando los 50.000 millones de m^3 en el 2003. No obstante, la realidad en términos de reservas fue distinta: estas aumentaron desde los 703.483 millones de m^3 en 1990 hasta los 913.370 millones de m^3 en 2000 para luego caer hasta valores levemente superiores a los presentados en 1990 (757.000 millones de m^3). El aumento en la producción ante reservas decrecientes determina que el horizonte de reservas probadas para Argentina haya disminuido desde 30 años hasta 15 años, es decir, se redujo a la mitad.

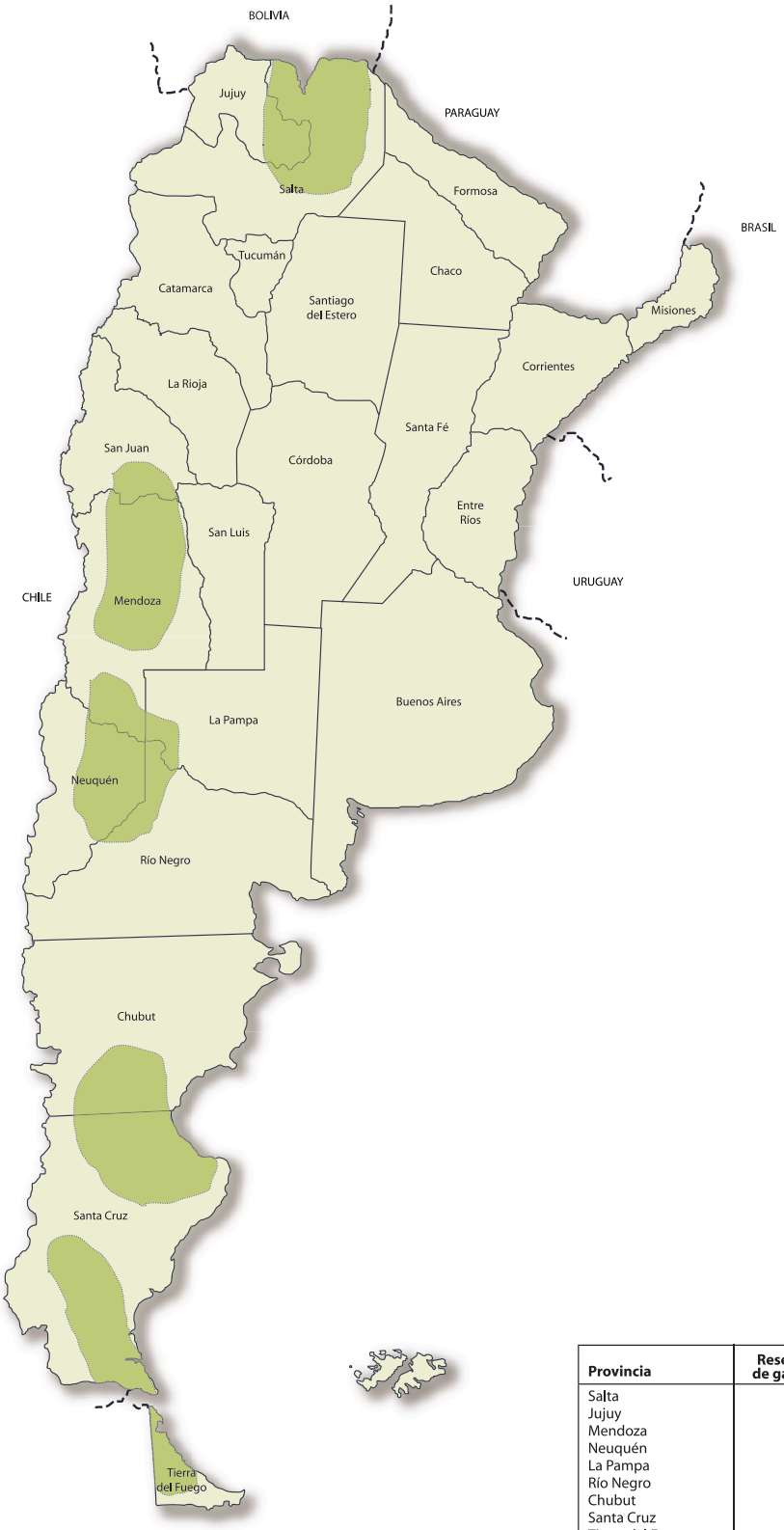
Gráfico 10.7: Producción y Reservas de Gas Natural en Argentina – 1990/2003



Fuente: IIE en base a Instituto de la Energía "General Mosconi".

Realizando el mismo análisis por provincia que efectuara anteriormente en términos de localización de las reservas por provincia, el Mapa 10.3 presenta la situación nacional en esta materia. Es aquí más marcado el predominio de la provincia de Neuquen con reservas por un 47% del total nacional, siguiéndole en importancia Salta con un 20,3% de las reservas.

Mapa 10.3: Reservas de gas por provincia - 2003



Provincia	Reservas de gas (%)
Salta	20,32
Jujuy	0,01
Mendoza	2,69
Neuquén	46,91
La Pampa	0,29
Río Negro	1,00
Chubut	4,13
Santa Cruz	7,60
Tierra del Fuego	8,90

Fuente: IIE en base a Instituto Petroquímico Argentino.

Muchos analistas se han esforzado en vislumbrar cómo superar las dificultades energéticas que el país enfrenta; sobretodo si se considera un horizonte temporal presionado por el crecimiento del PBI, variable que induciría a mayores demandas energéticas.

En junio del presente año, en el marco del Precoloquio Centro del Instituto para el Desarrollo Empresarial de la Argentina (IDEA), Daniel Gustavo Montamat en su ponencia "El problema energético y el largo plazo: desafíos presentes" mostró interesantes estimaciones. Ante un escenario de crecimiento del PBI del 3% anual, la demanda de petróleo crecería de los actuales 330 millones de m^3 a razón de un 2% anual, alcanzándose un consumo de 45 millones de m^3 en 2020. Frente a igual escenario de crecimiento del PBI, con incrementos anuales del 3,34%, la demanda de gas natural se incrementaría desde los 30.000 hasta los 52.000 millones de m^3.

Estos mayores consumos internos se traducen en necesidades de inversión en el sector energético impostergables. En el Cuadro 10.3 se transcriben los datos presentados por Montamat en la mencionada ocasión.

Cuadro 10.3: Necesidades de inversión en el sector energético ante distintos escenarios del PBI (En millones de U$S) - 2005/2020

Crec. PBI		Gas Natural			Petróleo		Electricidad			Total
		Up-stream	Trans-porte	Distri-bución	Up-stream	Refi-nación	Gene-ración	Trans-misión	Distri-bución	
1,2% anual	Anual	177	131	107	75	94	345	54	106	1.089
	Total	2.834	2.090	1714	1.205	1.500	5.517	866	1.700	17.426
3% anual	Anual	415	218	107	341	281	448	54	138	2002
	Total	6.641	3.490	1714	5.456	4.500	7.165	866	2.200	32.032
5% anual	Anual	760	453	107	708	469	583	54	175	3.309
	Total	12.165	7.240	1.714	11.320	7.500	9.328	866	2.800	52.933

Fuente: IIE en base a "El problema energético y el largo plazo: desafíos presentes", Daniel Gustavo Montamat.

De este modo, un crecimiento del PBI del 1,2% en el periodo 2005-2020 sería sostenible en el caso de que se invirtiesen U$S 17.426 millones, un 46% en el sector eléctrico, un 38% en el sector del gas natural y un restante 15% en el sector petrolífero. Para una tasa de crecimiento de PBI del 3% se estima una inversión total en el sector energético de U$S 32.032 millones, y para crecer al 5% anual, serían necesarios U$S 52.932 millones.

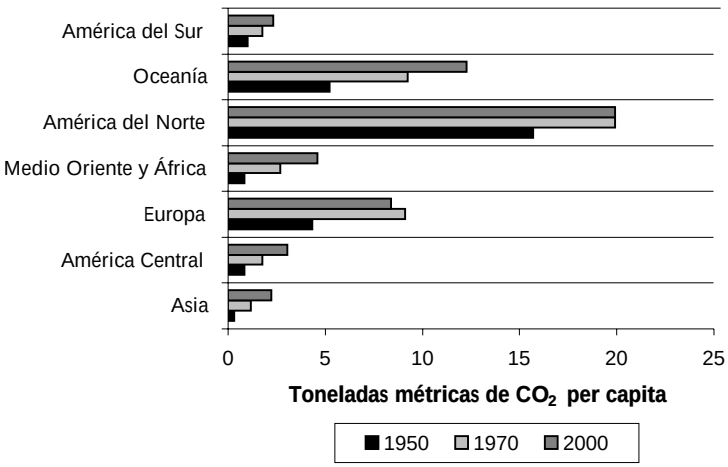
Cabe destacarse que a medida que cada escenario prevé mayores tasas de crecimiento de PBI, la inversión en el sector gasífero mantiene su participación en términos porcentuales en un 40% mientras que la inversión en el sector petrolífero mas que duplica su participación (35%) en detrimento de la vinculada a la energía eléctrica.

Lo cuantioso de estas inversiones habla claramente de la necesidad de desarrollar nuevas energías que permitan superar la dependencia de las costosas y no renovables energías actuales.

10.3 Los biocombustibles en el mundo

En materia ambiental, el dióxido de carbono (CO_2) emitido por la utilización de estos combustibles fósiles es uno de los principales causantes del efecto invernadero –responsable último del calentamiento global. Según se observa en el Gráfico 10.8, América del Norte, Oceanía y Europa constituyen los continentes con mayores emisiones de CO_2 per capita. Asimismo, estas emi-

Gráfico 10.8: Emisión de CO_2 per capita en el mundo – 1950/2000

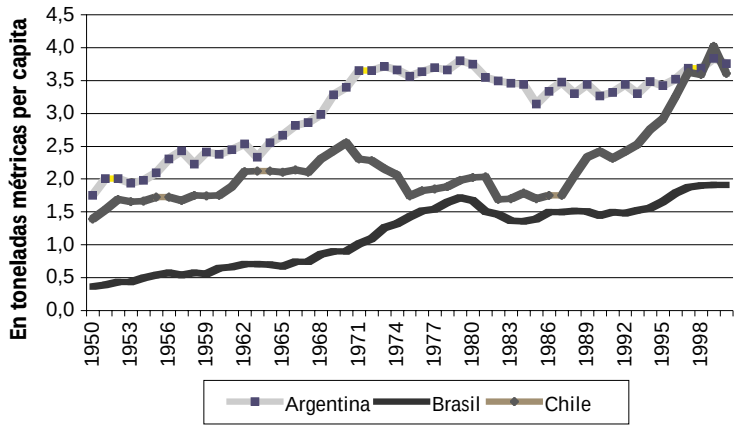


Fuente: IIE en base a Earth Trends.

siones han aumentado de forma considerable en todo el planeta en comparación con la situación que se verificaba en el pasado, agravando el problema del calentamiento global[5] y llamando aun más a la búsqueda de soluciones para este interrogante.

La situación de Argentina no es menos alarmante. Mientras que en el 2000 el promedio mundial de emisiones de CO_2 se encontraba en 3,14 toneladas métricas per capita y el de América del Sur era de 2,3; Argentina presentaba un valor de 3,75, muy superior al de Brasil (1,91) y similar al de Chile (3,6). Según se observa en el Gráfico 10.9, las emisiones en Argentina incrementaron de forma sostenida en el periodo 1950-1972. posteriormente, se mantuvieron las emisiones en torno a estos valores, volviendo a incrementarse las emisiones hacia finales de las década de los 90.

Gráfico 10.9: Emisión de CO_2 per capita en Argentina, Chile y Brasil – 1950/2000



Fuente: IIE en base a Earth Trends.

Con miras a esbozar una solución a este interrogante, el Protocolo de Kyoto constituye un convenio sobre cambio climático mediante el cual los países industrializados que lo suscriben se comprometen a disminuir sus emisiones de gases causantes del efecto invernadero en un 5% por debajo de los valores verificados en 1990 en el periodo 2008/12. Este acuerdo entró en vigor en febrero del presente año luego de la ratificación por parte de Rusia en noviembre del año pasado. No obstante, la negativa de los Estados Unidos a firmar este acuerdo, siendo este uno de los países con mayores niveles de emisión de estos contaminantes, continúa siendo un factor a tener en cuenta cuando de la implementación del mismo se trata[6].

La ejecución del Protocolo de Kyoto contempla que la disminución de las emisiones de gases contaminantes puede lograrse tanto por la reducción de las emisiones propias de los países

5 Las cifras de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) pronostican que la temperatura promedio de la superficie del planeta aumentaría entre 1,4 y 5,8 grados centígrados hacia 2100. No obstante, en algunas regiones los inviernos se volverían más crudos y las inundaciones más frecuentes e incontrolables.

6 A inicios de 2005, más de 140 países habían confirmado su participación en el Protocolo de Kyoto. Estos países dan cuenta de un 50-60% de las emisiones de CO_2.

como por la negociación de los bonos o créditos de carbono[7]. Estos últimos hacen referencia tanto a la compra de bonos de carbono que posean otras firmas como a la adquisición de certificados de proyectos contemplados dentro de los Mecanismos de Desarrollo Limpio (MDL).

De este modo, se abre un nuevo panorama para el logro de los objetivos establecidos en el protocolo. Ya desde fines de los 90, muchas de la empresas que llevaban a cabo programas ambientalistas crearon un sistema de transacciones de permisos de emisión de dióxido de carbono. Posteriormente, estas ofertas y demandas se canalizaron hacia el mercado de valores otorgándole mayor transparencia a estos mercados y simbolizando la creciente importancia del mismo. En este marco, con la entrada en vigencia de Protocolo de Kyoto, la tonelada de dióxido de carbono paso de sus históricos tres o cuatro dólares hasta valores superiores a los veinte dólares en los últimos meses. Según datos del Banco Mundial, la venta de bonos de carbono movilizó recursos estimados en U$S 300 millones en el 2003, mientras que este valor se habría visto duplicado durante el 2004.

Este mercado cobrará cada vez mayor relevancia dadas las estimaciones de crecientes emisiones de dióxido de carbono que se esperan. De acuerdo a los datos del International Energy Outlook 2005, hacia 2025 las emisiones mundiales de dióxido de carbono habrán aumentado casi un 60% con respecto a 2002. Resulta interesante analizar los datos del Cuadro 10.4 en detalle: Asia casi duplicaría sus emisiones en este periodo, mientras que América Central y del Sur también experimentarían sustanciales crecimientos en sus emisiones.

En el otro extremo, la creciente preocupación europea por las cuestiones ambientales se vería reflejada en su baja tasa de aumento de emisiones de CO_2.

Cuadro 10.4: Emisiones esperadas de dióxido de carbono en el mundo (En millones de toneladas métricas) - 2002/2025

	2002	2025	Crec %
América del Norte	6.701	9.379	40,0
Europa	6.673	8.338	25,0
Asia	7.832	15.392	96,5
América Central y Sur	988	1.806	82,8
Medio Oriente y África	2.215	3.876	75,0
Total Mundial	24.409	38.791	58,9

Fuente: IIE en base a International Energy Outlook 2005.

Volviendo sobre los MDL, si bien la implementación y debida articulación del mecanismo de los llamados bonos de carbono no será una tarea sencilla[8], el mundo claramente se encuentra avanzando en este sentido. Este mecanismo se basa en empresas que financian la ejecución de proyectos de desarrollo de energía limpia a los fines de hacerse de los certificados de reducción de carbono emitidos por la Organización de las Naciones Unidas (ONU). Actualmente, este mercado supera los U$S 3.000 millones y es administrado en su mayoría por el Banco Mundial.

En Argentina, el recientemente creado Fondo de Carbono es una iniciativa que busca atraer inversiones para desarrollar proyectos de energía limpia. De acuerdo con los datos de la Secretaría de Medioambiente y Desarrollo Sustentable, existen en Argentina más de 70 proyectos con el objetivo de reducir las emisiones de gases contaminantes. Este organismo se encuentra trabajando en conjunto con el Nuevo Banco Bisel a los fines de desarrollar una ingeniería financiera adecuada y las garantías legales necesarias para aquellas firmas internacionales que deseen invertir en este tipo de proyectos en el país[9].

7 Cada bono equivale a una tonelada de carbono no emitido o capturado.

8 Los requisitos y etapas que un proyecto debe cumplir para ingresar dentro de la categoría de los MDL no son menores. Para mayor detalle, puede consultarse la presentación realizada por Jordi Bruno "Mecanismos de Desarrollo Limpio del Protocolo de Kyoto", Buenos Aires, 22 de septiembre de 2005.

9 Sumado a esta iniciativa, trascendió que el Nuevo Banco Bisel financiaría proyectos productivos que den origen a certificados de reducción de emisiones de carbono.

Recuadro 10.1: La siembra directa y su potencial conservacionista

La adopción de la técnica de siembra directa y el cambio en el paquete tecnológico que la misma conlleva fue extensamente detallado en la edición Nº11 de "El Balance de la Economía Argentina". Sin embargo, en esta oportunidad se resaltará el papel de la misma dada su particular caracteristica de permitir incrementar el stock de carbono orgánico de los suelos y, por ende, su calidad. De este modo, se podría pensar en un futuro no lejano en el cual firmas pagasen a productores para "secuestrar" carbono en el suelo; es decir, una suerte de financiación a los productores que implementen la técnica de siembra directa.

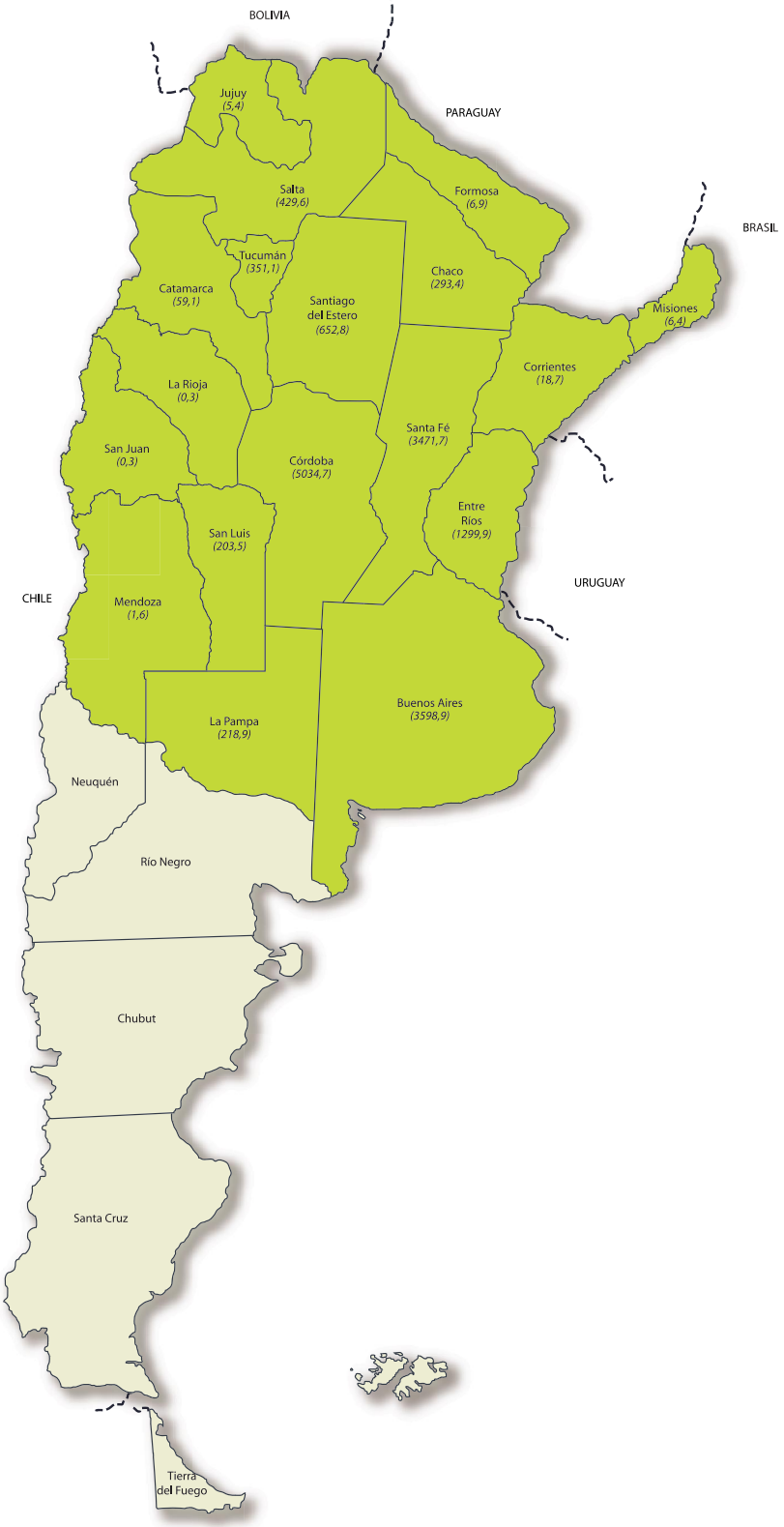
Esta alternativa es más que interesante dado que Argentina es uno de los países donde mayor difusión ha tenido esta técnica. Como se observa en el Gráfico 10.10, de las 58 millones de hectáreas mundiales bajo esta movilidad, Argentina explicaba un 16%. Este porcentaje subió hasta 18 en la campaña 20001/02 mientras que la mayoría de los especialistas en el tema estima que actualmente un 20% de las hectáreas bajo siembra directa se encuentran en Argentina.

Gráfico 10.10: Hectáreas bajo siembra directa – 1999/00-2001/02

Fuente IIE en base a http://www.rolf-derpsch.com/

De acuerdo a los datos del Censo Nacional Agropecuario realizado en 2002, el Mapa 10.4 muestra cómo la provincia de Córdoba lidera por sobre el resto de provincias en esta materia con un 32% de las casi 16 millones de hectáreas bajo siembra directa en ese momento. Le sigue en importancia Buenos Aires y Santa Fe con un 23% cada una de ellas y en un tercer lugar, bastante mas alejado, se encuentra Entre Ríos con un 8,3% de la superficie.

Mapa 10.4: Siembra directa por provincia – CNA 2002



Fuente: IIE en base a CNA 2002

De acuerdo con lo expresado por el director del Instituto de Suelos del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) Castelar "un cálculo simple indica que si la siembra directa con rotación de cultivos se extendiera en 10 millones de ha se fijarían alrededor de 20 millones de toneladas adicionales de CO2 por año, con beneficios para los productores y para el medio ambiente".

Este comentario es realizado a los fines de visualizar otra forma mediante la cual el agro argentino puede vincular su alto grado de desarrollo y competitividad con las más recientes preocupaciones del mundo tanto en materia ambiental (recuperación o retención de carbono mediante la adopción de la siembra directa) como en materia energética (obtención de biocombustibles a base de maíz y soja) .

Como solución a esta problemática, tanto energética como ambiental, el mundo tiende cada vez más hacia un mayor desarrollo de los biocombustibles. Tal como ya se comentara en la edición Nº11 de "El Balance de la Economía Argentina", los biocombustibles pueden obtenerse a base de aceites vegetales (soja, palma, colza, etc), grasas animales, molienda de granos (maíz), procesamiento de cultivos (caña de azúcar), etc. En la mencionada edición, se estudió con amplio grado de detalle la elaboración de biocombustibles –biodiesel- a base de soja, como forma de agregar valor a este grano en el marco del cluster oleaginoso nacional. En este capítulo, continuando con la misma idea de agregar valor a las abundantes producciones granarias argentinas, se analizará la factibilidad de la obtención de etanol, biocombustible a base de maíz.

Tal como se abordara, las preocupaciones ambientales sitúan a los biocombustibles como una alternativa más que atractiva: estos son biodegradables al mismo tiempo que permiten fijar o disminuir las emisiones de CO_2.

Existe una gran variedad de cultivos que pueden procesarse a los fines de obtener etanol: remolacha, maíz y caña de azúcar son los más representativos. También puede producirse por medio del tratamiento especial de desechos de establecimientos ganaderos -generalmente porcinos, aunque no necesariamente. Otra clasificación del etanol es aquella que distingue entre alcoholes hídridos y anhídridos; este último no posee agua y su pureza es superior al 99% mientras que el primero sí contiene agua y su pureza es de aproximadamente un 96%. Una última categorización corresponde al uso final del etanol: bebidas (cervezas, vinos, licores, etc), combustibles (mezcla con nafta, uso puro o como componente de las naftas para elevar el contenido de oxigeno y el nivel de octanaje en reemplazo del MTBE[10]) o industrial (solventes, fabricación de perfumes, pinturas, lacas, explosivos, etc). Dentro de la categorización según su uso final, los combustibles explican el mayor destino del etanol.

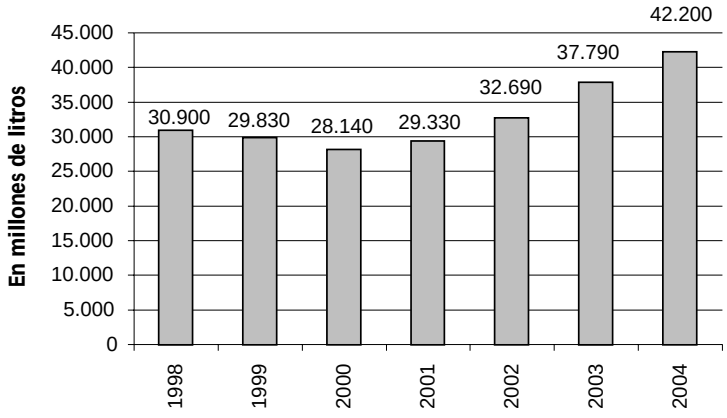
En términos generales -es decir, sin discriminar según su uso final- a nivel mundial, la producción de etanol ha crecido sostenidamente en los últimos años. Mientras que el 2000 se produjeron 28.140 millones de litros de etanol, en el 2004 este valor llegó a 42.200 millones (un crecimiento del 50%).

La consultora F.O. Licht[11] estima que el potencial de esta industria podría determinar que la producción mundial de etanol fuese superior a los 80.000 millones de litros hacia el 2010; escenario más que optimista dado que implicaría el doble de lo producido en 2004.

10 El Metil-Tri-Butil-Eter (MTBE) es un componente altamente contaminante que ha sido prohibido recientemente por muchos países, aumentando la demanda de etanol para suplantar ese compuesto químico.

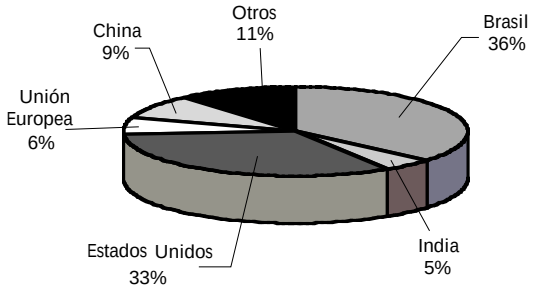
11 Esta consultora británica monitorea diversos mercados de commodities y regularmente publica informes sobre el azúcar, café, te, melazas, etanol y biocombustibles en general.

Gráfico 10.11: Producción Mundial de etanol – 1998/04



Fuente IIE en base a a F.O. Licht.

Gráfico 10.12: Principales productores mundiales de etanol – 2004



Fuente IIE en base a a F.O. Licht.

Dentro de los totales globales, cabe recordarse que no se discrimina en estos valores según su destino, se señala a Brasil y Estados Unidos como los principales productores mundiales. Según se observa en el Gráfico 10.12 ambos países explican casi el 70% del etanol obtenido en el mundo, mientras que el resto de los productores sólo aportan porcentajes marginales.

Con respecto a la posición de Argentina en este mercado, un trabajo realizado por la Asociación Argentina de Consorcios de Experimentación Agropecuaria (AACREA) estima que durante 2004 se produjeron en el país 159 millones de litros de etanol. Este valor sitúa al país como un jugador marginal en este mercado, lo cual no implica desconocer el potencial del país como futuro oferente de este bien.

Recuadro 10.2: Los biocombustibles a lo largo de la historia

En la última mitad del siglo XIX se registra el primer antecedente del uso del etanol: en 1865 se produjeron en Estados Unidos más de 95 millones de litros de etanol como combustible de lámparas. Durante la guerra civil estadounidense, el Estado implementó un impuesto específico sobre este combustible, disminuyendo bruscamente su uso.

En 1900, el motor diseñado por Rudolf Diesel preveía funcionar con aceites vegetales, más exactamente, de maní. No obstante, la aparición del petróleo en el mercado y sus deseables características: bajo precio, razonablemente eficiente y de fácil disponibilidad torcieron la balanza a su favor.

Asimismo, el primer diseño de Henry Ford (Model T en 1908) estaba diseñado para utilizar etanol como combustible. En este caso, los elevados precios del maíz más las dificultades de almacenamiento y transporte tanto del grano como del etanol, volvieron a los proyectos vinculados a este combustible inviables. También el precio del petróleo fue uno de los determinantes de este abandono.

A principios de los años 70, con la primera crisis del petróleo, se retomó la idea de implementar la producción y posterior adopción de los biocombustibles como alternativa a esta disyuntiva.

Fuente: IIE en base a Perspectiva Ambiental Nº24, Biocombustibles.

En el caso de Brasil, el etanol es obtenido a base de la industrialización de la caña de azúcar. Este producto fue introducido masivamente en el mercado con el lanzamiento del programa "Proalcool" a principios de los años 70 como respuesta a la crisis del petróleo. Por medio de esta política, el estado determinaba porcentajes obligatorios en los cuales debía mezclarse gasolina y etanol a los fines de reducir la dependencia del país de los hidrocarburos ante crecientes precios de los mismos. No obstante, esta política fue mucho más allá de esta medida y estableció créditos para los industrializadores de la caña, las agencias gubernamentales debían adquirir vehículos que pudiesen funcionar en un 100% a base de etanol, se mantuvo un diferencial de tasas impositivas favorables al etanol en comparación con la gasolina así como también se mantuvo un impuesto a la importación de este producto del 21,5% para favorecer a la industria nacional y fijó el precio de la gasolina por encima del precio del etanol.

A fines de los 80, disminución del precio del petróleo mediante, el gobierno decidió disminuir los subsidios otorgados, reduciéndose así la producción de etanol. Hacia fines de los 90, el precio del etanol había sido liberalizado y la venta de autos alimentados a base de alcohol se hallaba en franca disminución.

Aunque en este momento el Programa "Proalcool" ya no existe, el gobierno brasileño continua estableciendo año a año la tasa de corte de la gasolina con etanol de acuerdo a la disponibilidad de caña de azúcar para industrializar, su precio y el precio mundial del petróleo. Generalmente, este porcentaje se ubica entre un 20% y un 24%.

Actualmente, de acuerdo a los datos de la firma VBDO[12], en conjunto, la producción primaria y posterior industrialización de la caña de azúcar (existen más de 300 destilerías) representan aproximadamente un millón de puestos de trabajo en Brasil, un 1,4% de su fuerza laboral.

En el caso de los Estados Unidos, donde el etanol es obtenido a base de maíz, también existen políticas de incentivos impositivos tanto a nivel nacional como de los distintos estados. En muchos casos, han sido leyes de carácter ambientalistas las que propiciaron el uso de los biocombustibles -Clean Air Act, entre otras- debido a sus propiedades oxigenantes que contribuyen a disminuir la contaminación ambiental. Estas políticas se traducen en que desde hace 20 años se utiliza el etanol en una mezcla del 10 por ciento (E-10), en promedio, con las naftas. Asimismo, se estima una producción de 16.000 millones de litros de etanol en 2005 y de acuerdo a la información suministrada por F.O. Licht, el potencial de esta industria se ubicaría en los 20.000 millones de litros producidos hacia el 2012. Actualmente existen 91 fábricas que producen etanol y una veintena en construcción; valores que implican 1470.000 puestos de trabajo según la Renewable Fuels Association.

Ambas experiencias han sido desarrolladas a los fines de clarificar las características que estas producciones presentan, sobretodo para un país como Argentina que se encuentra intentando delinear su política al respecto. La producción de etanol es el resultado de políticas activas tendientes a superar la dependencia de los combustibles fósiles y goza de un atractivos adicionales, su contribución a la conservación del medio ambiente, su generación de empleo y consecuente aporte al desarrollo de las economías regionales. Puede decirse que estos combustibles son neutros en aquellos casos en que su combustión emite CO_2 por el mismo valor que su producción captura, mientras su utilización en reemplazo de combustibles altamente contaminantes determina un balance positivo en términos conservacionistas.

12 Esta firma es una asociación de inversores para lograr un desarrollo sostenible en el tiempo y llega a cabo distintas acciones en el marco de la responsabilidad social empresaria.

Más allá de las experiencias de Estados Unidos y Brasil, muchos países se encuentran legislando al respecto. En el Cuadro 10.5 se transcriben algunas políticas a los fines de ilustrar las distintas formas de encarar esta problemática. Debe destacarse que dado que algunos países no cuentan con un potencial suficiente para producir estos biocombustibles, se estima que el comercio internacional de los mismos crecerá notablemente en los próximos años.

Cuadro 10.5: Legislación y experiencias en materia de etanol en el mundo

Región o país	Descripción de la política
Unión Europea[13]	Se intentará alcanzar un mínimo de 2% en la composición de naftas y gasoil con biocombustibles a fines de 2005. Hacia 2010 este porcentaje sería de 5,75%. En este marco, los países pueden efectuar exenciones impositivas a los biocombustibles.
India	A mediados de marzo de 2002 el gobierno permitió la venta de E-15 en todo el país. En septiembre de 2002 se estableció que 9 estados y 4 áreas federales deben vender E-5 por ley desde principios de 2003. Se alcanzará un 10% de etanol en las naftas en todos los estados hacia 2006. Desde febrero de 2003 rige también una exención impositiva para el etanol.
Tailandia	Este país importa aproximadamente un 90% de su consumo de petróleo. Para superar esta dependencia, los proyectos de inversión para producir etanol gozarán de exenciones impositivas variadas así como de tratamiento diferenciado para la compra de maquinaria.
China	Existen proyectos pilotos de producción de etanol en cinco ciudades ubicadas en el noreste y centro del país. Hacia 2010 se espera alcanzar un uso del 10% de combustibles no fósiles en el sector de transporte. En el 2004 este valor fue del 3%. Se permiten exenciones impositivas así como tasas de interés subsidiadas para la compra de bienes de capital.
Australia	Se aplica una exención de la alícuota a los combustibles a la producción de etanol. En 2004 se fijo un mínimo de 10% de mezcla de nafta con etanol a implementarse gradualmente.
Canadá	Se prevé que las mezclas E-10 alcancen una participación del 35% del mercado de los combustibles hacia 2010. También existen leyes a nivel provincial sobre la política que cada estado decidirá al respecto.

Fuente: IIE en base a "Potencial de la Agricultura como fuente de energía en las Américas" y "World Fuel Ethanol - Analysis and Outlook".

10.4 Los biocombustibles en Argentina

La República Argentina reconoce un primer intento por incorporar los biocombustibles a su matriz energética a principios de los 80. En esa oportunidad se trató infructuosamente desarrollar un programa de alconafta en el cual el etanol se obtenía a base de caña de azúcar, intentando desarrollar mercados alternativos a la producción de caña del norte del país.

Actualmente existe un proyecto de ley sobre biocombustibles presentado por el Senador Luis Falcó[14] que cuenta con la aprobación del Senado e, informalmente, de gran parte de la Cámara de Diputados. No obstante, la Comisión de Presupuesto y Hacienda de la Cámara Baja no se ha expedido favorablemente al respecto. Esta comisión considera que las exenciones impositivas que el mismo propone tendrán un costo fiscal de aproximadamente $750 millones anuales, razón por la cual se opone.

13 No obstante esta política común, cada uno de los países miembros conserva ciertos grados de libertad en cuanto a la confección e implementación de su política, así como a la financiación y plazos de las mismas.

14 El Senador en su proyecto recoge experiencias de proyectos similares presentados con anterioridad. De este modo, entre ambas experiencias del país reseñadas aquí (la de los años 80 y la actual) existen otras no contempladas pero que muestran una constante dedicación al tema por parte de algunos sectores de la sociedad.

Los aspectos más salientes del mencionado proyecto se transcriben a continuación[15]:

- Autoridad de aplicación de la ley: Comision Nacional de Biocombustibles.

- La autoridad tendrá como funciones principales: promover la investigación, producción sustentable y el uso de biocombustibles y derivados oleoquímicos. Asimismo, establecerá la definición y normas de calidad de los biocombustibles y aprobará los proyectos de producción de los mismos.

- Tanto la nafta como el gasoil o diesel oil deberán mezclarse en un 5% con etanol y biodiesel a partir del cuarto año siguiente al de promulgación de la ley.

- La autoridad podrá aumentar o disminuir el porcentaje de participación de los biocombustibles en el gasoil y la nafta ante situaciones de escasez u otras variables relevantes del mercado interno.

- La autoridad podrá establecer cuotas de distribución entre los distintos proyectos aprobados hasta en un 50% de la demanda total de biocombustibles generadas por las destilerías o comercializadoras en primera etapa.

- Los centros de abastecimiento de combustibles líquidos dependientes del Estado Nacional, sobretodo aquellos ubicados dentro de las jurisdicciones de Parques Nacionales o Reservas Ecológicas deberán proveer biocombustibles puros exclusivamente. Esto entrará en vigencia a partir del cuarto año de promulgada la ley.

- En materia impositiva, los proyectos productivos de biocombustibles gozarán de estabilidad fiscal por el termino de 15 años. Este beneficio no alcanza al IVA, a los impuestos de Seguridad Social ni a los Tributos Aduaneros. La estabilidad fiscal significa que los entes que produzcan biocombustibles no podrán ver aumentada su carga tributaria total determinada al momento de la presentación del estudio de factibilidad respectivo ante la autoridad de aplicación.

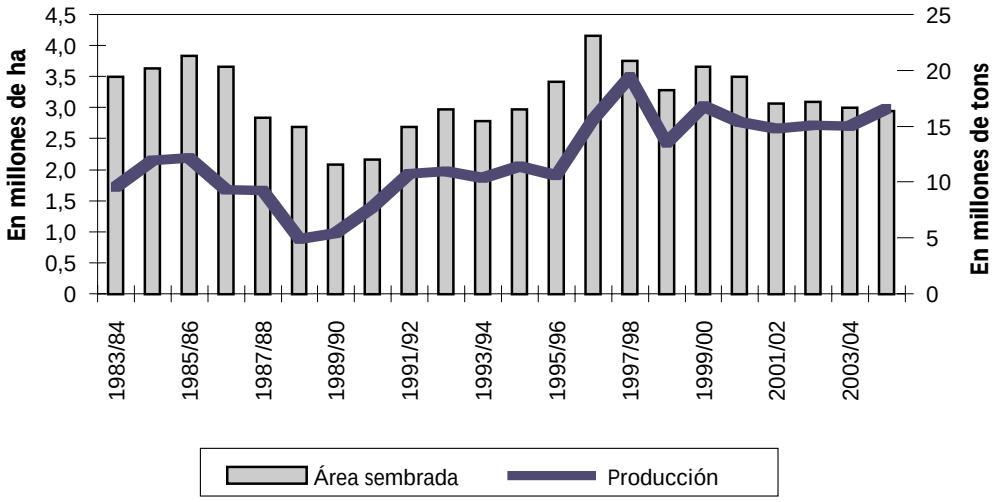
- Las personas jurídicas titulares de proyectos de generación de biocombustibles gozarán de la categorización de "contribuyente liberado de IVA" (liberación del IVA sobre las ventas de biocombustibles y el uso de certificados fiscales para el pago del IVA correspondiente a las compras que realicen las plantas).

Este proyecto de ley rescata en sus fundamentos la experiencia internacional al respecto, tanto en lo tendiente a la dependencia de los hidrocarburos como a la conservación ambiental. Así como también reconoce que el desarrollo de un mercado para estas producciones necesita de una política estatal activa al respecto, por lo menos en un primer estadio del mismo.

Una de las ventajas más destacables que posee Argentina para la producción de etanol es su amplia disponibilidad de materia prima. Como se observa en el Gráfico 10.13, en las últimas campañas agrícolas esta producción se encuentra estable en torno a los 15 millones de toneladas mientras que el área sembrada es de aproximadamente unas 3 millones de hectáreas. Cabe destacarse que actualmente este cultivo enfrenta un escenario de precios internacionales estables y costos de producción superiores a los de la soja. Por este motivo, muchos productores deciden no dedicarse al mismo, no obstante, las practicas conservacionistas recomiendan rotar la producción de soja con este cultivo.

15 Para mayor información puede consultarse el proyecto "Régimen promocional para la investigación, desarrollo, generación y uso de biocombustibles y derivados oleoquímicos".

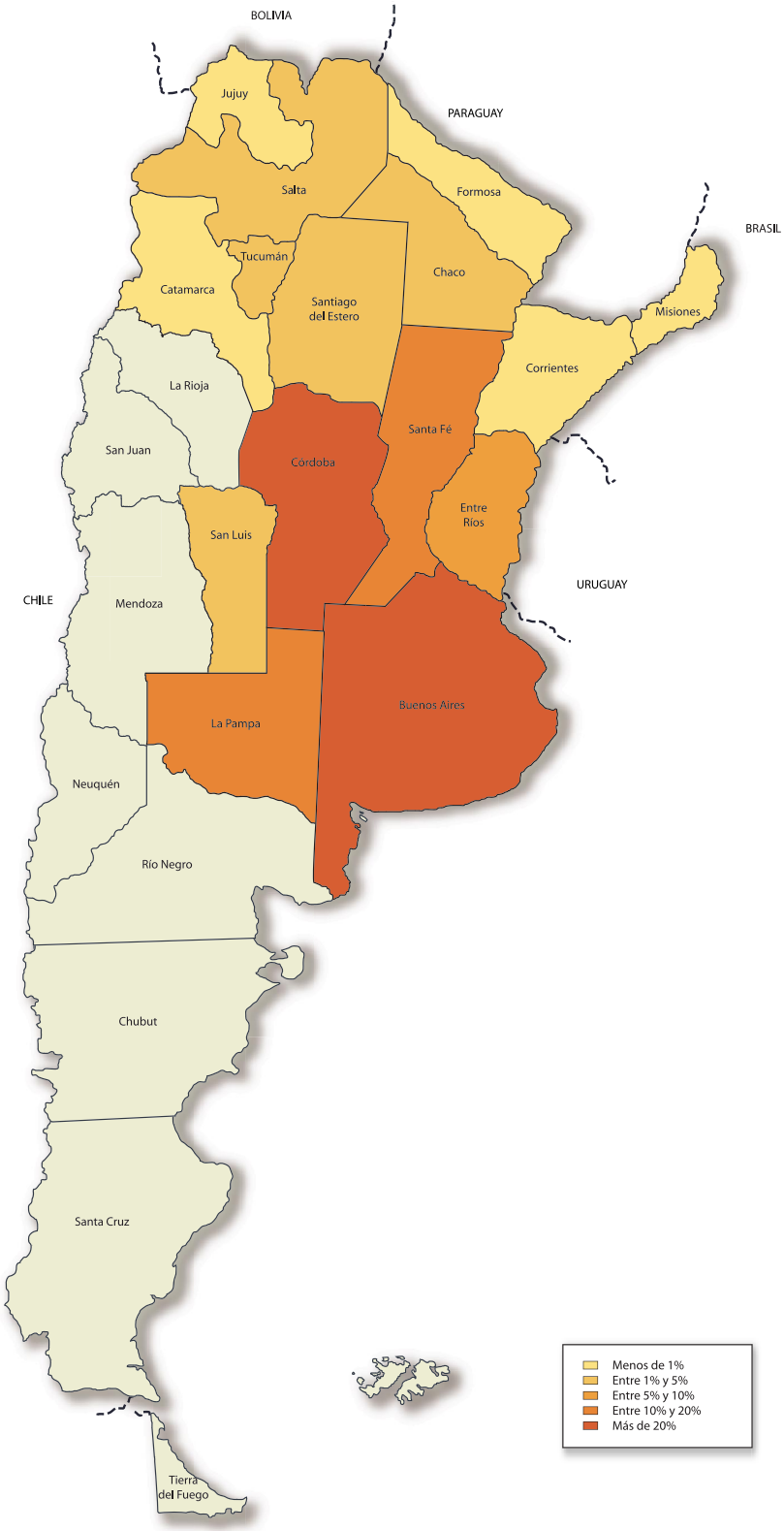
Gráfico 10.13: Área sembrada y producción de maíz en Argentina – 1983/84-2004/05



Fuente: IIE en base a SAGPyA.

