CAPÍTULO 1 ENTORNO ECONOMICO NACIONAL

La recesión que comenzó a mediados de 1998, continúa a fines del tercer trimestre de 2001, no existiendo indicios de una pronta reactivación. En este contexto, durante la actual administración nacional se han producido cinco crisis de confianza, en cada una de las cuales se alcanzaron niveles de riesgo país superiores a los alcanzados previamente, siendo particularmente profunda la crisis iniciada a mediados de junio de 2001 y que ha implicado niveles de riesgo país en torno a los 1.500 puntos básicos durante agosto y setiembre de 2001.

En momentos de tanta incertidumbre acerca del futuro de nuestra economía, dos cuestiones se discuten intensamente con implicancias a corto y a largo plazo: cuál es el efecto macroeconómico de los ajustes fiscales (¿es posible solucionar el desequilibrio fiscal que impide el retorno al crecimiento sostenido sin profundizar aún más la actual recesión?) y cuáles son las políticas e instituciones económicas que deberíamos adoptar para crecer sostenidamente, facilitando así la solución de los graves problemas sociales que sufre nuestro país.

Estas dos cuestiones se analizan brevemente en este capítulo luego de una reseña de las crisis de confianza mencionadas y de las medidas de política económica que se fueron implementando para contrarrestarlas, además de presentar los principales indicadores macroeconómicos disponibles al momento de redactar el presente capítulo.

1.1. CRONOLOGÍA DE LAS CRISIS DE CONFIANZA RECIENTES

La economía Argentina, luego de superar la "década perdida" de los '80 (en la cual el producto per capita cayó a un ritmo promedio del 3,2% anual), inició a comienzos de los 90 una etapa de fuerte crecimiento como consecuencia de un programa económico que combinó un esquema muy rígido de política monetaria y cambiaria (a través de la Ley de Convertibilidad sancionada en 1991 y de la nueva Carta Orgánica del BCRA sancionada en 1992), que permitió lograr una estabilidad macroeconómica no alcanzada en décadas, con reformas estructurales (liberalización comercial y financiera, privatización de empresas públicas y desregulación de los mercados) que permitieron un funcionamiento más eficiente de la economía.

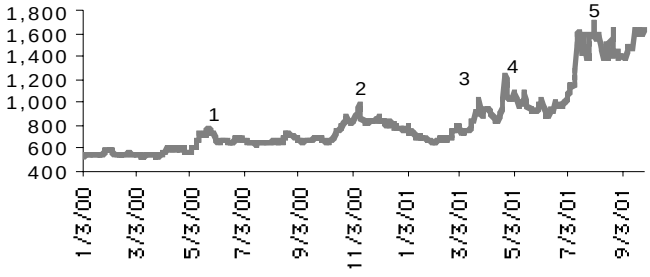
Esta nueva etapa de la economía argentina no estuvo, sin embargo, libre de dificultades: el notable crecimiento de la tasa de desempleo, que alcanzó un máximo histórico en 1995 (en mayo de ese año, el 18.4% de la población económicamente activa se encontraba desempleada) y que a comienzos de la nueva década continúa en niveles muy elevados (16,4% en mayo de 2001), es sin dudas un ejemplo de las dificultades a superar.

Si hasta mediados de 1998 existían altas probabilidades de avanzar en la solución de estas y otras dificultades (el nivel de desempleo presentaba una clara tendencia decreciente desde la finalización de la recesión de 1995 y el nivel de actividad crecía sostenidamente, especialmente durante los años 1996 y 1997), desde entonces y hasta la actualidad, el panorama es más sombrío ya que la economía argentina se encuentra sumergida en una prolongada recesión.

Factores externos como la fuerte reversión de los flujos de capitales hacia los países emergentes como consecuencia de los problemas de liquidez generados por la cesación de pagos rusa de agosto de 1998, el proceso de apreciación del dólar (y, por lo tanto, de nuestra moneda, atada a aquella por el sistema de convertibilidad), la fuerte caída de los términos de intercambio (esto es, la relación entre los precios de nuestras exportaciones y los de nuestras importaciones), la devaluación del real brasileño a comienzos de 1999 y la suba de tasas de interés internacionales como consecuencia de una política monetaria restrictiva por parte de una Reserva Federal preocupada por un posible recalentamiento de la economía norteamericana, impactaron claramente en forma negativa sobre el nivel de actividad argentino.