Dentro de la composición de esta producción ,se observa que Córdoba fue la principal productora de maíz en la campaña 2004/05 aportando 6,5 millones de toneladas sobre una producción nacional de 16,5 millones de toneladas. En un cercano segundo lugar se ubicó la provincia de Buenos Aires con 6,1 millones de toneladas, mientras que el resto de las provincias presenta valores significativamente más bajos que los descriptos anteriormente. Puede observarse más detalle al respecto en el Mapa 10.5 donde se presenta el promedio de la producción de maíz para cada provincia para los últimos cinco años. Se tomó los promedios para evitar la interferencia que ocasiones problemas climáticos en determinadas zonas pudiesen imprimir si se considera una única campaña.

Mapa 10.5: La producción de maíz por provincia – 2004/05

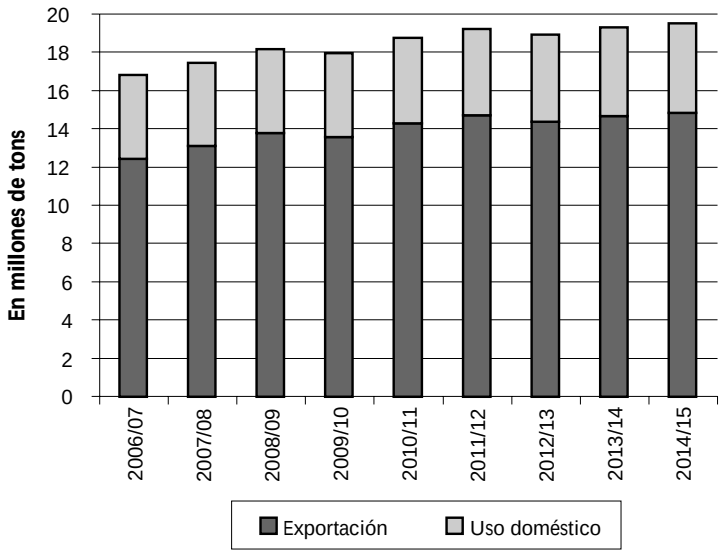


Fuente: IIE en base a SAGPyA.

Las 820.000 hectáreas cosechadas con maíz en Córdoba en la campaña 2004/05 no sólo son importantes por la producción en términos absolutos que representan, sino que comparando los rendimientos por hectárea se observa que estos son de casi 8.000 kilos por hectárea en la provincia, mientras que a nivel nacional este valor es de aproximadamente 7.000 kilos por hectárea.

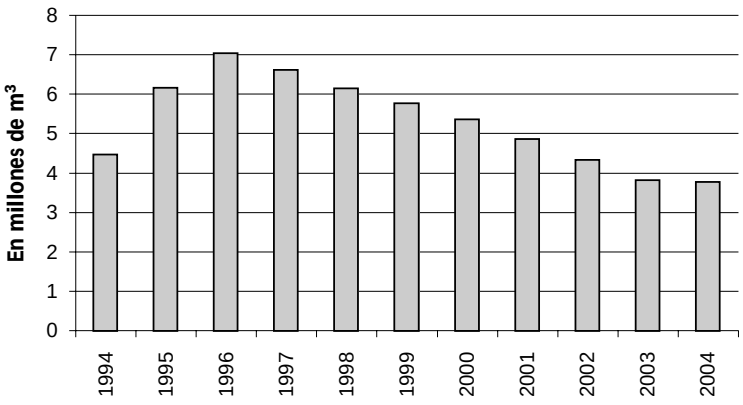
Las estimaciones del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA) confirman un escenario de producciones de maíz crecientes para Argentina. Hacia la campaña 2014/15 se podría pensar en casi 20 millones de toneladas de maíz producidas en el país –Gráfico 10.14- mientras que las exportaciones de grano serían cercanas a las 15 millones de toneladas, es decir, casi un 75% del volumen producido.

Gráfico 10.14: Estimaciones de producción, exportación y uso doméstico de maíz en Argentina – 2006/07- 2014/15



Fuente: IIE en base a USDA.

Gráfico 10.15: Consumo interno de naftas en Argentina – 1994/04



Fuente: IIE en base a Secretaría de Energía, Ministerio de Economía.

Lo pequeño del mercado doméstico en cuanto a consumo de estos granos se torna una excelente oportunidad de abastecimiento de materia prima para el desarrollo de la industria del etanol en el país. A modo de ejemplo, en Estados Unidos durante el 2003 la industria del etanol procesó más de 25 millones de toneladas de maíz (un 11% de su producción).

En el caso de Argentina, para avanzar en el análisis del potencial mercado del etanol, es imperioso intentar retratar fielmente la demanda a la que este producto se enfrentaría. Ya se comentó con anterioridad y en profundidad los fundamentos o bases de esta demanda: su utilización como combustible ecológicamente deseable y sustituto de combustibles no renovables.

Más en detalle, el Gráfico 10.15 muestra la demanda interna de naftas en Argentina en los últimos años. Hacia finales de la década de los noventa, esta demanda experimentó una fuerte reducción, producto de la incipiente crisis económica que el país comenzaba a vivir. Bajo este escenario, se produjo una marcada sustitución de demanda de nafta por gas natural comprimido por parte del parque automotor argentino. Asimis-

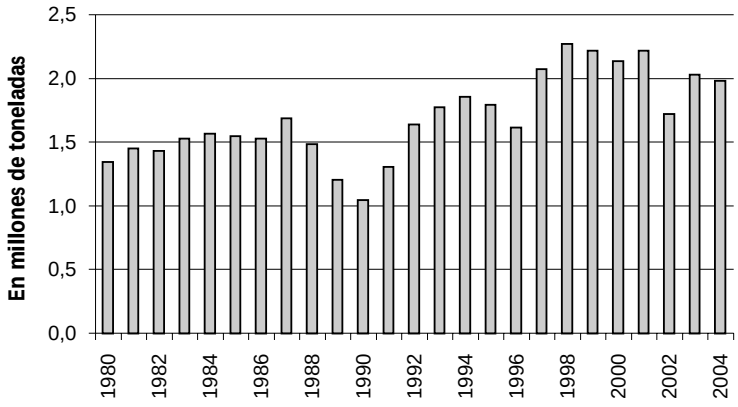
mo, también se verificó un fuerte aumento de la exportación de petróleo, disminuyendo así la oferta de materia prima para la elaboración de naftas. En los dos últimos años, esta demanda se mantuvo estable en torno a los 3,8 millones de m^3, mientras que en los primeros 8 meses de 2005 el consumo interno de naftas se incrementó un 8% en comparación con igual periodo del año anterior.

De aprobarse el proyecto sobre biocombustibles comentado anteriormente, un 5% de las naftas sería reemplazado por etanol. En base a la demanda de este bien en 2004 – 3,76 millones de metros cúbicos- serían necesarios 188 millones de litros de etanol. Teniendo en cuenta una tasa de conversión de 410 litros de etanol[16] obtenidos por cada tonelada de maíz procesada, se concluye que se hubiesen precisado 458.567 toneladas de maíz para abastecer esta demanda. Considerando el rendimiento nacional promedio (7 toneladas por hectárea), se hubiesen necesitado 65.509 hectáreas para satisfacer esta demanda; recordándose que el área sembrada con este cultivo ronda los 3 millones de hectáreas a nivel nacional.

Si bien las potenciales necesidades de maíz para obtener etanol de acuerdo a la demanda existente no son muy elevadas cuando se las compara con la producción total de este cultivo (15 millones de toneladas en la campaña 2003/04); esta comparación adquiere relevancia cuando se realiza en términos de la industrialización de esta materia prima que se lleva a cabo en el país. En el año 2004, un 5% de las naftas mezcladas con etanol hubiesen implicado que un 24% de la molienda de maíz nacional se destinase a satisfacer esa demanda.

Según se observa en el Gráfico 10.16, la cantidad de toneladas de maíz molidas en el país ha aumentado a medida que transcurrieron los años. Mientras que durante los 80s el promedio anual de molienda era de 1,47 millones de toneladas, en los 90s este valor fue 1,75 y en los cuatro primeros años de la presente década el promedio anual es de 2 millones de toneladas[17]. De este modo queda demostrada la potencial capacidad de la industria molinera de satisfacer la demanda de etanol como combustible alternativo. Adicionalmente, esta industria está caracterizada por una combinación de conocimientos tales como microbiología, química e ingeniería, con lo cual, su desarrollo conllevaría fuertes externalidades positivas tanto para la misma industria como para otras industrias que podrían aprovechar las capacidades y experiencia de estos recursos.

Gráfico 10.16: Molienda nacional de maíz – 1994/04



Fuente: IIE en base a SAGPyA.

Más específicamente, existen dos tipos diferentes de molienda de maíz: húmeda y seca. Esta última requiere menores inversiones para la construcción de las plantas y su posterior puesta en funcionamiento. Además, la tecnología que incorpora es más baja, facilitando su operación, el aprovisionamiento local de equipos y los volúmenes de maíz necesarios para su funcionamiento también son menores.

16 Esta tasa de conversión puede oscilar de acuerdo a infinidad de razones: variedad del cultivo, tecnología empleada, etc. En el presente capítulo se emplea la tasa de conversión propuesta por el trabajo "La industria del etanol a partir del maíz ¿es factible su desarrollo en la Argentina?" de Gustavo Vergagni.

17 En los primeros ocho meses de 2005 se molieron aproximadamente 1,4 millones de toneladas de maíz.

En Argentina, de acuerdo a los datos de la SAGPyA, existen 39 plantas molineras de maíz, con una capacidad de procesamiento estimada en más de 200.000 toneladas por año. Según se observa en el Mapa 10.6, si bien existen plantas en un alto porcentaje de las provincias argentinas, se verifica una considerable concentración de las mismas en el norte de Buenos Aires y sur de Santa Fe. Dada la presencia de algunos molinos en Córdoba y Entre Ríos, la molienda seca de maíz también podría ser un excelente ejemplo de la teoría de clusters[18] en el marco de la Región Centro tendiente a aprovechar la disponibilidad de materia prima.

Mapa 10.6: Ubicación de las plantas de molienda seca (1998)

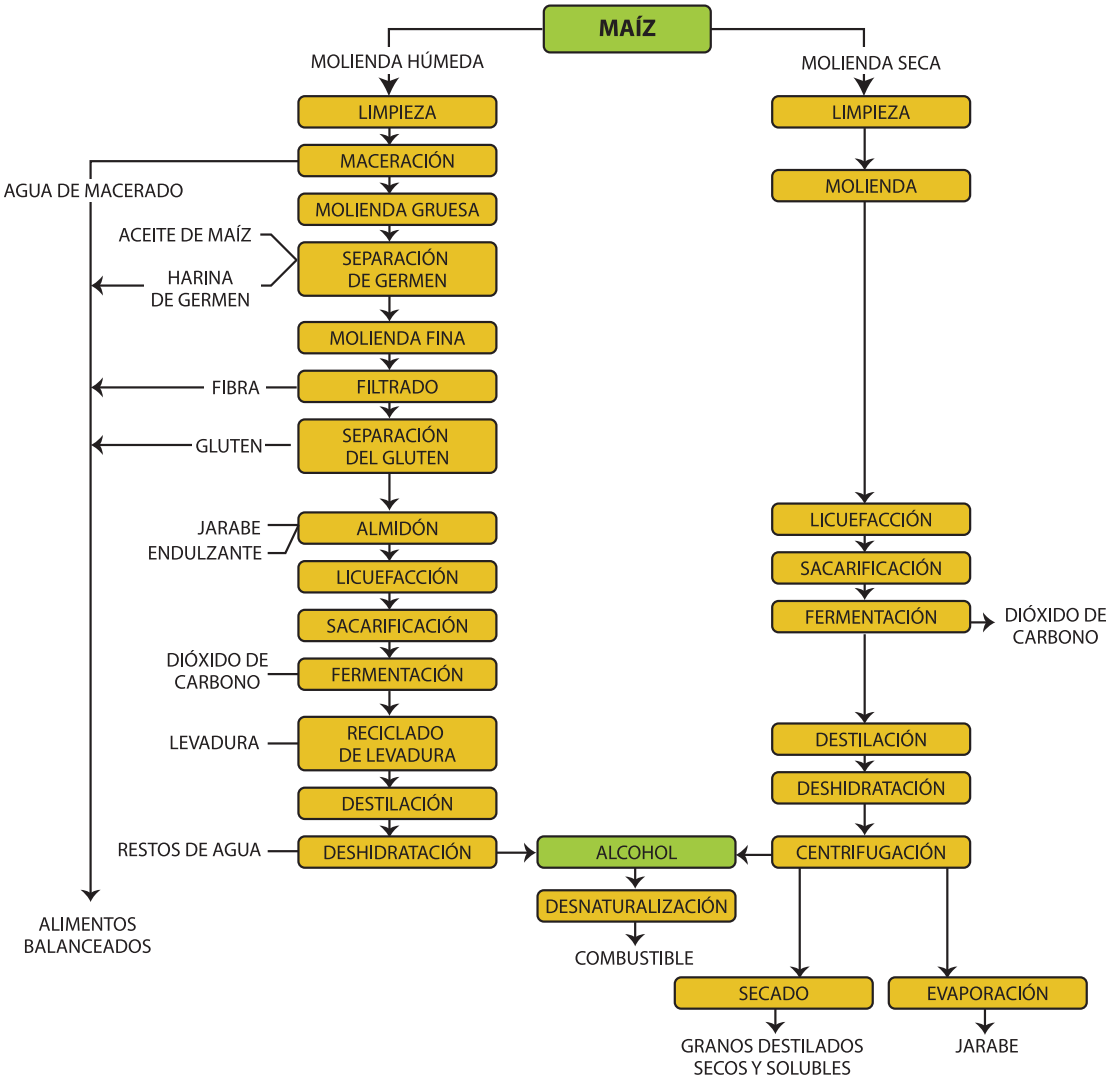
Fuente: IIE en base a SAGPyA.

18 Véase la edición Nº11 de "El Balance de la Economía Argentina" para un análisis más acabado de la teoría de clusters y ejemplificaciones de la misma.

Por otro lado, la molienda húmeda se caracteriza por mayores inversiones[19] dado que su proceso productivo es más elaborado; no obstante, las mismas se traducen en capacidades de procesamiento superiores a las de molienda seca. Actualmente existen en el territorio nacional 6 plantas de molienda húmeda de maíz: Buenos Aires cuenta con dos plantas mientras que San Luis, Santa Fe, Córdoba y Tucumán poseen una planta cada una de ellas. La capacidad de molienda de estas plantas es superior al millón de toneladas de maíz por año.

Los pasos que sigue el proceso productivo tanto en el caso de la molienda seca como húmeda son relativamente similares: preparación del grano, fermentación de los azucares y recupero del alcohol y de los subproductos. A los fines de visualizar este proceso productivo, el Esquema 10.1 muestra ambos procesos, así como también el punto en el cual se puede obtener etanol.

Esquema 10.1: Molienda seca y húmeda de maíz



Fuente: IIE en base a "La industria del etanol a partir del maíz ¿es factible su desarrollo en la Argentina?"

19 Se estima que, actualmente, la instalación de una planta de molienda húmeda (incluyendo la maquinaria, edificios, instalaciones y todos los servicios necesarios para la operación de la misma) precisaría de una inversión cercana a los U$S 20 millones y su capacidad de procesamiento sería de 70 mil toneladas por año, aproximadamente.

Como se aprecia en el Esquema 10.1, los subproductos obtenidos de los distintos tipos de molienda difieren unos de otros. De la molienda seca, junto con el etanol se obtienen granos destilados secos y solubles, excelente alimento para ganado dada su equilibrada combinación entre proteínas, grasas e hidratos de carbono. De la molienda húmeda, se suma al etanol fabricado el aceite de maíz, gluten feed (producto para forraje) y gluten meal (harina de gluten, uso en la industria avícola), sendos alimentos para animales.

Es fundamental considerar a los subproductos de la molienda de maíz porque contribuyen con su venta a la rentabilidad de quien decide dedicarse a esta industria. Es de público conocimiento la gran oportunidad a la que asisten las carnes argentinas de ser colocadas en mercados extranjeros, tanto bovina como porcina y aviar; producciones todas en las que la alimentación a base de granos juega un rol preponderante. Sin importar el tipo de molienda, la industria en torno al etanol puede abastecer esta demanda dada la caracterización de los subproductos de la misma.

Asimismo, existe un alto grado de consenso entre distintos autores sobre la necesidad de llevar a cabo la molienda de maíz a los fines de obtener etanol de forma grupal. En este sentido, la figura jurídica de las cooperativas ha funcionado muy bien en los Estados Unidos, dada la capacidad de las mismas de lograr un mayor y mejor aprovisionamiento de materia prima que posteriormente se traduce en mayores volúmenes de etanol obtenidos.

Los principales factores o determinantes para la producción de etanol ya han sido desarrollados en profundidad. No obstante, cabe señalarse simplemente que más allá de la disponibilidad de materia prima y la potencial demanda a abastecer existen varios puntos a considerarse en el momento de decidir la localización de una planta productora de etanol. Entre ellos:

- Provisión de agua: caudal, calidad y probable necesidad de procesamiento previo. Actualmente las plantas de molienda seca precisan casi 1.000 litros por tonelada de maíz procesado; no obstante, este valor ha disminuido con la incorporación de tecnología en las plantas.

- Energía: la molienda de maíz conlleva importantes necesidades de gas y electricidad. Debe contemplarse la posibilidad de proveerse de los mismos en el mercado mayorista, disminuyendo sus costos.

- Existencia de una fuerza de trabajo calificada: en general, estas plantas presentan un alto grado de automatización y tecnología incorporada[20].

- Transporte disponible: debe contemplarse tanto la necesidad de transporte de materias primas como la distancia con los mercados de destino del etanol[21].

Es de común conocimiento que al ser Argentina un país tomador de precios en los mercados granarios mundiales, se enfrenta a un precio dado. Ante este precio, uno de los items que los productores deben descontar a la cotización internacional de sus productos es el transporte hasta el puerto de embarque, en el caso de la exportación de los mismos. De este modo, la posibilidad de industrializar los granos más cerca de las producciones primarias que de los centros de embarque permitiría a los productores incrementar el precio recibido por sus mercancías. Es este un punto más que a favor de la producción de etanol.

Vinculando todos los mapas presentados a lo largo del presente capitulo se obtienen conclusiones interesantes: las mayores reservas de petróleo y gas no se encuentran en aquellas provin-

20 Actualmente, en Estados Unidos la industria del etanol genera un empleo directo cada 3 millones de litros por año de capacidad instalada. Esto se traduce en un empleo total de aproximadamente 200.000 personas, entre directo e indirecto.

21 Para una mayor descripción véase "La industria del etanol a partir del maíz ¿es factible su desarrollo en la Argentina?"

cias productoras o industrializadoras de maíz. Se podría pensar en términos de desarrollo regional que ambas producciones no competirían por la localización de sus plantas y que podrían abastecer de forma más rápida a distintas zonas y con menores costos de fletes.

Volviendo sobre los usos del maíz, este bien está asociado a una amplísima gama de productos, desde aquellos vinculados con la alimentación humana y animal hasta la industria farmacéutica. En este marco, el etanol no es el único destino alternativo para la producción de maíz que el mercado mundial, y en consonancia el nacional, se encuentra evaluando. Se destaca la producción de bio plásticos a base de maíz por ser más fácilmente degradables que los plásticos a base de petróleo.

En este sentido, Japón lidera en adopción de estos productos. En 2004, Japón importó 11.000 toneladas de bioplasticos, es decir, por un equivalente a 27.500 toneladas de maíz. Las nuevas técnicas de moldeado, fabricación y composiciones químicas han posibilitado que los plásticos vegetales puedan ser utilizados en una amplia variedad de productos en los últimos años. Esta experiencia debería mantener alerta a los empresarios argentinos sobre la gran cantidad de caminos inexplorados en términos de producciones de alto valor agregado en base a materias primas abundantes en la región.

En términos de oportunidades aprovechadas, recientemente se conoció que la empresa Don Mario inauguró un primer prototipo de planta de biodiesel llamada Bionerg en la provincia de Buenos Aires. La misma elaborará biodiesel a base de soja, alcanzando las 12 toneladas por día procesadas, traducidas estas en 1.400 litros de biocombustibles, 10,2 toneladas de expellers y 230 litros de glicerol. Este prototipo demandó una inversión cercana a los 450 mil pesos y actualmente la firma se encuentra trabajando en el diseño de seis nuevas instalaciones en distintas partes del país.

Asimismo, este no es un ejemplo aislado: Repsol YPF también se encuentra analizando introducirse en este mercado. A través de su Centro de Tecnología Aplicada (CTA), esta firma ha creado el Centro de Investigación de Biocombustibles, marco en el cual se encuentra definiendo su plan de trabajo en este campo.

El escenario es más que favorable para Argentina: existe una demanda potencial a abastecer tanto a nivel internacional como nacional -basta solo recordar que el sector agropecuario consume más de 4.000 millones de litros de gasoil por año. Se suma a esto la excelente disponibilidad de materia prima para producir todo tipo de biocombustibles, como así también el mencionado proyecto de ley sobre biocombustibles que intenta establecer los lineamientos generales y el marco legal de este mercado. Todo esto determina una oportunidad inmejorable de incorporar valor a la producción primaria del país.

Capítulo 11: Cadena de Valor de la Uva de Mesa

La producción de uva de mesa tuvo un proceso profundo de transformación en la última década. La Ley Nacional 22.021, conocida como la ley de diferimiento impositivo[1], impulsó en la provincia de San Juan el cultivo de esta fruta. El producto obtenido en esas explotaciones está totalmente adaptado a los requerimientos de la demanda externa, compitiendo con los grandes jugadores de este mercado.

11.1 Producto

La uva pertenece al género de Vitis. Es un cultivo que tiene distintos destinos: la vinificación, el fruto en fresco y la deshidratación (pasas de uva). Existen variedades que son clasificadas para uno u otro destino y además existen uvas multipropósito. Estas últimas en función de la situación del mercado tienen uno u otro destino, pero si bien pueden tener como fin el consumo en fresco, estas no son aptas para ser destinadas a la exportación quedando limitadas al mercado interno. Las variedades para consumo en fresco tienen un desarrollo reciente. Para su caracterización técnica, se distinguen por su color, por si tienen o no semilla, y por su momento de maduración.

11.1.1 Variedades de uvas de mesa

La elección de la variedad constituye un aspecto fundamental para la planificación de las futuras plantaciones. Existen una serie de factores que condicionan la calidad de la uva de mesa y están ligados en primera instancia a la variedad. Estos se refieren especialmente al atractivo visual y al sabor.

Desde el punto de vista de la comercialización, el momento de maduración es una variable crítica, porque determina la posibilidad de entrar a los mercados en las puntas del calendario de comercialización, y de esta forma no sólo obtener los mejores precios sino también las mejores condiciones de negociación.

Las característica de las cultivares (baya, racimo, coloración, tamaño, etc) que se describen en el Cuadro 11.1 corresponden a un manejo adecuado de la planta. Las épocas de ocurrencia de los distintos estados fenomenológicos corresponden al Departamento de San Martín, San Juan. Existen en esta provincia zonas tempranas, que se encuentran en los departamentos de Albardón y Ullum, donde por ejemplo, las uvas pueden estar en condiciones de ser cosechadas diez días antes de lo aquí expuesto.

[1] Dicho régimen otorgaba los siguientes beneficios: a) Diferir el pago de las sumas que se deban abonar de impuestos a las Ganancias, Capitales, Patrimonio Neto e IVA. El monto total a diferir era igual al 75% de la aportación directa de capital. Los montos diferidos se debían cancelas en 5 cuotas anuales y consecutivas al año posterior a la puesta en marcha del proyecto b) Deducir del monto imponible, a los efectos del cálculo del impuesto, las sumas invertidas en los proyectos. En 1990, el gobierno Nacional otorga a la Provincia de San Juan un cupo para otorgar beneficios a proyectos agropecuarios.

Cuadro 11.1: Características de las distintas variedades de uva de mesa

Variedad	Brotación	Floración	Maduración	Características productivas
Superior Seedless	Segunda semana de septiembre	Cuarta semana de octubre	Cuarta semana de diciembre	• Buena conservación frigorífica • Resistente al transporte
Red Globe	Cuarta semana de septiembre	Cuarta semana de octubre	Segunda semana de febrero	• Muy buena conservación frigorífica • Resistente al transporte
Perlette	Primera semana de septiembre	Cuarta semana de octubre	Cuarta semana de diciembre	• Cultivar vigoroso y muy productiva • Manejo dificultoso
Flame Seedless	Tercera semana de septiembre	Cuarta semana de octubre	Cuarta semana de diciembre	• Cultivar vigoroso con rendimientos moderados • Buena conservación frigorífica y resistente al transporte
Red Seedless	Cuarta semana de septiembre	Primera semana de noviembre	Tercera semana de febrero	• Cultivar vigoroso de mediana producción • Maduración tardía
Dawn Seedless	Cuarta semana de septiembre	Primera semana de noviembre	Primera semana de enero	• Cultivar muy productiva • Maduración temprana
Ruby Seedless	Cuarta semana de septiembre	Cuarta semana de octubre	Cuarta semana de enero	• Cultivar muy vigoroso y muy productiva • Maduración temprana • Buena conservación frigorífica y resistencia al transporte
Beauty Seedless	Primera semana de septiembre	Tercera semana de octubre	Cuarta semana de diciembre	• Cultivar muy bigorosa y muy productiva • Maduración muy temprana
Thompson Seedless	Segunda semana de septiembre	Cuarta semana de octubre	Segunda semana de enero	• Rendimientos variables de una teporada a la otra • Buena conservación frigorífica
Ribier	Cuarta semana de septiembre	Primera semana de noviembre	Cuarta semana de enero	• Cultivar vigorosa y muy productiva • Excelente conservación frigorífica y buena resistencia al transporte

Fuente: Instituto de Economía BCSJ.

11.1.2 Requerimientos de clima

La vid se adapta a muy variados climas. Se cultiva tanto en regiones cálidas, donde es capaz de resistir sequías prolongadas, como en zonas relativamente frías, pero indudablemente requiere de climas templados. Su cultivo se halla extendido entre los 49º latitud sur y los 34º latitud norte.

Para obtener buenas producciones es fundamental que la suma de las temperaturas medias diarias, a lo largo del período vegetativo, sea superior a los 3.100º C. Pocas semanas antes de la vendimia cuando las uvas comienzan a cambiar de coloración e incluso muy próximas a la maduración, las temperaturas elevadas, con ambiente seco, son de capital importancia para la obtención de frutos sanos y de correcta relación azúcares / ácidos.

Las lluvias en invierno no inciden mayormente en la fisiología de este vegetal; una parte de esta agua es absorbida por el suelo y el resto se pierde por percolación. El agua fijada por el suelo constituye una reserva que, en su oportunidad, será absorbida por las raíces de las plantas.

Siempre y cuando no sean excesivas, las lluvias primaverales permiten un buen desarrollo del aparato vegetativo de los granos de la vid y parecen tener un efecto favorable sobre el grosor de los granos. Un régimen pluviométrico intenso en primavera – verano es nocivo para la vid, pues aumentan los factores que favorecen el desenvolvimiento de las afecciones criptogámicas: temperatura elevada y humedad persistente.

Lluvias y frío a lo largo del período de floración, pueden afectar una correcta o normal fecundación de las flores. A su vez, si la sequía es intensa y prolongada, el rendimiento y la calidad de la uva se resienten, mientras que si la misma es moderada, se pueden obtener frutos de calidad.

Otro punto importante son las heladas. Dado que es una palabra donde hay grandes diferencias en su concepción, se comienza estableciendo las definiciones y sus diferencias. Las heladas admiten dos definiciones:

• Desde el punto de vista meteorológico: todo descenso de la temperatura del aire, igual o inferior a los 0º C.

• Desde el punto de vista agrícola: se entiende helada por todo descenso térmico capaz de causar daño a los tejidos vegetales incluso su muerte. Esto admite variaciones que van a depender de estado vegetativo de la cepa, desarrollo, edad, etc.

Las condiciones individuales de cada cepa tienen importancia en lo referente a la mayor o menor resistencia a las heladas. Existe una temperatura por debajo de la cual el fenómeno climático provoca daños, es lo que se denomina "límite de resistencia o umbral de resistencia". En la vid, el límite de resistencia depende del momento del ciclo vegetativo de la misma, estando situado, al iniciarse la brotación alrededor de los 5º C bajo cero.

En resumen, las condiciones de clima necesarias para la producción de uva de mesa son veranos largos, en promedio secos, con horas de luz prologadas e intensas y a su vez, inviernos fríos, lluviosos o no. La provincia de San Juan, la principal productora de uva de mesa, cumple con estos requisitos básicos para la obtención de una fruta de calidad.

11.2 Escenario internacional

11.2.1 Exportaciones mundiales

En el año 2003, el comercio mundial de uva de mesa fue de alrededor de US$ 2.000 millones. Siendo similar al comercio mundial de manzanas frescas, y superior a otras frutas de alto consumo mundial como peras, naranjas, mandarinas y bananas.

Chile es el país que más exporta uvas de mesa en el mundo, comercializando el 30% del valor total de las ventas externas mundiales. Con un porcentaje similar se encuentra Estados Unidos, con un 28% del total, y en tercer lugar está la Unión Europea, que como bloque vende el 11% del total. Argentina ocupa el 8º lugar en este ranking con el 2,14% del total exportado mundialmente.

Cuadro 11.2: Principales exportadores de uva de mesa - Promedio 1999 – 2003

Nº	Países	Participación
1	Chile	30,13%
2	Estados Unidos	28,07%
3	EU15 (Comercio Externo)	10,69%
4	Sudáfrica	9,43%
5	México	7,11%
6	Hong Kong	3,49%
7	Australia	3,12%
8	***Argentina***	***2,14%***
9	Turquía	2,05%
10	Brasil	1,67%
11	Perú	0,80%
12	Singapur	0,29%
13	China	0,11%
14	Eslovaquia	0,07%
15	Chipre	0,04%
	Otros países	0,79%
Total	100,00%	

Fuente: Instituto de Economía CBSJ en base a Global Trade Information Services Inc.

El mercado mundial de la uva de mesa, como el de la mayoría de los mercados de frutas en fresco, los países oferentes se dividen en dos sub- mercados en función de su ubicación geográfica: los exportadores de Hemisferio Norte y los países exportadores del Hemisferio Sur. La correlación de los precios que enfrenta cada uno de estos dos grupos de oferentes es casi nula, por ello se analiza cada sub-mercado en forma independiente.

En el Hemisferio Norte, los principales jugadores son Estados Unidos, Unión Europea, México y Turquía. Mientras que en el Hemisferio Sur los principales exportadores son Chile, Brasil, Sudáfrica, Australia, Brasil y Argentina.

Cuadro 11.3: Calendario de comercialización de la uva en fresco

	Ene	Febr	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
Hemisferio Norte												
UE												
EEUU												
Israel												
Egipto												
México												
India												
Japón												
Hemisferio Sur												
	Ene	**Febr**	**Mar**	**Abr**	**May**	**Jun**	**Jul**	**Ago**	**Sep**	**Oct**	**Nov**	**Dic**
Argentina												
Chile												
Brasil												
Australia												
Sudáfrica												

Fuente: Instituto de Economía BCSJ.

Los exportadores más importantes del Hemisferio Sur se analizarán con más detalle dado que Argentina compite en este sub- mercado del mercado mundial.

11.2.1.1 Chile

Chile es el principal exportador de uvas de mesa (excluyendo el comercio intra Unión Europea), representando más del 30% del mercado mundial. Para su economía primaria este es un bien muy importante ya que es el principal producto de exportación del sector agropecuario representando el 12,30% de estas exportaciones en el año 2003. La creciente importancia de las frutas frescas en general -y de la uva en particular- en el balance comercial de Chile comenzó a mediados de los años setenta, cuando se hicieron fuertes inversiones no sólo en nuevas plantaciones y tecnologías sino también en el desarrollo de estrategias de marketing para conquistar mercados externos de alto poder adquisitivo.

La producción se concentra en las regiones de Atacama (7.564 hectáreas), Coquimbo (10.110 hectáreas), Valparíso (12.067 hectáreas) O'Higgins (10.183 ha), del Mauele (675 ha) y Metropolitana (11.762 hectáreas). Existen más de 22 variedades de uva de mesa registrados en el catastro vitícola de Chile del año 2002, pero hay cinco variedades que concentran el 76% de la superficie implantada con uvas en fresco: Thompson Seddles (38,51%), Flame Seedles (18,17%), Red Globe (10,40%) y Ribier (9,15%).

Las exportaciones representan alrededor del 65% de la producción. Chile vende a más de 65 países, pero su principal comprador es Estados Unidos quien concentra el 60% del mercado. Chile tiene ventajas respecto de los otros países del Hemisferio Sur, ya que no sólo es considerado un país libre de mosca de los frutos sino que también tiene privilegios arancelarios debido a los Tratados de Libre Comercio suscriptos con las principales potencias del mundo.

Las exportaciones chilenas a Estados Unidos se concentran entre los meses de diciembre a abril, pero es en el mes de noviembre donde se obtienen los mejores precios, bajando sustancialmente al mes siguiente. En el año 2003 el precio promedio cayó de noviembre a diciembre en más de un 40%. Esta estacionalidad del mes de noviembre se debe al día de Acción de Gracias.

11.2.1.2 Brasil

La uva en fresco es la tercera fruta en importancia dentro de las exportaciones brasileñas. En el año 2003 representó el 12% del total de frutas exportadas. A nivel internacional es uno de los países más dinámicos en el comercio mundial de uvas en fresco. Las uvas finas de mesa se cultivan en la región de Sur del Brasil, Sur de Sao Paulo, Norte de Paraná, Valle de San Francisco y Noroeste de Sao Pablo. Hay que destacar que, el Valle de San Francisco es el centro de las nuevas inversiones.

La dispersión territorial de las plantaciones, su clima y las tecnologías aplicadas (manejo de poda, cultivos bajo invernadero y control del riego) permiten a Brasil producir en todos los meses del año.

11.2.1.3 Sudáfrica

Sudáfrica es un exportador tradicional de uvas en fresco. El consumo interno de uvas frescas es bajo, destinando alrededor del 80% de la producción a las exportación. Este país realizó grandes inversiones a principios de la década del noventa. El aumento de la producción de las nuevas plantaciones fue acompañado por un aumento de las exportaciones. Se estima que las exportaciones sudafricanas tenderán a estabilizarse en los próximos años ya que no se han registrados nuevas plantaciones de viñedos con uvas para consumo en fresco. El freno a las nuevas inversiones se debe en gran medida a que los productores obtuvieron una rentabilidad menor a la esperada.

11.2.1.4 Perú

Perú es un competidor relativamente nuevo en el Hemisferio Sur. Si bien su volumen no es significativo (durante el 2003 se exportaron 12.718 toneladas), logra llegar con sus primeras uvas a los mercados del Hemisferio Norte a fines de noviembre. Las zonas de producción son Ica, Lima, Cajamarca, Arequipa y Tacna. A pesar del buen comportamiento en los últimos años de las exportaciones peruanas de uvas (el crecimiento entre 1999 y 2003 fue del 622%), las mismas presentan problemas de calidad y logística.

11.2.1.5 Australia

Australia es un participante tradicional del mercado mundial de uvas en fresco, muchas veces no es considerado un competidor del Hemisferio Sur porque su participación en los mercados europeos es mínima. Exporta más del 20% de su producción, con destino a los países del Pacífico casi en su totalidad (sus principales mercados son Hong Kong, Malasia, Singapur e Indonesia). Las principales variedades cultivadas son Flame Sedles, Red Globe, Almeria, Ruby Seedles y Rouge.

11.2.2 Importaciones mundiales

Las importaciones mundiales de uvas de mesa crecieron en forma sostenida entre 1999 y 2003. Los dos mercados claves para la uva de mesa son Estados Unidos y la Unión Europea.

Cuadro 11.4: Importaciones de uva fresca a nivel mundial – En miles de dólares

Paises	1999	2000	2001	2002	2003
Estados Unidos	538.926	552.054	571.345	680.273	680.085
Unión Europea (15)	466.836	447.351	486.554	560.429	655.221
Canadá	188.802	204.317	188.550	212.552	235.129
Hong Kong	165.209	147.866	125.790	158.768	131.965
México	58.257	83.501	84.365	105.864	94.049
Rusia	16.017	48.603	38.827	45.704	79.672
Polonia	-	-	-	49.627	73.597
Suiza	43.452	41.395	47.908	47.455	54.231
Noruega	25.998	26.163	31.057	33.506	43.080
China	23.578	34.615	33.738	32.215	41.612
Rep. Checa	-	-	-	29.244	37.763
Singapur	23.662	21.798	20.197	21.608	22.012
Japón	18.046	26.312	20.403	18.345	19.407
Indonesia	2.773	11.016	10.032	18.640	18.090
Corea del Sur	10.242	12.662	9.546	10.443	17.732
Otros	41.514	50.636	48.745	54.175	62.111
Total	**1.625.311**	**1.710.289**	**1.719.058**	**2.133.452**	**2.267.759**

Fuente: Instituto de Economía CBSJ en base a USDA.

El principal importador de uvas en fresco es Estados Unidos, teniendo el doble papel en este mercado: importante importador y exportador. Sus compras externas representaron el 30% de las compras mundiales. Chile y México representan el 99% de sus importaciones. Los envíos de México comienzan a fines de Mayo hasta comienzos de Agosto. Mientras que las uvas chilenas abastecen a este mercado desde medidos de noviembre hasta mayo.

La Unión Europea, concentra el 29% de las importaciones. Dentro de los países de la UE hay países que son importadores netos de uvas en fresco como Alemania, Holanda y Reino Unido. El incremento de las importaciones de la uva en frescos se debe en parte a una reducción en la producción y a un aumento del consumo. Este aumento de la demanda junto con una apreciación de sus monedas hace que este mercado sea muy atractivo.

Rusia aumentó sus importaciones de uvas entre el año 2002 y 2003 en un 74%, además se debe considerar que en 1999 sus compras eran un 20% del monto del 2003. Es un país que si bien tiene problemas en la forma de efectivizar sus pagos, es considerado un mercado con un gran potencial importador. El interés por conquistar este mercado, como otros países de Europa del Este, no sólo se debe la gran densidad de población de sus ciudades, sino a que también en los últimos años están cambiando sus hábitos de consumo, con una estructura de demanda de bienes de mayor calidad y precio.

Canadá es un importador neto de uvas en fresco. Las importaciones fueron relativamente constantes en los últimos años. El principal proveedor de este mercado es Estado Unidos, y en contra estación es una plaza importante tanto para Brasil como para Sudáfrica.

Por último, se destaca a China, que aumentó sus importaciones en un 29% entre los años 2002 y 2003, sus compras fueron crecientes en los últimos cinco años Comparando las cifras de 1999 y 2003 se observa un aumento del 76%.

11.2.2.1 Características cualitativas de las importaciones

La demanda mundial no sólo tuvo un cambio cuantitativo, sino también cualitativo. Las uvas blancas representan la mayor parte de las exportaciones. Debido al aumento de la oferta de las uvas blancas sin semilla provenientes del Hemisferio Sur, el precio de las mismas ha disminuido en promedio. Las uvas rojas, como la Flame, tienen una demanda creciente debido a la buena aceptación de este tipo de uvas por parte del consumidor, especialmente el europeo. Las uvas negras son las que experimentaron una mayor estabilidad en los precios en los mercados de Europa. Esto se debe a que no hubo grandes cambios tanto en la demanda como en la oferta proveniente Sudáfrica, que es el principal proveedor de este tipo de uvas.

11.3 La uva de mesa en Argentina

11.3.1 Superficie

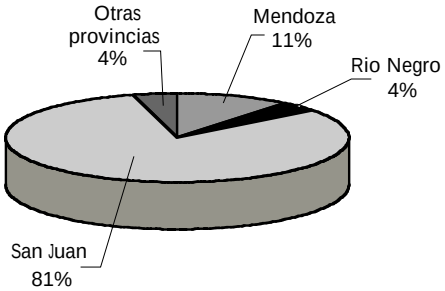
Según datos del censo del año 2002[2], la superficie implantada con vides específicas para consumo en fresco para el total del país es de 8.845 hectáreas. El censo anterior, del año 1990, registró 3.351 hectáreas. Es decir, que entre ambos censos la cantidad de hectáreas destinadas a vides para uva de mesa creció en un 164%. Pero, este cambio no fue sólo cuantitativo sino también cualitativo, ya que se implantaron variedades nuevas y se introdujeron innovaciones tecnológicas para adaptar el producto final a los requerimientos de los mercados externos.

Cuadro 11.5: Superficie implantada según aptitud de la uva. Censo 1990 – Censo 2002. En hectáreas

Clasificación	Censo 1990	Censo 2002	Variación
Vinificar	202.146,11	195.159,76	-3,46%
Mesa	3.351,88	8.845,04	163,88%
Pasas	4.166,47	3.503,81	-15,90%
Otras	706,84	477,08	-32,51%
Total	**210.371,30**	**207.985,69**	**-1,13%**

Fuente: Instituto de Economía BCSJ en base a INV.

Gráfico 11.1: Superficie cultivada de uva de mesa por provincia – Censo 2002



Fuente: Instituto de Economía BCSJ en base a INV.

San Juan concentra el 81% del total de la superficie con vides para uva de mesa registrada en el último censo vitivinícola, mientras que Mendoza es la segunda provincia en importancia con el 11% de la superficie. En Río Negro, donde se encuentra uno de los centros frutícolas más importante del país, se encuentra el 4% de la superficie del país.

[2] A pesar de contar con datos actualizados al 2003, los técnicos del INV Mendoza recomendaron tomar estos censos para el estudio de superficie cultivada.

11.3.1.1 Superficie por provincia

11.3.1.1.1 San Juan

En el año 1990, San Juan tenía 1.977 hectáreas de uvas destinadas a consumo en fresco. En el año 2002 esta cantidad ascendió a 7.190 hectáreas, lo que implica un incremento del 264%. A principios de la décadas de los noventas comenzaron a plantarse algunos viñedos con uvas para consumo en fresco en la provincia; pero la gran transformación, tanto en superficie como en tecnología, se produjo a partir de la aplicación de la ley de diferimiento impositivo[3]. Los viñedos con uva de mesa se encuentran principalmente en los departamentos de Pocito, 25 de Mayo, Caucete, Ullum, Albardón y Zonda.

Cuadro 11.6: Superficie implantada con uva de mesa en San Juan – Censo 2002

Departamento	Hectáreas	Porcentaje
Pocito	1.275,66	17,74%
Veinticinco de Mayo	1.203,82	16,74%
Caucete	873,09	12,14%
Ullun	861,65	11,98%
Albardon	735,36	10,23%
Zonda	520,11	7,23%
Otros departamentos	1.720,77	23,93%
Total	**7.190,45**	**100,00%**

Fuente: Instituto de Economía BCSJ en base a INV.

11.3.1.1.2 Mendoza

Mendoza contaba con 647 hectáreas de uva de mesa en el año 1990, mientras que en el censo siguiente se registraron 951 hectáreas. Si bien el incremento en la superficie implantada no fue tan importante como la de la provincia de San Juan, continúa siendo la segunda provincia productora. Los principales departamentos donde se encuentran los viñedos con uva de mesa son: San Martín, Lavalle y San Rafael.

Cuadro 11.7: Superficie implantada con uva de mesa en Mendoza – Censo 2002

Departamento	Hectáreas	Porcentaje
San Martín	379,94	39,91%
Lavalle	121,97	12,81%
San Rafael	77,09	8,10%
Otros departamentos	372,99	39,18%
Total	**951,99**	**100,00%**

Fuente: Instituto de Economía BCSJ en base a INV.

11.3.1.1.3 Río Negro

Río Negro contaba con 94 hectáreas en 1990, mientras que en 2002 se registraron 329 hectáreas, por lo que en incremento en la cantidad de hectáreas fue de un 251%. La importancia de esta provincia es más cualitativa que cuantitativa, ya que siendo el cluster frutícola nacional por excelencia incorpora un nuevo producto a su portfolio. A suvez, es el lugar de nacimiento de las dos principales exportadoras: Expofrut y Patagonian Fruit Trade SA. En los departamentos de Avellaneda y Roca se encuentra el 95% de la superficie con vides para uva de mesa.

[3] La ley 22.021/79 es la ley conocida como ley de diferimiento impositivo. En 1990, el Gobierno Nacional asigna un cupo a la provincia de San Juan para proyectos agropecuarios

Cuadro 11.8: Superficie implantada con uva de mesa en Río Negro – Censo 2002

Departamento	Hectáreas	Porcentaje
Avellaneda	201,72	60,94%
General Roca	111,04	33,55%
Pichi Mahuida	10,15	3,07%
Otras zonas	8,08	2,44%
Total	**331,00**	**100,00%**

Fuente: Instituto de Economía BCSJ en base a INV.

11.3.1.2 Superficie según color

11.3.1.2.1 Uvas blancas

La superficie nacional implantada con uvas blancas, según el censo 2002, supera las 3.770 hectáreas, lo que representa el 43% del total de la superficie de uvas de mesa. La mayor parte de las hectáreas están implantadas con la variedad Superior Seedles. Es la variedad de uva más importante en la Argentina, abarcando el 33% del total de la superficie con uvas de mesa del país. Se debe tener en cuenta que en el Censo de 1990 se registraron de esta variedad sólo 84 hectáreas, siendo la variedad blanca que más expansión tuvo en estos últimos años. Entre 1990 y 2002, se implantaron 182 hectáreas de la variedad Italia, que es la segunda variedad en importancia entre las blancas. En los últimos años, la variedad Victoria ha ganado espacio con 144 hectáreas en el país.

Cuadro 11.9: Superficie implantada con variedades blancas en hectáreas

Variedades Blancas	Censo 1990	Censo 2002
Superior Seedles	83,84	2.879,92
Italia	71,36	252,89
Victoria	-	143,99
Otras blancas	846,95	493,64
Total Blancas	**1.002,15**	**3770,44**

Fuente: Instituto de Economía BCSJ en base a INV.

11.3.1.2.2 Variedades rosadas

Las variedades rosadas representan casi el 40% del total implantado con uvas de mesa. Las más importantes desde el punto de vista de la cantidad implantada es la Red Globe. La relevancia de esta variedad fue creciendo en los últimos diez años, ya que en el censo de 1990, sólo habían 7 hectáreas registradas. Por otra parte, en 1990 la variedad rosada más cultivada era Cardinal con 697 hectáreas, esta variedad no tuvo cambios significativos entre los dos censos. Por último, Flame Seedles es actualmente la tercera variedad en importancia, con el 15% del total de la superficie de uvas rosadas.

Cuadro 11.10: Superficie implantada con variedades rosadas en hectáreas

Variedades Rosada	Censo 1990	Censo 2002
Red Globe	7,20	1.953,60
Cardinal	697,10	679,80
Flame Seedless	-	534,32
Otras rosadas	461,83	361,00
Total Rosadas	**1.166,13**	***3.528,71***

Fuente: Instituto de Economía BCSJ en base a INV.

11.3.1.2.3 Variedades tintas

Las variedades tintas abarcan sólo el 9,58% de la superficie total de uvas para consumo en fresco. La superficie de uvas tintas crecieron entre ambos censos sólo un 30%. La razón más importante por la cual la cantidad de superficie cultivada no mostró un crecimiento importante es porque no es un tipo de uva muy demanda por el mercado europeo. Las variedades más importantes son Alfonso Lavalle que representa el 63% de la superficie cultivada con tintas, California con el 23% y Black Seedles con el 11%.

Cuadro 1.11: Superficie implantada con variedades tintas en hectáreas

Variedades Tintas	Censo 1990	Censo 2002
Alfonso Lavallee (Ribier)	890,57	955,58
California	187,51	352,71
Black Seedless	44,46	171,04
Otras tintas	61,05	66,57
Total Tintas	**1.183,60**	**1.545,90**

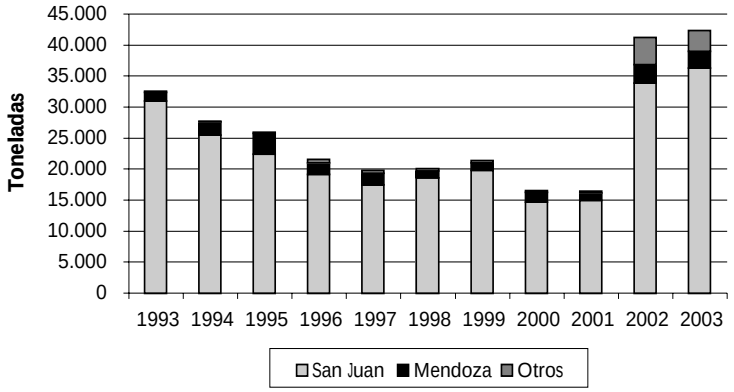
Fuente: Instituto de Economía BCSJ en base a INV.

11.3.2 Producción

La producción de uva de mesa presentó una tendencia decreciente hasta el año 2001, que luego fue revertida. Este comportamiento de los datos muestra el proceso de reconversión que sufrió la vitivinicultura en la Argentina, el cual recién esta dando sus primeros resultados. Los nuevos viñedos implantados a mediados de los noventa entraron en plena producción en los últimos años.

Se debe destacar que la producción de uvas finas de mesa era una experiencia nueva en nuestro país, cuya curva de aprendizaje fue más amplia y más alta de los que se esperó inicialmente. Los productores argentinos tomaron las experiencias de otros países productores de la uva de mesa, especialmente Chile, para el manejo local. Pero, las características agronómicas presentaron situaciones no previstas que impactaron en la productividad. En los últimos años, se esta logrando alcanzar el rendimiento por hectárea esperado. El aumento de la producción en los próximos años estará basado en el mejor manejo técnico del cultivo más que en la incorporación de nuevos parrales.

Gráfico 11.2: Producción de uva en fresco en toneladas



Fuente: Instituto de Economía BCSJ en base a Síntesis Básica Vitivinícola e INV.

11.4 Articulación de la cadena de la uva de mesa

11.4.1 Productores

En el primer eslabón de la cadena se puede dividir a los productores en dos grandes grupos por su escala de producción, que a su vez tienen asociadas otras diferencias importantes[4].

11.4.1.1 Pequeños productores

Son explotaciones con escalas de producción pequeñas. Un grupo se inició a fines de los ochenta y otro grupo años más tarde, a medidos de los noventa, bajo un proceso de reconversión impulsado por la baja rentabilidad que estos productores obtenían de su cultivo en el sector vitivinícola. Pero este proceso, generalmente, fue solo parcial combinando la producción de uva de mesa con uva para vinificación. Algunos productores no se especializaron por falta de recursos financieros para realizar una reconversión total, y otros porque su objetivo fue sólo diversificar el riesgo.

Muchas de estas explotaciones no tienen las variedades y/o la tecnología para adaptarse a los requerimientos la demanda externa actual. Por lo tanto, destinan su producción principalmente al mercado interno, o bien para elaborar pasas de uvas o para vinificación.

El nivel de tecnificación es bajo: el riego es el tradicional por surco, dependiendo de la cantidad de agua que la finca recibe por turno. Sus maquinarias son muy antiguas.

En cuanto al capital humano, tienen escasa asistencia técnica, y la única posibilidad de capacitación y asesoramiento es a través del INTA, ya que no tienen capacidad financiera de acceder a conferencias, charlas técnicas u otro tipo de asesoramiento o actualización. En cuanto a los trabajadores rurales, tienen escasa preparación técnica. En general son los mismos peones que trabajan en las vides para vinificar; y realizan su trabajo bajo la misma concepción productiva, siendo en realidad dos productos diferentes con distintas técnicas laborales. Los cosechadores que trabajan en estas explotaciones también tienen poca capacitación. Este bajo nivel de capital físico y humano repercute indefectiblemente en la calidad final de producto.

Estos productores no tienen ningún tipo de integración hacia adelante. Todos los intentos de lograr una coordinación de esfuerzos entre estos pequeños productores para avanzar en la cadena productiva se ven limitados por los altos requerimientos de capital financiero y la falta de asistencia crediticia acorde a las posibilidades de estos productores.

11.4.1.2 Medianos y grandes productores

Estos productores surgieron a mediados de los noventa, y en la provincia de San Juan fueron impulsados por la ley de diferimiento agrícola. En este último caso, la actividad principal de las empresas propietarias de estos emprendimientos es diverso, y el objetivo principal de las mismas fue obtener los beneficios otorgados por la ley, y no una decisión estratégica de negocios.

El producto obtenido en estas explotaciones responde a las exigencias de los mercados europeos y americanos. Las dimensiones de producción permiten el aprovechamiento de economías a escala, y si el manejo es adecuado permite producir a costos relativamente bajos comparados con los costos de producción chilenos.

[4] Las clasificaciones nunca son taxativas. Siempre hay elementos que no pertenecen estrictamente a ninguno de los grupos. Se considera pequeño productor cuando produce con una escala inferior a las 5 hectáreas, pero la clasificación no sólo depende de la cantidad de hectáreas sino también de la tecnología utilizada y los otros factores que se analizan en cada categoría.

Tienen alto nivel de tecnificación. Un gran número manejan el cultivo a través de riego por goteo y fertirrigación. Algunos productores ubicados en zonas primicias están realizado el cultivo con cobertura lo que le permite adelantar la cosecha alrededor de quince días; el costo es de 10.000 $/ha, por lo que esta decisión es conveniente si y sólo si es posible llegar a los mercados europeos antes de la fiesta navideñas cuando los precios alcanzan su máximo.

En cuanto al capital humano, en general, la producción es dirigida por un ingeniero agrónomo, quien planifica técnicamente la producción, y es quien asesora y dirige todos los proyectos de innovación tecnológica. Los técnicos sanjuaninos no tenían experiencia en el manejo de este cultivo, por lo tanto todos estos años fue un proceso de *learning by doing,* y a casi a una década de las primeras plantaciones hay profesionales con un bagaje de conocimiento importante. El incremento de la producción estará basado en el futuro del aumento de la productividad a través de un mejor manejo técnico de la planta, por lo tanto todo lo aprendido y por aprender en el futuro es crucial para esta cadena productiva.

Los procesos de integración y coordinación[5] que se observa entre estos productores son diversos, encontramos desde productores sin ningún tipo de integración a empresas totalmente integradas. Se debe destacar, como un tipo de relación relativamente nueva para San Juan, a la coordinación entre productores y empresas exportadoras. Muchos productores no integrados, en los últimos años, realizaron acuerdos de coordinación vertical con los exportadores. Estos acuerdos siguieron como consecuencia de la necesidad de los comercializadores externos de unificar la calidad, y lograr un producto que se adecue a los requerimientos de los consumidores externos. Esta coordinación se basa principalmente en la asistencia técnica y financiera a los productores. Las empresas exportadoras envían a sus técnicos periódicamente, quienes instruyen en la forma y el momento en que se debe realizar las tareas. También se realizan reuniones y charlas para grupos de productores cuyo objetivo principal es lograr el compromiso de los productores de cumplir con las todas las tareas requeridas en tiempo y forma. Debido a los altos costos de producción las empresas exportadoras brindan asistencia financiera a los productores, en función de la producción estimada al finalizar el raleo, cuyo porcentaje es alrededor del 30% del valor de esa estimación.

Por otra parte, un número importante de los productores tienen algún grado de integración económica. Se puede observar que las empresas que están integradas hasta el segundo eslabón (empaque y frío), pero no tienen escala suficiente para integrarse totalmente, tienden a buscar como alternativa algún tipo de coordinación o alianza estratégica con la etapa de la comercialización.

Estas empresas realizan capacitación de los cosechadores, ya que es una tarea crítica para asegurar la calidad del producto. Esto implica un desembolso relativamente alto, y que se transforma en un costo hundido año tras año, porque si bien algunos cosechadores capacitados vuelven al año siguiente, según fuentes consultadas, sólo representan alrededor del 30% de la cuadrilla.

Se debe destacar que un elemento crítico en las últimas dos cosecha es la mano de obra. La caída en la oferta de trabajadores se ve afectada principalmente por dos factores: a) la menor inmigración temporal de los trabajadores de los países limítrofes como consecuencia de la caída de los ingresos que obtendrían en la cosecha, en términos de su moneda local; b) el temor de muchos beneficiarios de los planes de ayuda social a perder dicho beneficio si trabajan temporalmente durante la cosecha. Al respecto, el Ministerio de Trabajo de la Nación está realizando esfuerzos para dar más flexibilidad al sistema y estimular a la población a de brindar sus servicios en esta etapa productiva.

[5] La coordinación vertical es una forma de organización de la producción por la cual dos eslabones de la cadena trabajan coordinadamente, estableciendo los términos de esta relación a través de un acuerdo que puede ser escrito o no. La diferencia entre la coordinación y la integración es la propiedad de los activos, mientras que en la integración todos los activos tienen un mismo propietario, en la coordinación los activos de cada eslabón pertenecen a distinto agentes.

11.4.2 Empaque y frigoríficos

Estos dos eslabones son cruciales y tienen la característica de tener un uso estacional, asociados a la cosecha. La actividad comienza las primeras semanas de diciembre y puede llegar hasta el mes de abril. En la época pico los frigoríficos se convierten en cuellos de botellas de la cadena. Los productores primarios no integrados deben prever con gran anticipación donde se realizará el servicio de frío.

11.4.2.1 Empaque

Los productores generalmente realizan el empaque en las fincas, para posteriormente enviarlo a las plantas de frío. Actualmente se diferencian dos formas: el empaque en galpón y el empaque bajo parral.

La estructura edilicia de los galpones de empaque es relativamente sencilla. Lo más complejo es el lay out y la coordinación y capacitación de la mano de obra. El empaque esta formado por un gran número de micro tareas que requiere gran adiestramiento. Estas pueden ser divididas en: limpieza, pesaje, retiro y distribución de las cajas con uvas limpias, embalaje y control de las cajas embaladas. Son tareas que requieren gran habilidad manual y un alto grado de detalle. Es por esto que las operarias mujeres, en general, se adaptan rápidamente y tienen un alto grado de eficiencia. La productividad media en la provincia de San Juan es de 35 cajas por personas por días.

Uno de las innovaciones más importantes en cuanto a la logística de la cosecha es que muchos productores reemplazaron el empaque en galpón por empaque bajo parral o campo. Los requerimientos de mano de obra en cuanto a su capacitación son similares, las diferencias se presentan en el lay out y en los tiempos y movimientos de la fruta. Las principales ventajas del empaque bajo parral es que reduce el manipuleo de la fruta, acorta los tiempos y los cambios de temperatura que sufren los racimos cosechados. En cuanto a la eficiencia relativa entre estas dos formas de empaque no hay un parámetro definitivo, hay emprendimientos que son muy eficientes con empaque bajo parral y otros con empaque en galpón.

11.4.2.2 Cámaras de frío

Éste es un eslabón crítico de la cadena, tanto en cuanto a la capacidad como en lo que respecta al manejo y la logística. En las últimas cosechas hubo un exceso de demanda en San Juan, y en el futuro, cuando aumente el volumen cosechado como consecuencia de la mayor productividad de los cultivos, este problema será más grave si no se construyen nuevas plantas en la provincia. Según los datos brindados por el SENASA hasta el año 2002 había 5 cámaras habilitadas en San Juan, y al año siguiente este número ascendió a 11. No existen datos oficiales sobre la capacidad diaria total de frío de la principal provincia productora, pero según fuentes consultadas en San Juan hay alrededor de 2.400 pallets/día considerando sólo las cámaras de frío más grandes. El costo para aquellos productores que tienen terciarizado el servicio se encuentra entre US$ 37 a US$ 45 por pallet, habiendo descuento si la mercadería se retira con anticipación, que es lo que sucede en la época de primicia. El nivel tecnológico de las cámaras de frío en San Juan es alto, ya que son instalaciones relativamente nuevas. Los problemas en esta etapa son de manejo logístico.

Éste es el eslabón de la cadena donde se observan la mayor cantidad de nuevas inversiones en San Juan. Un gran número de medianos productores sanjuaninos han decidido invertir en cámaras de frío no sólo para tener mayores grados de libertad en esta etapa, sino también para asegurarse la calidad del producto final. Muchos productores no contaron con un buen servicio; por fallas en la cantidad y calidad de frío la mercadería no pudo ser enviada al exterior, o bien cuando llegó a destino no estaba en condiciones de ser comercializada. Como una primera aproximación, la inversión requerida para una cámara de 40 pallets diarios es de US$ 200.000 con un período de recupero de 10 años.

11.4.3 Comercialización

El proceso de exportación incluye en el país de origen una empresa exportadora que puede tener distintos niveles de integración o coordinación hacia atrás. En la etapa de envío de la mercadería al exterior intervienen los despachantes de aduanas quienes tienen a cargo gran parte de la responsabilidad de que la mercadería salga sin inconvenientes hacia el destino final. En el país de destino intervienen diferentes números de agentes, brokers, importadores, etc, quienes ponen el producto finalmente en la góndola. En cuanto al mercado interno, la cadena generalmente es más corta como se verá más adelante.

11.4.3.1 Exportación

11.4.3.1.1 Empresas exportadora

El comercio exterior de la uva en fresco en la Argentina tiene una alta concentración con características de tipo oligopsónico, es decir existe un número limitado de empresas exportadoras que tienen el control casi total de las compras de las uvas. Si bien no tienen poder para fijar el precio del mercado, porque es un bien exportable cuyos precios se determinan por la oferta y demanda de los mercado externos, sí tienen la capacidad de fijar las condiciones de compras que repercuten en los ingresos finales de los productores.

Dos empresas comercializan el 60% de las uvas en fresco de la provincia de San Juan, donde se produce el 80% de esta fruta. La principal exportadora de uvas en fresco es Expofrut, que en uva de mesa juega el doble rol de productora y exportadora. Comercializa tanto sus propias uvas como las de terceros, por consignación. Las uvas frescas son un producto marginal en su portfolio, ya que sólo representan el 3,5% del volumen total exportado. Es una empresa que tiene un gran poder en el mercado ya que es líder en del segmento de las frutas frescas. Esta empresa, con los años ha cambiado su morfología: comenzó sus actividades en 1971 en la provincia de Río Negro y en 1988 realizó una alianza estratégica con el grupo italiano Bocchi, (uno de los líderes europeos en la comercialización de frutas y hortalizas), y finalmente en 1993 el grupo adquirió el 92% del paquete accionario. La segunda empresa en importancia es Patagonian Fruit Trade SA, una firma de capitales nacionales con sede en General Roca, en la provincia de Río Negro. Esta empresa tiene una presencia muy importante en el mercado de las frutas de pepita y carozo; comercializando actualmente el 17% de la uva de mesa de San Juan. En los últimos años, han participado en el mercado empresas con gran poder financiero, como es el caso de San Miguel SA (lider en el mercado de los limones) o Ledesma (unas de las empresas líderes en el mercado nacional de la azúcar y el papel, que está incursionando en el mercado de las frutas, jugos y aceites). Estas empresas no han realizado inversiones en activos específicos, alquilando frigoríficos en la provincia de San Juan y trabajando con una estructura mínima en la provincia.

Cuadro 11.12: Participación de las Empresas en el volumen total exportado por San Juan – Campaña 2003/2004

Posición	Empresa	Part en el mercado
1	Expofrut	41,65%
2	Patagonia	17,17%
3	Cono Sur	6,14%
4	Trebol Pampa	3,81%
5	Tala Viejo	2,61%
6	El Espejo	3,03%
7	Nisa	2,41%
8	Finca del Sur	2,27%
9	Andes Fruit	2,60%
10	Agrobel	2,62%
	Otras	15,68%
	Total	**100,00%**

Fuente: Instituto de Economía BCSJ en base a Dirección Nacional de Aduanas, San Juan.

La comercialización es otra etapa de la cadena donde los productores están invirtiendo sus mayores esfuerzos tratando de integrarse hacia delante lo más posible, para así evitar el poder de mercado de los dos grandes jugadores. Por otra parte, en las cadenas agroalimentarias la mayor rentabilidad sobre el capital se da en los eslabones finales, es decir mientras más cerca se está del consumidor. Pero, los costos de comercialización presentan economías de escala. Por lo tanto, se requiere de un volumen importante para reducir los costos medios por pallet exportado. Además, el volumen a comercializar es muy importante para la búsqueda de buenos clientes y para tener poder de negociación. Los productores medianos pueden lograr estas economías de escala a través de algún tipo de asociación o coordinación, sumando sus cantidades y compartiendo costos de búsqueda y posicionamiento en el mercado. Todo esto requiere de un gran esfuerzo físico y financiero, que los productores deben considerar. La experiencia de las empresas que han conformado grupos de exportación arroja resultados positivos, ya que les permite tener el control del producto y realizar proyecciones futuras.

11.4.3.1.2 Canales de comercialización en país de destino

Los canales de comercialización son diversos. Se encuentran empresas importadoras propiamente dichas, remates en mercados, mayoristas, cadenas de supermercado y, el menos usual para este producto, los negocios minoristas o especializados.

Los contactos en los mercados se lograron a través de misiones comerciales organizados por organismos del Estado nacional o provincial. Cancillería, a través de la Fundación Exportar, brinda servicios de información y asistencia a los exportadores. También son importantes las participaciones en ferias especializadas, que si bien tiene costos muy altos, este tipo de eventos son cada vez más importantes en el sector de alimentos. Además, algunas empresas también organizan sus propios viajes de negocios en búsqueda de nuevos mercados.

11.4.3.1.2.1 Contratos y forma de pago

La uva de mesa, como todos los productos agrícolas en fresco, es un producto donde no se puede conocer con anticipación las condiciones del mercado, porque el clima determina la cantidad ofrecida. Por otra parte, el producto puede tener deterioros en la calidad y mermas en la cantidad si durante el transporte surgen imprevistos. Como consecuencia de ello, los contratos son muy flexibles estableciendo pautas generales que en la mayoría de los casos se van ajustando durante la campaña, basando el contrato en la confianza mutua entre el importador y exportador.

La forma de pago es a través de transferencias bancarias. Las empresas importadoras generalmente entregan un anticipo, y posteriormente realizan otro pago contra buen arribo, y en un plazo más largo hacen el pago final. Los períodos varían entre las empresas, y también el grado de confianza existente.

11.4.3.2 Mercado interno

El mercado interno es marginal. Los productores optan por este mercado cuando no pueden acceder a los mercados externos, ya sea porque no cuentan con las variedades y/o calidades que exige la exportación. La forma más habitual de comercialización es la entrega en consignación a vendedores en los mercados concentradores de frutas y hortalizas, ya sea de las provincias de origen o en el Mercado Central de Buenos Aires.

Algunos productores tienen contratos con cadenas de supermercados, donde la forma de pago es a través de un adelanto anterior a la cosecha, otro porcentaje contra entrega, y el pago final a 60 o 90 días. La mayoría de las cadenas de supermercado en la Argentina no tienen buena relación con sus proveedores como consecuencia de atrasos en los pagos o pagos inferiores a los acordados, y el caso de la uva de mesa no es una excepción.

11.4.4 Transporte

El principal medio de transporte utilizado por este sector exportador es el barco. Las empresas navieras han realizado un gran esfuerzo para ajustar sus servicios a los requerimientos de la uva de mesa. Estas empresas cuentan con servicios multimodales, combinando el transporte terrestre a través de camiones, hasta el puerto en la costa atlántica, y posteriormente llega a puerto de destino a través de barcos. Las empresas exportadoras trabajan con más de una firma naviera, como consecuencia de la necesidad de poner en ultramar lo más rápido posible la mercadería.

La demanda mundial de transporte ha excedido en los últimos años a la oferta disponible como consecuencia del explosivo crecimiento de China. Este problema se ve agravado en nuestro país debido a que la demanda de este servicio en el Cono Sur aumentó de la mano del crecimiento de Brasil, dejando para nuestro país una menor capacidad de embarque a un servicio ya restringido.

Los puertos de salida son San Antonio Este y Buenos Aires. San Antonio Este es el puerto frutícola por excelencia en nuestro país contado con frigoríficos y una logística muy aceitada para la exportación de frutas. En este puerto, Expofrut (la principal exportadora) cuenta con un frigorífico con capacidad de almacenar 3.500 pallets. Las terminales de Buenos Aires por donde embarcan las uvas de mesa, si bien no están especializadas en frutas como San Antonio Este, cuentan con capacidad de frío y la infraestructura adecuada para asegurar que la fruta llegue en perfectas condiciones a destino.

Años anteriores se han registrado envíos por avión, pero fue abandonado debido a los altos costos. Las empresas chilenas utilizan este servicio como un medio usual de transporte de la uva de mesa en la época de primicia con tarifas similares y algunas veces superiores a las de Argentina.

En cuanto al transporte para el mercado interno se realiza por camión. En algunas provincias, como la ciudad de Mendoza, exigen para el ingreso de frutas y verduras frescas que el camión vaya precintado por el PROCEM, debido al problema de la mosca de los frutos.

11.4.5 Sanidad y calidad

11.4.5.1 Sanidad

El principal problema sanitario que afecta la competitividad en los mercados externos es la Mosca de los Frutos. Estados Unidos y los países Asiáticos prefieren adquirir sus productos de zonas libres de esta plaga, y cuando realizan importaciones de países afectado por la Mosca de los Frutos, el producto debe pasar por un tratamiento cuarentenario, y como este tratamiento insume tiempo afecta la calidad final del producto que llega a las góndolas.

La principal política pública llevada a cabo para combatir esta plaga es el Programa Nacional de Control y Erradicación de Moscas de los Frutos (PROCEM). Los resultados de estas políticas, como los de todas las políticas que luchan contra fenómenos de tipo "epidemiológicos" dependen de la eficiencia y la eficacia de los organismos públicos ejecutores como así también de la cooperación de "todos" los productores. Las provincias productoras de uvas de mesa bajo este programa son Mendoza, San Juan y las provincias patagónicas. La provincia con mayores problemas en el logro de buenos resultados es San Juan, quien está llevando un nuevo esquema de trabajo tratando de mejorar los resultados.

La mosca de los frutos no sólo afecta el destino de nuestro producto sino también la logística. Los puertos chilenos son una alternativa importante para la salida de los productos de la zona oeste de la Argentina. Pero, Chile es un país reconocido internacionalmente como país libre de Moscas de los frutos, y por lo tanto establece restricciones al ingreso de frutas y hortalizas de zonas no declaradas libre de esta plaga. Para poder utilizar los puertos chilenos, las uvas provenientes de la Argentina deben contar con la certificación de origen de áreas bajo el PROCEM, tratamiento de frío iniciado en origen, contenedor hermético y refrigerado, y llevar el precinto de inspección del SENASA. La mercadería debe transitar por Chile sin poder ser abierta por ningún motivo.

11.4.5.2 Calidad

En nuestro país el órgano de contralor de la inocuidad y calidad de los productos primarios es el SENASA. La resolución 289/99 del SENASA establece los tenores mínimos de azúcar para comenzar la cosecha de uva. Más adelante en la cadena, este organismo tiene a cargo la habilitación de los galpones de empaque y cámaras frigoríficas, en el cual se verifica que estos establecimientos cumplan con las normas sanitarias adecuadas para la conservación del producto y evite cualquier tipo de contaminación.

Los países desarrollados son cada vez más exigentes en cuanto a la inocuidad de los alimentos que ingresan a los mismos. Como consecuencia de ello, han desarrollados normas de inocuidad y calidad que deben ser cumplidas por los exportadores. En ese sentido, algunos productores ya tienen la certificación HACCP (Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control). Además, los países de la Unión Europea comenzarán a exigir la norma Eurepgap. Cumplir con estas normas es básicamente aplicar buenas practicas agrícolas y de manufactura que asegura la inocuidad y la trazabilidad[6] del producto.

[6] La trazabilidad es un conjunto de registros que permite realizar una "traza" de todo el recorrido del producto, desde el lote de producción hasta la góndola.

Para obtener las certificaciones, las explotaciones deben llevar una serie de registros que son auditados internamente por un profesional contratado por el productor, y externamente por una empresa certificadora. Todo este proceso implica primeramente costos adicionales, que los productores no ven reflejados en los precios, pero según estudios realizados en otras áreas agrícolas, este sistema de registros y controles han llevado a un ordenamiento del proceso productivo que se refleja en una mayor productividad.

11.5 Exportaciones argentinas de uvas de mesa

Las exportaciones de uva en fresco fueron ganando importancia en el comercio exterior argentino de frutas frescas en los últimos diez años. En el último quinquenio, ocupó el cuarto lugar en el ranking de las frutas más exportadas por nuestro país.

Cuadro 11.13: Exportaciones más importantes de frutas de la argentina – Miles de dólares FOB

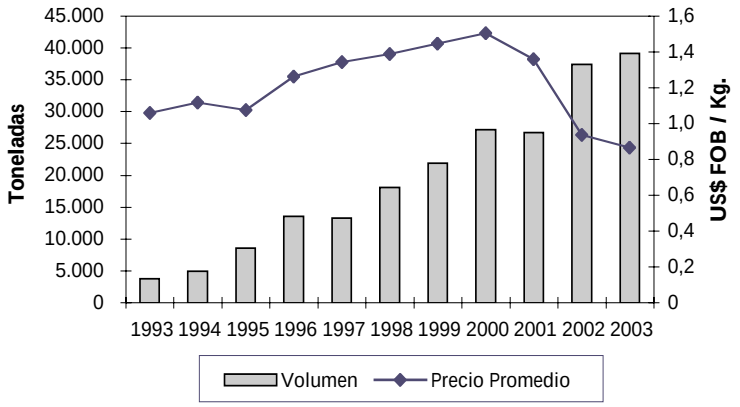
Fruta	1999	2000	2001	2002	2003	Precio Promedio por kilo 2003
Pera	169.808	170.040	165.929	135.467	148.534	0,45
Limones	89.778	94.153	109.111	87.308	129.022	0,39
Manzana	95.354	54.265	97.021	63.192	81.998	0,41
Uvas	**31.566**	**40.764**	**36.157**	**34.904**	**33.719**	**0,86**
Pomelo	21.434	17.597	23.993	22.891	29.067	1,00
Naranjas	27.265	15.015	40.711	17.591	21.607	0,28
Mandarina	18.992	15.570	22.530	17.633	18.852	0,44
Ciruela	9.141	10.163	11.703	11.977	9.096	0,59
Durazno	398	318	454	526	692	0,11

Fuente: Instituto de Economía BCSJ en base a SAGPyA.

Un indicador de la agregación de valor, rudimentario pero interesante como primera aproximación, es el precio promedio de las exportaciones. Se observa que es una fruta cuyo precio promedio sólo se ve superado por el pomelo, y tiene casi el doble de valor que el precio promedio de la pera y la manzana.

11.5.1 Evolución de las exportaciones

Gráfico 11.3: Evolución de las exportaciones argentinas de uva de mesa



Fuente: Instituto de Economía BCSJ en base a INDEC.

Las exportaciones argentinas crecieron en las últimas diez campañas en forma sostenida. Este incremento es más notable si se considera una serie más larga. Así en la campaña 84/85 se exportaban alrededor de 929 toneladas y diecinueve años más tarde se exportaron más de 46 mil toneladas. Se puede observar que la tasa de crecimiento del volumen exportado en estos diez años fue levemente superior a la

tasa de crecimiento del valor FOB, esto implica que los precios promedio decrecieron levemente en este período. Este fenómeno de caída en los precios no sólo afecta a las exportaciones argentinas, sino que los precios cayeron a nivel mundial.

El crecimiento de las exportaciones en los últimos diez años se basó no sólo en el incremento de las ventas a los destinos tradicionales sino también en la conquista de nuevos mercados. En la campaña 93-94 nuestras exportaciones llegaban a 8 mercados, mientras en la última campaña llegaron a 25 mercados.

Cuadro 11.14: Exportaciones por país de destino – Año 2003

Paises	Valor FOB (US$)	Peso Neto (Kg.)	Precio Prom	Porcentaje Valor FOB
Bélgica	17.476.101	17.368.721	1,01	51,83%
Países Bajos	7.598.374	9.236.959	0,82	22,53%
Rusia	2.899.712	3.784.802	0,77	8,60%
Brasil	1.797.482	3.531.056	0,51	5,33%
España	573.142	746.425	0,77	1,70%
Estados Unidos	475.311	670.244	0,71	1,41%
Alemania	455.230	559.381	0,81	1,35%
Italia	449.919	540.689	0,83	1,33%
Reino Unido	448.278	599.118	0,75	1,33%
Hong Kong	333.277	451.169	0,74	0,99%
Otros Países	1.212.275	1.585.748	0,76	3,60%
Total	**33.719.101**	**39.074.312,00**	**0,86**	**100,00%**

Fuente: Instituto de Economía BCSJ en base a INDEC.

Es importante aclarar el caso de Estados Unidos, que a pesar de ser el principal importador mundial de uvas de mesa, no representa un destino de relevancia para los envíos argentinos. Este mercado no resulta atractivo para los exportadores argentinos por varias razones:

• La fuerte presencia chilena en este mercado.

• Las barreras sanitarias de este país, que se han agravado con la ley de bio-terrorismo.

• Los precios más atractivos se producen en la semana en que se festeja el Día de Acción de Gracias, a fines de noviembre, y las uvas argentinas no están disponibles en esas fechas.

• Las variedades argentinas no se adaptan totalmente al gusto del consumidor americano.

11.5.2 Balanza comercial

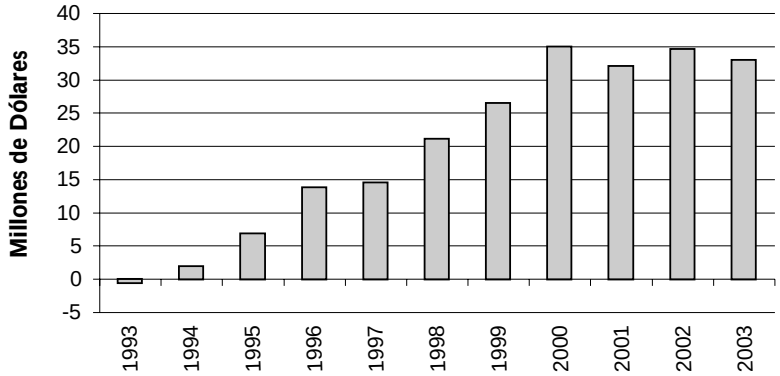
Desde 1994, las exportaciones fueron superiores a la importaciones, siendo un producto que tuvo un balance comercial positivo con las siguientes características:

• El saldo comercial (exportaciones – importaciones) era negativo en años anteriores a 1994, a partir de este año el valor de las exportaciones comenzó a ser superior a las importaciones.

• Las exportaciones evolucionaron a una tasa creciente en los años bajo estudio, no sólo buscando afirmarse en los mercados tradicionales sino también buscando nuevos mercados.

• Las importaciones disminuyeron, y en forma más marcada a partir del año 2.001. No sólo han disminuido las cantidades importadas sino también los países de origen. Brasil y Chile se transformaron en los proveedores exclusivos de uva de mesa.

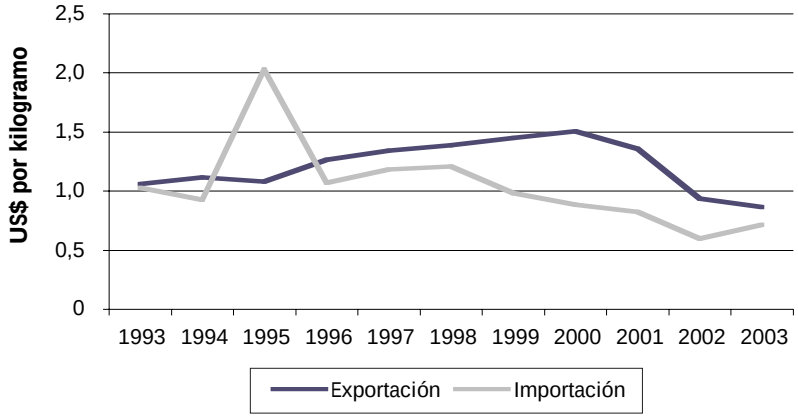
Gráfico 11.4: Balanza comercial argentina en uvas de mesa



Fuente: Instituto de Economía BCSJ en base a INDEC.

Por último, es importante mencionar que los precios de las importaciones fueron inferiores a las exportaciones (salvo en 1995, que fue un año atípico).

Gráfico 11.5: Precios promedio de exportación e importación



Fuente: Instituto de Economía BCSJ en base a INDEC.

11.6 Análisis FODA

Fortalezas	Oportunidades
• Zona de producción primicia que permite estar en el mercado europeo para las fiestas navideñas cuando los precios alcanzan su máximo. • Zona de baja precipitación que permite un menor uso de agroquímicos. • Empresas exportadoras de amplia experiencia en la exportación de frutas.	• Oferta adecuada a los gustos del consumidor internacional que demanda cada vez más uva de mesa en contraestación. • Posibilidades de expandir el consumo interno de la uva de mesa. • El mercado europeo no tiene restricciones con el tema de la fruta proveniente de la zona afectada con mosca de los frutos. • Debilitamiento de Sudáfrica, que dejará más espacio al producto argentino. • La uva de mesa argentina se está posicionando en el mercado europeo como un producto de calidad.

Debilidades	Amenazas
• Zonas primicias muy limitadas. • La principal zona productora, San Juan, está muy alejada de los puertos de embarque. • Imposibilidad de acceder a nuevos mercados a través de los puertos chilenos, ya que este país prohíbe el ingreso de fruta fresca argentina en cualquiera de sus modalidades. • Escasez de la mano de obra en la época de cosecha. • Costo del crédito.	• El mercado europeo podría empezar a exigir restricciones cuarentenarias para zonas afectadas con moscas de los frutos. • Hoy la competencia de la fruta sudafricana es importante y afecta el precio de nuestros productos. • La uva para pasa tiene buenos precios, y puede que parte de los productores destinen su producción a este producto que tiene menores costos.

Fuente: Instituto de Economía BCSJ.

Capítulo 12: Cadena de Valor de la Pasa de Uva

La región cuyana en general, y San Juan en particular, son tradicionales productores de uvas. Una de las formas de agregar valor a esta fruta es la elaboración de pasa de uva. Este producto, de creciente aceptación en los mercados mundiales, puede ser elaborado con grandes ventajas comparativas en nuestro país. Esto lo constituye en otra de las grandes oportunidades que Argentina tiene en la agroindustria.

12.1 El producto

La uva pertenece al género de Vitis y puede tener distintos destinos: la vinificación, el consumo en fresco o las pasas. Las pasas de uvas se obtienen de la deshidratación de las mismas.

No de todas las variedades de uva se producen pasas de uvas. Existen algunas variedades que son específicas para pasas y otras multipropósito. Durante el proceso de desecación la pasa pierde peso, y si bien varía según las variedades, podemos decir que para obtener un kilo de pasa se requieren cuatro kilos de uva en fresco.

En general las pasas de uvas se clasifican por su color en blancas y tintas. También pueden ser clasificadas de acuerdo a si poseen o no semillas. El mercado mundial demanda actualmente casi en su totalidad pasas de uvas sin semillas. Según datos de la Cámara de Comercio Exterior de San Juan, el 75% del volumen exportado en el año 2003 correspondió a pasas sin semilla.

Las tendencias actuales en cuanto alimentación, especialmente en los países considerados desarrollados, incluyen una dieta rica en propiedades nutritivas y naturales. Por ello, los usos de las pasas de uvas se han ampliado. Tradicionalmente se utilizaban casi con exclusividad en la elaboración de productos de panadería y helados. Actualmente, se incorporaron a los cereales para el desayuno, y también al consumo directo, especialmente en los niños.

En la Argentina, el destino principal de este producto es el mercado externo. El consumo interno es poco significativo. Por lo tanto, el estimulo de la demanda interna es uno de los grandes desafíos de las empresas nacionales. Como un primer paso hoy es posible encontrar en el sector de frutas y verduras de los grandes supermercados góndolas especiales para frutas desecadas y secas.

Las empresas del sector esperan que este estímulo del consumo sea promocionado dentro del Plan Estratégico Vitivinícola (PEVI). Lograr este objetivo requerirá que todas las empresas del sector presionen sobre los fuertes empresarios del vino, y logren ser escuchados.

Hay que tener en cuenta que el desarrollo de nuevos mercados en forma sustentable, tanto internos como externos, requiere de una gran inversión tanto en términos de recursos financieros como humanos.

12.2 Mercado mundial de la pasa de uva

El principal exportador mundial de pasas de uva es Turquía, que en el año 2003 representó aproximadamente el 38% de las exportaciones mundiales. El segundo exportador es Estados Unidos, que además es el principal productor mundial de pasas de uvas. Este país representó en 2003 el 35% de las ventas mundiales. En tercer lugar se encuentra Chile, con un porcentaje mucho más bajo de participación, el 9% del total exportado durante 2003. Argentina, ocupó el 8º lugar en este ranking, con el 1,81% del comercio internacional.

Cuadro 12.1: Principales exportadores mundiales de pasas de uva - En miles de dólares

País	1999	2000	2001	2002	2003
Turquía	202.816	196.528	161.956	156.537	183.276
EE.UU.	193.766	148.409	145.974	154.850	168.703
Chile	45.678	48.671	35.264	38.161	45.101
Sudáfrica	35.083	21.412	20.361	25.266	34.437
UE 15	19.314	17.068	13.452	14.225	15.448
China	2.049	899	1.458	5.422	10.831
Australia	12.447	10.515	7.367	9.139	10.713
Argentina	14.398	10.194	7.174	12.125	8.817
México	10.371	4.072	4.012	2.705	3.209
Singapur	5.705	4.402	2.399	2.303	2.311
Malasia	1.525	1.874	3.213	4.767	834
Canadá	1.506	1.293	258	438	719
Lituania	-	-	-	438	660
Hong Kong	3.480	2.936	1.684	972	563
Hungría	-	-	-	206	281
Otros	16.558	15.469	22.948	16.731	441

Fuente: Instituto de Economía BCSJ en base a USDA.

En cuanto a los importadores, es un mercado bastante atomizado, cada país representa un porcentaje bastante pequeño del mercado mundial. Los principales importadores son la Unión Europea (EU15), seguido en importancia por Canadá con el 8,0%, y en tercer lugar aparece Japón con el 7,7%.

Cuadro 12.2: Principales importadores mundiales de pasas de uvas - En miles de dólares

País	1999	2000	2001	2002	2003
UE 15	317.955	282.805	29.919	238.126	290.733
Canadá	46.920	46.072	38.151	38.351	42.424
Japón	65.681	41.594	36.017	38.758	40.610
Rusia	11.303	22.277	20.116	16.707	21.105
Australia	17.851	18.752	16.291	16.247	17.761
Brasil	20.084	16.308	12.237	9.993	13.554
Polonia	-	-	-	11.229	12.846
Estados Unidos	29.229	17.920	12.539	13.112	11.731
China	410	696	1.401	5.162	9.579
Nueva Zelanda	10.656	9.172	7.792	6.890	8.092
México	9.826	13.385	9.614	10.796	7.632
Ucrania	-	-	-	5.767	7.301
Noruega	7.162	5.990	4.923	5.681	6.406
Suiza	7.227	6.103	5.182	4.221	5.853
Taiwán	7.760	6.298	5.124	5.859	5.847
Otros países	29.126	28.604	26.163	32.030	28.328

Fuente: Instituto de Economía BCSJ en base a USDA.

12.3 Situación en Argentina

12.3.1 Superficie cultivada

Según el último Censo Nacional Vitivinícola, la cantidad de hectáreas con variedades clasificadas por el Instituto Nacional de Vitivinicutura (INV) como específicas para pasas, totalizó una cantidad de 3.504 hectáreas. Esto representa el 1,68% del total de la superficie cultivada con viñedos.

Si bien Mendoza es la principal provincia vitivinícola de la Argentina, donde se encuentra el 70% de la superficie de vides del país, en el caso de las variedades específicas para pasas, la mayor cantidad de hectáreas se encuentra en la provincia de San Juan, que tiene cultivadas 2.304 hectáreas. Esto representa el 66% de la superficie con vides para pasas. La segunda en importancia es Mendoza (21%) y la tercera es La Rioja (13%).

En cuanto a las variedades, el 97% corresponde a variedades blancas. De las 3.397 hectáreas de uvas blancas, el 66% corresponde a la variedad Sultanina Blanca, y el 34% a INTA CG 351. Las variedades rosadas sólo representan menos de un 3%, y las tintas sólo el 0,37%.