Factores domésticos como la incertidumbre pre-electoral de 1999 y las dificultades posteriores para convencer a los agentes económicos de que se aseguraría la solvencia fiscal, no hicieron más que retardar la salida de la recesión, aún cuando varios de los factores que la originaron se revirtieron, al menos parcialmente (aunque actualmente, como se mencionará más adelante, el escenario internacional vuelve a presentarse adverso).
Es en este contexto que se suceden las crisis de confianza enfrentadas por la actual administración nacional, en cada una de las cuales se alcanzaron niveles de riesgo país mayores a los registrados previamente. Esto se aprecia claramente en el gráfico 1.1, que presenta la evolución diaria de la prima de riesgo país desde comienzos de 2000 hasta fines de setiembre de 2001, señalándose los picos alcanzados en cada crisis de confianza (y las correspondientes referencias junto del gráfico).

GRÁFICO 1.1: EVOLUCIÓN DEL RIESGO PAÍS
(EMERGING MARKETS BOND INDEX ARGENTINA – EN PUNTOS BÁSICOS)



Referencias:
1- Mayo de 2000,
2- Noviembre de 2000
3- Marzo de 2001
4- Abril de 2001
5- Agosto-Setiembre de 2001

Fuente: IIE en base a JPMorgan.

La primera de las cinco crisis de confianza señaladas en el gráfico 1.1 ocurrió durante mayo de 2000, cuando se acrecentaron las dudas acerca del cumplimiento de las metas fiscales pautadas con el FMI en la carta de intención firmada en febrero de ese año, en donde se fijaba un déficit fiscal máximo de $ 4.700 millones para todo el año. El incremento de la recaudación impositiva correspondiente al mes de abril de ese año fue menor al esperado, justo cuando comenzaba a impactar de lleno la reforma fiscal sancionada en diciembre de 1999 (las mayores retenciones del Impuesto a las Ganancias sobre los salarios, causadas por dicha reforma, comenzaron a realizarse con las liquidaciones correspondientes al mes de marzo). Luego de alcanzar los 776 puntos básicos el 22 de mayo (el máximo del año hasta ese entonces), el riesgo país comenzó a reducirse luego de los anuncios de un ajuste del gasto público a corto plazo (reducciones de salarios públicos y anuncios de recortes en algunas áreas, muchos de los cuales luego se revirtieron, como los cierres de la Imprenta del Congreso y de un área de la agencia oficial Telam, por ejemplo) y de algunas reformas de largo plazo (como la reforma previsional).
A pesar de esta leve mejora, el riesgo país no volvió a los niveles previos a la crisis de mayo (el promedio entre el 1 de junio y el 30 de setiembre de 2000 fue de 671 puntos básicos, mientras que el promedio entre el 1 de enero y el 30 de abril de 2000 había sido de 561 puntos básicos). Luego de los cambios de gabinete producidos el 5 de octubre y de la renuncia del Vicepresidente de la Nación al día siguiente, comienza una nueva crisis de confianza, aunque esta vez de mayores proporciones que la anterior (situación que se repetiría en las posteriores crisis): el riesgo país alcanza los 987 puntos básicos el 8 de noviembre, luego de una gran fragmentación dentro de la Alianza y de la renegociación del acuerdo con el FMI que condujo a una nueva carta de intención firmada en setiembre en la cual se ampliaba el déficit fiscal anual de los $ 4.700 millones originales a $ 5.300 millones, aunque todavía dentro de lo establecido por la Ley de Solvencia Fiscal sancionada un año antes.
La calma volvió a los mercados luego del anuncio de un nuevo paquete de medidas que consistió básicamente en lo siguiente:

- Se corrigió el Proyecto de Presupuesto para el año 2001, reduciendo la proyección de crecimiento de la economía y, por lo tanto, la previsión de recursos, incrementando el déficit proyectado para 2001 a $ 6.400 millones.
- Se modificó la Ley de Solvencia Fiscal, incrementando el déficit a partir del cual comenzaría su reducción progresiva hasta alcanzar el equilibrio presupuestario durante el año 2005, dos años después de lo establecido por la ley original.
- Se anunció una reforma previsional (luego suspendida por problemas legales) mediante la cual se eliminaba la Prestación Básica Universal, garantizando una jubilación mínima de $ 300 y una protección básica de $ 100 para aquellas personas fuera del sistema previsional, y se elevaba gradualmente la edad jubilatoria de las mujeres de 60 a 65 años.
- Se acordó con las provincias, entre otras cosas, el congelamiento del gasto primario a nivel provincial y nacional hasta alcanzar el equilibrio presupuestario.