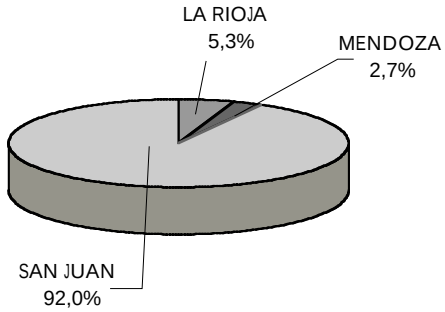
Cuadro 12.3: Superficie con viñas para pasas por provincia y variedad – En hectáreas

Color	Variedad	La Rioja	Mendoza	San Juan	Otras Prov.	Total
Blancas	Arizul (Inta CG 351)	175,4	202,7	770,6	2,4	1.151,1
	Otras	0,0	0,0	0,2	0,0	0,2
	Sultanina Blanca	274,3	451,3	1.515,3	5,2	2.246,1
Rosadas	Moscatuel (Inta CG 102295)	0,0	71,8	16,6	1,2	89,7
	Otras	0,0	0,0	1,0	1,4	2,4
	Sultanina Rosada	0,0	1,0	0,2	0,0	1,2
Tintas	Pasiga (Inta CG 26878)	0,0	3,6	0,0	0,0	3,6
	Sultanina Negra	0,0	9,5	0,0	0,0	9,5
Total Para Pasas		**449,7**	**739,9**	**2.303,9**	**10,3**	**3.503,8**
% s/ total de viñedos		**5,7%**	**0,5%**	**4,9%**	**0,3%**	**1,7%**

Fuente: Instituto de Economía BCSJ en base a Censo Nacional Vitivinícola 2002.

12.3.2 Producción

Gráfico 12.1: Producción de uvas destinadas a pasas por provincia – Año 2004



Fuente: Instituto de Economía BCSJ en base a INV.

El principal productor de pasas de uvas es San Juan, que es la segunda provincia en importancia en la producción de uvas del país. San Juan se distingue de la provincia de Mendoza, la principal productora, porque tiene su producción más diversificada. Si bien la vinificación es el principal destino, las uvas de mesas y las pasas tienen una incidencia mayor que en Mendoza y en el resto de las provincias vitivinícolas.

En el año 2004, se destinaron 50.062,9 toneladas de uvas para la producción de pasas. Mendoza sólo destinó 1.342,4 toneladas, lo que implica sólo el 2,68% del total. La Rioja destinó 2.643,4 toneladas lo que representó el 5,28%, siendo la segunda productora en importancia. Y la principal, San Juan destinó a pasas 46.077,1 toneladas, lo que representa casi la totalidad de la producción, con un 92,04%.

12.3.2.1 San Juan

San Juan es históricamente la principal productora de pasas de uvas. Ya en 1976 la producción cuyana destinada a la desecación fue de 10.000 toneladas, de las cuales 9.500 toneladas correspondieron a la provincia de San Juan.

Cuadro 12.4: Distribución de la producción de pasas de uvas por departamento

Departamentos	Porcentaje
Albardón	13%
Angaco	0%
Capital	1%
Caucete	9%
Chimbas	7%
Nueve de Julio	3%
Pocito	11%
Rawson	0%
Rivadavia	6%
San Martín	24%
Santa Lucía	21%
Sarmiento	0%
Ullún	0%
Veinticinco de Mayo	6%
TOTAL	**100%**

Fuente: Instituto de Economía BCSJ en base a INV.

La uva destinada a la producción de pasas proviene de distintos departamentos de la provincia. Según los datos suministrados por el INV, no existe un departamento que tenga un peso superlativo en uvas destinadas a pasas. Se pueden destacar cuatro departamentos que concentraron en promedio en los últimos años el 69% de la producción de uva destinada para pasas: San Martín (24%), Santa Lucía (21%), Albardón (13%), Pocito (11%).

12.3.3 Variedades

Al momento de efectuar la disecación no sólo se destinan a pasa de uva las variedades que fueron plantadas con este fin específico. También se utilizan para la elaboración de este producto las variedades llamadas multipropósito o uvas cuyo destino inicial era el consumo en fresco o la vinificación.

En el año 2004, en la provincia de San Juan, se destinaron a pasas 46.077,1 toneladas de uvas. De las cuales el 57% (26.389,3 toneladas) eran uvas específicas para pasas, mientras que el 37% (17.225,0 toneladas) eran uvas de mesa, y el resto (2.462,8 toneladas) eran uvas cuyo destino principal es la vinificación.

Si se comparan los datos del año 2004 con los datos del 2003 se observa que la cantidad total destinada a pasas aumentó un 37,27%. Pero dentro de este incremento hubo aumentos y disminuciones en función del tipo de uva:

• La producción de uvas específicas para pasas aumentó un 57,68% respecto del año anterior.

• La cantidad de uvas de mesa que se destinaron a pasas se incrementó en 76,78%. Este incremento fue el más importante en términos de porcentuales. Este aumento tiene explicaciones

tanto del lado de la oferta como de la demanda. Por el lado de la oferta, un grupo importante de productores de uva de mesas, por razones de escala o financieras, optaron por destinar su producción a la pasa obteniendo un producto que le da más grados de libertad en su comercialización. Por el lado de la demanda, los productores de pasas de uva están comprobando que de la variedad Flame se obtiene un producto de muy alta calidad, siendo una de las variedades preferidas.

• La cantidad de uvas para vinificación destinadas a pasas disminuyó considerablemente en los últimos años. De 7.088,7 toneladas que se destinaron en el 2003, al año siguiente sólo se registraron 2.462,8 toneladas, lo que implica una reducción del 65,26%. Esta caída también tiene sus orígenes tanto en la oferta como en la demanda. Por un lado, los oferentes (productores de uvas) no vieron muy atractiva la alternativa de las pasas ya que el precio del vino mejoró en las últimas campañas; y por el lado de la demanda (productores de pasas) están prefiriendo otras variedades de uvas, como la Flame (mencionada en el punto anterior).

Cuadro 12.5: Producción de uva destinada a pasas de uvas en San Juan – En toneladas

Tipo de Uva	2003	2004	Variación
Vinificar	**7.088,7**	**2.462,8**	**-65,3%**
Blancas	3.600,7	525,1	-85,4%
Rosadas	3.488,0	1.937,7	-44,4%
Uva de Mesa	**9.743,9**	**17.225,0**	**76,8%**
Blancas	5.569,7	11.822,6	112,3%
Rosadas	3.729,1	5.030,5	34,9%
Tintas	445,1	371,8	-16,5%
Pasas	**16.734,7**	**26.389,3**	**57,7%**
Blancas	16.580,5	26.204,0	58,0%
Rosadas	154,2	185,3	20,1%
Total	**33.567,3**	**46.077,1**	**37,3%**

Fuente: Instituto de Economía BCSJ en base a INV.

La producción de pasas tuvo como origen más de 19 variedades entre las específicas para pasas, las uvas de mesa y las de vinificar. Además, debemos destacar que la de mayor participación la tuvieron dos variedades específicas para pasas: Arizul (INTA CG 351), -que en el año 2004 contribuyó 13.603,7 toneladas, 29,52% del total de uvas destinadas a este producto- y la variedad Sultanina Blanca, que aportó 12.600,2 toneladas (27,35%). Le siguen en importancia dos variedades de uva en fresco: Superior, de la cual que se destinaron a este fin 11.659,5 toneladas (25,30%) y Flame, con 4.798,6 toneladas (10,41%).

Comparando las dos últimas cosechas, se observa que la variedad que más creció fue la Superior, que pasó de 5.485,0 toneladas a 11.659,5, implicando así un aumento del 113%. La variedad Sultanina Blanca incrementó su producción de 7.371,5 toneladas a 12.600,2 toneladas, lo que representa una variación del 71%. La variedad Arizul aumentó un 69% y la Flame un 34%. Mientras que las mayores disminuciones se registraron en las variedades Torrontes Sanjuanino (-93%), Moscatel de Alejandría (-86%) y Cereza (-44%).

Cuadro 12.6: Producción de pasas de uvas en San Juan por variedad

Variedad	2003	2004	Variación 04-03	Porcentaje s/ 2004
Arizul (Inta C G 351)	80.563	136.037	69%	29,52%
Sultanina Blanca	73.715	126.002	71%	27,35%
Superior Seedles	54.850	116.595	113%	25,30%
Flame Seedless	35.770	47.986	34%	10,41%
Cereza	34.880	19.377	-44%	4,21%
Black Seedless	4.451	3.280	-26%	0,71%
Torrontes Riojano	3.643	2.430	-33%	0,53%
Torrontes Sanjuanino	22.466	1.502	-93%	0,33%
C G Otras	1.476	1.468	-1%	0,32%
Moscatel De Alejandria	9.442	1.320	-86%	0,29%
Otras	14.419	4.775	-67%	1,04%
Total	**335.673**	**460.771**	**37%**	**100,00%**

Fuente: Instituto de Economía BCSJ en base a INV.

12.3.4 Tecnología

12.3.4.1 Viñedos

Las tareas en los viñedos son las comunes a todo tipo de vid en general, aunque las variedades para pasa tienen un tratamiento especial en el tema de la poda y el tratamiento agroquímico, en particular en la época de cuaje.

12.3.4.2 Desecación

El objetivo de esta etapa es lograr la evaporación del agua que contiene la fruta. En San Juan, principal productora de pasas, la desecación de las uvas se realiza al sol. Esto es posible porque la provincia tiene una gran luminosidad y un elevado índice de irradiación solar.

El secado se realiza sobre ripieras (superficie cubierta con piedras) naturales o artificiales realizadas en las propias fincas, sobre las que se coloca una rejilla. Sobre esta superficie se coloca la uva bien extendida para lograr una buena llegada de los rayos solares. La orientación de la superficie tiene que aprovechar al máximo la incidencia de los rayos solares, y la inclinación suficiente para escurrir el agua en caso de lluvia. La fruta se deja alrededor de 20 días en los meses de enero y febrero, cuando se registran las mayores temperaturas. En el mes de marzo este proceso puede prolongarse a 60 días ya que las temperaturas son más bajas y también por la presencia del rocío.

Alcanzado el grado de humedad requerido para las pasas, se recogen y se colocan en cajones y comienza la etapa de industrialización.

12.3.4.3 Industrialización

En la década de los noventa, la mayoría de los industriales de esta actividad renovaron su maquinaria para poder obtener un producto que sea competitivo a nivel mundial. Si bien hay países que poseen una mejor tecnología, se puede decir que las maquinarias son modernas y permiten cumplir con las normas de calidad internacional.

Una vez la pasa en la planta, se coloca en una línea de producción continua:

• El primer paso de esa línea es el despalillado, que generalmente tiene dos trombos.

• Luego comienza la primera selección, a través de una zaranda, donde se eliminan las pasas pequeñas o muy secas.

• El paso siguiente es el prelavado y lavado de la pasa. Hay algunas tecnologías que tienen un prelavado al caliente y luego un lavado en frío. Este prelavado caliente permite asegurar la inocuidad del producto. El siguiente lavado tiene elementos químicos que permiten la desinfección de la pasa.

• Luego el agua corre a través de una cascada que permite eliminar elementos extraños como las piedras que pueden haber quedado atrapados.

• La pasa es enjuagada y escurrida antes de pasar al proceso de secado. El secado se realiza a través de una máquina centrifuga que trabaja a altas revoluciones.

• El siguiente paso es el abrillantado, donde la pasa es recubierta con vaselina (origen mineral) o dulkee (de origen vegetal). Este paso no sólo tiene por función que la pasa quede brillante sino también que quede protegida.

• De ahí, la pasa va a una cinta para una selección de tipo manual. Trabajadores, generalmente mujeres, eliminan manualmente pasas defectuosas y otros elementos extraños que puede no haber sido eliminado en las etapas anteriores

• Algunas líneas de producción, cuentan con detector de metales. Esto se debe a que se utilizan algunos elementos, como los cajones que contienen clavos, que pueden dejar algún elemento metálico entre las pasas. Poder detectar estos tipos de elementos son claves para garantizar al consumidor la inocuidad del producto.

• Luego va al envasado. El pesaje se realiza en forma electrónica y posteriormente va al envase final. En la Argentina, el embalaje más utilizado son las cajas de 10 kilos o 30 libras. También existe el envasado en sachet, dentro de los cuales se encuentran sachets de 100 gramos, 250 gramos y 500 gramos.

12.3.5 Característica de la cadena

Si bien es relativamente pequeño el número de empresas dentro de este sector agroalimentario, no se observa un patrón homogéneo en cuanto a las formas de integración y coordinación.

En el mayor número de casos, los productores de pasas tienen sus propias uvas que la complementan con uvas de terceros. Con estos productores primarios, los industriales, en general, no tienen ningún tipo de coordinación vertical. Es decir, no tienen coordinadas las tareas en campo para trabajar todos bajo un mismo lineamiento productivo. Aunque, se debe destacar que en el mayor número de los casos, el productor de uvas tiene una relación comercial de muchos años con el elaborador de pasa; es decir, los industriales trabajan todos los años con un "tradicional" grupo de proveedores de uvas.

En la medida en que los países desarrollados comiencen a elevar los estándares de calidad, la coordinación vertical se convertirá en una necesidad. En general los países desarrollados están comenzando a exigir trazabilidad de los productos agroalimentarios.

Un sistema de trazabilidad es un sistema de registros que permite "re-andar" el camino recorrido por el producto, desde la góndola hacia el lote de la finca donde se obtuvo. En el caso de las pasas de uva la trazabilidad exige llevar los siguientes registros:

- Registro de tareas en campo y de los trabajadores
- Registro de los insumos utilizados
- Evaluación de los proveedores
- Auditorias en campo
- Registros de recepción de la materia prima
- Registros de control de proceso
- Evaluación de calidad de producto
- Identificación del producto y su distribución

Como se puede observar, un sistema de este tipo no puede ser aplicado si toda la cadena productiva no trabaja en forma coordinada bajo una misma política productiva. Estos sistemas no sólo son importantes para el consumidor -que tiene más seguridad sobre la inocuidad y calidad de los productos que adquiere-, si no también, lo es para el productor porque si surge algún problema en el producto final se puede identificar en que etapa de su proceso productivo se encuentra el problema, y de esta forma puede llevar a cabo la medida correctiva adecuada y en forma puntual.

En cuanto a la comercialización, existen empresas totalmente integradas hasta este punto. Los productores están a cargo de la venta de los productos, ya sea en los mercados interno como externos. Pero, un gran número de empresas delega el tema de la venta del producto a otras firmas comercializadoras. O bien, combinan la venta directa y a cargo de terceros.

También se observan casos de coordinación horizontal en la comercialización. Hay productores de pasas de uvas que realizan contratos (implícitos o formales) con productores de otras frutas secas. A veces, estas empresas no están radicadas en la provincia de San Juan, sino en otras provincias frutícolas como Mendoza o Río Negro. También, existen empresas integradas horizontalmente, es decir ellos mismos diversifican su producción en distintos tipos de frutas pasas, comprando el fruto a desecar a productores provinciales o no provinciales. Este "mix de productos" permite aprovechar economías de alcance[1].

El alcance hace referencia a la amplitud de la cartera de productos con sinergias. Las economías surgen cuando diferentes productos comparten un conjunto común de costos. Una empresa que selecciona con cuidado el alcance de su cartera de productos que compartan costos, puede reducir sus costos directos por debajo de los de los competidores con carteras menos eficientes.

Las distintas frutas secas comparten no sólo etapas del proceso productivo sino también los canales de comercialización. La coordinación o integración en cualquiera de las etapas permite generar sinergias al compartir los costos, disminuyendo los mismos en términos medios.

Se debe recordar que actualmente una de las variedades más buscadas por los productores de pasas es la variedad Flame, que es una uva que es clasificada como de mesa. También una par-

[1] Las economías de escala y de alcance son conceptos parecidos pero distintos, por ello generalmente se confunden. El tamaño de la empresa en cuanto a cantidad producida o comercializada genera economía a escala. La producción o comercialización de una cartera de productos permite aprovechar economías de alcance.

te importante de la producción de pasas se está realizando con otra uva de mesa, la Superior. Por esto, la producción conjunta de uvas para pasas y para consumo en fresco (diversificación horizontal) es una estrategia conveniente en muchos casos.

Un elemento donde hay importantes sinergias es en la curva de aprendizaje. Estas variedades son relativamente nuevas en la Argentina. Los técnicos no tenían gran experiencia en el manejo de estas plantas, y replicaron las formas de producción de otros países, especialmente Chile. Pero, la Argentina, y San Juan en particular, tienen otras características agro - climáticas, lo que llevó a cometer errores, que se transformaron en una alta curva de costos de aprendizaje

12.3.6 Normas de calidad

Las empresas dedicadas a la producción de pasas además de cumplir con el código alimentario nacional cumplen con otras normas que aseguran la inocuidad y calidad de los productos.

La mayor parte de las empresas del sector certificaron las normas HACCP (Análisis de Peligros y de Puntos Críticos de Control). El propósito es prevenir, reducir o minimizar los riesgos asociados a los alimentos. Esta es una norma de carácter preventivo y no reactivo, es decir se lleva a cabo para evitar los problemas y no buscar soluciones cuando el problema aparece.

Las normas HACCP no llevan a un control de todo el proceso, sino sólo de aquellos pasos o etapas críticas donde el producto este expuesto a peligros biológicos, químicos y físicos.

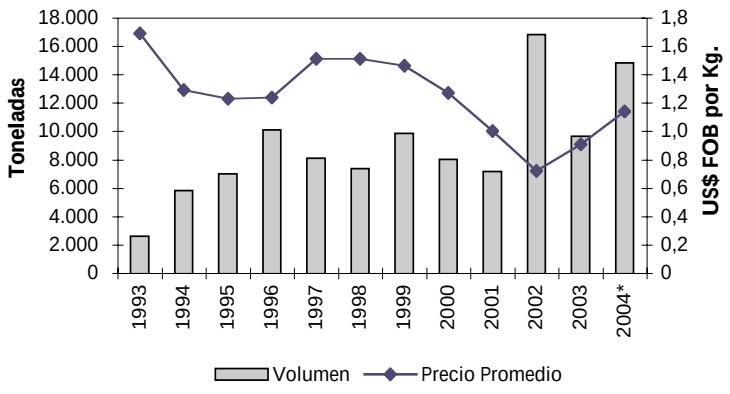
En términos generales es una herramienta de gestión de calidad. La implementación de la misma requiere un compromiso firme por parte de la gerencia, y la capacitación y concientización de todos los trabajadores. Este último punto es crucial para el éxito de este sistema.

Las normas HACCP requieren de un conjunto de auditorias internas y externas. Las auditorias externas están a cargo de una empresa certificadora. El proceso de certificación implica altos costos. Pero, por un lado, permite acceder a los principales mercados mundiales, y por otro lado, permite reducir muchos costos de gestión.

A su vez, existen otras normas de calidad, como es el caso de orgánicos. Todas estas normas permiten agregar valor al producto y obtener mejores precios. Si bien este diferencial puede ser muy pequeño, si permite tener más grados de libertad en la comercialización.

12.3.7 Exportaciones argentinas

Gráfico 12.2: Evolución de las exportaciones argentinas de pasas de uvas



*2004: 10 primeros meses
Fuente: Instituto de Economía BCSJ en base a INDEC.

Argentina ocupa entre el 8º y el 9º lugar del ranking de los principales exportadores mundiales de pasas de uva, pero representa sólo el 1,80% del volumen comercializado (sin considerar Irán, país del cual no se tienen datos oficiales).

Las exportaciones crecieron en los últimos once

años. El volumen exportado creció a una tasa inferior al 17% promedio anual, mientras que el valor FOB lo hizo a una tasa menor, 13%. Esto implica que el valor por unidad exportada haya caído en el periodo analizado, aunque evidencia una recuperación en los últimos años.

Argentina exportó, en el año 2003, pasas de uvas a 25 países del mundo. El principal destino de las exportaciones en el año 2003 fue Brasil, que concentró el 64% de las mismas. El segundo mercado en importancia fue España, que representó más del 12% de valor de las exportaciones. El resto de los países tienen una participación inferior a los dos dígitos.

Cuadro 12.7: Exportaciones argentina de pasas de uva por país de destino - Año 2003

Nº	País	Volumen (Tn)	Valor FOB (US$)	Porcentaje s/ FOB
1	Brasil	6.413,7	5.715.840	64,64%
2	España	1.029,8	1.085.960	12,28%
3	Taiwán	492,2	477.861	5,40%
4	Japón	225,0	269.486	3,05%
5	Rep Dominicana	271,8	254.098	2,87%
6	Países Bajos	190,5	165.725	1,87%
7	Portugal	170,2	148.976	1,68%
8	Uruguay	135,5	117.975	1,33%
9	Paraguay	131,4	117.332	1,33%
10	Alemania	105,0	99.928	1,13%
11	Estados Unidos	121,5	97.200	1,10%
12	Australia	96,8	76.146	0,86%
13	Costa Rica	90,0	66.600	0,75%
14	Austria	35,0	32.200	0,36%
15	Italia	16,5	28.680	0,32%
	Otros	141,9	88.192	1,00%
	Total	**9.667,0**	**8.842.199**	**100,00%**

Fuente: Instituto de Economía BCSJ en base a INDEC.

Analizando los datos por bloque económico, se observa que el principal destino de las pasas de uvas argentinas es el Mercosur, con un 69,11% del total. El segundo bloque en importancia es la Unión Europea, con más del 16% de estas exportaciones. En cuanto al Nafta, si bien otros años se han registrado exportaciones a Canadá, en el año 2003 sólo se exportaron pasas de uva a Estados Unidos.

12.4 Conclusiones

San Juan es la primera productora de pasas del país. Esta provincia tiene ventajas comparativas tanto a nivel nacional como a nivel internacional. Las condiciones agro - climáticas permiten el cultivo de las uvas específicas para pasas. Con un buen manejo de la planta no sólo se puede lograr un mayor rendimiento por hectárea sino también un producto de alta calidad. Por otra parte, las condiciones de la temperatura y radiación solar hacen posible la desecación al sol, que no sólo es más económica, sino que también permite obtener un producto de muy buen sabor.
Las pasas de uvas logradas son de muy buena calidad. A diferencia de otros países, la Argentina tiene variedades específicas de pasas. Chile, por ejemplo, elabora sus pasas en base a las uvas de mesa que son descartadas. Pero, por otra parte, las empresas nacionales son pequeñas y con menores escalas. Esto limita las posibilidades de lograr un buen posicionamiento en el mercado.

Del mercado mundial de las pasas de uvas no se tienen datos completos de todos los oferentes a nivel internacional. No se cuenta con series actualizadas y fidedignas de algunos exportadores como Irán y Afganistán. Según las estadísticas oficiales el principal productor es Turquía, que tiene grandes ventajas de localización, porque puede abastecer a los mercados europeos y de Medio Oriente con muy bajos costos de transporte.

El principal mercado argentino es Brasil. Pero en estos años se ha logrado ingresar a nuevos destinos. Por otra parte, las misiones comerciales organizadas por el gobierno nacional y provincial contaron con la presencia de los empresarios del sector logrando nuevos canales de comercialización.

El mercado interno es un mercado para desarrollar. Los empresarios tienen un representante dentro del PEVI, y esperan en un futuro cercano poder obtener recursos para llevar a cabo una campaña que estimule la demanda interna.

Capítulo 13: Cadena de Valor del Arándano

El arándano ha tenido en el último tiempo una notable expansión en varias regiones del país. Su crecimiento estuvo ligado exclusivamente a una demanda mundial creciente que se origina en los países desarrollados. El mercado presenta en el mediano plazo un horizonte promisorio lo que generará importantes inversiones en el país.

En Argentina, la zona que mayor auge ha mostrado para su producción se encuentra en Concordia, en la provincia de Entre Ríos, mientras que la provincia de Buenos Aires también cuenta con importantes plantaciones. En torno del mismo se está constituyendo un encadenamiento que encierra una gran potencialidad.

13.1 Características generales

El arándano o blueberry es una fruta silvestre, perteneciente a la familia de los berries[1]. El fruto es una baya casi esférica de 7 a 15 milímetros, de color azul, que contiene pequeñas semillas y presenta un sabor agridulce. Se destaca por su efecto antienvejecimiento y por sus beneficios en la lucha contra el estrés. Otras aplicaciones se relacionan con sus propiedades desinfectantes, laxantes y para mejorar la miopía. Además contiene bajas calorías, pocas grasas, es rico en fibras y minerales, y alta concentración de vitamina C.

El arándano es nativo de Norteamérica donde es cultivado generalmente en regiones del este, medio oeste y noroeste de Estados Unidos.

Según los especialistas, una planta de arándanos puede vivir hasta 45 años. Se estima que su plenitud, en cuanto a producción por planta, se alcanza en el séptimo año de cultivo. Al ser una fruta fina debe tenerse especial cuidado durante la cosecha y poscosecha, como ser la aplicación de frío para que mantenga su calidad hasta que sea consumido. El fruto se deteriora rápidamente luego de ser cosechado, de hecho su vida comercial es inferior a un mes. Su rasgo de perecibilidad impone que la exportación deba realizarse vía aérea cuando se destina a zonas alejadas.

Para su producción requiere de suelos sueltos, ácidos y bien drenados. Un reciente estudio de la Facultad de Ingeniería de la Universidad Nacional de Cuyo, advierte que el viento y las heladas constituyen un problema para el desarrollo del cultivo de arándanos. Otro factor que incide negativamente es el polvo de tierra que se adhiere a la fruta lo que le hace perder calidad. El arándano es sensible tanto al déficit como al exceso de agua, de manera que en muchos casos se requiere de un sistema de riego artificial por goteo, mientras que para combatir las heladas debe evaluarse la necesidad de riego por aspersión.

Para la recolección se debe emplear mano de obra especializada -es decir con experiencia en labores de cosecha de otros frutos- ya que se realiza de forma manual para el posterior envasado y embalaje. Esta práctica se lleva a cabo de forma selectiva, según los índices de madurez del

[1] Además del arándano, los berries incluyen frambuesa roja, mora y zarzamora, frutilla y grosella.

fruto (color y tamaño). La recolección mecanizada se emplea cuando el fruto se destina a la industria. El almacenamiento se hace en cámara frigorífica para el arándano fresco, que puede llegar a alcanzar una vida útil de entre 14 y 28 días.

Por otra parte el arándano fresco se presenta en el mercado en cubetas PET reciclables de 170 gramos o en bandejas de 125 gramos en cubetas PET biodegradables, dependiendo del destino. A su vez, éstas se contienen de a doce en bandejas de cartón conformando así unidades comerciales de 2,04 y 1,5 kilogramos. Finalmente esas bandejas se agrupan de a cuarenta unidades (80,6 o 60 kilogramos netos de frutas) en cajas construidas con poliestireno expandido y una barrera exterior compuesta por una lámina de aluminio. Entre las bandejas se agrega material refrigerante (hielo seco o gel), para mantener la cadena de frío hasta su destino. Tal como se mencionó anteriormente, el transporte es por vía aérea o en atmósfera controlada si es por vía marítima.

El arándano se puede cultivar en casi todo el país, aunque son convenientes las zonas que produzcan en contraestación para aprovechar los mayores precios. Es decir, los arándanos se adaptan a distintos climas según la variedad, siendo requisito fundamental las horas de frío necesarias para fructificar[2].

Una investigación de una fundación privada[3], afirma que en Argentina hay dos especies con importancia comercial: el arándano Alto o "highbush", y en segundo plano el arándano Ojo de Conejo o "rabbiteyes".

El arándano Alto produce la fruta de mayor tamaño, calidad y sabor, alcanzando alturas de 2,5 metros. A su vez, existen tres tipos principales: Sur, Norte y Alturas medias. La primera es la que requiere menos frío de las tres (menos de 600 horas), la segunda necesita de 750 a 1.000 horas de frío y tienen la capacidad de resistir temperaturas de hasta -30º C. Por último, el tipo Alturas Medias precisa de 800 a 1.000 horas de frío y es el que más resiste las bajas temperaturas, pudiendo sobrevivir a temperaturas de hasta -45º C. A su vez, dentro de estos tres grupos encontramos diversas variedades de las cuales se destacarán la misty y la o`neal.

El arándano Ojo de Conejo presenta variedades más resistentes a enfermedades, tienen mayor longevidad, en general son más rústicas y resisten a un PH más alto. También soportan mejor el calor y la sequía. Su maduración es más tardía que la de los arándanos altos; el período entre floración y maduración del fruto, oscila entre 90 a 120 días, según la variedad (los arándanos altos están en un promedio de 90 días). El tamaño de la fruta de los "Ojo de Conejo" es inferior a la de los arándanos altos, mientras que su sabor no es tan bueno. Sin embargo posee mejor conservación en poscosecha, y los rendimientos de fruta son mayores, en relación a los arándanos "Altos". Los cultivares de Ojo de Conejo, tienen un requerimiento de horas de frío que oscilan entre 200 a 600 horas. Asimismo necesitan de polinización cruzada para obtener alto cuaje de fruta, que se logra plantando dos o más variedades diferentes. El tipo arándano alto es de autopolinización pero al combinarse dos o más variedades se obtiene fruta de mayor tamaño.

Ambos tipos de arbustos pueden alcanzar más de 4 metros de altura y deben ser podados, aunque con algunas diferencias: mientras en los "highbush" se lo hace para controlar un exceso de floración, en los "rabbiteyes" se controla el exceso de vigor mediante la poda.

Respecto de las variedades, en Argentina la más plantada es la o`neal, que es de producción temprana, de bajo requerimiento de frío y de baja acidez del fruto, lo que hace que aparezca antes en la cosecha. A esto hay que sumarle que la o`neal es una variedad antigua, que estaba dis-

[2] Se consideran horas de frío a aquellas no mayores a los 7º C.
[3] "Curso de Producción e Inversión en Arándanos". Organizado por la Fundación Bank Boston. Disponible en www.capab.org

ponible, y es una variedad pública. Hay otras variedades privadas que hoy pueden ofrecer otras ventajas, pero que tienen un considerable costo en los viveros y que además poseen una oferta limitada.

13.2 El mercado mundial

Dicha fruta está incorporada a la dieta de los habitantes de los países desarrollados, donde desde hace un tiempo se viene produciendo un cambio en los patrones de consumo, orientados básicamente a productos naturales con componentes benéficos para la salud. Es por ello que las frutas finas han constituido uno de los grupos de productos más dinámicos del comercio alimentario mundial durante la década pasada.

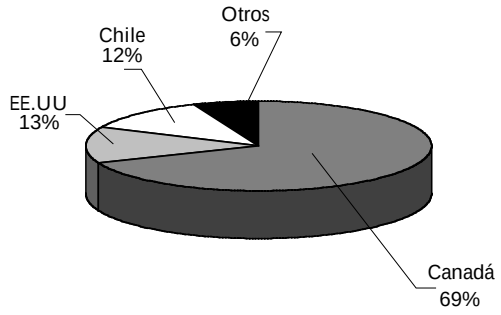
Cuadro 13.1: Composición de la Producción Mundial de Arándanos.

	2000	2001	2002	2003	2004
EE.UU	57%	51%	52%	50%	51%
Canadá	25%	29%	29%	32%	33%
Polonia	9%	13%	9%	9%	7%
Ucrania	2%	1%	2%	2%	2%
Otros	7%	6%	7%	7%	7%

Fuente: IIE en base a USDA.

Se estima que el área sembrada con arándanos en el mundo es de unas 30.000 hectáreas, con un volumen de más de 344.000 toneladas de producción en el año anterior[4]. El Cuadro 13.1 muestra como se compone la producción mundial de arándanos, según el país productor. Se podrá notar que Estados Unidos viene representando más del cincuenta por ciento de la producción anual mundial. Lo sigue en importancia Canadá, quien ha incrementado su participación en los últimos cinco años, y más atrás Polonia y Ucrania. En el año 2004, las dos países productores de arándanos más importantes representaron el 84% de la producción.

Gráfico 13.1: Origen de las Exportaciones Mundiales de Arándanos – Año 2003.

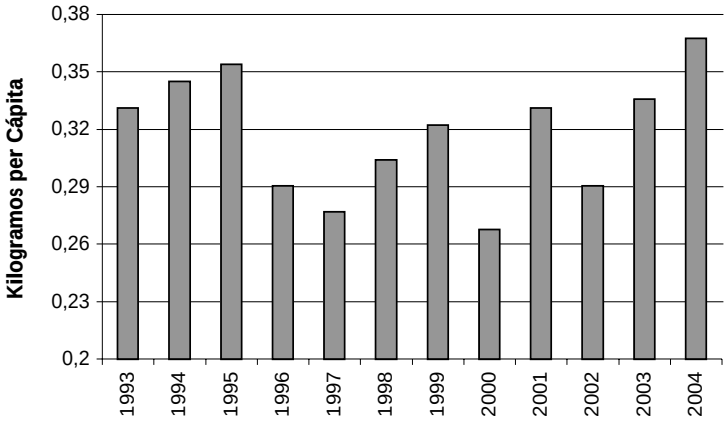


Fuente: IIE en base a FAO.

En el Gráfico 13.1, y según datos de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), se observa que en el 2003 el principal exportador es Canadá, con 69% del total de volumen físico exportado. En segundo lugar están Estados Unidos y Chile con el 13% y 12% respectivamente. Como se podrá notar el país vecino es el principal exportador del Hemisferio Sur. Esto tiene que ver con que las plantaciones de arándanos comenzaron mucho antes que en nuestro país, y a su vez el cultivo se encuentra más extendido. Tanto Estados Unidos como Canadá también son países con grandes volúmenes de importaciones. En el año 2004, el primero importó cerca de 29 mil toneladas de arándanos, mientras que el segundo lo hizo en prácticamente 9 mil toneladas.

[4] Datos provistos por la AACREA.

Gráfico 13.2: Consumo per cápita de Arándanos en Estados Unidos – Período 1993-2004



Fuente: IIE en base a USDA.

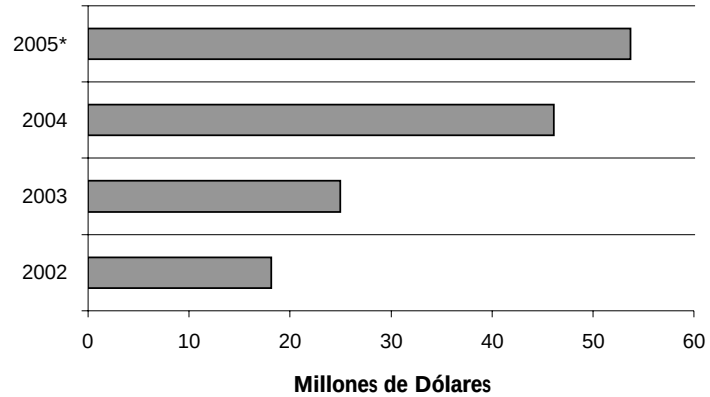
Los principales consumidores son países desarrollados: Estados Unidos, Gran Bretaña, Francia y Alemania, donde el consumo de arándano es tradicional por lo que existe demanda durante todo el año. Por ejemplo, en los Estados Unidos, quien es el mayor productor y demandante del mundo, el consumo anual fue, en el año 2004, de 0,37 kilogramos por habitante: el mayor nivel de los últimos once años (véase el Gráfico 13.2). Por su parte, el consumo total, en el mismo lapso de tiempo, creció al 8% promedio anual.

Estos países consumidores, y fundamentalmente Estados Unidos, están desabastecidos en la temporada de invierno lo que representa una oportunidad para países exportadores como Argentina y Chile. En Estados Unidos la producción se realiza entre mediados de abril hasta fines de septiembre, por lo que la contraestación estaría comprendida por los meses de octubre a marzo.

Según datos provistos por el Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA), históricamente los mayores precios se obtienen entre las semanas catorce y dieciséis (mes de Abril), y entre las semanas cuarenta y dos a cuarenta y seis (meses de Octubre-Noviembre). En el primer momento los precios superan los US$ 15 por kilogramo FOB, con picos mayores a los US$ 25 por kilogramo FOB en la segunda etapa.

Por el lado de Chile, el principal competidor de Argentina, constituye el principal exportador de arándanos del Hemisferio Sur y es la tercera en importancia a nivel mundial en cuanto a exportaciones. Las primeras exportaciones de Chile se produjeron hacia fines de los ochenta, mucho tiempo antes que nuestro país.

Gráfico 13.3: Exportaciones chilenas de arándanos – Período 2002-2005



* El monto de 2005 corresponde a una estimación para todo el año.
Fuente: IIE en base a ProChile.

La producción en Chile va desde la IV a la X Región. En los últimos años las exportaciones chilenas de arándanos han tenido un crecimiento vertiginoso, ya que -tal como lo muestra el Gráfico 13.3- en el año 2004 las mismas aumentaron más del doble respecto de las del 2002. Además, para el 2005 se espera nuevamente sobrepasar la marca del 2004, superando los US$ 50 millones. Además es importante

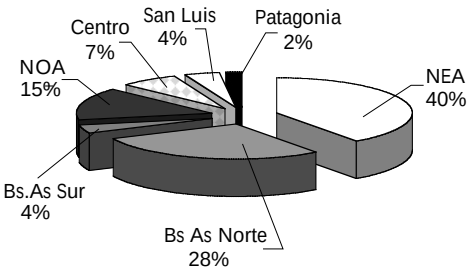
recalcar que las ventas chilenas están muy concentradas: entre Diciembre y Marzo, las exportaciones en esos meses abarcaron más del 85% de lo exportado en cada año. Asimismo, el principal cliente es Estados Unidos quien le compra el 80% del total exportado.

La gran ventaja que tiene Chile en comparación con nuestro país es el hecho que gran parte de sus envíos los realiza vía marítima lo que permite al productor chileno obtener un retorno mayor que el productor argentino ante igualdad de precios para exportaciones[5].

13.3 El cultivo en Argentina

La producción de arándanos puede ser llevada a cabo en cualquier región, si bien su localización es fundamental para la rentabilidad del proyecto. En Argentina, la difusión del arándano comienza a principios de la década de los noventa, pero no es hasta 1994 -cuando Estados Unidos habilita las importaciones de arándanos desde nuestro país- que se empieza a ver a la producción para la exportación con mayor interés. Desde los inicios de la producción no se ha visto que el consumo interno sea importante; de hecho prácticamente la totalidad de la cosecha se destina a la exportación.

Gráfico 13.4: Estimación de la distribución de la Producción – Año 2005.

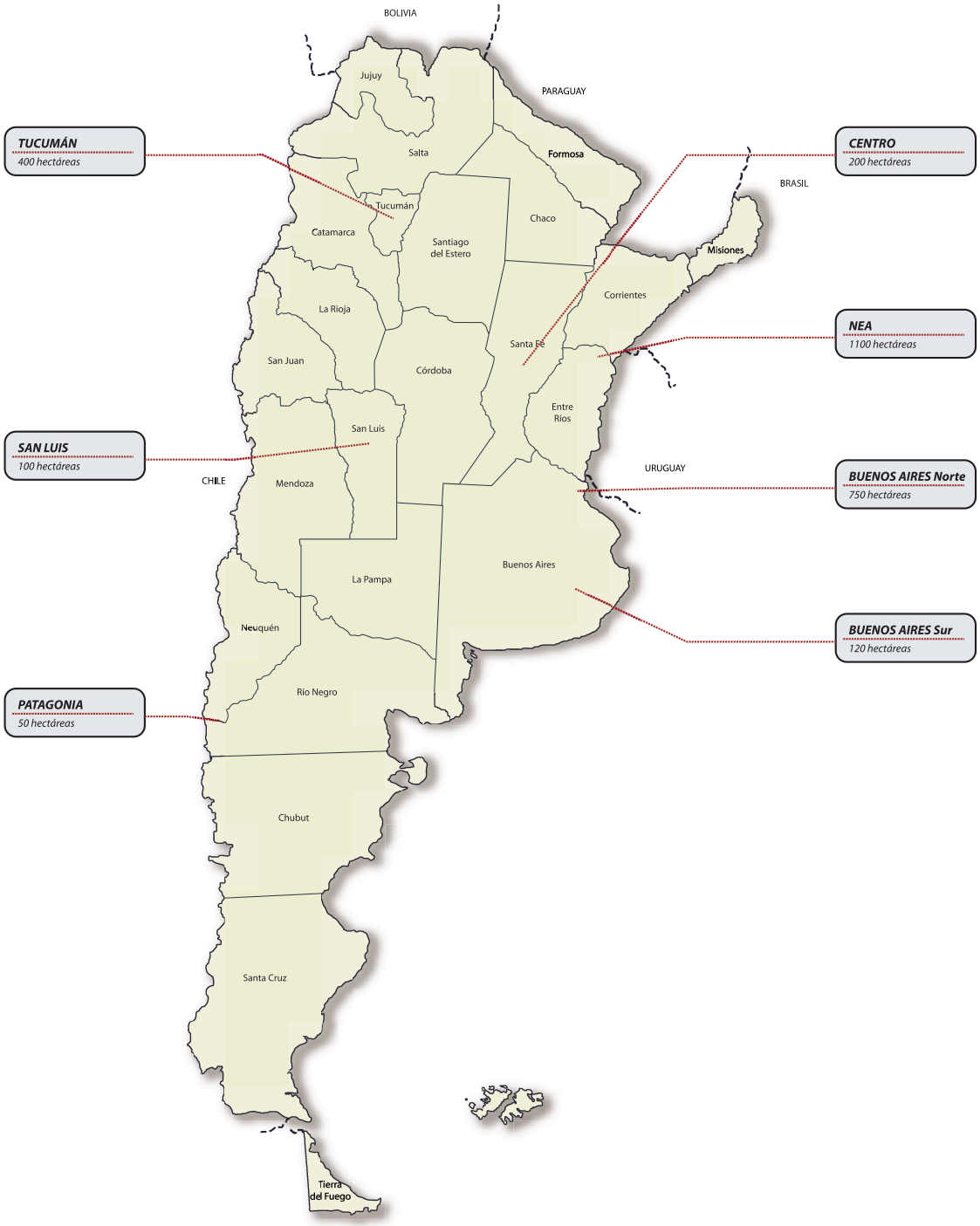


Fuente: IIE en base a CAPAB.

El Gráfico 13.4 y el Mapa 1 presentan la distribución de la producción de arándanos en el país, mientras que el Cuadro 13.2 muestra el calendario de cosechas en Argentina. Se podrá notar que la Región del Noreste (NEA) es la que más alto porcentaje presenta del total de zonas disponibles para la producción de Argentina (40%). Se estima que entre un 72% y un 86% de lo producido por esta Región corresponde al Departamento Concordia -al cual se hará referencia más adelante- y el resto a otras localidades de Entre Ríos y a la provincia de Corrientes.

[5] Para tener una idea del costo para el productor, en Argentina los arándanos se transportan hacia todos los destinos vía aérea y una mínima proporción vía marítima, de manera que el flete constituye un factor que afecta a la rentabilidad del productor local.

Mapa 13.1: Zonas de Producción de Arándano en Argentina



Fuente: IIE en base a CAPAB.

Cuadro 13.2: Calendario de Cosecha del Arándano en Argentina

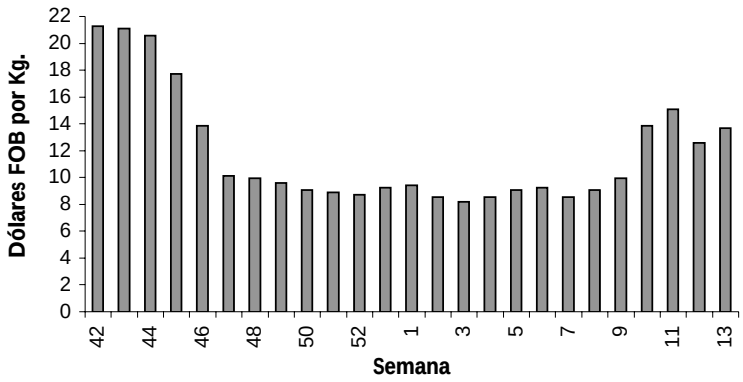
Región	Período de Cosecha
Tucumán	20 de Septiembre al 30 de Noviembre
NEA	10 de Octubre al 10 de Diciembre
Córdoba y Santa Fe	10 de Octubre al 10 de Diciembre
Buenos Aires Norte	15 de Octubre al 30 de Diciembre
San Luis	20 de Octubre al 30 de Noviembre
Buenos Aires Sur	5 de Noviembre al 30 de Enero
Patagonia	15 de Diciembre a Marzo

Fuente: IIE en base a CAPAB.