Junto con este paquete de medidas se anunciaron las negociaciones para obtener una ayuda financiera por parte de organismos multilaterales (el famoso 'blindaje financiero'), finalmente obtenido a fines de 2000. Si bien este blindaje de alrededor de $ 39.700 millones permitía reducir el riesgo de iliquidez ante los vencimientos de la deuda pública correspondientes a 2001, era claro que no sería suficiente para una reducción sostenida del riesgo país. Para que esto último ocurriera era necesario generar confianza acerca del cumplimiento de la estrategia implícita en el paquete del 10 de noviembre: mayor déficit fiscal en el corto plazo pero compensado por una mayor solvencia fiscal a mediano y largo plazo. El problema era que sería más costoso generar credibilidad luego de haber modificado la Ley de Solvencia Fiscal, ley cuyo objetivo era, justamente, asegurar un comportamiento fiscal prudente. Una vez modificada esta ley, deja de existir una restricción que limite los grados de libertad de las autoridades económicas y genere, por lo tanto, credibilidad en los compromisos fiscales (la Ley de Solvencia Fiscal sigue existiendo, aunque en la práctica es escasa su utilidad una vez que se hizo evidente que, de existir dificultades para su cumplimiento, puede ser modificada).

El año 2001 comenzó de manera bastante auspiciosa con la agresiva política monetaria expansiva implementada por la Reserva Federal de Estados Unidos (sólo en enero bajó la tasa de interés de referencia en dos oportunidades) y una tendencia decreciente en el riesgo país. Esta situación se complicó durante febrero por la crisis de Turquía, que generó dificultades financieras para los países emergentes, y por la fuerte ofensiva (con cuestionamientos políticos incluidos) contra el por entonces presidente del BCRA, por investigaciones relacionadas con casos de lavado de dinero.

La renuncia de Machinea ante el seguro incumplimiento de las metas fiscales correspondientes al primer trimestre del año (recuérdese que esas metas habían sido acordadas con el FMI en la carta de intención de diciembre, tan sólo tres meses antes) inauguró un período de elevado riesgo país que continúa hasta el momento de redactar estas líneas (setiembre de 2001). La falta de apoyo político al programa de saneamiento fiscal propuesto por Ricardo López Murphy determinó su alejamiento y el regreso de Domingo Cavallo al Ministerio de Economía, con un riesgo país que alcanza los 1.045 puntos básicos el 23 de marzo ante la percepción de que existían serias dificultades políticas para controlar la situación fiscal, luego de un exceso de $ 1.000 millones en el déficit fiscal del primer trimestre del año.

Ayuda a revertir esta situación la concesión al Poder Ejecutivo de las facultades legislativas previstas por el artículo 76 de la Constitución Nacional y la creación del impuesto a los débitos y créditos en cuentas corrientes bancarias, con una alícuota inicial del 2,5 por mil, que permitía mejorar la situación fiscal por medio de una mayor recaudación. Otras medidas implementadas, aunque de dudoso efecto sobre la confianza de los mercados, fueron la eliminación de los aranceles a las importaciones de bienes de capital y el incremento, hasta el máximo permitido por la Organización Mundial del Comercio (35%), de los aranceles a los bienes de consumo. Si bien la primera medida favorece la inversión, generó problemas con Brasil ya que implicó un encarecimiento relativo de su producción de estos bienes en relación con la proveniente de terceros países; la segunda de ellas protege a ciertos sectores (en la medida en que no se produzca un desvío de comercio por la sustitución de

importaciones provenientes de países integrantes de este bloque comercial) pero produce una asignación ineficiente de recursos productivos.

La leve mejora en el riesgo país que se produjo durante los días sucesivos se revirtió fuertemente durante abril ante la incertidumbre generada por discusiones de política monetaria. Primero fue la sugerencia de Cavallo en el sentido de que el BCRA debería implementar una política monetaria expansiva para reactivar el nivel de actividad por medio de menores tasas de interés, a pesar de que esto genera, en economías con tipo de cambio fijo y libre movilidad de capitales, como es el caso argentino, una pérdida de reservas y no una baja en las tasas de interés. Luego fue el reemplazo de reservas que mantiene el BCRA para respaldar la base monetaria y de reservas que mantienen los bancos para cumplir con los requisitos mínimos de liquidez por títulos públicos argentinos, lo que hizo evidentes las dificultades financieras por las que atravesaba el Estado Nacional. Finalmente, el anuncio de la modificación de la Ley de Convertibilidad para incluir al euro como respaldo del peso, aunque conservando las fuertes restricciones que pesan sobre las autoridades monetarias para implementar políticas monetarias activas, también generó incertidumbre.

Esta nueva crisis de confianza, que llevó al riesgo país hasta los 1.254 puntos básicos el 23 de abril, obligó a poner el énfasis nuevamente en las cuestiones fiscales, por lo que se anunció un nuevo paquete de medidas consistente, fundamentalmente, en un incremento de la alícuota del impuesto a los débitos y créditos bancarios desde el 2,5 por mil original hasta el 4 por mil, aunque permitiendo tomar este incremento como pago a cuenta de otros impuestos. Adicionalmente, se produjo una generalización del IVA a actividades antes exentas o con alícuotas menores al 21%. Se anunció también la intención de realizar un canje de deuda pública que permitiera postergar compromisos financieros durante los próximos años.

Esta operación financiera finalmente se produjo el 1 de junio, siendo su principal efecto la postergación de pagos en concepto de servicios de la deuda (amortizaciones e intereses) por un monto total de $ 16.047 millones entre los años 2001 y 2005 como consecuencia de que los nuevos títulos emitidos tienen una duración promedio mayor que los títulos rescatados, de que algunos de ellos capitalizan intereses durante los primeros años y de que otros pagan intereses en forma escalonada. Con esto se redujo el riesgo de iliquidez del Estado Nacional, aunque no se redujo el elevado riesgo de insolvencia fiscal percibido por los mercados financieros.

Es en este contexto que se anuncia el paquete de medidas del 15 de junio, abarcando fundamentalmente aspectos impositivos y de política comercial.

En relación con los primeros:

- Se reafirmó la intención de simplificar progresivamente el sistema impositivo hasta llegar a un sistema apoyado en dos grandes impuestos: IVA y Ganancias. Para esto, ya desde el inicio de la nueva gestión de Cavallo se venían acordando con distintos sectores productivos los denominados 'planes de competitividad', que consisten en eliminar, para ciertos sectores seleccionados discrecionalmente, impuestos muy distorsivos como el impuesto a la Ganancia Mínima Presunta y el impuesto al endeudamiento empresario, permitiéndose además la imputación de los aportes patronales como pago a cuenta de IVA y Ganancias.
- Se estableció nuevamente una alícuota uniforme del 16% para los Aportes Patronales, computándose el incremento como pago a cuenta de IVA (como se mencionó previamente, los sectores favorecidos por planes de competitividad pueden tomar a cuenta el total del impuesto).
- Se anunció la intención de documentar el saldo técnico por créditos de IVA no utilizados hasta el 31 de mayo, de tal manera que estos certificados puedan ser utilizados por las empresas para garantizar créditos, conseguir capital de trabajo y/o cancelar deudas. Un fondo fiduciario que incorporaría como activo todas las cuentas a cobrar por la DGI (alrededor de $ 15.000 millones) emitiría los certificados de deuda con las empresas con créditos fiscales (alrededor de $ 5.000 millones).
- Se anunció la intención de permitir la liquidación del IVA por lo percibido y no por lo devengado (condicionado a la aprobación del Congreso) para evitar las distorsiones que se producen actualmente cuando las empresas pagan el IVA al facturar pero reciben el pago de dichas facturas luego de varios meses.

- Se anunció la intención de permitir que el 100% del impuesto a los débitos y créditos bancarios se tome como pago a cuenta de IVA y Ganancias.
  Se restituyeron los valores deducibles (deducción especial y cargas de familia) del Impuesto a las Ganancias vigentes al 31 de diciembre de 1999 (previo al primer paquete fiscal de la Alianza), con lo cual se reducía el impuesto para ciertos tramos de ingresos (los beneficiados por esta medida recibirían, durante los meses siguientes, la devolución de las retenciones en exceso que se les hubieran realizado durante el primer semestre de 2001).
- Se permitió transitoriamente que los trabajadores con salarios inferiores a $ 1.500 reciban hasta $ 150 adicionales en tickets canasta (sin contribuciones patronales ni personales).
- Se amplió la deducción de intereses por créditos hipotecarios para la compra de viviendas del Impuesto a las Ganancias desde los $ 4.000 anuales hasta los $ 20.000 anuales.

De todas estas medidas, únicamente se implementaron inmediatamente el incremento de los Aportes Patronales, la autorización para incrementar salarios por medio de tickets canasta y la ampliación de la deducción de intereses por créditos hipotecarios del Impuesto a las Ganancias. La reducción del Impuesto a las Ganancias para ciertos tramos de ingresos fue postergada hasta el año 2002 con la sanción de la Ley de Déficit Cero, a fines de julio de 2001.
En relación con la política comercial, se anunció la medida de este paquete que mayor incertidumbre generó: la creación del "factor de convergencia", un mecanismo de reintegros de exportación y aranceles de importación móviles atados a la evolución de la cotización del euro, como se describirá con más detalle posteriormente. La presentación de este esquema como un esquema cambiario generó mucha incertidumbre acerca del cumplimiento de las actuales reglas cambiarias y monetarias, ya que el factor de convergencia se parece mucho a los mecanismos de tipos de cambio diferenciales que existieron en el pasado. Para contrarrestar este efecto negativo sobre la confianza de los mercados es que durante los días posteriores al anuncio del nuevo esquema se hizo hincapié en que el factor de convergencia no es una herramienta de política cambiaria sino sólo una herramienta de política comercial, al igual que los tradicionales reintegros y aranceles. De hecho, el Banco Central no interviene en el mecanismo más que publicando diariamente el factor de convergencia a aplicar en las operaciones comerciales del día hábil siguiente. Sólo intervienen activamente la Aduana y el Banco Nación.
Luego del paquete de medidas del 15 de junio, la confianza de los mercados se deterioró fuertemente, a tal punto que el riesgo país superó los 1.200 puntos básicos el 10 de julio. Para revertir este fuerte deterioro, el 11 de julio se anunció un nuevo paquete de medidas, consistente básicamente en lo siguiente:

- Se incrementó la alícuota del impuesto a los débitos y créditos bancarios al 6 por mil, permitiendo computar el incremento como pago a cuenta de IVA y Ganancias.
- Se anunció la decisión de eliminar el déficit fiscal recortando salarios, jubilaciones y gastos en bienes y servicios en la proporción necesaria para que el gasto público no exceda los ingresos de cada mes, cumpliendo con el pago total de los intereses de la deuda pública y con las transferencias de coparticipación federal de impuestos (algo que luego comenzaría a discutirse).

A pesar de que la percepción generalizada en los mercados era que no había otra opción para reducir el riesgo país que reducir el gasto público, la primera reacción fue totalmente negativa: el riesgo país, durante el día posterior al anuncio (12 de julio), cruzó los 1.500 puntos básicos. Esto se debió seguramente a que no resultaba claro ni cómo se implementaría el ajuste anunciado (y con qué efectividad) ni con qué apoyo político contaría ese paquete, fundamentalmente dentro del oficialismo, en donde una gran parte de sus integrantes se mostraba en contra de medidas de ajuste fiscal.
Finalmente, luego de varios días de discusiones, el Congreso de la Nación aprobó, el último día de julio, el siguiente conjunto de medidas:

- Sanción de la Ley de Déficit Cero, que establece que el Secretario de Hacienda deberá recortar los salarios públicos y las jubilaciones (por encima de $ 500) y los pagos a proveedores del Estado en el porcentaje necesario para alcanzar el déficit cero.
- Incremento de 4 puntos porcentuales en los Aportes Patronales de empresas de servicios.
- Aumento de 10 centavos en el impuesto a las naftas (revirtiendo una reducción dispuesta durante junio).
- Postergación de la reducción del Impuesto a las Ganancias para ciertos tramos de ingreso que se había anunciado en junio.
- Incremento de la alícuota del impuesto a los débitos y créditos bancarios al máximo permitido por la ley sancionada en marzo (6 por mil).

Aún luego de la sanción de estas medidas, el riesgo país continuó fluctuando en torno a niveles muy elevados (alrededor de 1.500 puntos básicos) durante agosto y setiembre. Se hizo así evidente que comenzó a pagarse un costo muy elevado en términos de credibilidad por los incumplimientos producidos durante el primer año y medio de gobierno de la Alianza. Las cuatro modificaciones de la Carta de Intención con el FMI (se firmó una nueva carta de intención durante agosto, con la cual esta institución amplió en us$ 8.000 millones el monto de fondos disponibles a cambio de cumplir con la Ley de Déficit Cero), la modificación de la Ley de Solvencia Fiscal para eludir sus restricciones y la serie de anuncios incumplidos en cada paquete anunciado (basta citar, sólo como ejemplos, los recortes de gasto público anunciados en mayo de 2000 y no implementados, las reformas de los sistemas previsional y de salud, todavía en discusión, y las rebajas del impuesto a las naftas y del impuesto a las ganancias anunciadas en junio de 2001 y revertidas al mes siguiente) erosionaron fuertemente la credibilidad de la administración nacional. Adicionalmente, la cada vez más fuerte oposición de gran parte de la Alianza a medidas tendientes a asegurar la solvencia fiscal aumenta la percepción de los agentes económicos de que la probabilidad de lograr esto último es cada vez menor.

En este contexto, la quinta crisis de confianza producida durante los dos últimos años, reflejada en el fuerte crecimiento del riesgo país producido entre mediados de junio y comienzos de julio, y en el posterior estancamiento en torno a los 1.500 puntos básicos durante agosto y setiembre, como se observa en el gráfico 1.1, fue acompañada por una fuerte pérdida de depósitos del sistema financiero como consecuencia del temor de los ahorristas argentinos en relación con la seguridad de sus depósitos (con el recuerdo fresco del Plan Bonex en 1989).

Esta situación comenzó a revertirse recién luego de conseguido el nuevo acuerdo con el FMI al que se hizo referencia previamente. De los us$ 8.000 millones en que se incrementaron los fondos disponibles para Argentina, us$ 5.000 millones fueron desembolsados inmediatamente a su aprobación por parte del Directorio del FMI, lo que permitió incrementar las reservas del BCRA en us$ 4.000 millones, además de us$ 1.200 millones obtenidos de bancos privados extranjeros a través del mecanismo de préstamos contingentes contratado por el BCRA durante la gestión de Pedro Pou.