El arándano tiene su mayor desarrollo en provincias de la Región Pampeana, principalmente Entre Ríos, y Buenos Aires en segundo lugar; aunque también Tucumán se proyecta como una potencial zona de importancia ya que está expandiendo fuertemente su superficie plantada y además es la región que toma los mayores precios del año. Asimismo, en la Patagonia, donde la producción se concentra en los valles cordilleranos, aún es baja la superficie de cultivo, pero se cuenta con un ambiente muy similar a su hábitat original en el Hemisferio Norte, con suelos ácidos, bien drenados y fértiles y aguas de riego neutras a levemente ácidas.

Por su parte, el Gráfico 13.5 muestra cómo variaron los precios por kilogramo exportado en la temporada 2004/2005. Como se observará los mayores precios se pagaron a inicios del período considerado, coincidente con el ingreso de Entre Ríos y la región Centro del país. Los precios bajan considerablemente cuando cosechan la zona norte de Buenos Aires y San Luis. La zona Sur cosecha cuando los precios son bajos, justamente porque Chile ingresa al mercado.

Gráfico 13.5: Precio promedio por Kilogramo exportado – Campaña 2004/2005



Fuente: IIE en base a CAPAB.

El ingreso de Argentina al mercado mundial se produce básicamente en la segunda ventana de exportación. Según información provista por la CAPAB, históricamente el 60% de los envíos se concentraron en Noviembre, mientras que en Octubre y Diciembre se distribuye otro 35%.

Cuadro 13.3: Exportaciones argentinas de Arándano Fresco

Campaña	Kilos exportados
1994/95	448
1995/96	2.594
1996/97	2.779
1997/98	37.674
1998/99	59.160
1999/2000	95.360
2000/01	213.097
2001/02	333.000
2002/03	544.000
2003/04	845.000
2004/05	1.583.000

Fuente: IIE en base a CAPAB.

Por otra parte, el Cuadro 13.4 muestra cómo fueron evolucionando las exportaciones de arándanos frescos. Se puede notar el rápido crecimiento que tuvieron en un lapso de once campañas[6]: en la correspondiente a 1994/95 las exportaciones físicas eran inferiores a una tonelada, mientras que en la última campaña representaban más de 1.500 toneladas. Entre la última campaña y la corres-

6 En Argentina, una campaña abarca el período de Septiembre-Octubre hasta Marzo-Abril.

pondiente a 1998/99, donde se exportaron por US$ 16.159.000 y US$ 1.000.000 respectivamente, la tasa de incremento promedio fue del 59% anual, lo que demuestra la gran dinámica que tuvo la producción de esta fruta en tan poco tiempo. Las estimaciones para el año 2005 pronostican exportaciones por volumen de 2.500 toneladas -que representarían mil toneladas más que las exportadas durante el 2004- y con cotizaciones que fluctuarán entre US$ 10 y US$ 25 por kilogramo, lo que también representaría una fuerte alza en el valor exportado.

En cuanto al destino de las exportaciones, como se ha mencionado, Estados Unidos es el principal cliente, tal como muestra el Cuadro 13.4, abarcando más del 60% de las exportaciones de la campaña anterior. El 13% corresponde al Reino Unido, mientras que un 8% representan las compras provenientes de Países Bajos.

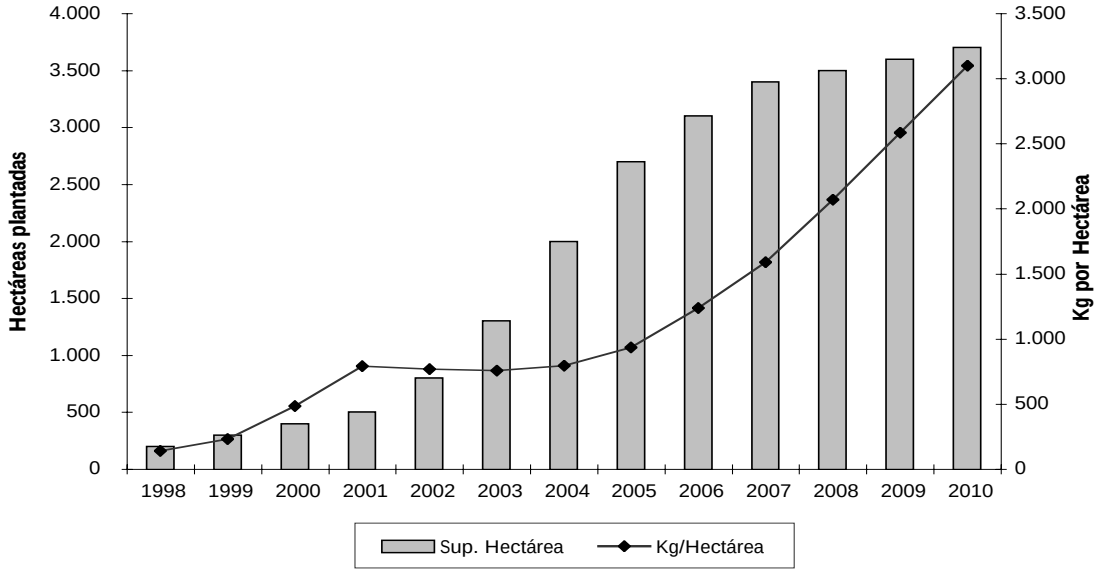
Cuadro 13.4: Exportaciones argentinas de Arándano Fresco por Destino – Año 2004

País Destino	Toneladas	Miles de US$
EE.UU	1.034	10.357
Reino Unido	202	2.154
Países Bajos	127	1.378
Francia	48	617
Alemania	36	409
Italia	33	306
España	24	247
Japón	22	341
Canadá	17	288
Suiza	3	48
Hong Kong	1	10
Costa Rica	0,29	5
Total	**1.547**	**16.159**

Fuente: IIE en base a SAGPyA.

Las proyecciones para las exportaciones en el futuro van a tener mucho que ver con la superficie cultivada que se estime, siempre que se mantenga la hipótesis de que en el mediano plazo será irrelevante el mercado interno. Las estimaciones hasta el año 2010, prevén importantes crecimientos en la superficie cosechada para los próximos dos años y más moderadas para los años subsiguientes y anteriores al 2010. Lo mismo ocurrirá, y tal como se aprecia en el Gráfico 13.5, con los rendimientos por hectárea, pero que crecerán a mayores tasas que el área cultivada. Esto implicaría que la producción estaría creciendo a tasas más que considerables. Este último aspecto está directamente relacionado con la edad de las plantaciones, donde a medida que éstas se van convirtiendo en más adultas se pueden obtener mayor cantidad de frutos por planta.

Gráfico 13.6: Evolución y Proyección de la Superficie Plantada y de los Rendimientos por Hectárea – Período 1998-2010



Fuente: IIE en base a CAPAB.

El análisis anterior puso de relieve el gran crecimiento que habrá en el mediano plazo. Si bien aumentarán considerablemente los volúmenes enviados al exterior, se debe esperar una tendencia inversa en el precio al cual se comercialicen los arándanos, debido a que, por un lado se espera un incremento en la oferta mundial, y por otro se espera que Estados Unidos logre abastecerse en lo que actualmente constituye su contraestación.

Por otra parte, una cuestión relacionada con el sector es la modalidad de comercialización del arándano en Argentina. Por lo general es por medio de la consignación, es decir, la venta del producto en destino al precio allí vigente al momento de la venta. Otras dos maneras son: vender a un precio preestablecido según las expectativas de las condiciones del mercado que tenga el importador, o simplemente vender el producto a un exportador local. Es importante destacar que las ventas al exterior están comercialmente concentradas, ya que de los catorce exportadores que operaron en el año 2004, dos tuvieron la mitad de las ventas, mientras que los primeros cuatro sumaron el 80% de los envíos. Según fuentes consultadas, de las siete empresas comercializadoras más importantes, dos son de capitales estadounidenses, otras dos provienen de Chile, y las tres restantes de capitales nacionales.

Relacionado con el aspecto anterior, la disponibilidad de infraestructura para el empaque y almacenamiento es necesaria para efectivizar la exportación. Al ser una inversión muy onerosa y que se justifica sólo si los volúmenes procesados son grandes, muchos productores se asocian para compartir dicha erogación.

Si bien en nuestro país la producción de arándanos para la exportación parece ser un negocio muy atractivo, hay que tener en cuenta que es una inversión de largo plazo. Esto se ve reflejado en que recién en el segundo año de plantado comienza a producir. A su vez, la producción del arándano es intensiva en mano de obra y capital.

El mayor requerimiento de factor trabajo se materializa en épocas de cosecha donde, como se verá en el caso de Concordia, la demanda de trabajadores por hectárea varía entre 12 y 20 personas. A su vez la producción demanda, por un lado, de gastos en infraestructura (relacionado fundamentalmente a condiciones sanitarias) y, por otro, erogaciones en concepto de cuidados para el cultivo (sistema antihelada, riego artificial, y demás). Aún así, se asegura que la rentabilidad es considerable en pequeñas explotaciones.

Como síntesis de lo que expuesto en este punto, se presenta en el Cuadro 13.5 un Análisis FODA realizado por la CAPAB.

Cuadro 13.5: Análisis FODA sobre el Sector Productor de Arándanos en Argentina

Fortalezas:

- Elección de variedades adecuadas para el mercado.
- Conocimiento del productor de normas de las Buenas Prácticas Agrícolas (BPA) para la certificación de Calidad.
- Controles eficientes del cultivo en base a utilización de tecnología.
- Ubicación geográfica, en relación suelo/clima/comercialización.
- Comercializadores y productores con representantes en los mayores centros consumidores: Estados Unidos y Europa.
- Reconocimiento de la calidad de la fruta en los mercados externos.

Debilidades:

- Carencia de experiencia en cultivos intensivos.
- Producción con una capacidad menor a las máximas proyectadas.
- Restricción de ingreso a EEUU por la utilización del bromuro de metilo.

Oportunidades:	**Amenazas:**
• Incremento significativo en la demanda de la Unión Europea durante los últimos cinco años, y apertura de nuevos mercados como Japón y China. • Fruta en contraestación. • Producto para consumo en países de alto poder adquisitivo. • Fruta con fuerte arraigo en la cultura sajona.	• Potenciales restricciones en las importaciones por parte de los países del hemisferio norte. • Futuros comportamiento de precios internacionales. • Agentes meteorológicos imprevisibles. • Plagas (hormigas, pájaros, liebres, hongos). • Disponibilidad de bodega para embarcar fruta al exterior.

Fuente: IIE en base a CAPAB.

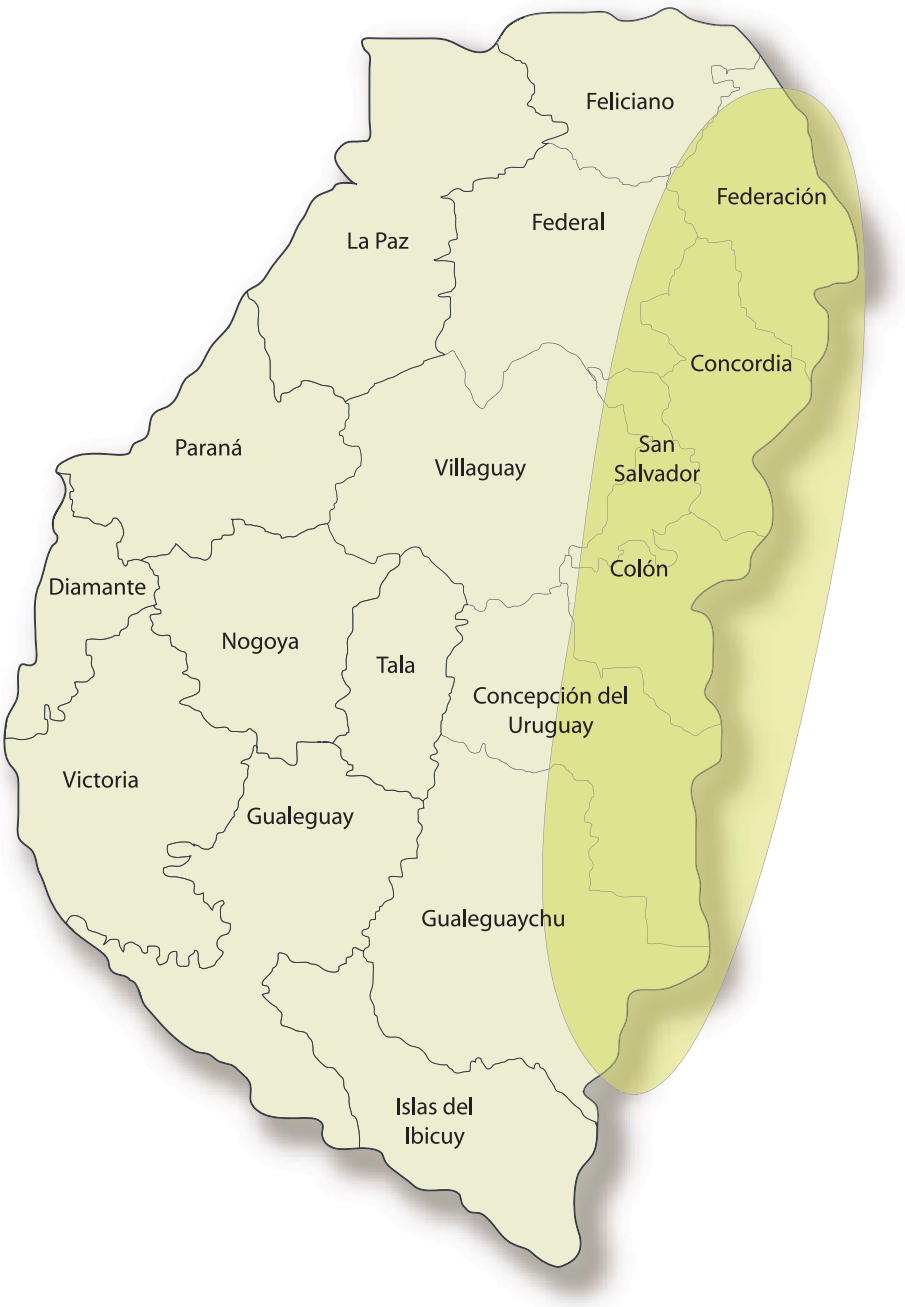
13.4 El sector de arándanos en Entre Ríos

En esta sección se procederá al análisis de la zona entrerriana de producción de arándano. El rápido crecimiento y la gran oportunidad económica que representa ha generado la necesidad de dar respuestas conjuntas a ciertos problemas comunes que aquejaban a los productores. De allí que toda una gama de instituciones han tenido que desempeñar un rol fundamental para que el producto pueda llegar a destino en tiempo y forma, y con la calidad y características requeridas por los mercados consumidores.

De esta manera se han ido forjando asociaciones de productores de arándanos, mientras organismos como el INTA y otros centros académicos están contribuyendo con sus estudios a mejorar la calidad y presentación del producto, como así también brindar asesoramiento a los que desean invertir y a los que trabajan en toda la cadena que va desde la plantación hasta el destino final que es la exportación.

En la provincia de Entre Ríos las primeras plantaciones datan del año 1997. La producción se localiza en la zona de la Región del Río Uruguay, tal como se muestra en el Mapa 13.2, y que fundamentalmente se realiza en los Departamentos de Concordia y Federación. La ventaja comparativa que tiene la región mencionada son los suelos arenosos, donde han coincidido la parte frutícola, citrícola, y en parte la forestal. Todos los otros suelos, a excepción de algunos pequeños lugares, son suelos pesados, gredosos, vertisoles en su mayoría y con escaso drenaje, con PH elevado y otros problemas que hacen que se deba modificar la tecnología para que el cultivo pueda prosperar. Además la calidad del agua es excelente y las condiciones naturales permiten producir variedades de bajo requerimiento de frío que entran como primicia a partir de principios de Octubre, y por el lapso de cuarenta y cinco días, que es cuando los precios de mercado son altos.

Mapa 13.2: Área de Producción del Arándano en Entre Ríos



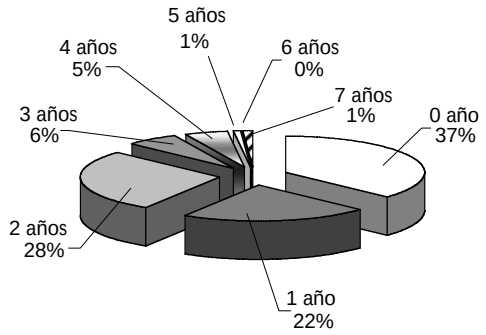
Fuente: IIE en base a INTA Concordia.

También los especialistas recalcan que en la zona de Concordia, la mano de obra tiene experiencia en trabajos de cosecha frutihortícolas, lo que les permite adaptarse mejor a las condiciones laborales que implican la cosecha del arándano.

Otro dato importante se debe a que el manejo de la plantación es relativamente sencillo ya que el arándano en sí es una planta rústica, aunque mejorada. Requiere que se le mantengan sus condiciones mínimas de cultivo que son: riego, materia orgánica, PH del suelo, fertilización adecuada y demás. Fuera de eso no es una variedad que tenga problemas importantes, porque se trata de un cultivo nuevo en lo que hace a la incidencia de plagas y enfermedades, aunque tal como anteriormente se hizo mención, demanda de una alta inversión inicial y en mantenimiento.

Por ejemplo, en Buenos Aires, la producción de arándano que se localiza en San Pedro, Mercedes, Baradero y Zárate, no tiene las características ni de suelo ni de agua que existen en Entre Ríos. Allí, el suelo es pesado y la condición del agua no es la mejor, se modifica el suelo y se purifica el agua, lo que acarrea altos costos. Por ello la inversión por hectárea ronda estimativamente los US$ 50.000, teniendo además en cuenta que el valor de las tierras es mucho mayor en la provincia de Buenos Aires que en la de Entre Ríos. Como se dijo, el arándano puede producirse casi en cualquier suelo, pero a expensas de modificarlo. Además, tanto en Buenos Aires, como Córdoba y Santa Fe, se ven con serios problemas de personal capacitado para atender al cultivo.

Gráfico 13.7: Edad estimada de las plantaciones de arándanos en Entre Ríos



Fuente: IIE en base a INTA Concordia.

El Gráfico 13.7 muestra como está compuesta la plantación total existente en Entre Ríos según su edad. Se observa que el 87% de la superficie sembrada no supera los dos años, esto es, las plantaciones son todavía jóvenes y no están en su plenitud en cuanto a productividad. Lo anterior implica que en los inicios de la actividad en esta provincia las inversiones fueran pequeñas, pero que en los últimos dos años ya comenzaron a acelerarse, una vez que se percibió que el negocio parecía tener un horizonte más que interesante. La otra implicancia del gráfico tiene que ver con el hecho del boom que se puede esperar para los próximos años una vez que las plantaciones alcancen su madurez. Este aspecto, si bien se avizorará dentro de un tiempo, se estima que será más importante en tanto y en cuanto persistan las condiciones externas: demanda en ascenso y precios altos.

Como se observó anteriormente (véase Cuadro 13.3), durante el año 2004 las exportaciones de arándanos frescos argentinos fueron de poco más de 1.500 toneladas. Debido a que prácticamente el 100% de la producción tiene como destino el mercado externo, y siguiendo a fuentes relacionadas con la CAPAB que manifiestan que el 28% de lo comercializado por las firmas exportadoras era procedente de Entre Ríos, entonces la región exportó no menos de 433 toneladas de arándanos.

La cosecha en esta zona se realiza entre los meses de Octubre y Noviembre, particularmente entre la primera semana de Octubre hasta la segunda semana de Noviembre, pero es variable se-

gún las condiciones climáticas. Hay algunas variedades que se pueden cosechar más tarde, de manera que puede extenderse hasta Diciembre. Los productores de esta zona tienen muy cuenta que ya en este último mes los precios son mucho más bajos por la entrada de Chile, que es, como se vio anteriormente, un importante exportador a nivel mundial.

Por otra parte, anteriormente se hizo referencia al impacto social que tiene este cultivo y que se relaciona directamente con las necesidades de personal para cuidado, cosecha y poscosecha, y donde la mayor demanda se produce durante estas dos últimas etapas.

En Concordia, la temporada de cosecha abarca prácticamente dos meses. La productividad por trabajador se ha calculado en 15 a 20 kilogramos por día, en una jornada de ocho horas. La cosecha se lleva a cabo manualmente y, en promedio, se estima que, para plantas adultas, se requieren 20 personas por hectárea[7]. Si una planta se considera adulta cuando supera los 6 años, en el caso de Entre Ríos, y tal como se observa en el gráfico anterior, es nula la proporción de plantas con esta característica y por ende no están en su pico de rendimiento. Se puede pensar que debido a que el rendimiento por hectárea en esta región es inferior a plantaciones en edad madura, luego el requerimiento de mano de obra sería también menor.

Por otra parte, algunos productores de la zona de Concordia prevén problemas por la falta de mano de obra ya que, sólo para la etapa de cosecha, se estima que se necesitan 20.000 personas. Cabe también aclarar que el hecho que la cosecha se realice manualmente es para mantener la calidad del producto, ya que cuando la recolección se mecaniza, se afecta la pruina (que es una cera que recubre al fruto) y por ende incide sobre el precio. Este tipo de recolección se lleva a cabo para el arándano con destino a la industrialización que, en la zona considerada, es nula.

La poscosecha también requiere de mano de obra. En especial el proceso de empaque necesita de una o dos personas por hectárea por temporada, para plantaciones adultas, siempre que esto se realice en la misma zona de producción, que es, en general, el caso de la zona de Concordia.

Otras exigencias del cultivo tienen que ver con el personal ocupado en plantas de empaque, en administración de cámaras de conservación, transporte y logística. Además hay que considerar el personal calificado que incluye el empleo indirecto generado por los encadenamientos hacia atrás. De hecho la producción de arándanos también requiere de personas con calificaciones técnicas para asesoramiento en torno de calidad y desarrollo del producto. En particular, la oferta de asistencia técnica se ha visto aumentada de sobremanera en el último tiempo de aquellos que asesoran en la implementación de cultivos y de las variedades a utilizar.

Esta etapa ha generado importantes inversiones por parte de empresas que se dedican a todo lo referido al procesamiento, empaque y comercialización. Una planta procesadora consiste en la clasificación, enfriamiento y desinfección de la fruta. Por ejemplo, la empresa Arancitrus, que anteriormente se dedicaba al empaque de cítricos, incorporó dentro de su cámara frigorífica una línea de clasificación de arándanos. Blueberry, que es una empresa que surgió de un inversor particular, ha invertido una considerable suma en el sistema de empaque de arándanos. Frigocitrus es una empresa citrícola esencialmente, y que en el año 2005 comenzó a trabajar con los arándanos. La misma está reconvirtiendo parte de su estructura para atender por espacio de dos meses a la producción de arándanos. Las líneas de empaque puede ser o no sofisticadas: si bien la gran mayoría lo realiza a mano, algunas empresas grandes lo hacen mecánicamente.

Además de los requerimientos temporales que anteriormente se describieron, existen los permanentes, los cuales se han estimado en un trabajador por cada 2,5 hectáreas para el cuidado del cultivo.

[7] Otras fuentes consultadas estiman que en tota los requerimientos de mano de obra van de 12 a 25 personas por hectárea, en el tiempo de cosecha desde Octubre hasta Diciembre.

La expansión de la actividad, como se pudo notar, ha traído consecuencias sobre el mercado laboral que van más allá de lo que se ha descripto. De hecho el sector se vio en la necesidad de contar con un marco regulatorio que rija la contratación y remuneración de la mano de obra, y eso es lo que han hecho la CAPAB y la UATRE (Unión Argentina de Trabajadores Rurales y Estibadores), quienes celebraron recientemente un convenio que establece las remuneraciones para cada categoría de trabajador del sector arandanero. Si bien esto no es exclusivo de la zona de Concordia, es en esta región donde se encuentran los trabajadores que tienen experiencia en dicha labor y que también son demandados en otras zonas de producción. De manera que se ha requerido un marco común para todo el sector, de forma que se busque evitar que la competencia por la mano de obra perjudique a algunos productores con el desabastecimiento de factor trabajo.

De la misma manera, el sector se vio en la necesidad de capacitación de los recursos humanos. Por ejemplo, en el año 2004, el INTA Concordia, conjuntamente con el Ministerio de Trabajo de la Nación, el UATRE y una serie de otras instituciones realizaron el primer curso de capacitación de cosecheros, de capataces de cosecha y de información general. En el año 2005 se volvió hacer el mismo curso en el tema de manejos, manipuleo del producto, calidad de frutas, formas de cosecha.

13.4.1 Inversión y Rendimientos[8]

En opinión de algunos productores de la zona de Entre Ríos, el inicio en la actividad demandaría una inversión por hectárea que, como máximo sería de US$ 15.000, sin contar la tierra, la maquinaria ni el sistema antihelada. El valor de una hectárea en la zona de Concordia comienza a partir de los US$ 4.000, libre de mejoras.

Los viveros constituyen otro elemento importante del sector ya que son los encargados de proveer las plantas, que por lo general tienen un año o más. Según datos recabados en la zona de Concordia, el costo de cada planta oscila entre US$ 1,75 y US$ 3,50, dependiendo del tipo de variedad y según si están patentadas, o no. Los plantines se compran en las Universidades de Estados Unidos a las cuales se les paga una patente, y que luego se recrían en nuestro país. Dichas plantas valen alrededor de US$ 3,20 más IVA, mientras que una o`neal o una misty, que son variedades abiertas, pueden costar entre US$ 1,70 a US$ 2, y que son dos de las variedades más utilizadas en esta región.

Si bien la densidad de plantas por hectáreas varía según la variedad a cultivar, en general la densidad por hectárea es de 3.333 plantines, aunque existen productores que plantan hasta 4.000 o más por hectárea. De lo dicho anteriormente, se desprende que el costo por hectárea en concepto de plantaciones varía entre los US$ 10.000 y US$ 12.000. Por ende la inversión para el primer año es, tentativamente, de US$ 30.000 por hectárea[9].

La producción por planta depende de la variedad: la o`neal produjo, en el año 2004, entre 3,5 y 5 kilogramos por planta, mientras que la georgia lo hizo en 5 kilogramos por planta. Otra variedad muy productiva es la misty, que pertenece al tipo "Alto"; la variedad "Ojos de Conejo" puede llegar a producir 12.000 kilogramos por hectárea pero interesa poco a los productores de la zona ya que maduran tarde.

Hay algunas variedades que, por su comportamiento de reposo en invierno, hacen que la mejor época para plantarlas sea de junio en adelante, teniendo como límite las altas temperaturas

8 Los datos de esta sección fueron provistos por distintas fuentes del sector que se consultaron en Concordia.
9 Nuevamente, sin contar el costo de la tierra.

que producen daños en la planta. En algunos casos el apuro por plantar, sumado a la demanda que hay en los viveros, provoca que el productor plante cuando puede y no cuando quiere.

Otros temas fundamentales en cuanto a los costos del proyecto tienen que ver, por un lado, con que la producción se realiza por medio de un riego por goteo, es decir que es artificial; y por otro lado se requiere de un sistema antihelada que es un riego elevado que produce una capa de agua que no permite que la temperatura baje. Si bien la planta puede soportar hasta unos 27 grados bajo cero, el gran problema de las heladas es que queman la cosecha.

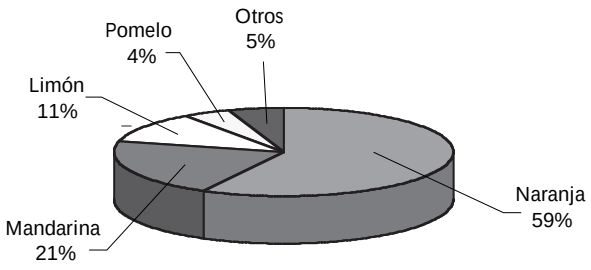
Capítulo 14: Encadenamiento productivo citrícola

La producción de frutas cítricas es un sector que ofrece grandes posibilidades para Argentina. La provincia de Entre Ríos, líder nacional en producción de naranjas y mandarinas, presenta un importante desarrollo de los eslabones que componen la cadena de valor citrícola. La misma, integra a viveros, productores, asesores técnicos, empaques y plantas procesadoras, entre otros. A su vez, presenta importantes vinculaciones con otras industrias de diversos rubros. Por otro lado, la actividad muestra un importante impacto regional en una de las zonas con los mayores índices de pobreza e indigencia del país.

14.1 Contexto Mundial

Durante el año 2004 la producción mundial de cítricos alcanzó un total de 108,5 millones de toneladas[1]. El principal cítrico producido a nivel mundial es la naranja (59%), seguido por mandarina (21%) y limón (11%), siendo el pomelo (4%) el fruto de menor trascendencia. En el mundo también existen otras frutas cítricas que representan el 5% de la producción total, pero que no son relevantes en este análisis ya que su producción es prácticamente nula en Argentina. La producción se concentra principalmente en tres países: Brasil, Estados Unidos y China. Éstos representan el 46% del total mundial, seguidos de lejos por México, España, India e Irán.

Gráfico 14.1: Distribución por país de la producción mundial de frutos cítricos – 2004



Fuente: IIE en base a FAO.

Cuadro 14.1: Posición de Argentina como productor y exportador mundial de distintos cítricos – 2004

Fruto	Producción	Exportación
Pomelos	7º	8º
Limones	3º	2º
Naranjas	16º	11º
Mandarinas	8º	9º

Fuente: IIE en base a FAO.

Por ser un producto perecedero, las frutas tienen una alta orientación al mercado interno, tanto para consumo como para industrialización. Es por ello que muchos de los grandes productores no son importantes jugadores en el comercio mundial. En este contexto, Argentina ocupa el décimo lugar como exportador de este tipo de frutas. No obstante, la participación argentina varía si se hace un análisis desagregado por tipo de fruta.

Los principales importadores de estos productos provienen del mercado europeo: Alemania, Francia y Reino Unido. No obstante,

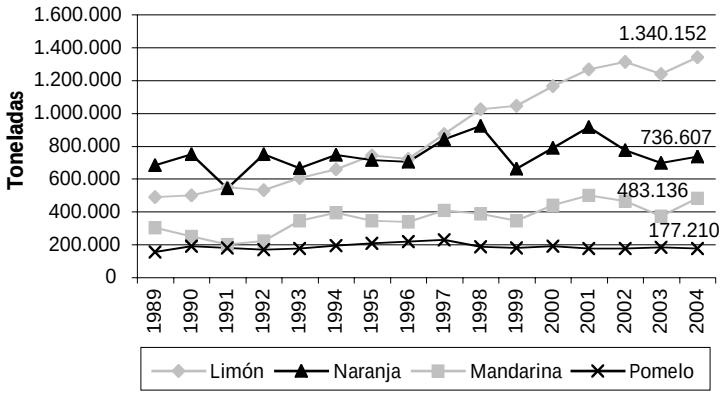
[1] Según datos Publicados Por FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación).

dada su proximidad geográfica, son atendidos principalmente por España. Otro demandante de envergadura es Japón, país que concentra mayormente sus compras en Estados Unidos. Al contrario de lo que sucede con los compradores europeos, quienes consumen principalmente naranjas y mandarinas, la demanda japonesa se inclina fuertemente por los melones y, en menor medida, los limones. Es importante aclarar que estos mercados son en general marginales para Argentina, cuyos principales demandantes son Rusia, Holanda, Italia y Bélgica, como se explicará más adelante.

14.2 Argentina

La producción primaria de cítricos en Argentina ocupa 147.466 hectáreas. Esta extensión indica que la citricultura es, luego del cultivo de la vid, la segunda actividad frutícola más importante del país. A mediados de la década del 90, la producción se encontraba en un nivel de alrededor de 1,5 millones de toneladas, mientras que en 2004 la misma se ubicó en los 2,7 millones de toneladas. No obstante, este crecimiento no fue parejo para todas las especies: mientras el resto de los productos mantiene un volumen de producción relativamente estable, la producción limonera es responsable de más del 76% del aumento de la producción total de cítricos entre 1989 y 2004.

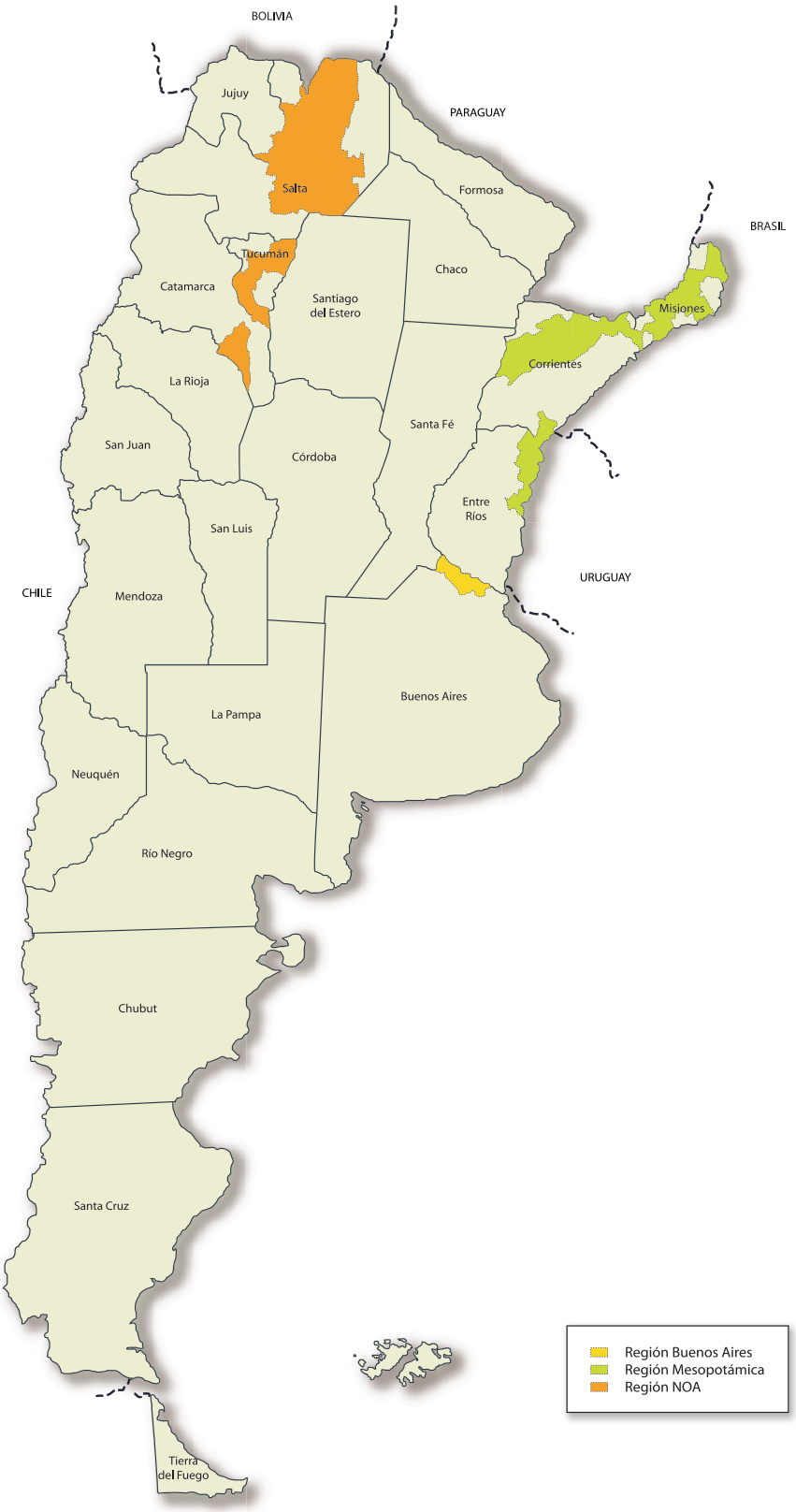
Gráfico14.2: Evolución de la producción nacional de cítricos



Fuente: IIE en base a SAGPyA.

La citricultura argentina se desarrolla en dos grandes regiones bien diferenciadas, NEA (Nordeste Argentino) y el NOA (Noroeste Argentino). La primera ocupa las provincias mesopotámicas de Entre Ríos, Corrientes y Misiones. Dentro de esta región se pueden diferenciar tres subregiones. La primera es la zona citrícola ubicada en el ámbito del Río Uruguay que incluye a los departamentos Concordia, Federación y Colón de Entre Ríos y el departamento Monte Caseros en Corrientes. La segunda, llamada cuenca bellavistense, está ubicada netamente en la provincia de Corrientes; se extiende desde el Río Paraná hacia el centro de la provincia y la componen los departamentos Bella Vista, Concepción, Saldas, San Roque, Mburucuyá y Lavalle. La tercera subregión se ubica en la provincia de Misiones y es un área que está cobrando importancia gracias al reemplazo de viejas plantaciones de tabaco por otros cultivos como el citrus. Este proyecto es financiado a través del Fondo Nacional del Tabaco, formado por impuestos sobre la venta de cigarrillos. La región del NOA comprende a las provincias de Tucumán, Jujuy, Salta y Catamarca. Otras provincias productoras, pero de menor magnitud son: Buenos Aires, Chaco, Formosa y Santa Fe.

Mapa 14.1: Regiones productoras de cítricos



Fuente: IIE en base a SAGPyA.

Estas dos grandes regiones, el NOA y el NEA, se distinguen en cuanto a suelos, climas, sistemas de producción, tecnología y tamaño de las fincas. La región mesopotámica es la zona citrícola más antigua de Argentina. Las unidades productivas se distribuyen en un gran número de fincas pequeñas. EN general, éstas datan de hace varias años y las técnicas de producción no evolucionaron de manera considerable. Hacia el norte del país, los establecimientos son de mayor envergadura debido a la existencia de grandes firmas que muestran un elevado nivel de integración, desde la producción hasta el proceso industrial.

Otra de las características que diferencian a ambas regiones es la orientación productiva. Mientras que en el NEA predominan las plantaciones de naranjas y mandarinas, en el NOA la inclinación es hacia la producción de limones y, en menor medida, de melones. De esta manera, y con Tucumán a la cabeza, se observa que en esta última región el 75% de la producción se atribuye al limón. Es importante mencionar a Salta en donde el 56% del producido son melones. Mientras tanto, en el NEA más del 90% de la producción corresponde a naranjas y mandarinas por partes casi iguales. En esta última zona se destaca a Entre Ríos como principal productor.

Cuadro 14.2: Producción de cítricos por provincia y región en toneladas – 2004

	Naranja	Mandarina	Pomelo	Limón	Total
NOA	**234.015**	**48.327**	**136.675**	**1.274.408**	**1.693.425**
Salta	59.125	6.160	101.250	16.650	183.185
Tucumán	54.100	9.700	10.800	1.202.331	1.276.931
Jujuy	110.790	23.667	23.625	54.677	212.759
Catamarca	10.000	8.800	1.000	750	20.550
NEA	**422.092**	**415.159**	**27.585**	**57.344**	**922.180**
Corrientes	142.000	60.000	8.000	32.000	242.000
Entre Ríos	260.724	315.221	12.327	19.121	607.393
Misiones	19.368	39.938	7.258	6.223	72.787
Buenos Aires	**66.000**	**8.250**	**1.650**	**6.600**	**82.500**
Otras	**14.500**	**11.400**	**11.298**	**1.802**	**39.000**
Total	**736.607**	**483.136**	**177.208**	**1.340.154**	**2.737.105**

Fuente: IIE en base a SAGPyA.

Una mención especial merece el caso del limón. Tucumán concentra el 90% de la producción de esta fruta. Esto se debe a que la provincia cuenta con ventajas comparativas de gran magnitud en la producción de limones. Las plantaciones se ubican en las laderas de zonas montañosas a unos 300-500 metros sobre el nivel del mar. Esta ubicación estratégica protege a las plantas contra heladas y provee un excelente drenaje para el agua. Lo más destacable de esto es que la provincia logró desarrollar un verdadero cluster en torno a este producto. En la provincia pueden identificarse todos los eslabones de la cadena de valor trabajando en forma conjunta con altos niveles de competitividad. Es por esto que los limones tucumanos son reconocidos a nivel mundial como un producto de gran calidad.

Debido a la producción en contra estación Argentina compite con otros jugadores del hemisferio sur por colocar sus productos en áreas septentrionales. En este aspecto el principal competidor mundial de Argentina es Sudáfrica.

Según estimaciones de la Federación Argentina del Citrus (Federcitrus), el sector cuenta con 5.300 productores de fruta, 529 empaques de cítricos (79 de ellos para exportación) y 16 plantas industriales. Esto representa un total de 100.000 puestos de trabajo directos. A esto se le agregan los empleos indirectos que general el sector a través de servicios conexos demandados por la actividad.

14.3 Entre Ríos

14.3.1 Producción primaria

14.3.1.1 Superficie implantada

Tal como se explicita en el Cuadro 14.3, la provincia de Entre Ríos es la segunda productora nacional de cítricos en general y primera productora de naranjas y mandarinas. Según el último Censo Citrícola de la provincia, realizado en 2004 por la Federación del Citrus de Entre Ríos (Fecier), la provincia cuenta con 41.976,5 hectáreas dedicadas a esta actividad. La misma se desarrolla en el nordeste provincial en los departamentos Colón, Concordia, Federación y Federal.

Cuadro 14.3: Distribución de la superficie implantada con cítricos por departamento – Censo Citrícola 2004

Departamento	Superficie (ha)
Colon	564,40
Concordia	13.797,90
Federación	27.594,10
Federal	20,10
Total	**41.976,50**

Fuente: IIE en base a Fecier.

La citricultura entrerriana no experimentó grandes variaciones en cuanto a superficie en los últimos años. Esto responde a que la actividad citrícola se desarrolla en conjunto con otra actividad importante como la forestal[2] que afecta grandes extensiones en la región. A su vez, en los últimos años el cultivo de arándanos[3] en la zona, si bien no afecta grandes superficies, incide sobre el valor de la tierra. Esto explica que el desarrollo de la citricultura no sea extensivo en superficie, sino intensivo, reflejando aumentos en la densidad de plantación, cambios de variedades, reposicionamiento de plantas, pero siempre sobre una superficie acotada.

La importancia de esta actividad radica en su fuerte impacto regional, ya que coincide con unas de las zonas más pobres del país. Según los datos relevados por INDEC de los 28 conglomerados urbanos más importantes del país, la pobreza alcanzaba en el primer trimestre de 2005 al 58,0% de las personas en la ciudad de Concordia. Este guarismo sólo era superado por Jujuy con un 58,2% de pobres. Asimismo, Concordia era el conglomerado con mayor incidencia de la indigencia (28,9%) por encima de otros como Resistencia, Tucumán o Formosa.

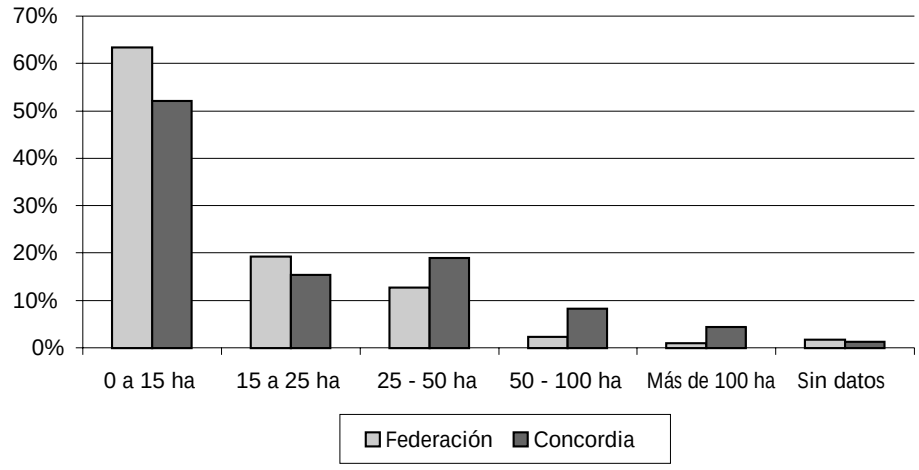
Teniendo en cuenta esta alarmante situación social, los vaivenes de la actividad no pasan desapercibidos en esta región. La citricultura es una fuente de ingreso para los 2.362 productores que hay en Entre Ríos, como así también para sus empleados permanentes y temporales.

Estos productores desarrollan su actividad en 1.779 quintas, de las cuales el 74,3% se encuentran en Federación y el 25,0% en Concordia. El resto se distribuye entre los departamentos Federal y Colón. El tamaño promedio de cada explotación difiere entre los distintos departamentos: mientras en Federación una quinta citrícola promedia las 15,4 hectáreas, en Concordia este valor asciende a 24,9 hectáreas.