Estos fondos adicionales, que incrementaron las reservas del BCRA, permitieron revertir el proceso de caída de depósitos. Sin embargo, al momento de redactar estas líneas, nuevas dificultades aparecen en el horizonte de la mano de un contexto internacional que vuelve a presentarse adverso para la economía argentina, como consecuencia de las perspectivas de menor crecimiento a nivel mundial y de una menor entrada de capitales a los países emergentes.

La desaceleración del crecimiento de Estados Unidos durante los últimos trimestres y el fuerte efecto negativo sobre la confianza de los consumidores producido luego de los ataques terroristas del 11 de setiembre explican el primero de aquellos factores, mientras que la fuerte incertidumbre que existe acerca del futuro de la economía y de la política internacionales produce un "vuelo hacia la calidad", esto es, una reasignación de fondos desde activos en países emergentes hacia países y activos más seguros, como los bonos del Tesoro de Estados Unidos, lo que explica el segundo de los factores mencionados.

Más allá del impacto que estos acontecimientos internacionales puedan tener sobre la economía argentina, los

problemas estrictamente "domésticos" no son menores. Las dificultades para generar credibilidad en un programa de saneamiento fiscal por medio del cumplimiento de la Ley de Déficit Cero se agravan por una recaudación impositiva que viene cayendo fuertemente, como consecuencia de los bajos niveles de actividad registrados durante los últimos meses y por las elevadas tasas de interés, que incentivan a los agentes económicos a financiarse postergando el pago de impuestos. En este contexto, de no obtenerse el consenso político necesario para reducir el gasto público, los recortes automáticos en salarios y jubilaciones necesarios para cumplir con la Ley de Déficit Cero serán cada vez mayores, acercándose a proporciones políticamente inviables.

En medio de esta difícil coyuntura, la discusión actual se centra fundamentalmente en cuatro temas:

- ***Presupuesto 2002:*** la discusión del proyecto de presupuesto para 2002 se postergó para después de las elecciones legislativas del 14 de octubre, por lo que todavía se desconoce cómo se asegurará el déficit cero de manera tal que se eviten recortes horizontales de salarios y jubilaciones políticamente insostenibles. Este es un punto clave para evaluar las probabilidades de éxito del actual programa económico.

- ***Transferencias a las provincias:*** dado que los bajos niveles de recaudación impositiva hacen inviable el cumplimiento del último pacto fiscal (de fines de 2000), por medio del cual la Nación se comprometió a enviar a las provincias una suma fija de $ 1.364 millones mensuales, Nación y provincias se ven obligadas a negociar la solución de este problema que encuentra a ambas con fuertes restricciones financieras.

- ***Emisión de bonos provinciales:*** las dificultades que tienen las provincias para ajustar sus cuentas fiscales, que se agrava por la casi segura reducción de los fondos provenientes de la Nación y por las fuertes restricciones financieras a las que se hacía referencia, ha llevado a varias de ellas a decidir la emisión de bonos para pagar salarios y otros gastos. Más aún, algunos gobernadores están sugiriendo una emisión sustancial de este tipo de instrumentos para reactivar la economía, a través de una mayor emisión de medios de pago.

  Esto es muy peligroso ya que prolonga la incertidumbre acerca de cómo se logrará la solvencia fiscal en todos los niveles de gobierno. Por otra parte, en un sistema de tipo de cambio fijo como el que mantiene Argentina, una emisión de estos instrumentos utilizados como medio de pago genera una menor demanda de pesos. Ello resulta en un exceso de oferta de pesos, que se ajusta mediante una caída en las reservas internacionales, quedando como resultado la misma cantidad de oferta monetaria pero con distinta composición (menos pesos y más bonos). Dado que estos bonos no son convertibles en otras monedas, un continuo incremento en la cantidad emitida de los mismos llevará a que se alcance un punto en el cual ya no sea posible continuar reemplazando al peso en las transacciones económicas por lo que comenzará a existir un exceso de oferta de bonos por sobre la demanda de los agentes económicos para realizar transacciones. De esta manera, el mecanismo de ajuste será una caída en su valor en relación con el peso (no se recibirán más 1 a 1) y, por lo tanto, un crecimiento en los precios denominados en bonos (cada bien tendrá dos precios: uno en pesos y otro en bonos).

- ***Canje de deuda pública:*** este es un tema muy polémico porque, mientras el equipo económico está tratando de efectuar una operación que permita retirar del mercado títulos con rendimientos muy elevados mediante la emisión de títulos con menores rendimientos pero más seguros (a través de garantías de pago ya sea mediante la utilización de la recaudación futura, de fondos provenientes de organismos internacionales o de ambos), algunos sectores políticos están sugiriendo una negociación de la deuda que implique una quita por parte de los acreedores.

  El primer mecanismo es más saludable para la credibilidad argentina (aunque se ha hecho más difícil su ejecución por el nuevo escenario internacional al que se hacía referencia previamente), mientras que el segundo traería serias consecuencias para el crecimiento económico futuro de nuestra economía, a través de una menor entrada de capitales y un menor nivel de inversión generado por la señal negativa que se enviaría a los agentes económicos en relación con el respeto de los derechos de propiedad.

1.2. NUEVA CONVERTIBILIDAD Y "FACTOR DE CONVERGENCIA"

En junio de 2001 se sancionaron algunas modificaciones a la Ley de Convertibilidad que rige desde abril de 1991 y se implementó el mencionado factor de convergencia. Ambas medidas merecen, por sus efectos sobre el funcionamiento de la economía, un análisis un poco más detallado.

Para comprender fácilmente el funcionamiento de la Convertibilidad (tanto la nueva de 2001 como la original de 1991), puede ser de utilidad realizar una muy breve referencia a dos sistemas monetarios opuestos.

Una ***caja de conversión*** es una institución monetaria por medio de la cual únicamente se emite moneda doméstica como contrapartida de una compra, a un tipo de cambio fijo, de la moneda de reserva (que puede ser una moneda emitida por un banco central extranjero o una mercancía como el oro). De la misma manera, únicamente se retira de circulación moneda doméstica como contrapartida de una venta de la moneda de reserva. Este estricto mecanismo de regulación monetaria se acompaña con la exigencia de respaldar la emisión monetaria en al menos un 100% con reservas denominadas en la moneda de reserva. La característica más importante de las cajas de conversión es que el país que la adopta renuncia, por definición, a implementar una política monetaria independiente: la cantidad de dinero en la economía (y, por lo tanto, las tasas de interés y de inflación) se fija automáticamente de acuerdo con la cantidad de dinero que los agentes económicos deseen utilizar, para lo cual deben desprenderse de sus tenencias de la moneda de reserva.

Las principales ventajas de estas reglas tan estrictas radican en la credibilidad que tiene el compromiso de mantener el tipo de cambio fijo, ya que la existencia de reservas suficientes para responder a cualquier demanda de divisas desalienta cualquier corrida contra la moneda doméstica, y en el incentivo que generan para implementar políticas macroeconómicas sanas al eliminar la posibilidad de financiar elevados déficit fiscales por medio de emisión monetaria. Por el contrario, la principal desventaja de estas reglas es que, aunque la base monetaria se encuentre totalmente respaldada por reservas, no ocurre lo mismo con otros agregados monetarios mayores como M3 (base monetaria más depósitos), por lo que una corrida contra los bancos para hacerse de moneda doméstica y luego cambiarla por la moneda de reserva no puede ser atendida por los bancos, haciendo posible entonces una crisis bancaria. En otras palabras, al no existir en una caja de conversión la posibilidad de realizar préstamos a las entidades financieras, en una corrida bancaria no existe lo que se conoce como "prestamista de última instancia", por lo que este tipo de instituciones monetarias es vulnerable ante corridas bancarias.

En el extremo opuesto, los ***bancos centrales tradicionales*** no se encuentran restringidos por ninguna regla predeterminada en cuanto a la política monetaria a implementar. A diferencia del caso anterior, un banco central tradicional puede emitir dinero como contrapartida de la adquisición de activos domésticos como títulos públicos. En otras palabras, el banco central puede emitir para prestarle al gobierno y, habitualmente también, para prestarle a las instituciones financieras. La principal ventaja de este tipo de instituciones monetarias es que permiten la implementación de políticas monetarias activas que, en algunas oportunidades, permiten reducir las fluctuaciones cíclicas de la economía (aunque existe controversias al respecto), si bien esta ventaja se pierde luego de realizar una utilización abusiva de este tipo de políticas.

La convertibilidad argentina es un caso especial, intermedio entre una caja de conversión que podría denominarse "pura" y un banco central tradicional. En efecto, la Ley de Convertibilidad establece que:

- El BCRA está obligado a vender divisas a la paridad de 1 peso por dólar y podrá comprar divisas a precio de mercado.
- El BCRA está obligado a mantener reservas en oro y divisas por el equivalente a por lo menos el 100% de la base monetaria, aunque tiene permitido integrar parcialmente dichas reservas con títulos públicos emitidos en moneda extranjera contabilizados a su valor de cotización.
- Se mantiene la vigencia de un banco central independiente y regulado por su propia ley orgánica.
- Se determina que las reservas del BCRA constituyen prenda común de la base monetaria, no pudiendo utilizarse con ningún otro fin, siendo inembargables, perteneciendo a los tenedores de pesos.