[2] En el capítulo 18 de la edición 2004 de El Balance de la Economía Argentina se analiza en detalle el encadenamiento productivo foresto-industrial de Entre Ríos.

[3] La producción de arándanos se analiza en el capítulo 13 de la presente edición.

Gráfico 14.3: Cantidad de quintas citrícolas por escala de extensión – Censo Citrícola 2004



Fuente: IIE en base a Fecier.

La provincia cuenta con un censo realizado en 1995 y si bien su metodología difiere con el realizado recientemente, la comparación intercensal deja entrever dos fenómenos:

• Una mayor densidad de plantación: la cantidad de plantas por hectárea pasó de 272 en 1995 a 388 en 2003.

• Un incremento en la cantidad de pequeñas plantaciones y una tendencia hacia un menor tamaño promedio de las explotaciones.

Asimismo, también se observa que el ritmo de implantación decayó en los últimos años. Durante 1994 – 1998 el promedio de plantación fue de 850.000 plantas por año, mientras que en el período 1999 – 2003 este valor cayó a 450.000 plantas por año. En este último período la implantación se concentró principalmente en el departamento Federación. Tal es así que la cantidad de plantas cultivadas en Concordia disminuyó un 12%, mientras que a nivel provincial el aumento fue del 27%. Este fenómeno se refleja en la edad de las plantaciones, en Federación casi la mitad de las plantas tienen menos de 10 años, mientras que en Concordia éstas representan alrededor del 20%.

En cuanto a las variedades implantadas en Entre Ríos, y en concordancia con lo expresado en cuanto a la estructura productiva, el 49% de las plantas corresponden a mandarinos, el 47% a naranjos, el 2% a limoneros e igual porcentaje a pomelos. En los últimos años se observa una tendencia a la incorporación de mayor cantidad de naranjos por sobre mandarinos. Esto responde a que la naranja presenta mejores rendimientos, mayor regularidad en la producción y manejo más simple y menos costos.

En cuanto a los varietales implantados de cada fruta, la provincia atravesó hace algunos años una reconversión en este sentido. La misma estuvo dirigida a incorporar variedades aceptadas por el mercado externo. No obstante, este proceso no se realizó de una forma racional y eficiente. En muchos casos se implantaron variedades de acuerdo a lo que podían ofrecer los viveros locales y no teniendo en cuenta el gusto del consumidor externo. Asimismo, se colocaron plantas con buena adaptación en otros países, pero de regulares resultados en la zona.

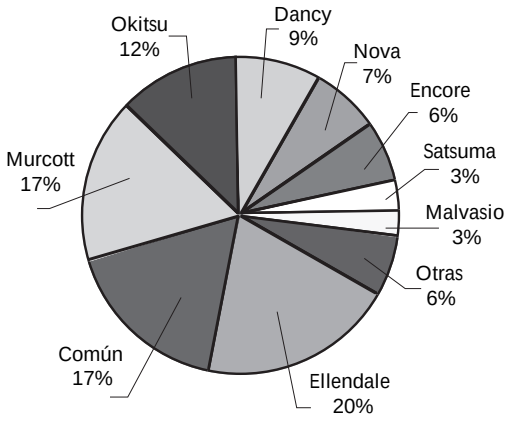
En cuanto a la estructura temporal de maduración que implica la distribución de variedades implantadas se observa que en tanto en mandarinas, como en naranjas hay una alta participación de variedades de maduración tardía. En el caso de las mandarinas el 48,6% de lo implantado tiene épocas de maduración tardía, mientras que el 24,1% son variedades tempranas. En el caso de las naranjas la proporción de variedades tardías es del 87,1% y las de maduración temprana apenas llegan al 12,5%. Este perfil es importante para las posibilidades de comercialización en Europa, donde la principal competencia es la fruta sudafricana que comienzan a alcanzar al mercado en abril (mandarinas) y julio (naranjas).

Cuadro 14.4: Calendario de cosecha de mandarinas de exportación

Variedad	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
Okistu												
Satsuma												
Clementinas												
Nova												
Dancy												
Ellendale												
Malvasio												
Murcott												
Ortanique												

Fuente: IIE en base a Fecier.

Gráfico 14.4: Distribución de mandarinos implantados por variedad



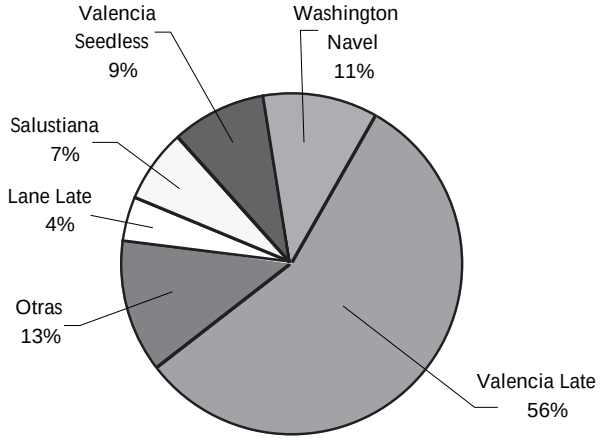
Fuente: IIE en base a INTA.

Cuadro 14.5: Calendario de cosecha de naranjas de exportación

Variedad	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
Navels												
Salustiana												
Comñun												
Deltda Seedles												
Navel Late												
Lane Late												
Valencia Seedles												
Valencia Late												

Fuente: IIE en base a Fecier.

Gráfico 14.5: Distribución de naranjos implantados por variedad

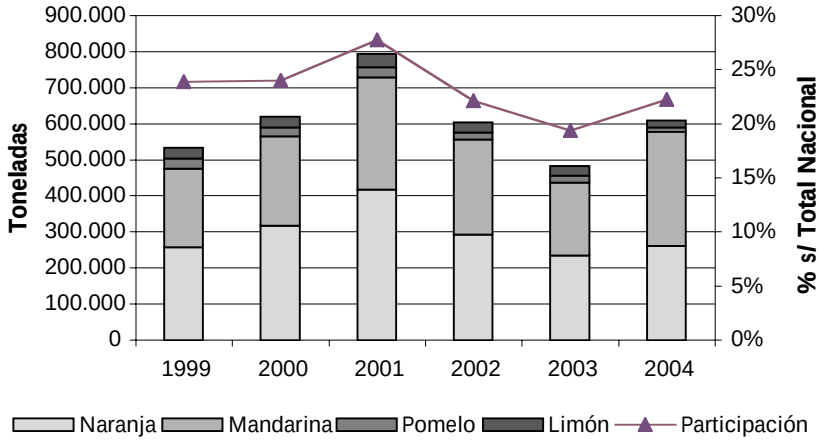


Fuente: IIE en base a INTA.

14.3.1.2 Producción

Con similar comportamiento que el observado a nivel nacional, la producción entrerriana de cítricos muestra un estancamiento en los últimos años. En el año 2004 la misma alcanzó las 607.393 toneladas, representando el 22% de la producción total del país. Si a este total se lo desagrega por producto se observa que Entre Ríos aportó en ese año el 35% de las naranjas producidas a nivel nacional, el 65% de las mandarinas, el 7% de los pomelos y apenas el 1% de los limones.

Grafico 14.6: Evolución de la producción de cítricos en Entre Ríos

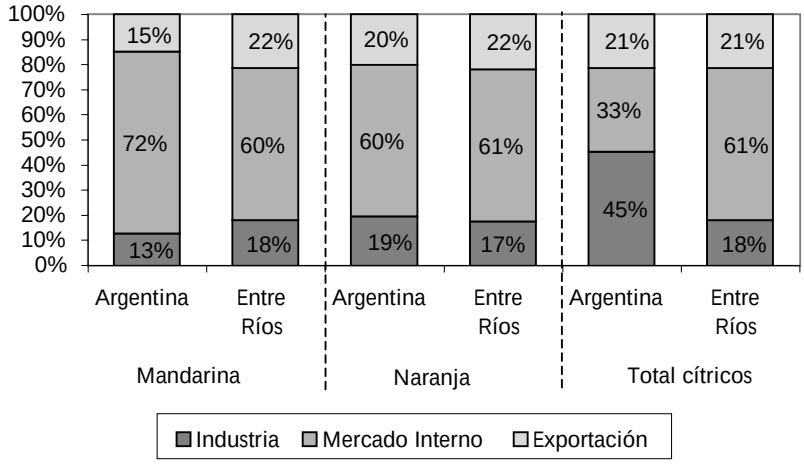


Fuente: IIE en base a Federcitrus.

14.3.1.3 Destino de la producción

El principal destino de los cítricos producidos en Entre Ríos es el consumo en fresco en el mercado interno. Durante el año 2004 este canal absorvió el 61% del producto total. Por su parte, la industria consumió el 18% de la fruta entrerriana. Mientras tanto, a nivel nacional la proporción de fruta consumida en el mercado interno ascendió a sólo 33%, mientras que un 45% se destinó a la industria. En ambos casos la exportación de fruta en fresco representó el 21%. Las diferencias observadas entre la provincia de Entre Ríos y el total nacional responden a que en este segundo ámbito el limón tiene un papel preponderante en la producción total, y es un producto con alta absorción por parte de la industria.

Gráfico 14.7: Destino de la producción cítrica entrerriana y argentina – 2004



Fuente: IIE en base a INTA y SAGPyA.

Estas participaciones pueden sufrir modificaciones año a año debido a problemas en la producción que obliguen a enviar mayor cantidad de fruta a la industria o al estado de los mercados

externos que demanden mayor fruta argentina. No obstante, la estructura de la cadena presentada en el Gráfico 14.7 es representativa de lo que ocurre tanto a nivel nacional como en la provincia de Entre Ríos.

14.3.2 Industrialización

La actividad secundaria ligada a la producción de frutas en general, y de cítricos en particular, se compone de dos agentes básicos: los empaques y las plantas procesadoras industriales.

14.3.2.1 Empaques

El empaque es un eslabón intermedio en la cadena de comercialización de las frutas. La tarea de un empaque consiste en recibir la fruta por parte del productor, clasificarla, lavarla y finalmente empacarla para su comercialización en el mercado interno o externo. En el caso de los empaques con destino a exportación la relación con los productores se articula de la siguiente manera: el empaque recibe la fruta por parte del productor, luego de clasificarla liquida al productor el monto correspondiente a la mercadería que cumple con los requisitos para ser exportada. El resto de la fruta, que se conoce como descarte, puede ser retirada por el productor para ser comercializada por otros canales (industria o mercado interno), o puede ser vendida a las industrias a través del mismo empacador. El precio que recibe el productor por la fruta para exportación es muy superior que el recibido por el descarte que va a la industria. Según fuentes del sector, el precio pagado por la fruta exportable alcanza aproximadamente los US$ (dólares) 120 por tonelada, mientras que por el descarte el productor recibe aproximadamente $ (pesos) 80 por tonelada. El pago final de la mercadería se hace alrededor de los 20 días. Esta operatoria requiere cierto grado de confianza entre el productor y el empaque, ya que es este último quien en definitiva decide cual es la fruta que será exportada y recibirá los mejores precios del mercado, y cual es la fruta de descarte. El transporte de la fruta desde la quinta se realiza en envases de maderas o bins de 300 kilogramos. En otras provincias estos envases suelen ser de plástico, pero en Entre Ríos se utiliza la madera debido a la gran producción forestal que hay en la región. Este es uno de los eslabonamientos del sector frutícola con otros sectores, en este caso el foresto-industrial.

14.3.2.2 Industria

La industria procesadora recibe frutas del descarte de los empaques o directamente por parte de los productores. El precio pagado por la fruta es determinado por la industria, que realiza el pago a los 90 días de recibida la mercadería aproximadamente. También existen empresas que se encuentran integradas, es decir que parte de la fruta que procesan es producida en quintas propias. En planta se realiza un control de pesticidas aplicados a la fruta, los cuales deben ser declarados por los productores.

La actividad de la industria comienza en enero con el primer raleo que se realiza a las plantas, período que dura aproximadamente 15 días. Luego, la misma se extiende de abril a noviembre, que es cuando se cosecha el grueso de la fruta. El proceso industrial consiste en extraer el jugo de la fruta y separarlo de la parte sólida (pulpa y cáscara). La maquinaria utilizada por la industria es tanto nacional como importada, generando de esta manera eslabonamientos con la industria metalmecánica. Del proceso se obtienen básicamente cuatro productos: jugo concentrado, aceite esencial, pulpa y terteno.

14.3.2.2.1 Jugo concentrado

El jugo de la fruta está compuesto en gran parte por agua por lo que se lo somete a un proceso de evaporación a través del cual se obtiene jugo concentrado. Una tonelada de jugo concentrado equivale aproximadamente a 6 toneladas de jugo de naranja natural en estado diluido como se extrae de la fruta y a algo más de 13 toneladas de fruta.

El juego concentrado obtenido es sometido a procesos de laboratorio y de mezcla con otros jugos para lograr el grado de acidez y solubilidad requerido por cada cliente. Luego, el producto es conservado en cámaras frigoríficas y envasado en tambores de acuerdo a los requerimientos de la demanda. El destino del jugo concentrado es la industria de alimentos y bebidas de Argentina o el mercado externo. Con él se producen bebidas gaseosas o jugos de fruta diluidos. Algunos de los demandantes de la industria de jugo entrerriana son: Coca-Cola, Pepsi y Mc Donald´s.

La Ley de Impuestos Internos número 24.674 estipula un gravamen del 8% para las bebidas no alcohólicas, con o sin gasificar, como así también para los jugos frutales y vegetales. No obstante, esta tasa se reduce al 4% cuando las bebidas contienen en su preparación un 10% de jugos naturales (5% en caso de ser limón). De esta manera se trata de favorecer la utilización de jugos naturales de frutas y estimular esta industria. De todas maneras, según agentes del sector esta medida no es efectiva, ya que el monto de esta desgravación no compensa el uso de jugos naturales en lugar de artificiales, sin contar que hay casos donde la evasión impositiva es total.

14.3.2.2.2 Aceite esencial

El aceite esencial se obtiene de la cáscara de la fruta en el momento en que la misma es exprimida. Este producto es utilizado en la industria cosmética (como fragancia) y alimenticia. La fruta que ingresa a comienzo de año producto del raleo es utilizada para la elaboración de aceites esenciales. El rendimiento de una tonelada de fruta procesada es de aproximadamente 6 ó 7 kilos de aceite esencial, es decir que para obtener un volumen importante de este producto se debe procesar una gran cantidad de fruta.

14.3.2.2.3 Pulpa y terteno

La pulpa puede utilizarse para remezclarse con el jugo y así alcanzar los requerimientos de algunos demandantes, puesto que hay jugos con especificaciones de pulpa. Por otro lado, la pulpa también puede ser congelada y provista a la industria alimenticia en donde es utilizada en la elaboración de leches fermentadas por ejemplo.

A su vez, la pulpa y parte de la cáscara pueden ser utilizados como alimentación para ganado. Estos se utilizan en la elaboración de alimentos balanceados o pueden ser suministrados en forma directa. Otro subproducto, que forma parte de la cáscara, es el terteno que es utilizado para la producción de insecticidas y artículos de limpieza.

Por otro lado, el agua extraída en el proceso de concentrado de jugo también tiene alguna aplicación. A través de un proceso enzimático puede servir para la elaboración de enturbiantes naturales.

Es decir, que el aprovechamiento industrial del producto es prácticamente integral, lo cual genera un importante valor agregado.

14.3.3 Comercialización en el mercado interno

El ingreso de cítricos entrerrianos al Mercado Central de Buenos Aires alcanzó en 2004 las 153.835 toneladas. Esto implica que de las 368.203 toneladas que la provincia de Entre Ríos destina al mercado interno, el 41,8% se comercializa a través de este canal, lo cual lo constituye en el principal destino de la fruta que Entre Ríos envía al mercado interno. A este mercado le siguen en importancia los mercados concentradores del Gran Buenos Aires y luego los envíos a Santa Fe y Córdoba.

En cuanto al mercado interno cabe señalar que se encuentra en retroceso. No se puedo crear una fidelización de los demandantes ni desarrollar el de hábito de los argentinos en el consumo de frutos cítricos. A esto se le agrega la profunda crisis sufrida por la economía nacional, lo cual provocó que la fruta se transformase casi en un producto de lujo para muchos hogares argentinos.

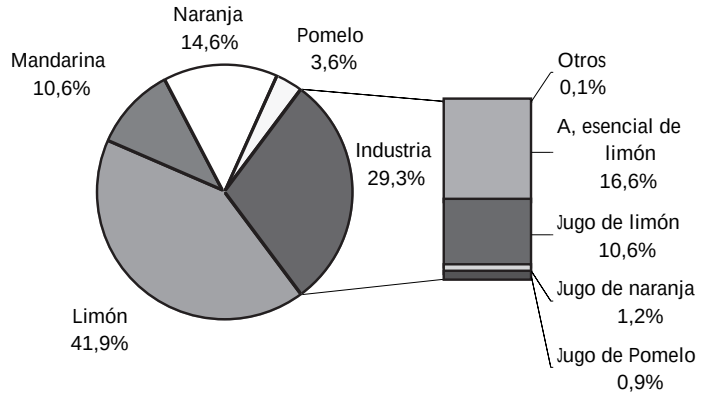
Según datos de Federcitrus, en el año 1984 el consumo per cápita de cítricos en Argentina alcanzaba los 44,0 kg/año. Una década después este consumo se redujo a 33,6 kg/año per cápita. Finalmente en el año 2003 el mismo cayó a 20,3 kg/año. Esto marca claramente la depresión que sufrió el mercado interno en Argentina.

Por otro lado, la resolución 145/83 del SENASA establece las normas de calidad (tamaño, ratio y porcentaje de jugo) que debe cumplir la fruta para ser comercializada en el mercado interno. No obstante, estas normas no son siempre cumplidas por los productores y los controles oficiales son deficientes. Esto además de afectar el comportamiento posterior de la demanda como ya se explicó, genera competencia desleal y asimetrías entre los que cumplen las normas y los que no, expulsando del mercado a aquellos productores o empaques que ofrecen mercadería de mayor calidad.

14.4 Exportaciones

El complejo citrícola argentino generó en 2004 divisas por un monto total de US$ 318 millones. El grueso de estas exportaciones proviene de frutas frescas. No obstante, el aporte de los productos industrializados no es menor, representan el 29% del monto exportado.

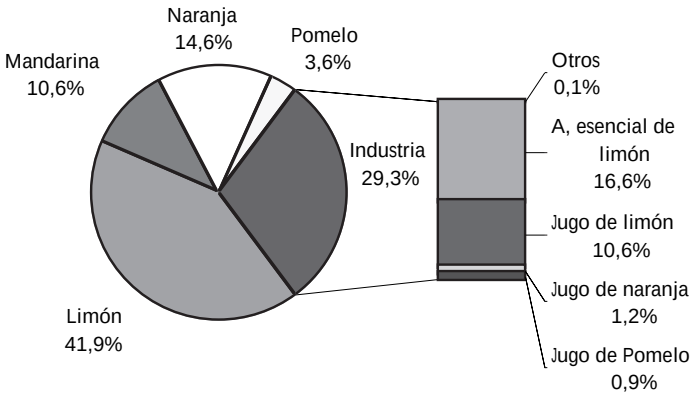
Gráfico 14.8: Composición de las exportaciones nacionales del complejo citrícola en US$ - 2004



Fuente: IIE en base a SENASA e INDEC.

Por su parte, la provincia de Entre Ríos aporta US$ 59,73 millones en exportaciones, el 18,8% del valor exportado por todo el país. Los envío de esta provincia se encuentran más concentrados en productos primarios que el total del país, el 85,4% de las exportaciones se concentran en mandarinas y naranjas frescas.

Gráfico 14.9: Composición de las exportaciones entrerrianas del complejo citrícola en US$ - 2004



Fuente: IIE en base a SENASA e INDEC.

14.4.1 Fruta fresca

Las exportaciones nacionales de cítricos frescos alcanzaron en 2004 un total de 562.208 toneladas por un valor de US$ 224,78 millones. De este total, la provincia de Entre Ríos aportó el 23% del volumen y el 23,5% del valor exportado. Desagregando por productos se observa que la provincia aporta el 82,7% de las mandarinas exportadas, el 51,4% de las naranjas, el 4,4% de los pomelos y tan sól el 1,1% de los limones.

Cuadro 14.6: Exportaciones nacionales y entrerrianas de cítricos frescos – 2004

	Argentina		Entre Ríos	
	Toneladas	**US$ Millones**	**Toneladas**	**US$ Millones**
Mandarina	67.996,0	33,6	56.240,0	27,7
Naranja	137.161,0	46,5	70.496,0	23,4
Pomelo	31.063,3	11,4	1.356,0	0,4
Limón	325.988,0	133,3	3.446,0	1,3
Total	**562.208,3**	**224,8**	**131.538,0**	**52,8**

Fuente: IIE en base a SENASA.

El destino más importante de las exportaciones, tanto nacionales como provinciales, es Rusia, que acrecentó su participación en los últimos años, desplazando a los tradicionales compradores de la Unión Europea. A este mercado le siguen en importancia Holanda, Bélgica y Gran Bretaña. Se destaca también la importancia de Italia a nivel nacional, un gran consumidor de limones argentinos. Asimismo, se destaca la importancia de Paraguay que en 2004 consumió 1.722 toneladas de naranjas entrerrianas.

Cuadro 14.7: Principales destinos de las exportaciones de cítricos frescos – 2004

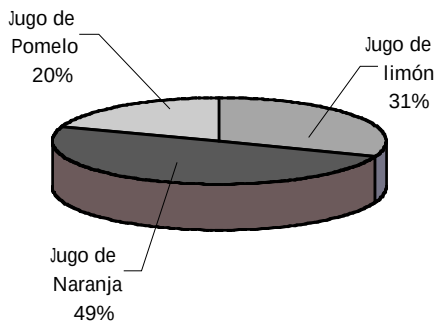
	En Miles de Dólares		En toneladas		Precio Promedio US$/tn	
	Entre Rios	Argentina	Entre Rios	Argentina	Entre Rios	Argentina
Rusia	14.668	46.758	37.769	123.537	388,4	378,5
Holanda	13.289	40.800	29.659	98.684	448,1	413,4
Bélgica	5.149	21.123	13.145	51.097	391,7	413,4
Gran Bretaña	4.725	11.847	10.922	26.872	432,6	440,9
Paraguay	1.722	1.723	5.130	5.132	335,7	335,7
Filipinas	1.625	1.958	4.017	4.758	404,5	411,5
Indonesia	1.400	1.581	2.859	3.205	489,7	493,3
Rumania	1.291	4.708	3.832	13.236	336,9	355,7
Ucrania	1.158	7.808	2.967	19.963	390,3	391,1
Portugal	1.080	2.564	2.958	6.630	365,1	386,7
Italia	1.040	21.614	2.968	52.360	350,4	412,8
Canadá	983	6.161	2.268	14.785	433,4	416,7
Noruega	963	963	3.962	3.962	243,1	243,1
Francia	764	4.362	2.623	10.083	291,3	432,6
Malasia	460	603	909	1.221	506,1	493,9
Grecia	321	13.767	967	34.766	332,0	396,0
Otros	2.145	36.443	4.584	91.920		
Total	**52.783**	**224.783**	**131.539**	**562.212**	**401,3**	**399,8**

Fuente: IIE en base a SENASA.

14.4.2 Jugos cítricos

Los jugos concentrados de cítricos tienen también gran inserción en el exterior. En este mercado existen grandes diferencias con respecto a los distintos productos. Mientras Brasil es el principal referente mundial en la producción de cítricos dulces, Argentina, a través de la provincia de Tucumán, es el que marca el pulso del mercado mundial de jugo de limón. Por su parte, el precio internacional de referencia del jugo concentrado de naranja actualmente es el que se forma en el Chicago Board of Trade donde este producto se comercializa. Asimismo, Argentina aspira a ocupar este rol en los productos derivados del limón a través de la conformación de un mercado de futuros de estos productos en la recientemente creada Bolsa de Comercio del Noroeste de Argentina.

Gráfico 14.10: Composición de las exportaciones entrerrianas de jugos cítricos en US$ - 2004



Fuente: IIE en base a INDEC.

Las exportaciones de jugos cítricos de Argentina totalizaron en 2004 un total de US$ 40,29 millones, de los cuales el 84% corresponde a jugos de limón. Debido a la baja participación de esta fruta en la estructura productiva de Entre Ríos, las exportaciones provinciales en este rubro no son de gran relevancia a nivel nacional, representando el 14,4%, un total de US$ 5,79 millones.

Los envíos entrerrianas de jugo se componen principalmente de jugo de naranja. A su vez, Entre Ríos exporta US$ 1,14 millones de jugo de pomelo, total que representa el 41,4% de las exportaciones de este producto a nivel nacional.

14.4.3 Aceites esenciales

Por su parte, los envíos aceites esenciales aportaron en 2004 divisas al país por US$ 52,97 millones. Estas exportaciones están compuestas casi en su totalidad (más del 99%) por aceites esenciales de limón, por lo que Entre Ríos sólo aporta el 2,97% de su valor. El Reino Unido y Estados Unidos concentraron el 77% de la demanda de estos productos. Otros destinos menos importantes son Brasil, Holanda, Suiza y México.

14.4.4 Barreras sanitarias

Actualmente, el principal obstáculo que afronta el desarrollo exportador de la citricultura nacional es el aspecto sanitario. Los males que mayormente afectan a la producción de cítricos son: la mosca de los frutos, la mancha negra y la cancrosis. Las dos últimas enfermedades son endémicas en la provincia de Entre Ríos. La presencia de estos males provoca que muchos mercados apliquen medidas cuarentenarias contra las exportaciones Argentinas. Estas medidas consisten en mantener la fruta refrigerada durante un determinado período de tiempo. Esto afecta la logística, los costos y la calidad misma de la fruta de exportación.

A fin de obtener productos que cumplan con la calidad requerida por los mercados consumidores más exigentes, el SENASA dispone de Programas de Certificación de Cítricos para Exportación. Para el caso particular de la región del NEA, el programa se encuentra vigente desde 1997 y permite a los productores obtener fruta cítrica fresca que cumpla con las exigencias de la Unión Europea y mercados con similares restricciones. Las unidades de producción inscriptas en el mismo están en condiciones de obtener la certificación como libres de síntomas de cancrosis y mancha negra. Para esto, se deben superar los monitoreos y auditorías realizadas por SENASA. La fruta, luego de cosechada, es sometida a tratamientos específicos en las plantas de empaque, de acuerdo con las exigencias internacionales. El producto está sujeto a inspecciones tanto en la planta de empaque como en el recorrido posterior, hasta el punto de salida del país.

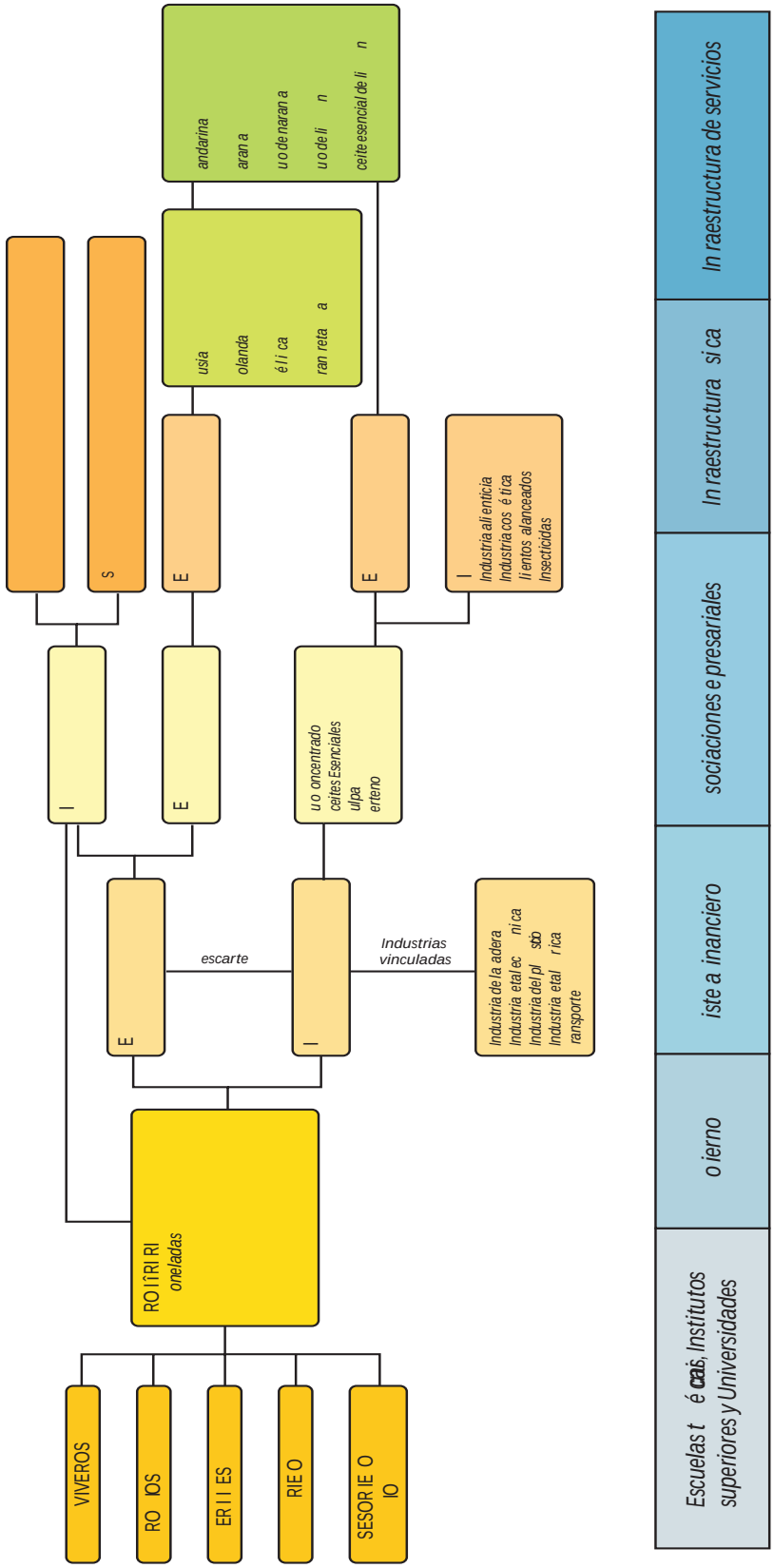
El cierre de Estados Unidos como mercado de frutas cítricas argentinas es un ejemplo de la importancia que pueden tener los aspectos sanitarios en el comercio exterior. A fines de 2001 tras una presentación judicial de un grupo de productores californianos, se suspendió el ingreso de frutos cítricos provenientes de Argentina. Esta situación, que continúa hasta la actualidad, motivó diversas reuniones técnicas a fin de destrabar el conflicto. Agentes del sector aspiran a que en 2007 se reabra el mercado americano. Otro caso particular es Japón: tras 8 años de arduas negociaciones, los organismos de negociación lograron en 2003 que se permitiera el ingreso de fruta Argentina a uno de los mercados más exigentes del mundo en cuanto a sanidad.

Para el caso de la Unión Europea, principal destino de las exportaciones argentinas, la constante preocupación por la salud de los consumidores llevó a los principales importadores y distribuidores europeos a desarrollar un conjunto de normas de sanidad en los productos que ofrecen a la venta. Este conjunto de normas recibe el nombre de EUREP-GAP (Euro-Retailer Produce Working Group – Good Agricultural Practice). La comunidad Europea exige la certificación de estas normas para todos los productos agrícolas que ingresen a su mercado a partir del año 2004. EUREP-GAP pone énfasis en tres aspectos fundamentales, la sanidad alimenticia en

la producción agrícola, el cuidado del medio ambiente y la salud y seguridad del trabajador. Los proveedores de este mercado deberán empezar a trabajar en la implementación de estas normas si desean mantener su condición de exportadores hacia este destino. Según datos publicados por Fecier, la certificación de estas normas para un productor en Entre Ríos tiene un costo de aproximadamente $8.000.

En conclusión, los productores deberán extremar las medidas de control pertinentes y actuar en conjunto con las entidades técnicas y de control como SENASA en INTA. Sólo de esta manera Argentina podrá convertirse en un proveedor mundial de alimentos seguros y confiables. Por otro lado, estas barreras sanitarias sólo alcanzan a las frutas frescas, y no a los productos elaborados en base a ellas. Por tanto, la industrialización de las materias primas se constituye en un mecanismo inmejorable, no sólo para agregar valor, sino también para integrarse mejor al comercio mundial.

Esquema 14.1: El cluster citrícola de Entre Ríos



Fuente: IIE – Elaboración propia.

Capítulo 15: El Programa de Desarrollo de Cadenas Productivas en la Provincia de Córdoba*

Los niveles de competitividad de las pequeñas empresas aumentan si se diseñan y ejecutan políticas y programas destinados a promover el desarrollo de clusters, cadenas productivas o grupos asociativos. Tales políticas son muy importantes en un contexto de creciente internacionalización del flujo de bienes y servicios. Los beneficios que se obtienen en lo que hace a la modernización tecnológica, el acceso a mercados, la generación de riqueza o la generación de empleo son parte del camino para la construcción de una sociedad más igualitaria.

El Programa de Desarrollo de Cadenas Productivas en la Provincia de Córdoba, uno de los once proyectos experimentales que se realizan de manera simultánea en diversos países de Latinoamérica, es un ejemplo de ese tipo de políticas. La descripción de las etapas que se cubrieron para llegar a la ejecución, los ejemplos de resultados obtenidos y los aprendizajes realizados por la entidad ejecutora acerca de la "governance", el monitoreo o el impacto podrían servir de base para generar políticas de estado en dicha área.

15.1 Esquema institucional

El primer elemento innovador de este proyecto está dado por su esquema institucional ya que el Programa que se analiza es ejecutado por la Agencia para el Desarrollo Económico de la Ciudad de Córdoba (ADEC), una organización sin fines de lucro integrada por 16 entidades empresarias y profesionales de la que participa también la Municipalidad de Córdoba.

El objetivo de ADEC es impulsar el desarrollo económico y social de su región de influencia articulando el accionar privado con el del sector público. A tal fin promueve la reflexión acerca de las políticas para el desarrollo de la micro región y ejecuta acciones concretas que dan respuesta a necesidades de la comunidad empresaria.1

En el caso del Programa de Desarrollo de Cadenas Productivas, y coherente con una estrategia institucional que asigna la máxima prioridad a la cooperación entre diferentes actores sociales privados y públicos, ADEC ha sumado esfuerzos con diversas entidades locales. Entre ellas se destacan, por su rol de coejecutores, la Agencia Córdoba Ciencia (ACC) cuya misión es diseñar, gestionar y evaluar las estrategias y políticas en ciencia, tecnología e innovación de la Provincia de Córdoba y la Cámara de Comercio Exterior de Córdoba (CaCEC), que tiene como misión promover el comercio exterior de la región.

El financiamiento del Programa se integra parcialmente con recursos del Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) administrado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y parcialmente con recursos aportados por las contrapartes locales: CaCEC, ACC, ADEC, Secretaría

* Este capítulo fue preparado por Félix Mitnik, Juan Saffe y Cecilia Magnano. Los autores agradecen la cooperación de Javier Scheibengraf, Martín Dellavedova, Mariangela Petruzzi, Cesar Martinelli, Cesar Torres, Lorena Gasser y Lidia Strasorier.

1 La reflexión política incluye diversos aspectos que hacen al desarrollo económico y social y abarca aspectos tales como la iniciativa empresarial, su capacidad de innovación y gestión, el financiamiento, el entorno de negocios y, fundamentalmente, el empleo, áreas en las que discute y se propone estrategias y políticas de Estado. Dentro de las acciones, en las que se ha beneficiado a más de 8.000 empresas, se destacan un programa orientado a promover el desarrollo del capital humano en las firmas, un plan orientado a impulsar inversiones y exportaciones, un proyecto de inserción laboral de jóvenes en desventaja social y la generación de una institución de microfinanzas.

de Industria, Comercio, Minería y Alimentos del Ministerio de Producción y Trabajo de la Provincia de Córdoba y Subsecretaría de Desarrollo Económico de la Municipalidad de Córdoba.

Se trata, en suma, de una experiencia de gerencia privada de recursos destinados al desarrollo regional a la que convergen fondos internacionales y nacionales (estatales y privados) en el marco de una operatoria orientada a garantizar la máxima eficiencia y el control social cruzado de la gestión, lo que permite garantizar la transparencia.

15.2 Los estudios previos

En el año 2002, la ADEC solicitó la cooperación del FOMIN a los fines de implementar un Programa de Integración Productiva (PIP) de naturaleza sectorial. Con el objeto de definir los sectores que serían beneficiados se realizó una indagación orientada a determinar las áreas en las que la iniciativa podría tener mayor impacto[2]. En el estudio se consideró, para cada sector, los mercados de destino, las acciones conjuntas realizadas con anterioridad, los beneficios obtenidos como consecuencia de su implementación, la vinculación con instituciones del sistema científico, técnico y financiero, las ventajas del entorno, el potencial de desarrollo, las perspectivas de crecimiento, la prioridad asignada al sector por el estado provincial y el impacto en la economía local.

Se analizó, en particular, si existían relaciones de cooperación entre competidores y un espíritu asociativo que se hubiese manifestado en hechos concretos. La respectiva indagación se orientó a la identificación y evaluación de "semillas" o "embriones" de grupos asociativos y al análisis del entorno en el que podrían crecer dichos grupos.

Para la primera variable - intencionalidad de cooperación - se evaluaron las formas de interacción formales e informales entre productores de bienes y servicios, entre productores y agentes innovadores (universidades, centros de investigación y desarrollo, consultores) y entre productores e instituciones.

Para la segunda variable - entorno - se analizaron las economías externas, evaluando si existían resultados "involuntarios" como consecuencia de las acciones colectivas que un grupo de empresas llevaba adelante, y los elementos que podían constituir catalizadores de dichas economías externas (empresas e instituciones de servicio y asistencia técnica, autoridades locales dispuestas a apoyar procesos de cooperación empresarial, proporción de mano de obra calificada y organismos de investigación técnica, económica y de mercado capaces de interactuar con las empresas).

El estudio permitió identificar tres subsectores productivos con posibilidades de integración y de mejora de la competitividad a través de la profundización de lazos asociativos: i) tecnologías de información y comunicación (TIC); ii) muebles y otros productos de madera; y iii) productos regionales (agropecuarios y orgánicos).

En las secciones siguientes se describen las principales características de los tres sectores seleccionados y sus problemas particulares. Por separado se identifican los problemas comunes.

[2] Mazzonis, D., Rosso, P., Roitter, S. y Oliber, M. (2002) "Desarrollo de Cluster. Descripción y caracterización. Oportunidades y líneas estratégicas." FOMIN – BID. Mimeo.

15.2.1 Tecnologías de Información y Comunicación

El subsector de informática y electrónica en la provincia de Córdoba estaba constituido, al momento del diagnóstico, por un grupo de 70 empresas en su mayoría jóvenes y pequeñas. Algunas firmas manifestaban que parte importante de sus ventas se destinaban a mercados externos (pese a lo cual consideraban que la promoción de sus exportaciones no estaba adecuadamente resuelta).

Un grupo de más de 20 firmas había adoptado la denominación "Cluster Córdoba Technology" (CCT) con la forma jurídica de una sociedad. El objetivo de este grupo era incorporar actores público-privados, favorecer la investigación y desarrollo de nuevos productos y aplicaciones e insertarse en los mercados internacionales de manera sostenida. Otro grupo de 37 empresas y una entidad educativa conformaban la Cámara de Industrias Informáticas, Electrónicas y de Comunicaciones del Centro de Argentina (CIIECCA).[3] A este grupo de firmas se sumaban unas 60 unidades económicas informales y unipersonales dedicadas al diseño de software y que, en varios casos, solían ser proveedoras de aquellas. Se sumaban también una cantidad similar o mayor de pequeñas empresas de electrónica.

Entre los problemas que un PIP podía contribuir a resolver se encontraban la búsqueda de mercados externos, la certificación de calidad en las firmas y necesidades de consultoría muy calificada.

15.2.2 El sector de muebles y aberturas de madera

El diagnóstico detectó la existencia de aproximadamente 230 empresas productoras de muebles o aberturas de madera en la Provincia de Córdoba, con un predominio de firmas pequeñas, algunas de las cuales habían comenzado a insertarse exitosamente en mercados externos. Constituía un segmento de fuerte capitalización nacional, con buenas posibilidades de desarrollo para firmas pequeñas y medianas.

Entre los problemas que un PIP podía contribuir a resolver se encontraban la carencia de especialización productiva, la dificultad para sostener mecanismos de cooperación empresarial y aspectos vinculados al diseño y calidad de los productos.

15.2.3 El sector de productos regionales agropecuarios y orgánicos

Dentro de los productos regionales, dos agrupamientos de empresas se destacaban por sus potencialidades de crecimiento y por las acciones conjuntas que desarrollaban: los productores orgánicos y los productores de ganado caprino.

En lo que hace al primer segmento, en el diagnóstico se identificaron 74 unidades productivas que contaban con certificación orgánica (entre las cuales se encontraban productores olivícolas y frutihortícolas). Los productores orgánicos mostraban un inicio de organización frente a mercados externos.

En lo referente a la producción caprina, existían aproximadamente entre 3000 y 4000 familias dedicadas a la cría de cabras, con majadas inferiores a 100 animales. La principal fuente de ingresos era la venta de la carne de cabrito en el mercado provincial. La producción de leche era

[3] Varias firmas de la CIIECCA participaban también del CCT.

aprovechada sólo para subsistencia familiar. Un porcentaje reducido de los productores formaba parte de organizaciones campesinas.

Entre los problemas que un PIP podía contribuir a resolver se encontraban los vinculados con la tenencia de la tierra, métodos de producción rudimentarios, infraestructura inadecuada, desaprovechamiento de subproductos, formación insuficiente y debilidades en la comercialización (por carencia de volumen y de conocimiento de los mercados).

15.2.4 Los problemas comunes

Pese a que el estudio previo encontró que existía potencial para una intervención exitosa, se halló también que las iniciativas asociativas y de cooperación empresarial no estaban consolidadas. En consecuencia no habían evidencias acerca de la presencia de relaciones dinámicas y estrechas de cooperación entre competidores o entre los diferentes actores vinculados a diversas etapas de la cadena productiva. Tampoco existían vínculos entre empresas e instituciones estatales o privadas.

Los principales factores que impedían las conductas cooperativas eran los altos niveles de integración productiva al interior de cada firma o unidad productiva y, en consecuencia, la baja especialización, la falta de experiencia en cooperación empresarial, los altos costos de transacción que ésta supone y el escaso desarrollo de servicios de apoyo de uso compartido. Al igual que en otras provincias de Argentina y otros países de la región, los institutos tecnológicos y los proveedores de servicios enfrentaban limitaciones para trabajar con las pequeñas empresas (tanto en forma individual como de manera asociativa).

15.3 La estrategia de intervención

La estrategia de intervención se basó en experiencias exitosas de promoción de iniciativas de integración productiva y cooperación para la solución de problemas comunes relevadas en diversos países del mundo. Dichas experiencias se habían realizado en áreas con alta presencia de micro y pequeñas empresas, en las que se constató que constituían un instrumento de gran poder para mejorar la competitividad y el desarrollo del sistema empresarial, ya que: i) facilitaban el acceso a nuevos mercados que de otra forma serían inalcanzables; ii) permitían lograr economías de escala al sumar esfuerzos de grupos empresariales; iii) promovían la transferencia de tecnologías y el acceso a información y conocimiento para alcanzar mejores estándares de desempeño; iv) llevaban a las empresas a aumentar sus niveles de calidad, productividad y competitividad; y v) consolidaban el desarrollo regional fortaleciendo la competitividad de las cadenas productivas o aglomerados de empresas concentrados geográficamente.

La adopción de dicha estrategia implicó reconocer que en un contexto como el de Córdoba es conveniente propiciar el desarrollo económico y social a través de acciones de integración productiva y no - como es usual - intervenir sobre el desempeño de las pequeñas empresas de manera individual. El interés en esta estrategia derivó de “la convicción que la dimensión colectiva – la importancia de las economías externas y el peso económico de la cooperación entre actores privados y entre actores públicos y privados en los procesos de desarrollo - lleva a la potenciación de la capacidad de acción de cada una de las empresas y de los demás actores que componen el entorno productivo considerado” (Mazzonis, D., et.al, 2002).

Sobre la base del éxito de los modelos asociativos en otras regiones y del diagnóstico se diseñó un programa de mediano plazo para mejorar la competitividad y sustentabilidad de unidades económicas de pequeña y mediana escala en la provincia de Córdoba, en el que la construcción de capital social constituiría una estrategia relevante.

15.4 El diseño del Programa de Desarrollo de Cadenas Productivas

El programa tiene por objetivo contribuir a mejorar la productividad y el desempeño económico de las pequeñas y medianas empresas de la provincia de Córdoba que estén agrupadas en los tres encadenamientos productivos seleccionados, a través de actividades colectivas dirigidas a fortalecer la cooperación empresarial, elevar la eficiencia productiva y mejorar la capacidad comercial. Se pretende también difundir, a través de actividades concretas de transferencia a otros contextos locales o regionales, el modelo de desarrollo de la competitividad basado en la asociatividad.

Los beneficiarios del programa son grupos asociativos de micro, pequeñas y medianas empresas de bienes y servicios de hasta 100 empleados de los sectores de informática y electrónica, muebles y otros productos de madera, y productos regionales (caprino, frutihortícola y olivícola orgánico). Los beneficiarios directos de las acciones son más de 300 empresas y productores de los cuales el 80% corresponde a micro o pequeñas empresas y el resto, a medianas (el empleo total era, al inicio del Programa, de 4300 personas). La estimación acerca de los potenciales beneficiarios indirectos indica que se podría alcanzar a 3700 empresas y productores al finalizar el mismo. Las universidades, proveedores de servicios e instituciones públicas y privadas de investigación y apoyo también resultan beneficiadas, ya que se les facilita su capacidad de interacción con el sistema productivo local.

Para la consecución de los objetivos planteados, el programa incluye cuatro componentes:

• Fortalecimiento de relaciones de cooperación entre empresas y con instituciones. Se promueve que las empresas participantes construyan aprendizajes sobre cómo cooperar con competidores, proveedores e instituciones, para luego desarrollar procesos colectivos de mejora en la producción, la comercialización y la gestión. A tal efecto se desarrollan actividades de sensibilización, capacitación y asistencia técnica dirigidas a: i) formar recursos humanos en temas vinculados con la cooperación empresarial; ii) identificar obstáculos a la competitividad tanto en el ámbito del sector como de las empresas; iii) trasmitir a las firmas los beneficios de desarrollar actividades colectivas; iv) identificar servicios que necesiten cooperación con universidades y con otras instituciones especializadas; v) establecer mecanismos para la búsqueda conjunta de recursos financieros para actividades comunes; y vi) compartir experiencias y aprovechar sinergia entre agrupamientos empresariales locales.

• Facilitación del acceso a tecnologías productivas y organizacionales. Se busca asistir a los grupos de empresas para que éstas puedan transformar sus procesos productivos y gerenciales hacia una organización integrada de la producción y el aseguramiento de la calidad de los productos. Las actividades que se desarrollan en el marco de este componente se dirigen a: i) el diagnóstico de problemas comunes en la tecnología y la organización de la producción; ii) la identificación y contratación de consultores locales capaces de responder a las necesidades identificadas en los diagnósticos; iii) la puesta en marcha de proyectos comunes para mejorar el aprovechamiento del equipamiento existente; iv) la introducción de nuevas tecnologías y prácticas de gestión; y v) la difusión de conocimientos y prácticas vinculadas al cuidado del medio ambiente y a las condiciones de trabajo en términos de higiene y seguridad.

• Facilitación del acceso a mercados. Se intenta mejorar las capacidades de los grupos de empresas participantes para comercializar sus productos y servicios en mercados locales e internacionales. Este componente incluye actividades de asistencia técnica orientadas a: i) identificar nuevos mercados y nuevos nichos para ampliar las oportunidades de venta en el ámbito nacional e internacional; ii) adecuar la calidad y el diseño de los productos y servicios a los requerimientos de los clientes; iii) capacitar a los encargados de ventas y comercialización de las empresas; iv) promover productos y servicios en nuevos mercados; y v) difundir conocimientos y prácticas de las empresas y de los trabajadores en relación al cumplimiento de estándares de calidad y mejora continua.

• Difusión del Programa. Se pretende implementar un sistema de información para la gestión, seguimiento y evaluación continua del programa y difundir el modelo de desarrollo empresarial aplicado y sus resultados a otras instituciones que operan en la Provincia de Córdoba y en otras provincias de Argentina.

La estrategia de intervención, basada en acciones conjuntas sectoriales, asegura un uso eficaz y eficiente de los recursos. Puede conducir, además, a una progresiva especialización de las empresas y a una mayor diversificación y calificación de los productos. Puede, finalmente, acercar a las pequeñas firmas a los servicios tecnológicos y organizativos especializados (lo que contribuye al desarrollo y/o al fortalecimiento del mercado local de los mismos).

Desde un punto de vista operativo el programa financia, en promedio, el 50% de los costos de las acciones conjuntas que realicen de manera colectiva los agrupamientos seleccionados o que contraten, de manera asociada, las firmas y productores beneficiarias del programa.

15.5 La "governance" del Programa

El concepto de "governance" es mucho más amplio que el de la forma en que se administra gerencia o gobierna un Programa, una empresa o una institución estatal. Comprende el análisis del modo en el que se estructuran los mecanismos de poder, las relaciones de autoridad, los mecanismos de gestión y las "resignificaciones" que realizan los diferentes actores. La "governance" es, en consecuencia, un resultado de la implementación de una estructura de gestión, de la forma en la que los diferentes actores asignan significados a ese diseño y de factores tales como las relaciones de poder y de autoridad dentro del sistema.

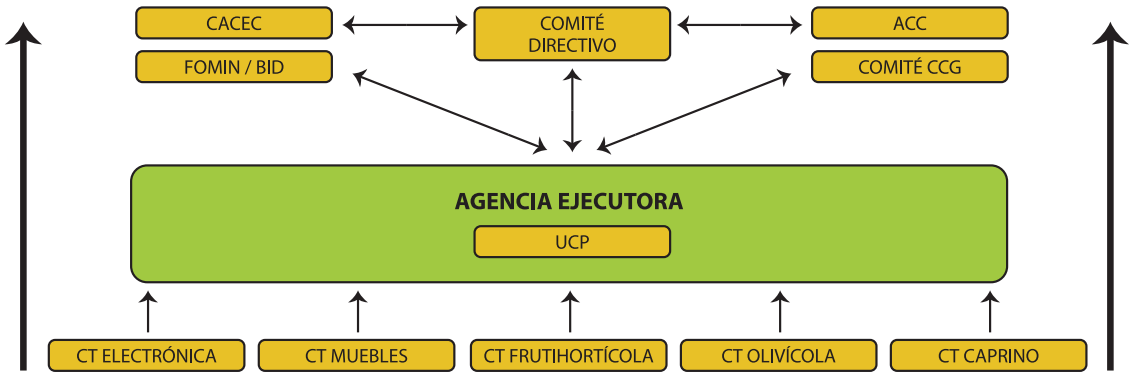
El diseño de la estructura de gestión, el punto de partida para el análisis de la "governance", tuvo por objetivos contribuir a generar eficiencia colectiva, propender a la construcción de capital social, inducir la participación de los principales grupos de interés ("stakeholders"), facilitar la resolución de conflictos, garantizar transparencia, contribuir al análisis del entorno de negocios, lograr que el beneficio sea percibido por todos, promover decisiones democráticas, establecer buenos canales de comunicación y posibilitar el aprendizaje organizacional.

Dicha estructura incluyó un Comité Directivo (CD), un Comité de Control de Gestión (CCG), un Comité Técnico (CT) por cadena y una Unidad Coordinadora (UCP).

El Comité Directivo, de naturaleza estratégica, está integrado por un representante de la ADEC, la ACC y la CACEC y establece las grandes metas anuales (que, en general, surgen de propuestas de los Comités Técnicos). El Comité de Control Gestión, es el órgano designado por la entidad ejecutora, la ADEC, a fin de fiscalizar el funcionamiento de los aspectos administra-

tivos, financieros y de gestión diaria del programa. El Comité Técnico de cada agrupamiento, que tiene en este modelo de gestión un rol central, está integrado por representantes del sector, de las entidades que cooperan con el programa y por el coordinador de la cadena. La Unidad Coordinadora administra las actividades conjuntas que cada agrupamiento proponga para su realización. El esquema descrito está representado en el Esquema 15.1.

Esquema 15.1: Estructura de gestión



Fuente: ADEC.

De la descripción realizada y del rol de los CT puede deducirse que el modelo de gestión implementado funciona desde "abajo hacia arriba" lo que potencia la conducción por la demanda (en lugar de basarse en servicios diseñados desde la oferta definida por la Unidad Coordinadora) y contribuye a la transparencia (control cruzado entre la UCP, el CCG y los CT).

15.6 Monitoreo y medición de impacto

El diseño de toda política pública o de programas privados de desarrollo empresarial, debería incluir la definición de los elementos que permitan el control gerencial de la operación, denominado habitualmente monitoreo, el análisis de los procesos y la evaluación de los resultados de la intervención, denominada habitualmente medición de impacto.

En el caso del Programa el monitoreo incluye el registro y análisis de datos que permiten determinar:

a. El alcance del proyecto en lo que respecta a los objetivos de desarrollo (¿Cuántas firmas o productores participaron de cada cadena? ¿Cuántos grupos asociativos se formaron? ¿Qué tamaño tienen? ¿Qué actividades conjuntas realizaron? ¿Cuántas empresas participan activamente en los grupos? ¿En cuánto aumentaron los ingresos de las firmas? ¿En cuánto aumentó la facturación por empleado? ¿Cuál fue el aumento de la cantidad de empleados? ¿En cuánto aumentaron las exportaciones?)

b. El alcance del proyecto en lo que hace a las actividades que se realizan – en el marco de cada componente - para lograr los objetivos de desarrollo (¿Qué cantidad de empresas reciben asesoramiento en formalización de negocios? ¿Qué cantidad de personas ha sido entrenada en cooperación empresarial? ¿Qué cantidad de empresas recibe asesoramiento en planes de nego-

cios? ¿Qué cantidad de proyectos conjuntos de capacitación, asistencia técnica y gestión productiva se ha concretado? ¿Cuántos nuevos mercados se han identificado? ¿Cuántas personas se han capacitado en gestión comercial?).[4]

c. El alcance del proyecto en lo que hace a la acción colectiva (¿Qué porcentaje de empresas comparte información confidencial? ¿Qué porcentaje de empresas está satisfecho con la acción colectiva? ¿Qué porcentaje de empresas adoptó nuevos procesos tecnológicos de manera conjunta? ¿Qué porcentaje de empresas experimentó mejoras en calidad como resultado del trabajo asociativo? ¿Qué porcentaje de empresas sobrevivió como resultado de su participación en el Programa?).

d. La eficacia y eficiencia percibida por los actores (¿El diseño del programa permite responder a los problemas identificados por las firmas? ¿Contribuyen las actividades a resolver dichos problemas? ¿Los procedimientos son complicados o lentos? ¿La calidad de los servicios es satisfactoria? ¿El costo de los servicios es adecuado?). [5]

e. El impacto percibido por los beneficiarios (¿Fue útil la intervención? ¿La relación costo / beneficio fue adecuada?¿Hubiesen contratado la actividad si el programa no hubiese existido? ¿Contribuyó el programa a transformar restricciones del entorno en oportunidades para el sector y para las empresas? ¿Mejoró el rendimiento sectorial o individual en los procesos, los productos, los inventarios o los gastos generales gracias al programa? ¿Mejoró la calidad de la gestión? ¿Se desarrollaron ventajas competitivas sectoriales o individuales basadas en costos o en diferenciación?).[6]

Es importante señalar que gran parte de las mediciones señaladas se realizan de manera simultánea en todos los PIP que el FOMIN/BID está financiando en Latinoamérica. Se utiliza a tal efecto una encuesta que ha sido cuidadosamente diseñada y optimizada y que permite implementar un sistema de "benchmarking" entre proyectos.

Debe alertarse, sin embargo, que este modo de evaluar si bien permite valorar el grado de satisfacción de los involucrados y hacer conjeturas acerca de las decisiones que tomarían ante una nueva oferta similar, presenta algunas limitaciones. En primer lugar, no puede saberse cuál es el elemento que los interrogados toman como "estado de base" (referencia respecto de la cual realizan las comparaciones) por lo que la validez de las respuestas se ve amenazada (por ejemplo, la respuesta puede darse comparando lo que se alcanzó con lo que el empresario habría esperado de la intervención, o bien con las condiciones en que su empresa se encontraba antes de haber participado, sin poder separar los efectos de la intervención de otros factores que pudieron haber afectado esas condiciones). En segundo lugar, al realizar una evaluación según percepciones las respuestas pueden tener un sesgo, ya que luego de haber hecho un esfuerzo para obtener un resultado se tiende a valorarlo de manera más positiva, como forma de compensación cognitiva (desde una perspectiva sociológica, dicho sesgo surge del modo variable en que los agentes eligen aspectos de la realidad para construir sus percepciones).

A fin de analizar con mayor profundidad el impacto de cada actividad, el programa que se ejecuta en Córdoba las analiza individualmente desde el punto de vista económico e intenta diseñar, además, un instrumento que evalúe las modificaciones en capital social de los grupos.

---

[4] Este tipo de controles provee información descriptiva que permite precisar los progresos cuantitativos pero que no dice nada acerca de la efectividad de las intervenciones ni del logro de los objetivos.

[5] En este caso, la información obtenida sólo permite saber si el Programa resulta atrayente y si la forma en que se ejecuta es adecuada. Sin embargo, no aporta información acerca del impacto sobre la empresa.

[6] Este tipo de indagaciones está más cerca de la medición de impacto pero no existe posibilidad de controlar la veracidad de las respuestas. La indagación resulta usualmente sesgada ya que se suele limitar a las firmas que sobrevivieron.

Para realizar la evaluación económica se trata a cada actividad como un proyecto de inversión. La determinación de la rentabilidad de esos proyectos requirió de un sistema de costos que permitiera asignar a cada actividad las erogaciones directas y una alícuota de las erogaciones indirectas. Cada uno de los montos que eroga el programa queda, de esta manera, distribuido entre las actividades. La determinación del retorno de esos proyectos de inversión se realiza calculando los impactos económicos presentes y futuros (tarea que requiere de una indagación en profundidad sobre los resultados). Sobre la base de dichos cálculos se computa el valor presente neto de la inversión. La expectativa del programa es que el valor presente del total de las inversiones sea significativamente positivo (la dificultad para apropiar adecuadamente los montos correspondientes a actividades con fuertes externalidades positivas se minimiza realizando los cálculos para diferentes escenarios y adoptando uno como el más probable).

Para medir la evolución del capital social se está desarrollando una metodología de naturaleza cuantitativa.[7] Se releva el conocimiento mutuo entre los actores y se lo procesa mediante un programa informático con el objetivo de medir el conocimiento, las relaciones de comunicación, el trabajo conjunto realizado, el trabajo conjunto planificado y similares. A partir de las mediciones de estas variables se identifican medidas tales como la densidad de la red, la centralidad de las empresas en esas redes, la conectividad entre firmas o la frecuencia de las relaciones. Los resultados se visualizan en grafos.

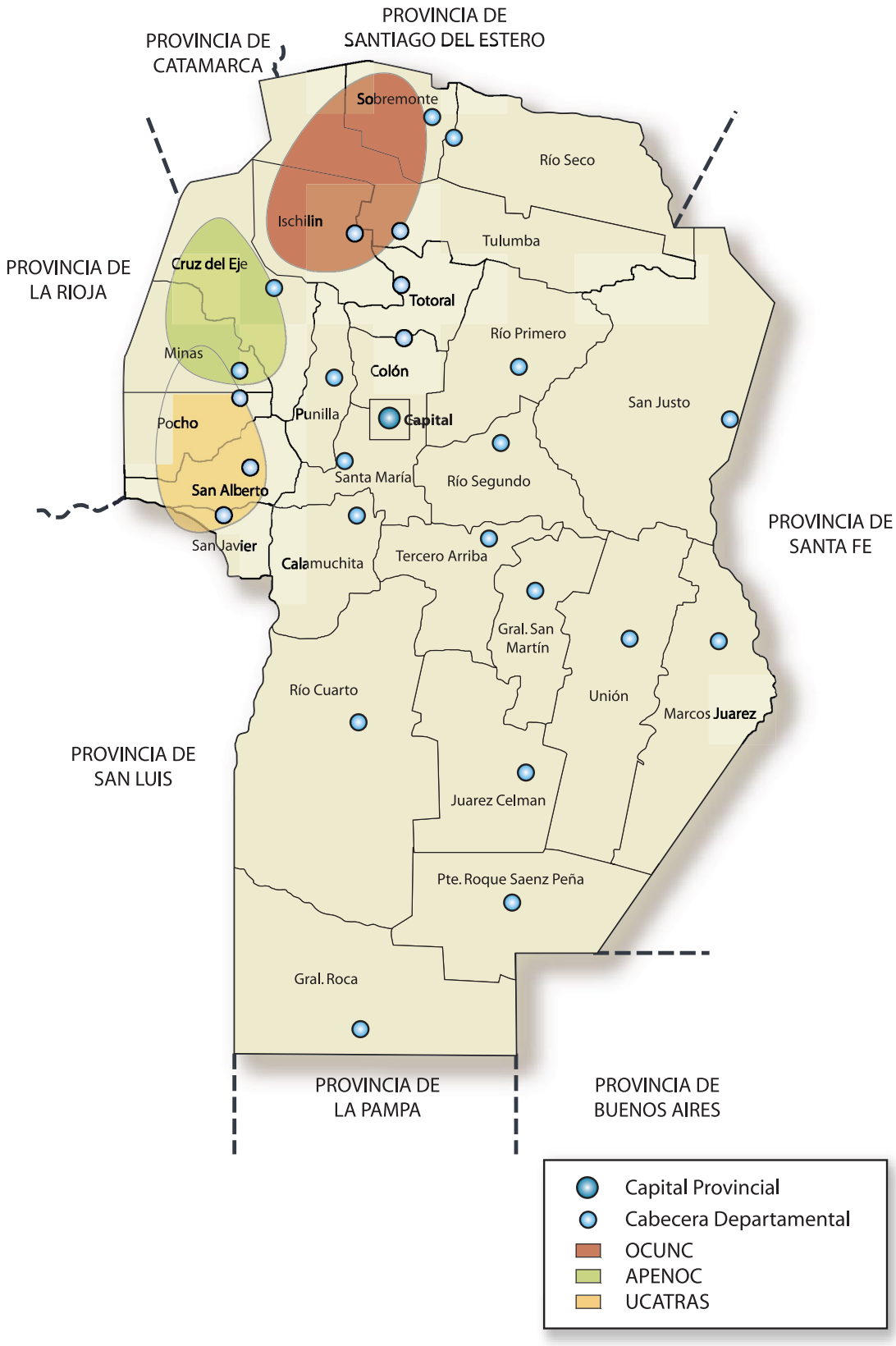
15.7 Un ejemplo: la cadena productiva caprina

El programa actuó, en esta área, de manera coordinada con las acciones que realizaba la Agencia Córdoba Ciencia a través de su programa caprino que tiene alcance provincial y que se ha planteado como una política de estado en esta área.

La acción del programa se concentró en tres organizaciones campesinas con poder de convocatoria y con experiencia probada en la ejecución de actividades asociativas. Dichas organizaciones son: i) la Asociación de Productores del Noroeste de Córdoba (APENOC) que agrupa productores de los departamentos de Cruz del Eje y Minas; ii) la Unión de Campesinos de Traslasierra (UCATRAS), cuya área de trabajo abarca los departamentos de San Javier, San Alberto, Pocho y Minas; y iii) la Organización de Campesinos del Norte de Córdoba (OCUNC), que abarca los departamentos Ischilín, Tulumba y Sobremonte. El Mapa 15.1, indica la zona de influencia de las organizaciones.

[7] Este trabajo forma parte de un convenio con el Instituto de Administración de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Córdoba y está a cargo de Andrés Matta y Luciano Donadi.

Mapa 15.1: Zonas de influencia de las organizaciones campesinas



Fuente: ADEC.

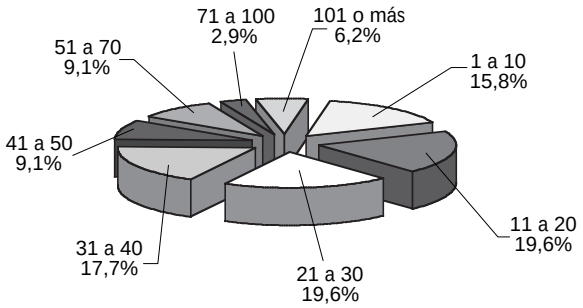
15.7.1 Situación inicial

La caracterización de las unidades económicas (en general, familias) que fueron incorporadas al programa puede sintetizarse como de subsistencia, con severos problemas de pobreza, alfabetización, sanidad, suministro de agua potable y tenencia de tierra.

La escala de las unidades productivas, que era muy variada, tenía como patrón general, una cantidad de vientres por majada muy reducida (el 55% estaba compuesta por menos de 30 madres).

Dado que el coeficiente de nacimientos por vientre oscila entre 1 y 1,4 y el precio de venta del cabrito era del orden de quince pesos, resultaba evidente que la escala productiva era insuficiente, no sólo para iniciar un proceso de acumulación, sino para la subsistencia de la familia.

Gráfico: 15.1: Escala Productiva –Madres por Majadas



Fuente: ADEC.

El sistema de tenencia de la tierra era precario debido a que la mayoría de las familias tenía derechos adquiridos por posesión veinteñal, pero carecía de títulos (por la modalidad de producción a campo abierto en pastaje comunitario, falta de información sobre las normativas vigentes y dificultades económicas para financiar el saneamiento de la posesión). Esta situación de inseguridad jurídica comenzó a generar incertidumbre acerca de la posibilidad de disponer de ellas en el futuro (debido a la expansión de la frontera agrícola y al consecuente interés de terceros por esas tierras). Esa inseguridad hizo poco atractivas las pequeñas pero continuas inversiones que realizaban los productores y limitó los planteamientos que se realizaban frente al proceso de desertificación que recién comenzaba.

Las explotaciones eran rudimentarias y, en general, insuficientemente capitalizadas. Los corrales, precarios, sólo cumplían la función de amparar a la majada de las inclemencias del tiempo. Tampoco se disponía de sistemas eficientes de aprovisionamiento de agua.

El control de enfermedades del ganado era irregular con alta prevalencia de parasitosis externas en los animales adultos y de peligrosas infecciones en los cabritos neonatos. El manejo sanitario de los animales mediante el diagnóstico temprano y la medicación oportuna no se hallaba difundido, principalmente por la escasa formación de los productores y por la indisponibilidad de las drogas. La mortalidad alcanzaba en algunas zonas al 30% de la majada.

El manejo genético era deficiente predominando la raza criolla (aunque en algunas majadas se podía encontrar presencia de sangre Anglo Nubian, que incrementa la disponibilidad de leche de las madres y permite incrementar la calidad y reducir la mortalidad de recién nacidos).

La alimentación y pastoreo presentaba serias dificultades, especialmente en el período invernal, debido a la insuficiencia de herbáceos y gramíneas, situación agravada por el hecho de que alrededor de dos tercios de las pariciones se producen en ese período. La práctica del pastoreo

en potreros (superficies cercadas e implantadas especialmente con pasturas) es sólo marginal, predominando la práctica menos eficiente del pastoreo a campo abierto. Muy pocos productores podían suplementar la dieta de sus animales con forrajeras y maíz por las dificultades logísticas y los costos elevados que ello suponía.

La fuente principal de ingresos era la venta de cabritos. Los excedentes de leche de cabra, en caso de que hubiera, eran utilizados para autoconsumo. Los productores a menudo enfrentaban una posición desigual en el mercado, pues el principal canal de comercialización del cabrito era la venta a acopiadores (cabriteros), que usufructuaban un poder de mercado fundamentado en su posición monopsónica[8] y en las deterioradas condiciones socioeconómicas de los productores.

15.7.2 La intervención del Programa

Tal como se indicó en el apartado 15.5, el programa implementó una estructura de gestión "de abajo hacia arriba" tendiente a lograr un conjunto de objetivos de "governance" (generar eficiencia colectiva, construir capital social, inducir la participación de los principales grupos de interés, minimizar conflictos, garantizar transparencia, lograr beneficios percibidos por todos, promover decisiones democráticas, establecer buenos canales de comunicación y posibilitar el aprendizaje organizacional).

En el caso particular de la cadena caprina la estructura de gestión que tenían las organizaciones era muy similar a la propuesta por el programa. Se diferenciaba, sin embargo, por la existencia de 25 comunidades - localizadas en otros tantos parajes rurales - cada una de las cuales se reunía periódicamente, analizaba los problemas y sus potenciales soluciones y adoptaba decisiones. Esas decisiones eran llevadas por delegados a comités en los que se formulaban los acuerdos de trabajo. Al iniciar sus actividades el programa, esos acuerdos convergieron al Comité Técnico (CT) en el que son ahora analizados entre los representantes de los actores, la Agencia Córdoba Ciencia y el Programa. Se logra en definitiva una amplia participación democrática y una convergencia entre los actores, el programa y las políticas públicas.

Existió acuerdo en el CT acerca de que la situación de los productores determinaba la necesidad de ejecutar acciones dirigidas a la formalización de la posesión de la tierra, el mejoramiento de su estructura productiva, su progreso tecnológico y la apertura de nuevos canales de comercialización.

La estrategia para abordar el problema de la tenencia de la tierra incluyó varias actividades cuyo objetivo final es el ordenamiento y formalización territorial de los productores. Las principales acciones en este aspecto son: la contratación de un asesor letrado por cada organización para la gestión de los procesos judiciales tendientes a la regularización o, si fuese necesario, la defensa de los derechos de los productores como poseedores legítimos de acuerdo al Código Civil[9], la adquisición de equipos para el geoposicionamiento satelital, la capacitación de miembros de las organizaciones en su utilización y la contratación de un servicio de mensura de campos.

En el área de mejoramiento tecnológico, se brinda asistencia técnica en alimentación, sanidad, genética y reproducción caprina, en cada una de las áreas indicadas en el Mapa 15.1. Entre las actividades desarrolladas se destacan: i) las campañas de compra conjunta de alimentos (maíz

[8] En rigor, la posición puede no ser necesariamente monopsónica sino, probablemente, oligopsónica; pues resulta obvio que no existe un único "cabritero". Para defender la idea del monopsonio puede esgrimirse como argumento que, en muchos casos, existen grandes distancias entre los productores y es posible que los cabriteros separen la zona en territorios menores e intenten comerciar sólo en algunos.

[9] Se defiende de esta manera la posesión efectiva pública, pacífica y con ánimo de dueño que establece nuestro código como una forma para adquirir el dominio. Se defienden además las mejoras productivas que han introducido los productores en sus campos.

y alfalfa); ii) la asistencia para la construcción de potreros; iii) la implantación de pasturas de alto rendimiento y poder nutritivo; iv) la incorporación de animales de genética superior a las majadas; y v) la creación y abastecimiento de botiquines veterinarios comunitarios.

En el área de nuevos productos se capacitó en la producción de dulce de leche, la que se realiza en los predios de los productores, en escala pequeña y bajo condiciones de "trazabilidad" de proceso y homogeneidad de resultados. Se introdujo también la explotación apícola (con una unidad productiva propia para la fabricación de colmenas). Se realiza, finalmente, la elaboración de dulces y arropes artesanales.

Para mejorar las condiciones de comercialización se apoyó a la red de Comercio Justo cuya operación se había iniciado casi conjuntamente con la del programa. Se trata de una mecánica de comercialización sostenida por voluntarios y administrada por las asociaciones de campesinos. Uno de los objetivos de la red es incrementar la proporción del precio de venta al público que recibe el productor. A tal efecto organiza campañas de comercialización conjunta de cabritos y se ocupa de la logística, la faena y la comercialización del producto. En Enero del año 2006 estará operativo un fondo rotatorio que posibilitará la expansión de la Red (eliminando el costo de oportunidad del cobro diferido que es mayor que el costo financiero real[10]).

15.7.3 Los resultados

Los resultados de las actividades motorizadas por los productores y apoyadas por el Programa han sido rigurosamente evaluados.

Desde el punto de vista de la cobertura o alcance se encuentra que, al comenzar las operaciones a finales del 2003, se brindaba asistencia a 181 productores. La cantidad se ha incrementado, al 30 de Junio de 2005, a 317 beneficiarios.

En lo que respecta a la formalización de la tenencia de la tierra se han completado los trámites pertinentes o están en estado avanzado de gestión más de 50 predios pertenecientes a las familias o a las comunidades (incluyendo en esta nómina a aquellos campos para los que se ha realizado la mensura y se han efectuado presentaciones judiciales). Se encuentran iniciadas las gestiones administrativas correspondientes a la totalidad de los predios restantes. Los trámites se verán facilitados por las actividades de ordenamiento territorial que han incluido la capacitación de consultores en la utilización de las herramientas de geoposicionamiento.

Los efectos de las asistencias técnicas pueden diferenciarse según sean pecuniarios (alteran los precios de bienes y servicios transados) o tecnológicos (modifican las posibilidades de producción). Entre los primeros se destacan las sensibles reducciones en los costos de los alimentos y las drogas mediante la adquisición conjunta y la logística coordinada. Los efectos tecnológicos más notorios son la reducción del 25% al 5% en la mortalidad de los cabritos neonatos y el aumento de la disponibilidad de leche de cabra.[11]

Se han producido también mejoras, aún insuficientes, en la comercialización. Las campañas de venta asociativa de cabritos organizadas por la red de Comercio Justo han logrado que se duplique el precio que reciben los productores. El monto era, a inicios del programa, entre $12 y $15 por animal. El precio que los intermediarios deben ofrecer ahora oscila entre los $27 y $30.[12] Se ha logrado también sistematizar la comercialización de otros productos (mermeladas, conservas y miel).

[10] La tasa subjetiva de descuento es, dada la situación de los productores, particularmente elevada.
[11] La tasa de mortalidad ha aumentado en el año 2005, debido a la fuerte sequía y la carencia de recursos para suplementar la alimentación.
[12] Puede argüirse que los precios de las carnes en general han aumentado. Sin embargo, el precio del cabrito en las zonas en que la red no ejerce su influencia oscila entre los $18 y $22 (valores muy inferiores a los que permite obtener la Red).

El ingreso de las familias se ha incrementado sensiblemente. Ello se debe, por un lado, a la menor mortalidad de animales lograda mediante la incorporación y circulación en las comunidades de conocimientos relacionados a las técnicas y tecnologías de sanidad y alimentación, reproducción y genética de los animales; y por otro, a las mejoras en los precios descriptas precedentemente.[13]

La evaluación del impacto de cada una de las actividades consideradas como proyectos de inversión individuales (ver apartado 6) arroja resultados muy positivos (que se incrementan si se considera las externalidades).

El programa ha facilitado, por otra parte, la obtención de fondos de otras fuentes. Un caso destacado es el del "Proyecto de carpintería apícola", que permitió obtener un financiamiento no retornable del Ministerio de Desarrollo Social de la Nación destinado a adquirir los bienes de capital definidos en el estudio previo.

Ninguno de estos impactos hubiera sido alcanzado si los productores no hubieran acordado planes de acción conjunta y los hubieran desarrollado de manera asociativa y con el apoyo de las organizaciones campesinas. Aunque las situaciones individuales siguen siendo muy desfavorables, la dimensión de las unidades productivas sugiere que se dispone de un gran margen para el aprovechamiento de economías de escala, de información y de aglomeración, que sólo será aprovechado en tanto exista confianza entre los productores y entre ellos y las asociaciones que los agrupan. Dado que esa confianza se está construyendo, la eficiencia colectiva se está logrando como consecuencia de una estrategia cuidadosamente planeada de construcción de capital social. Tampoco se hubiesen logrado estos impactos si no hubiese existido sinergia con el programa Caprino Provincial que ejecuta la ACC y con las acciones que realizaron, en el tema del agua, la Agencia Española de Cooperación Internacional a través de la organización Ingeniería Sin Fronteras o la Cátedra de Ecología Agrícola de la Facultad de Agronomía de la Universidad Nacional de Córdoba en el área del impacto ambiental. Ha sido muy valiosa, por otra parte, la contribución en el área productiva del Proyecto de Desarrollo de Pequeños Productores (PROINDER) y del Programa Social Agropecuario ambos de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación de la Nación.

15.8 La cadena productiva de electrónica e informática

Tal como en el caso anterior, el programa actuó, en esta área, de manera coherente con las políticas nacionales, provinciales y municipales. Dichas políticas apuntaban a utilizar las ventajas comparativas del país, la provincia y la ciudad para generar centros de tecnología (seis universidades en la ciudad y alrededor de una decena en la provincia que desarrollan carreras de grado en esta área). La importancia asignada al sector por el Gobierno Provincial se ha traducido, en el caso de las firmas informáticas, en su tratamiento como "industriales" (lo que implica igualdad de acceso a los recursos y beneficios de los programas de apoyo al desarrollo fabril).

15.8.1 Situación inicial

El sector de Informática y Electrónica fue analizado con profundidad durante la etapa de diagnóstico que se desarrolló desde agosto del 2001 a febrero del 2002. Tal como se indicó en el

[13] Los ingresos familiares se incrementaron en un 25% sólo por la reducción de la mortalidad animal, por separado deben contabilizarse los incrementos inducidos por la acción de la Red de Comercio Justo y la reducción en los costos de adquisición de los insumos.

apartado 15.2.1, en ese momento ya se había constituido la sociedad denominada "Cluster Córdoba Technology" que incluía a más de 20 empresas, que eran principalmente desarrolladoras de software. Estaba constituida también la Cámara de Industrias Informáticas, Electrónicas y de Comunicaciones del Centro de Argentina (CIIECCA), formada por casi 40 empresas de electrónica.

Al inicio del programa, lo que ocurrió a fines del año 2003, el sector electrónico/informático de la Provincia de Córdoba estaba constituido por un grupo de 100 empresas, cuyas ventas representaban en conjunto algo más de $150 millones anuales. De ellas, cinco facturaban más de $10 millones anuales; veinte facturaban entre $1 y $10 millones y el resto facturaba $500 mil ó menos.[14] Estas firmas, que daban trabajo a 2200 personas, eran relativamente jóvenes (con un promedio de vida menor a los 15 años), se encontraban radicadas dentro de los límites territoriales de la ciudad y destinaban una parte de sus ventas a mercados externos. Se debían agregar unas 60 unidades económicas informales y unipersonales que realizaban diseño de software y que, en varios casos, eran proveedoras de las empresas de mayor envergadura y una cantidad similar o mayor de firmas muy pequeñas (incluso unipersonales) que incursionaban en el área del hardware.

Los productos fabricados por las firmas de este sector incluían equipos (de telecomunicaciones, electromedicina, pesaje, estabilización de tensión, armado de computadoras, seguridad y similares) y/o software (estándar, originado en pedidos específicos de clientes o aporte de partes de programas a otras firmas en una opción conocida como "factoría").

Las empresas del sector manifestaron durante el diagnóstico inicial la intención de ser identificados en el mapa mundial, alentar la radicación de empresas multinacionales de tecnología en Córdoba, contratar consultoría calificada y realizar acciones comunes de capacitación, reestructuración, asociación y exportación (si bien algunas de las empresas realizaban exportaciones reconocían que tanto la búsqueda de mercados externos como la certificación de calidad constituían los principales problemas que podrían ser solucionados de manera colectiva).

15.8.2 La intervención del Programa

Al igual que en el caso caprino, el diseño de la estructura de gestión "de abajo hacia arriba" - seleccionada a fin de lograr objetivos de "governance" - debió ser adaptada a la realidad del sector: la existencia de un grupo de empresas que formaban parte del CCT, de otro grupo de empresas asociadas a la CIIECCA y de un tercer grupo, integrado por profesionales independientes o pequeñas empresas. Este último grupo ha venido incrementando su importancia como consecuencia del crecimiento del sector y, al identificar las ventajas del trabajo asociativo, se incorporaron a las entidades y al programa. Esa adaptación debía permitir la participación de los subsectores y de todas las firmas y se tradujo en la integración del Comité Técnico, por seis empresarios, tres pertenecientes a CIIECCA y tres al CCT. De estos seis empresarios cuatro pertenecen a firmas pequeñas.

Una segunda diferencia con el caso anterior está dada por la existencia de acciones "sectoriales" (transversales a todo el sector y que derraman sus beneficios a todas las empresas de la cadena) y acciones "grupales" (que benefician en primera instancia a un grupo de firmas con problemas comunes).

Resulta interesante señalar que se ha detectado una diferencia entre la dinámica de ambos tipos de actividades. Las transversales, caracterizadas por fuertes externalidades positivas, son propuestas y motorizadas por menor cantidad de empresarios y la dinámica es, habitualmente, menor. Las grupales reciben mayor atención de parte de los empresarios por lo que se logra cumplimentar más rápidamente los diversos pasos necesarios para arribar a una contratación. Se han realizado esfuerzos para lograr que ambos tipos de actividades tengan una dinámica similar.

Con el objeto de fortalecer las relaciones de cooperación entre empresas y de éstas con las instituciones se realizaron diversas actividades entre las que se pueden citar un estudio sectorial (censo de las empresas y de sus proveedores), un conjunto de actividades institucionales para grupos de empresas, el análisis del marco legal vigente para actividades del sector, diversas actividades sociales, un taller de alineación estratégica en el año 2004 y, fundamentalmente, una actividad de planificación estratégica que se inició en el años 2005 y se completará en febrero del 2006 (cuyo objetivo es diseñar un plan de acción conjunto para los próximos 5 años y un plan de acción detallado para el 2006).

Entre los logros más destacados de esta cadena se encuentra, en el área de la facilitación del acceso a tecnologías productivas y organizacionales, la creación de un Centro de Servicios Tecnológicos y Manufactura (CST) en el que se utilizará la Tecnología de Montaje Superficial (Surface Mount Technology) conocida como SMT, la creación de un Centro de Abastecimiento Comunitario y Desarrollo de Proveedores (CACyDP), el desarrollo de normas de competencia laboral para el sector del software y la elaboración de propuestas que se incorporaron al decreto reglamentario de la Ley de Promoción de esta industria.

La Tecnología de Montaje Superficial es el método de construcción de dispositivos electrónicos más utilizado actualmente. Sirve tanto para componentes activos como pasivos. Permite colocar los componentes sobre una placa de circuito impreso y realizar las soldaduras, sin atravesar las placas, mediante un robot. El resultado es, tal como lo exige el estado del arte, menores interferencias electromagnéticas, disminución de peso y dimensiones de los dispositivos, mayor calidad y menor cantidad de rechazos. Desde el punto de vista jurídico dicha unidad de servicios depende de la cámara empresaria sectorial (CIIECCA), que es miembro de la ADEC. El CST funcionará en ámbitos del Centro de Tecnología Avanzada "Amadeo Sabattini" que han sido cedidos a tal efecto por el Gobierno Provincial.

El CACyDP posibilita que las empresas realicen compras conjuntas tanto en el exterior (principalmente Sudeste Asiático) como en el país. En este centro, que también funciona en el marco de la CIIECA, participan 28 firmas.

El desarrollo de normas de competencia laboral para el sector del software constituye un caso de significativo impacto ya que serán adoptadas en el ámbito nacional por el sector y permitió generar un Programa de Formación por Competencias Laborales (PROFOCO) al que han convergido recursos provenientes del Ministerio de Trabajo de la Nación y de la Provincia de Córdoba (a través del Consejo Federal de Inversiones). El desarrollo de las normas ha dejado, además, capacidad instalada local en esa especialidad profesional.

La elaboración de propuestas que se incorporaron al decreto reglamentario de la Ley de Promoción de esta industria, promulgada a fines de 2004, es otro caso en el que existen significativas economías externas.

En lo que hace a mercado y calidad de productos, se contrató en forma asociativa la acreditación de madurez en desarrollo de software, se apoyó la prospección de negocios, se contrataron directores comerciales para grupos de empresas y se identificaron empresas con afinidades e intereses comunes que podrían conformar grupos asociativos orientados a la exportación.

La contratación conjunta del proceso de certificación según la norma internacional "Software Capability Maturity Model" (SW-CMM) permitió, con importantes economías de escala, que 4 firmas de Córdoba certificaran durante el año 2005 y que otras 10 empresas lo puedan llevar a cabo en el año 2006.

El apoyo brindado a la prospección de negocios en mercados extranjeros posibilitó la apertura de nuevos mercados y la conformación de alianzas con empresas internacionales. Esta actividad se vio potenciada por las contrataciones de directores comerciales para grupos de empresas (encargados de realizar la comercialización internacional de los productos y servicios para los miembros del grupo).

15.8.3 Los resultados

Al igual que en el caso caprino, los resultados de las actividades motorizadas por las empresas apoyadas por el programa están siendo evaluadas como proyectos de inversión. El respectivo análisis, que es más complejo que el del programa caprino ya que se deben aislar los efectos del programa de los originados por factores exógenos, se encuentra en ejecución. Los valores que se presentan deben ser tomados como resultado de avances parciales.

Desde el punto de vista de la cobertura o alcance se encuentra que, al comenzar las operaciones, a finales del 2003, la cadena contaba con 70 empresas e instituciones. La cantidad se ha incrementado a 147 a finales del 2005. La distribución al interior de los grupos es la que se indica en el Cuadro 15.1.

Cuadro 15.1 : Cadena productiva de electrónica e informática

CCT	Oct-03	Nov-05
Empresas Tecnológicas	23	44
Consultoras	3	3
Multinacionales Proveedores de Comunicaciones	5	4
Instituciones Educativas	1	3
Consejos Profesionales	0	1
Call Centers	0	1
Total	**32**	**56**

CIIECCA	Oct-03	Nov-05
Empresas Tecnológicas	37	85
Instituciones Estatales		1
Instituciones Educativas	1	4
Proveedores de Servicios (Diseño Industrial)	0	1
Total	**38**	**91**

Fuente: ADEC.

En lo que respecta al empleo, éste ha crecido desde 2200 a 3500 personas (sin considerar a los "call centers" sobre los que la actividad del programa no ha incidido).

Las acciones realizadas con el objeto de fortalecer las relaciones de cooperación entre empresas y de éstas con las instituciones se han reflejado en el incremento en el número de empresas asociadas a las dos instituciones que integran la cadena. Se han visto reflejadas también en la incorporación de instituciones educativas, consultoras, especialistas en diseño industrial y organismos nacionales. Podría afirmarse que se está modificando la percepción que las empresas tienen

acerca de las ventajas de la asociación y cooperación entre las empresas, lo que se ve reflejado en la cantidad de nuevos asociados de ambas instituciones (70 entre ambas en el comienzo del programa y 147 a la fecha) y en la cantidad de recursos que se han destinado a la realización de acciones conjuntas.

La creación del CST y la incorporación del robot de soldadura permitirá a las empresas actualizar su tecnología de acuerdo al estado del arte. Evaluada desde el punto de vista de la exportación a los países de mayor desarrollo relativo, la tasa de retorno de esta inversión tiende a infinito (la alternativa sin proyecto era desaparecer del mercado internacional). Es de destacar, además, que la operación financiera que posibilitó la adquisición del robot es la primera que realiza el Fondo Tecnológico Argentino (FONTAR) en la que un crédito es otorgado a una entidad empresaria y en la que la operación es avalada por las 22 empresas que, en el marco de la entidad que las agrupa, fundaron un centro de servicios. Esta actividad es un claro ejemplo de sinergia entre diversas fuentes de financiamiento ya que el Programa financió el estudio previo, la confección de las normas operativas y la conducción del centro durante el primer año, el FONTAR financió el bien de capital y el Estado Provincial suministró el ámbito para la instalación del Centro.

El CACyDP ha permitido normalizar los componentes que utilizan las empresas y ha facilitado que éstos sean adquiridos al proveedor más económico que proveía al grupo y por cantidades mayores. Como consecuencia de esta estrategia se están produciendo importantes ahorros en los precios de los insumos, en los fletes y en la logística de importación. Si bien no se ha completado la evaluación de impacto se estima que se reducirá en un 33% el valor original que abonaban las empresas. A ello se suma la reducción por escala en el transporte. Esta experiencia ha probado, por otra parte, los beneficios de compartir información estratégica, como la de costos y proveedores, entre diferentes firmas.

El desarrollo de normas de competencia laboral para el sector del software ha posibilitado la obtención de fondos para el financiamiento del PROFOCO. Este programa entrenará a 1200 ingenieros en áreas tales como analista funcional, implementador y administrador de base de datos, líder de proyecto o analista de "testing". Dado que la demanda de profesionales constituye el cuello de botella para el desarrollo del sector y que el contar con normas de competencias permitirá adelantar en dos años, como mínimo, la formación de los mismos, se ha estimado, sujeto a verificación, un incremento del 25% anual en la facturación del conjunto de firmas.

El análisis del impacto del proceso de certificación según normas SW-CMM no se ha efectuado (ya que sólo se ha avanzado, como estaba previsto, un 20 % de lo planeado). Sin embargo, se pueden realizar previsiones sobre la base de los estudios realizados en países, como la India, en los que la industria del software está muy desarrollada (Asundi, J. y Arora, A., 1999 y Asundi, J., 1999). De acuerdo a esas indagaciones las razones por las que podría aumentar la rentabilidad del capital son el "efecto de señalización" (se emite una señal a los potenciales clientes acerca de la calidad), una eventual disposición a pagar valores mayores frente a la señal de calidad y una mejor gestión de los procesos productivos (lo que reduce el costo de producción, reduce los servicios de mantenimiento e incrementa la precisión de las cotizaciones). Resulta razonable suponer que, para un país sin tradición internacional en la fabricación de software, el efecto señalización puede resultar muy significativo en el proceso de apertura de nuevos mercados.

El apoyo brindado a la prospección de negocios permitió la firma de contratos por más de US$ 800.000 de factoría de software para países limítrofes.

Ninguno de estos impactos hubiera sido alcanzado si diferentes grupos de empresas no hubieran acordado planes de acción conjunta que les permitieron resolver, de manera asociativa, problemas comunes. Es deseable destacar, en ese sentido, el plan estratégico de mediano y largo plazo, que implica una oportunidad para llevar a cabo acciones y que no se habría concretado sin el apoyo financiero del Programa.

15.9 Lecciones aprendidas

La experiencia del programa ha permitido ratificar la potencialidad de los procesos de integración productiva. Esta potencialidad puede lograrse, acorde a la experiencia de diversos países, tanto con pocas o con muchas empresas y ya sea que establezcan entre sí relaciones horizontales o verticales. En la mayoría de los casos la asociatividad se ha manifestado como una herramienta que incrementa la rentabilidad de las firmas y que contribuye al desarrollo económico local.

Este hecho ha sido percibido por países de la región como Brasil, que ha destinado un importante porcentaje de los recursos del Servicio Brasileño de Apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas (SEBRAE) al desarrollo de cadenas productivas en los 27 estados de ese país.

Chile, por su parte, viene implementando desde hace muchos años los Proyectos Asociativos de Fomento (PROFOS) que benefician a grupos de 5 o más empresas que establezcan metas comunes.

En Argentina, la experiencia recogida por el programa sugiere, como aprendizaje a ser transferido al diseño de políticas de Estado, que:

• La cooperación resulta un mecanismo óptimo - en muchos casos el único posible - para que las empresas pequeñas adquieran servicios de desarrollo empresarial e ingresen a nuevos mercados.

• La interacción entre un programa de desarrollo de la asociatividad con las asociaciones empresarias y de productores puede constituir una vía adecuada para canalizar las necesidades de empresas individuales.

• La selección de los grupos a apoyar sobre la base de la detección de “semillas de asociatividad” - para lo cual serían útiles las medidas de densidad de red, conectividad entre firmas o frecuencia de las relaciones - constituye un elemento adecuado de predicción del éxito (incluso en sectores que enfrentan condiciones económicas adversas).

• El trabajo conjunto en áreas claves, como la gestión de proveedores, la mejora técnica o la apertura de nuevos mercados, al aprovechar las economías externas y aquellas de escala, optimizan el uso de recursos escasos.

• Las empresas que comparten información en áreas de interés conjunto logran importantes beneficios económicos.

• El impacto de la inversión en las diferentes actividades podría estar relacionado de manera directa con el acuerdo de los participantes acerca de las acciones a realizar de manera conjunta, su desarrollo de manera asociativa y el apoyo de las organizaciones que agrupan a productores o empresarios.

• La existencia de planes de trabajo generados mediante un trabajo metódico de construcción de consensos facilitaría la obtención de recursos adicionales a los provistos por un programa que promueve la asociatividad.

• La existencia de grupos asociativos de productores o empresas facilitaría la participación en redes institucionales que pueden brindar apoyo sectorial.

• Un proyecto de desarrollo de la asociatividad que utilice una estructura de gestión basada en la participación de los actores incrementa la probabilidad de que las actividades que se financien respondan a demandas efectivas de las firmas, asegura que la prioridad asignada a las diferentes acciones surja de un consenso entre los actores, incrementa la voluntad asociativa de los mismo y aumenta la posibilidad de un impacto significativo.

• El sistema de gestión de "abajo hacia arriba"con control social cruzado maximiza la probabilidad de transparencia en el uso de los recursos y en la contratación de los consultores. La excepción a esta afirmación se daría si el capital social del grupo asociativo es negativo.

• La estructura de gestión debe ser adaptada a las características de los diferentes grupos asociativos.

• La implementación de un programa de Integración Productiva en un marco institucional que asigna prioridad a la cooperación entre diferentes actores sociales privados y públicos, incrementa la probabilidad de éxito.

VOLVER

BIBLIOGRAFIA

ACWORTH Will,Mc GREGOR Megan. *Trading Volumen: Steady Growth al Most Exchanges Outweighs Kopsi Effect.*FIA, Features Articles, Septiembre – Octubre 2005.

ADMINISTRACIÓN FEDERAL DE INGRESOS PUBLICOS (AFIP). DIRECCIÓN DE ESTUDIOS. Departamento de Estadísticas. Publicaciones Varias. Estadísticas Varias.

AHUMADA, Hildegart, CANAVESE, Alfredo, CANAVESE, Paula, GONZALEZ, Facundo. *Estimación del tamaño de la economía oculta por medio de la demanda de circulante: una revisión de la metodología con una ilustración para Argentina*. Revista de Análisis Económico, Vol. 18, Nº 1, pp. 103-115, Junio 2003.

Agencia de Desarrollo de inversiones. *Análisis de las exportaciones de aceites vegetales* [En línea]. Disponible en: <http://www.inversiones.gov.ar/documentos/aceit_veg_export.pdf>

Agencia de Desarrollo de inversiones. *Análisis sectorial de cítrico* [En línea]. Disponible en: <http://www.inversiones.gov.ar/documentos/analisis_citricos.pdf>

Agencia de Desarrollo de inversiones. *Información socioeconómica de Catamarca* [En línea]. Disponible en: <http://www.inversiones.gov.ar/documentos/regionales/catamarca.pdf>

Agencia de Desarrollo de inversiones. *Información socioeconómica de La Rioja* [En línea]. Disponible en: <http://www.inversiones.gov.ar/documentos/regionales/la_rioja.pdf>

Asociación de Citricultores de Concordia. *Boletín informativo bimestral*. Números 13 y 15.

GALINDO, Arturo, MICCO, Alejandro. *Bank Credit to small and medium sized enterprices: the role of creditor protection.* Banco Interamericano de Desarrollo, diciembre 2004.

Anuario Portuario y Marítimo 2005, XXVI Edición, año 2005. Buenos Aires.

ARORA, A, ASUNDI, J. "Quality certification and the economics of contract software development: a study of the indian software industry." *National Bureau of Economic Research Working.* Paper 7260. Año 1999.

ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN (ALADI). *Identificación de los principales problemas fronterizos que obstaculizan los intercambios comerciales de la región*. Diciembre de 2003.

ASUNDI, J. *"Quality certification and performance of software service companies in India"*. Mimeo. 1999.

Atlas de rutas 2003. Editorial Cartomax.

BANCO MUNDIAL. Investment Climate Survey 2005.

BANCO ITERAMENRICANO DE DESARROLLO. Fondo Multilateral de Inversiones. Memorando de Donantes, Programa de Desarrollo de Cadenas Productivas.

BATISTELLA, M., CASERES, E, MIRANDA, O, PARERA, C, PUGLIESE, Carlos. *Uva de Mesa: Una alternativa para la Diversificación*. Idia XXI, pag 61- 65, 2002.

BECERRA Marcelo, CETRÁNGOLO Oscar, CURCIO Javier y JIMÉNEZ Juan Pablo. *El Gasto Público Universitario en la Argentina.* Banco Mundial. Documento de Trabajo N. 8/03, Julio de 2003.

BERG, Cristoph. *"World Fuel Ethanol - Analysis and Outlook"* [En línea]. Año 2004. Disponible en:< http://www.distill.com/World-Fuel-Ethanol-A&O-2004.html>

Bourdieu, Pierre. *Ökonomisches Kapital - Kulturelles Kapital - Soziales Kapital*. In: ders. (1993): *Die verborgenen Mechanismen der Macht*, S.49-80. Año 1983.

BOLSA DE COMERCIO DE BUENOS AIRES. Gerencia Técnica y de Valores Negociables.

BOLSA DE COMERCIO DE BUENOS AIRES. Departamento PyMES.

BOLSA DE VALORES DEL ESTADO DE SAN PABLO, BRASIL. *Informe anual Bovespa 2004*.

BURGHARDT GALEN. *FIA Annual Volumen Survey: The Invigorating Effects of Electronic Trading* FIA, Features Articles, Enero - Febrero 2005.

BRUZONE, Alfredo. *Frutas finas en los valles cordilleranos patagónicos*. Dirección Nacional de Alimentación. Año 2004.

CÁMARA DE EXPORTADORES DE LA REPÚBLICA ARGENTINA. Instituto de Estrategia Internacional. *Las PyMEX: Una visión de la década reciente 1994-2004* [En línea]. Julio de 2005. Disponible en <http://www.cera.org.ar>

CASERES, Emilio. *Uva de Mesa*. EEA San Juan Centro Región Cuyo.

Censo Nacional Económico 2004-2005. Operativo Especial para Profesionales [En línea]. Buenos Aires: Instituto Nacional de Estadística y Censos, 19 de Agosto de 2005. Información de prensa. Disponible en: < http://www.indec.gov.ar/>

CENTRO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS (CEDIN). Informes varios. [En línea]. Disponible en: <www.cedin.org.ar>.

CHUMACERO, Romulo, HERMANN, Jorge. *La relación entre dinero e Inflación.* Universidad De Chile, Santiago, 2004.

COLEMAN, J.S. *Social capital in creation of human capital*. American Journal of Sociology 94 (Supplement): 95-120. Año 1988

Comisión chilena del cobre. *Anuario de Estadísticas del Cobre y Otros Minerales 1985-2004* [En línea]. Julio de 2005. Disponible en: <http://www.cochilco.cl/productos/periodicos/anuario/index.htm>

PUTNAM R.D. "*Bowling alone: America's declining social capital"*. Journal of Democracy 6 (1): 65-78 + . Año 1995

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL) Y LA UNIVERSIDAD DEL ESTADO DE MICHIGAN. *Capital Social- Parte del problema, parte de la solución. Su papel en la persistencia y en la superación de la pobreza en América Latina y el Caribe*. Conferencia En busca de un nuevo paradigma: capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe. Santiago de Chile, 24 al 26 de septiembre de 2001.

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL). *Lineamientos de acción para el diseño de programas de superación de la pobreza desde el enfoque del capital social*. Guía conceptual y metodológica. Irma Arriagada, Francisca Miranda, Thaís Pávez. División de Desarrollo Social. Santiago de Chile, agosto de 2004.

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL). *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 2004* [en línea]. CEPAL, Abril 2005. Disponible en: < http://www.eclac.cl/cgibin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/0/21230/P21230.xml&xsl-=/deype/tpl/p9f.xsl&base=/tpl/top-bottom.xsl>

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL). División de Recursos naturales e Infraestructura. *Puertos y transporte marítimo en América Latina y el Caribe: un análisis de su desempeño.* Santiago de Chile, diciembre 2004.

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL). División de Recursos naturales e Infraestructura, Unidad Transporte. *Competencia y complementación de los modos carretero y ferroviario en el transporte de cargas*. Síntesis de un seminario, Julio 2002

COMISIÓN NACIONAL DE VALORES (CNV). Monitoreo de Mercados, Gerencia de Intermediarios.

COMITÉ DE INTEGRACIÓN ATACALAR. Acta Final del VIII encuentro. Octubre de 2005.

CORPORACIÓN ANDINA DE FOMENTO. *Los ríos nos unen: Integración Fluvial Suramericana*. Colombia, noviembre 1998.

Corporación de fomento de la producción, Gobierno de Chile. *Ventajas y desventajas de la región de atacama como destino de inversiones olivícolas* [En línea]. Disponible en: <www.corfo-.cl/ads.asp?id=443>

CORREA CARVALHO, Luis Carlos. *"Potencial de la Agricultura como fuente de energía en las Américas"*. [En línea]. Año 2005. Disponible en: < http://www.iica.org.uy/online/cyber_ficha.asp?grupo=14&doc=106>

CRISTINI, M., BERMÚDEZ, G. *Las PyMES argentinas: ambiente de negocios y crecimiento exportador.* Documento de trabajo Nr. 80. Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas (FIEL).

Culture and Institutions: Economic Development in the Region of Europe [En línea]. CESifo Working Paper No. 1492. Disponible en:
<http://www.cesifo-group.de/~DocCIDL/cesifo1_wp1492.pdf>

Curso de Producción e Inversión en Arándanos. Fundación Bank Boston, Mayo de 2005.

DIAZ ALEJANDRO, Carlos F. *Ensayos sobre la historia económica argentina*. Buenos Aires: Amorrortu Editores, 1975.

DINI, M., PÉREZ, R. *Acciones colectivas: generación de confianza y cooperación para la competitividad.* . Mimeo. 2005

Dirección nacional de Obras Portuarias del Ministerio de Obras Públicas. Sistema Portuario de Chile 2005. Santiago de Chile mayo 2005.

Encuesta de Indicadores Laborales (EIL) [En línea]. Buenos Aires: Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, Julio de 2004. Disponible en: <http://www.trabajo.gov.ar/>

Federación del Citrus de Entre Ríos. Censo Citrícola 2004 [En línea]. Disponible en: http://www.fecier.org.ar/index.php?nom=cen2004

Federcitrus. *La actividad citrícola argentina*. Diversos números.

Ferrocámara Empresaria de Ferrocarriles de Cargas. Ferrocámara 2003. Agosto 2004.

FONDO MONETARIO INTERNACIONAL. Global Financial Stability Report

Foro de la Cadena Industrial Argentina. Infraestructura de Transporte de Cargas en la República Argentina. Buenos Aires, septiembre 2005.

FRANCES, A. *La Venezuela posible del siglo XXI*. Caracas , 1999. Editorial IESA.

FRIEDRICH SCHNEIDER. *Size and Measurement of the informal economy in 110 countries around the world.* Department of Economics, Johannes Kepler University of Linz. July 2002

FUNDACIÓN DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS LATINOAMERICANAS (FIEL). *Una educación para el siglo XXI. Propuesta de reforma.* Buenos Aires, 2000.

Fundación Exportar. *Informe producto: análisis de la tendencia del mercado internacional de frutas cítricas* [En línea]. Disponible en: http://www.export-ar.org.ar/modules.php?name=PublicacionesPablo&zwq=productos

Fundación Exportar. *Informe producto: análisis de la tendencia del mercado internacional de aceites esenciales* [En línea]. Disponible en: http://www.export-ar.org.ar/modules.php?name=PublicacionesPablo&zwq=productos

GOLDMAN, Sachs. *"DreamingWith BRICs: The Path to 2050"*. Global Economics Paper No: 99.

GALINDO, Arturo, MICCO, Alejandro. "Creditor protection and financial markets: empirical evidence and implications for latin america". Economic Review. Banco de la Reserva Federal de Atlanta, II trimestre 2004.

GALINDO, Arturo, MICCO, Alejandro. *Bank Credit to small and medium sized enterprices: the role of creditor protection.* Banco Interamericano de Desarrollo, diciembre 2004.

GERCHUNOFF, Pablo, LLACH, Juan. *El ciclo de la Ilusión y el Desencanto*. Editorial Ariel.

GERENCIA DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS DE LA PROVINCIA DE CÓRDOBA. Boletín estadístico.

GRILLO, Federico. *Una visión de largo plazo de las exportaciones argentinas* [En línea]. Revista Comercio Exterior e Integración, Volumen 01, Diciembre de 2004. Centro de Estudios Internacionales. Disponible en: <http://www.cei.gov.ar/revista/01/revista.pdf>

GROSS FUENTES, M. *Trayectoria y Demandas Tecnológicas de las Cadenas Agroindustriales en el Mercosur Ampliado. Vino y Frutas: Uva de Mesa y Pasas*. Serie Nº 6 PROCISUR. 2000.

HERMIDA, RAÚL. *Una Región para Córdoba. Enfoque Económico de la Integración Regional.* Cuaderno de Federalismo, Academia Nacional de Derecho y Ciencias Sociales de Córdoba. Año 1996.

HERMIDA, RAÚL. *La Economía de la Región Central.* Consejo Federal de Inversiones. Año 2000.

HERMIDA, RAÚL. *Las cadenas de valor binacionales en la Región de Atacalar.* Comité de Integración Argentino- Chileno. Año 2005.

HERMIDA, RAÚL. *Perspectivas del Complejo Sojero.* Congreso ASAGA, Buenos Aires, Argentina. Año 2005.

HERMIDA, RAÚL. *Cadenas de Valor e Integración Regional.* Foro del Corredor Bioceánico Central. La Serena, Chile. Año 2005.

HINRICHSEN, J.J. Anuario JJ N° 40 (XL) S.A. Buenos Aires, Argentina, Año 2005.
Incidencia de la Pobreza y de la Indigencia en 28 aglomerados urbanos [en línea]. Buenos Aires: Instituto Nacional de Estadística y Censos, 22 de Setiembre de 2005. Información de prensa. Disponible en: < http://www.indec.gov.ar/>

Índice de Precios al Consumidor GBA, base 199=100 [en línea]. Buenos Aires: Instituto Nacional de Estadística y Censos, 3 de Noviembre de 2005. Información de prensa. Disponible en: < http://www.indec.gov.ar/>

Índice de salarios y coeficiente de variación salarial [en línea]. Buenos Aires: Instituto Nacional de Estadística y Censos, 7 de Setiembre de 2005. Información de prensa. Disponible en: < http://www.indec.gov.ar/>

INFORMATIONS BROSCHÜRE. *Soziales Kapital*. August 2003 *CBS Network Services Limited undTechnologie-Netzwerk Berlin e.V. (Hrsg.)*

Informes de consultoría de Acosta, G., Belelli, E., Bessana, M., Britos, A., Dellavedova, M., Donadi, L. y Matta, A., Fresneda, R., Peveraro, J., Saffe, J., Scheibengraf, J.

Informe Económico Trimestral [en línea]. Buenos Aires: Ministerio de Economía de la Nación (MECON). Números varios. Disponible en:< http://www.mecon.gov.ar/>.

Informe sobre el Comercio Mundial 2005 [En línea]. *Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).* Disponible en <http://www.unctad.org>

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS (INDEC). *Censo Nacional Agropecuario 2002* [En línea]. Disponible en: <www.indec.gov.ar>

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS (INDEC). *Intercambio Comercial Argentino* [En línea]. Información de Prensa. Varios ejemplares consultados. Disponible en <http://www.indec.gov.ar>

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS (INDEC). Argentine Foreign Trade Statistic. *[En línea]. Volumen 9, Nº 2, Agosto 2005. Disponible en: <http://www.indec.gov.ar>*

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS (INDEC). Estadísticas Varias.

Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA). *Proyecto incremento de la competitividad y sostenibilidad de las explotaciones citrícolas de Entre Ríos*.

INSTITUTO NACIONAL DE VITIVINICULTURA (INV). Censo Nacional Vitivinícola 2001. Soporte magnético.

INSTITUTO PROVINCIAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS DE SANTA FE (IPEC). Estadísticas Varias.

INTA y Federcitrus. Informes Regionales 2004.

International Energy Outlook 2005 [En línea]. Julio de 2005. Departamento de Energía de los Estados Unidos, Washington. Disponible en: <www.eia.doe.gov/oiaf/ieo/index.html>.

IIRSA, Presentación Facilitación Pasos de Frontera. Buenos Aires, mayo 2004.

IIRSA, Planificación Territorial Indicativa-Cartera de Proyectos IIRSA 2004. Diciembre 2004.

IRAM (2004) Apuntes sobre Normas de Calidad

JORDI, Bruno. "Mecanismos de Desarrollo Limpio del Protocolo de Kyoto". Buenos Aires, 22 de septiembre de 2005.

KOGAN, Jorge H. *Rieles con futuro: Desafíos para los ferrocarriles de América del Sur.* Corporación Andina de Fomento. Marzo de 2004.

KULICHEVSKY, Ana. *Cadena de la Uva de Mesa.* Instituto de Economía Bolsa de Comercio de San Juan. 2004.

Kydland, F. y Zarazaga, E. "Is the Business Cycle of Argentina different?". Economic & Financial Review. Federal Reserve of Dallas 1997 Q IV, pg 21-36, 1996

MAIA, J.P. Y NICHOLSON P. *El stock de capital y la productividad total de los factores en la Argentina.*. Ministerio de Economía de la Nación, 2002.

MARCUS, Javier Jonatan. *Condiciones necesarias para el surgimiento de un mercado: el caso del dólar rofex.* 2005. Bolsa de Comercio de Rosario, Lecturas Volumen 9.

MAZZONIS, D., ROSSO, P., ROITTER, S., OLIVER, M. "Desarrollo de Cluster. Descripción y caracterización. Oportunidades y líneas estratégicas." FOMIN – BID, Mimeo. 2002.

MEDINA, *J. Estudio de Mercado para Productos de San Juan: Uva de Mesa.* EEA. INTA. San Juan. 1979.

Mercado de trabajo: principales indicadores [en línea]. Buenos Aires: Instituto Nacional de Estadística y Censos, 15 de Setiembre de 2005. Información de prensa. Disponible en: < http://www.indec.gov.ar/>

MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA REPÚBLICA ARGENTINA. *Proyecto de Ley de Presupuesto 2006*. Secretaria de Hacienda, Oficina Nacional de Presupuesto.

MINISTERIO DE ECONOMIA. *Análisis Económico Nº 3: Empleo e Ingresos en el Nuevo Contexto Macroeconómico* [En línea]. Buenos Aires: Ministerio de Economía de la Nación (MECON) Marzo de 2005. Disponible en: < http://www.mecon.gov.ar/analisis_economico/default1.htm>

MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA NACIÓN. *Notas de Coyuntura. Utilización de Capacidad Instalada y Producción Industrial* [En línea]. Dirección Nacional de Coordinación de Políticas Macroeconómicas, septiembre de 2004.

MINISTERIO DE EDUCACIÓN, CIENCIA Y TECNOLOGÍA. *Estrategias sistémicas de atención a la deserción, la repitencia y la sobreedad en las escuelas de contextos desfavorecidos. Un balance de los `90 en la Argentina.* [En línea]. Año 2002. Disponible en: < http://www.me.gov.ar/>

MINISTERIO DE EDUCACIÓN, CIENCIA Y TECNOLOGÍA. *Anuario de Estadísticas Universitarias 1999/2003* [en línea]. Disponible en: < http://www.me.gov.ar/spu/Publicaciones/publicaciones.html>

MINISTERIO DE HACIENDA Y FINANZAS DE LA PROVINCIA DE SANTA FE. Estadísticas Varias.

MINISTERIO DE TRABAJO. *Trabajo, ocupación y empleo. Trayectorias, negociación colectiva e ingresos* [en línea]. Buenos Aires: Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, Agosto de 2005. Disponible en: < http://www.trabajo.gov.ar/>

MINISTERIO DEL INTERIOR. Base datos Provinfo [En línea]. Disponible En: <www.mininterior.gov.ar/provinfo/inicio.asp>

MINISTERIO DE PLANIFICACIÓN. Gobierno de Chile. Base de datos Infopaís [En línea]. Disponible en: <infopais.mideplan.cl>

MIRANDA, O, PARERA, C. *Uva de Mesa*: *Descripción de la Estructura Productiva de los Países Competidores de Argentina*. INTA. 1999.

MIRANDA, O. *Uva de Mesa*. Estudios Agroalimentarios. Documento Nº 7. IICA. Argentina. 2003.

MOLINA, Néstor, LOMBARDO, Edgardo, RAMÍREZ, Andrés, VALLEJOS, Pablo, VOLPATO, Luis, ZUBRZYCKI, Héctor. Informe citrícola de la provincia de corrientes [En línea]. Marzo de 2005. INTA, hoja de divulgación nº 29. Disponible en:< www.inta.gov.ar/bellavista/info-/documentos/economia/res.hd29.htm>

MOLINA, Néstor A. *Cambio en la estructura productiva citricota: Cuenca Bellavistense y departamento de Monte Caseros (1994 – 2002)*. 2004. INTA, EEA Bella Vista, Serie Técnica Nº14.

Monitoreo Anual del Desempeño Exportador PyME 2005 [En línea]. Centro de Estudios para la Producción, Marzo de 2005. Disponible en <http://www.industria.gov.ar/cep/pancomexterior/pymexp/anual.pdf>

Monitoreo Trimestral del desempeño exportador PyME 2005 [En línea]. Centro de Estudios para la Producción, Agosto de 2005. Disponible en <http://www.industria.gov.ar/cep/pancomexterior/pymexp/pymex_trim2_05.PDF>

MONTAMAT, Daniel Gustavo. *"El problema energético y el largo plazo: desafíos presentes"*. Precoloquio Centro del Instituto para el Desarrollo Empresarial de la Argentina (IDEA), 2005.

NACIONES UNIDAS, UNCTAD, 2004. *Informe sobre las inversiones en el mundo. "El giro hacia los servicios. Panorama general"* [En línea]. Disponible en:< www.unctad.org/en/docs-/wir2004overview_en.pdf>

NACIONES UNIDAS, UNCTAD, 2005. *Informe sobre las inversiones en el mundo. "Las empresas transnacionales y la transnacionalización de la investigación y el desarrollo. Panorama general"* [En línea]. Disponible en:< www.unctad.org/en/docs/wir2005overview_en.pdf>

OFICINA INTERNACIONAL DEL TRABAJO (OIT). *Avance Del Panorama Laboral 2005, Primer Semestre* [en línea]. Oficina Regional para América Latina y el Caribe, 2004. Disponible en: < http://www.oit.org.pe/portal/despliegue_seccion.php?secCodigo=22>

Oficina de estudios y políticas agrarias, Gobierno de Chile. *Catastro frutícola V Región*.

Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación. Base de datos FAOSTAT.

PIOLI, Fernando. *La inserción internacional de las manufacturas de la Argentina* [En línea]. Revista Comercio Exterior e Integración, Volumen 03, Julio de 2005. Centro de Estudios Internacionales. Disponible en: <http://www.cei.gov.ar/revista/03/revis03.pdf>

Política de ingresos del Gobierno Nacional, desde 2002 [en línea]. Buenos Aires: Ministerio de Economía de la Nación (MECON), 18 de abril de 2005. Disponible en: < http://www.mecon.gov.ar/download/infoeco/annex3c.doc/>

Políticas de inversión extranjera directa [En línea]. Disponible en:< www.iadb.org/res/publications/pubfiles/pubB_2001S_1007.pdf>
Proyecto de ley presentado por el Senador Falcó *"Régimen promocional para la investigación, desarrollo, generación y uso de biocombustibles y derivados oleoquímicos"*.

Puerto Ventanas S.A. Memoria Anual 2004. Chile 2005.

Puerto San Antonio. Memoria Anual 2004. Chile 2005.

PUTNAM, R.D. "*Bowling alone: America's declining social capital"*. Journal of Democracy 6 (1): 65-78 +. Año 1995.

ROZAS, Patricio, SÁNCHEZ, Ricardo. *Desarrollo de Infraestructura y Crecimiento económico: revisión conceptual*. CEPAL, Naciones Unidas.Santiago de Chile, octubre 2004.

Salario Mínimo, Vital y Móvil [en línea]. Buenos Aires: Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, Enero de 2004. Disponible en: < http://www.trabajo.gov.ar/prensa/documentos-/03_salarioMVM.pdf>

SARMIENTO, Hernán. *Cambios en el proceso productivo y efectos en las exportaciones mundiales* [En línea]. Revista Comercio Exterior e Integración, Volumen 03, Julio de 2005. Centro de Estudios Internacionales. Disponible en: <http://www.cei.gov.ar/revista/03/revis03.pdf>

Schechler. *Sozialkapital und Netzwerkökonomik.* Frankfurt a.M. Año 2002.

SGUT, Martín. Asociación latinoamericana de Integración (ALADI). Estudio sobre las Interrelaciones entre los servicios de transporte marítimo. Los puertos y las terminales interiores de carga y recomendaciones para reducir costos y facilitar el comercio y el transporte Internacional. Agosto 2002.

SECRETARÍA DE AGRICULTURA, GANADERÍA, PESCA Y ALIMENTOS. *Informe Frutícolas: Frutas Finas.* Año 2005 *[En línea]*. Disponible en:< www.sagpya.mecon.gov.ar>.

SECRETARÍA DE CIENCIA, TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN PRODUCTIVA (SECyT). "*Indicadores de Ciencia y Tecnología 2004*" [En línea]. Buenos Aires: SECyT, Agosto de 2005. Disponible en: <http://www.secyt.gov.ar/home.htm>.

SECRETARIA DE HACIENDA. Dirección Nacional de Coordinación Fiscal con las Provincias. Estadísticas Varias.

SECRETARIA DE HACIENDA. Dirección Nacional de Investigaciones y Análisis Fiscal. Publicaciones Varias.

Síntesis de la Economía Real [En línea]. Centro de Estudios para la Producción, Nº 49, Segunda Época, 2005. Disponible en <http://www.industria.gov.ar/cep/sintesis/ser%202da%20epoca-/sintesis49_agosto05/sintesis49_all.pdf>

SISTEMA DE INFORMACION MONITOREO Y EVALUACION DE PROGRAMAS SOCIALES (SIEMPRO). Estadísticas Varias.

Social Capital: *Problems of its conceptualization and measurement in transforming societies*. Mr. Petr; Institute of Sociology, Academy of Sciences of the Czech Republic and Anglo- American College in Prague.

Social Capital in the European Values Study Surveys. Ton van Schaik1, Tilburg University; May 2002, OECD.

SOSA, Alberto Justo. *Orígenes, evolución y perspectivas del MERCOSUR* [En línea]. Junio de 1999. Disponible en: <http://www.amersur.org.ar/Integ/OEPMercosur.htm>

Soziales Kapital, sozialer Zusammenhalt und soziale Ungleichheit; Aus Politik und Zeitgeschichte [En línea. Integrationsdiskurse zwischen Hyperindividualismus und der Abdankung des Staates. Sebastian Braun. Disponible en: <http://www.bpb.de/publikationen/6ME8WR.html>

STURZENEGGER Adolfo, MOYA Ramiro. "Ciclos económicos en Argentina: 1884-1990" *The New Economic History of Argentina*, Universidad Torcuato Di Tella, Hotel Llao Llao, 2000.

THORTSTEN BECK, ASLI DEMIRGÜC-KUNT. *SMEs, Growth, and Poverty*. The World Bank Group Private Sector Development Vicepresidency February 2004 - Note Nr. 268.

USDA Gain Reports. *South Africa, citrus, Annual 2004 y 2005*.

USDA Gain Reports. *Argentina, citrus, Annual 2004 y 2005*.

Valorización mensual de la canasta básica alimentaria y de la canasta básica total [en línea]. Buenos Aires: Instituto Nacional de Estadística y Censos, 7 de Noviembre de 2005. Información de prensa. Disponible en: < http://www.indec.gov.ar/>

VERA, Luis. *Algunos aspectos sobre la evolución del cultivo de arándano en Entre Ríos y su demanda laboral.* INTA Concordia, Junio de 2005.

VERA, Luis. *Exportaciones Argentinas de Arándano 2004/2005.* INTA Concordia, Febrero de 2005.

VERGAGNI, Gustavo. *"La industria del etanol a partir del maíz ¿es factible su desarrollo en la Argentina?"*. V&A Desarrollos Económicos, 2004.

Vínculos, Cadenas de Valor e Inversiones en el Exterior: modalidades de internacionalización de las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEX) de los países en desarrollo [En línea]. *Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), Enero de 2005.* Disponible en <http://www.unctad.org/sp/docs/c3d69_sp.pdf>

ZANCHETTI, Marcelo. *Arándanos, Producción Argentina.*. CAPAB, Agosto de 2005.

Periódicos Consultados

Diario Ámbito Financiero www.ambitoweb.com
Diario Clarín www.clarin.com.ar
Diario Comercio y Justicia
Diario de Cuyo www.diariodecuyo.com.ar
Diario El Cronista www.cronista.com
Diario El Diario www.eldiario.com.ar
Diario El Litoral www.litoral.com.ar
Diario Financiero www.eldiario.cl
Diario Folha de São Paulo www.folha.com.br
Diario Infobae www.infobae.com
Diario Infobaeprofesional www.infobaeprofesional.com
Diario La Capital www.lacapital.com.ar
Diario La Mañana de Córdoba www.lmcba.com.ar
Diario La Nación www.lanacion.com.ar
Diario La Razón www.larazon.com.ar
Diario La Tercera. www.tercera.cl
Diario La Voz del Interior www.lavozdelinterior.com.ar
Diario Los Andes www.losandes.com.ar
Diario O Estado de São Paulo www.jpdf.estado.com.br
Diario Puntal www.puntal.com.ar

Páginas WEB Consultadas

www.aacrea.gov.ar Asociación Argentina de Consorcios de Experimentación Agropecuaria
www.adefa.com.ar Asociación de Fabricas de Automotores.
www.aduana.cl Servicio Nacional de Aduanas – Gobierno de Chile.

www.aerocomercial.gov.ar Subsecretaría de Transporte Aerocomercial.
www.afip.gov.ar Administración Federal de Ingresos Públicos.
www.agra-net.com/portal/ Consultora F.O. Lichts
www.agricultura .gov.br Ministerio de Agricultura- Brasil.
www.agroalternativo.com.ar Agroalimentario.
www.agrobit.com.ar Agrobit.
www.aladi.org Asociación Latinoamericana de Integración
www.all-logistica.com América Latina Logística
www.alumbrera.com.ar Minera Alumbrera LTD.
www.atcitrus.com Asociación Tucumana del Citrus.
www.bcr.com.ar Bolsa de Comercio de Rosario
www.bcra.gov.ar Banco Central de la República Argentina
www.bcsf.com.ar Bolsa de Comercio de Santa Fe
www.bloomerg.com Bloomberg
www.bls.gov Bureau of labor statistics
www.bndes.gov.br Banco de Desenvolvimiento. Ministerio de Desenvolvimiento, Industria y Comercio Exterior.
www.bmf. com.br Bolsa de Mercadería e Futuros – San Pablo, Brasil.
www.bovespa.com.ar Bolsa de Valores de Brasil.
www.caf.com Corporación Andina de Fomento
www.caldera.cl Municipalidad de Caldera III Región de Chile.
www.cancilleria.gov.ar Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto.
www.capab.org.ar Cámara Argentina de productores de Arándanos y otros berris.
www.catamarca.gov.ar Gobierno de la Provincia de Catamarca.
www.carabineros.cl Carabineros de Chile
www.cba.gov.ar Gobierno de la Provincia de Córdoba.
www.cbot.com Chicago Board of Trade
www.cei.gov.ar Centro de Estudios Internacionales.
www.cinver.cl Comité de Inversión Extranjera – Chile.
www.cityeconomika.com Noticias Económicas.
www.coordreg-catamrca.gov.ar Secretaría de Coordinación Regional e Integración.
www.cmp.cl Compañía Minera del Pacífico S.A.
www.cnrt.gov.ar Comisión Nacional de Regulación del Transporte.
www.colliers.com Colliers Internacional.
www.chileportuario.cl Chile Portuario
www.dce.com.cn Dalian Commodity Exchange.
www.desenvolvimiento.gov.br Ministerio de Desarrollo de Brasil.
www.dgac.cl Dirección General de Aeronáutica Civil, Aeródromos y Aeropuertos.
www.difrol.cl Dirección nacional de Fronteras y límites.
www.dop.cl Dirección de Obras Portuarias Nacional.
www.dop.cl Dirección Nacional de Obras Portuarias.
www.earthtrends.wri.org Earth Trends.
www.economist.com
www.eclac.org Comisión Económica para América Latina y el Caribe – CEPAL

www.ecoterra.org/html/cat/perspectiva/perspe.html Publicación Perspectiva Ambiental Nº24, Biocombustibles.
www.energia.mecon.gov.ar/ Secretaría de Energía de la Nación.
www.enfasis.com Énfasis Logística online.
www.ethanolrfa.org/ Renewable Fuels Association.
www.exportapymes.com.ar Exporta PyMES. Centro para la internalización de las PyMES.
www.exportar.com Fundación Exportar
www.fao.org Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación.
www.fepasa.cl Ferrocarril del Pacífico
www.ferronor.cl Empresa de Transporte Ferroviario S.A.
www.fhlbsea.com Federal Home Loan Seattle.
www.fiel.org Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas.
www.financialsense.com Financial Sense online.
www.frbsf.org Federal Reserve Bank of San Francisco.
www.futuresindustry.org Futures Industry Association.
www.gendarmeria.gov.ar Gendarmería nacional Argentina
www.iae.org.ar Instituto de la Energía "General Mosconi".
www.iadb.org Inter- American Development Bank.
www.igm.cl Instituto Geográfico Militar.
www.igm.gov.ar Instituto Geográfico Militar de la República Argentina.
www.iht.com Internacional Herrald Tribune
www.iica.org.ar Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura.
www.iirsa.org Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Suramericana
www.imf.org Fondo Monetario Internacional.
www.indec.gov.ar Instituto Nacional de Estadísticas y Censos de Argentina.
www.industria.gov.ar Secretaría de Industria, Comercio y PyME. Ministerio de Economía y Producción.
www.ine.cl Instituto Nacional de Estadísticas de Chile.
www.inta.gov.ar Instituto Nacional Tecnológico Agropecuario
www.inversiones.gov.ar Agencia de Desarrollo de Inversiones Ministerio de Economía y Producción.
www.ipqa.org.ar Instituto Petroquímico Argentino.
www.larioja.gov.ar Gobierno de la Provincia de la Rioja.
www.matba.com.ar Mercado a Termino de Buenos Aires
www.mecon.gov.ar Ministerio de Economía de la Nación Argentina
www.medioambiente.gov.ar Secretaría de Medioambiente y Desarrollo Sustentable
www.merval.sba.com.ar Mercado de Valores de Buenos Aires
www.mideplan.cl Ministerio de Planificación y Cooperación de Chile.
www.minag.gob.pe Ministerio de Agricultura. República de Perú.
www.mineria.gov.ar Minería de la República Argentina
www.mininterior.gov.ar/provinfo/inicio.asp Unidad de Información Provincial Integrada.
www.minmineria.cl Ministerio de Minería de Chile.
www.minplan.gov.ar Ministerio de Planificación Federal, Inversión Pública y Servicios.
www.mme.gov.br/ Ministerio de Minas y Energía de Brasil.

www.money.cnn.com CNN Money Magazine
www.moptt.cl Ministerio de Obras Públicas, Transportes y Telecomunicaciones.
www.moptt.cl/dap Dirección Nacional de Aeropuertos.
www.mtt.cl Ministerio de Transporte y Telecomunicaciones.
www.mundomaritimo.cl Mundo Marítimo – Toda la información Marítima de Chile.
www.nca.com.ar Nuevo Central Argentino SA
www.odepa.gov.cl Oficina de Estudios y Políticas Agrarias. Gobierno de Chile.
www.orsna.gov.ar Organismo Regulador del Sistema Nacional de Aeropuertos – ORSNA
www.oxiquim.cl Oxiquim S.A
www.portvalparaiso.cl, www.vap.cl Empresa Portuaria Valparaíso
www.prochile.com Agencia Prochile
www.puertocoquimbo.cl Empresa Portuaria Coquimbo.
www.puertoventanas.cl Puerto Ventanas
www.recenter.tamu.edu Real State Center
www.regionnortegrande.com.ar Región Norte Grande Argentina.
www.rolf-derpsch.com Consultora sobre siembra directa
www.rofex.com.ar Mercado a Término de Rosario.
www.safp.cl Superintendencia de Administradoras de fondos de pensiones, Chile.
www.sag.gob.cl Servicio Agrícola y Ganadero
www.sagpya.mecon.gov.ar Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación.
www.sanantonioport.cl Puerto San Antonio
www.santafe.gov.ar/magic/ Ministerio de Agricultura, Ganadería, Industria y Comercio
www.santafe.gov.ar/gobernacion/ipec/ Instituto Provincial de Estadísticas y Censos de la Provincia de Santa Fe.
www.sars.gov.za South African Revenue Service.
www.senasa.gov.ar Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria.
www.sepyme.gov.ar Secretaria de la pequeña y mediana empresa y desarrollo regional.
www.siempro.gov.ar Sistema de Información Monitorio y Evaluación de Programas Sociales.
www.stlouisfed.org Federal Reserve Bank of St. Louis
www.trabajo.gov.ar Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación.
www.ubs.com Unión de bancos Suizos.
www.unctad.org Naciones Unidas
www.usda.gov United States Department of Agriculture.
www.vbdo.nl Firma VBDO
www.vialidad.cl Dirección Nacional de Vialidad, Ministerio de Obras Públicas- Chile.
www.vialidad.gov.ar Dirección Nacional de Vialidad
www.vinasdechile.cl Asociación de viñas de Chile
www.vpn-belgrano.com.ar Belgrano Cargas S.A.
www.wachovia.com Personal finance and business financial services.
www.wb.org The World Bank.
www.worldbank.org Banco Mundial
www.world-exchanges.org World federation of exchanges.
www.zicosur.com Zona de Integración del Centro Oeste de América del Sur.

A todas las personas que colaboraron en los Balances durante estos últimos doce años.

• Acosta Guillermo
• Alfonso Mariana
• Arias Verónica
• Arredondo Fabio
• Auerbach Paula
• Bergero Patricia
• Berrone Pascual
• Bevilacqua María Laura
• Boneau Franco
• Bonvin Carlos
• Bracamonte María Betania
• Brizuela Laura
• Brizuela Walter
• Cabrera Alejandro
• Cabrera Guillermo
• Caelles Jimena
• Campra Guillermo
• Capmourteres Ernesto
• Castillo Dina
• Castroff Carolina
• Caviglia Fernando
• Cerutti Eugenio
• D´Jorge M. Lucrecia
• De La Rosa Adolfo
• De San Román Pablo
• Debat Gabriela Elba
• Del Prato Marcos
• Díaz Carolina
• Díaz Mariana
• Di Benedetti Héctor
• Dreller Alejandra
• Dreller Mirna
• Farré Carolina
• Fonseca Diego
• Gamond Eugenia
• Geimonat Mariana
• Giesenow Federico
• Gigena Sergio
• Gontero Sonia
• Gonzalez Jimena
• Helm Martin
• Hermida Raúl
• Heywood Joss
• Heywood Maximiliano
• Ingaramo Federico
• Johannes Sina
• Julián Daniel
• Koroch Javier
• Kulichevsky Ana
• Labriola Emma
• Langenbach Tim
• Macagno Alicia
• Magnazo Graciela
• Malvido Agustina
• Martinez Oscar
• Masut Ariel
• Metz Bernhard
• Miglierini Matías
• Moncarz Pedro
• Nicollier Luciana
• Nuñez Consuelo
• Orchansky Marcelo
• Orsini Germán
• Ortega José
• Osella Diego
• Pagalday Mariangéles
• Palacios Paula
• Papp Paula
• Pich Cecilia
• Prieto Redondo María Fernanda
• Ratner Adrián
• Resk Andrea
• Rodríguez Brizuela Nicolás
• Rolando Alicia
• Ruiz Díaz Florencia
• Sagua Carolina
• Sarsfield Macarena
• Scapin Mariano
• Semyraz Daniel
• Tagle César
• Tagle Gregorio
• Taravella Lucía
• Targi Luciana
• Themtham Víctor
• Traferri Alejandra
• Trossero Leticia
• Trucco Ignacio
• Trucco Valentina
• Truccone Guillermo
• Ubios Ana
• Urani Pablo
• Utrera Gastón
• Valinotti Paola
• Vélez Marcos
• Villanueva de Debat Elba
• Viscay Lautaro