- Se eliminan las restricciones a pactar obligaciones en cualquier moneda.
- Se deroga la indexación.

Posteriormente, la nueva Carta Orgánica del BCRA, que rige desde octubre de 1992, cubrió el vacío legal que existía en relación con el límite a la integración de reservas por medio de títulos públicos, fijándolo en un tercio de las reservas de libre disponibilidad.

De esta forma, la Ley de Convertibilidad y la Carta Orgánica del BCRA, si bien mantienen las características de un banco central tradicional, limitan fuertemente el margen de política monetaria al estilo de lo que ocurriría bajo un sistema de caja de conversión. En otras palabras, desde 1991 el BCRA está sujeto a una estricta regla de política monetaria que lo obliga a emitir (retirar de circulación) pesos como contrapartida de la compra (venta) de dólares, aunque le deja cierto margen al permitirle emitir moneda nacional respaldada por títulos públicos argentinos, aunque denominados en dólares y contabilizados a su cotización de mercado y hasta cierto límite (30% de las reservas).

Manteniendo este estricto esquema de política monetaria, la ley sancionada en junio de 2001 modifica el mecanismo de fijación del tipo de cambio al cual el BCRA continuará obligado a vender sus reservas cuando los tenedores de pesos lo requieran: el nuevo esquema establece que este tipo de cambio será equivalente a la suma de 50 centavos de dólar más 50 centavos de euro. De esta manera, cuando comience a regir esta modificación (según la ley, a partir del momento en que el euro alcance la cotización de 1 dólar), el tipo de cambio del peso quedará fijado a una "canasta" formada por medio dólar y medio euro. Dado que las cotizaciones de estas dos monedas fluctúan diariamente, el tipo de cambio ya no será fijo en relación con el dólar, como en la actualidad. Por el contrario, cuando el euro se aprecie en relación con el dólar, nuestra moneda se depreciará en relación con el euro pero se apreciará en relación con el dólar (será necesaria una menor cantidad de pesos para comprar un dólar).

En junio, por ejemplo, el euro se cotizaba a alrededor de 0,84 dólares. Si se hubiera aplicado la nueva regla, el peso habría valido 0,92 dólares (medio dólar + medio euro = 0,50 dólares + 0,42 dólares), por lo que 1 dólar habría costado alrededor de 1,08 pesos. Si en algún momento la cotización del euro alcanza 1 dólar, la nueva regla implicaría que el dólar cueste 1 peso, como ocurre desde 1991.

Este es el motivo por el cual se introdujo con las modificaciones a la Ley de Convertibilidad original la cláusula que establece que el nuevo esquema de fijación del tipo de cambio comenzará a regir a partir del momento en que el euro alcance la paridad con el dólar: a partir de ese momento la cotización del peso con cada una de estas dos monedas comenzará a fluctuar diariamente de acuerdo con la fluctuación de la cotización de aquellas, partiendo de una cotización de un peso por dólar. De lo contrario, de haber sido implementada inmediatamente (en junio), se habría producido un salto inmediato del tipo de cambio, de un peso por dólar a 1,08 pesos por dólar. En otras palabras, se habría devaluado la moneda.

Es en este contexto que el equipo económico ideó el factor de convergencia, un esquema por medio del cual los exportadores reciben, por cada dólar exportado, un reintegro equivalente a la diferencia entre la cotización que habría tenido el dólar de aplicarse el nuevo esquema de convertibilidad y la cotización actual de un peso por dólar, mientras que los importadores pagan un arancel de igual magnitud. Como se mencionó previamente, en junio el euro cotizaba a 0,84 dólares, por lo que la nueva convertibilidad habría determinado un tipo de cambio de 1,08 pesos por dólar, siendo entonces el factor de convergencia igual a 8 centavos. En la medida en que el euro se apreciara hasta alcanzar la cotización de un dólar, como se analizó previamente, el tipo de cambio implícito en la nueva regla de convertibilidad se iría reduciendo de 1,08 pesos por dólar hasta 1 peso por dólar, por lo que el factor de convergencia se iría reduciendo de 0,08 pesos por dólar hasta 0.

Este factor de convergencia es, entonces, un esquema transitorio ya que desaparecerá cuando el euro se cotice a la par con el dólar. Lo que hace este esquema es que, en la práctica, las operaciones de comercio exterior (a excepción de las exportaciones e importaciones de petróleo y derivados) utilicen el tipo de cambio que surge de la nueva convertibilidad mientras el resto de las operaciones de la economía funciona con el tipo de cambio

original. Una vez que el euro alcance la paridad con el dólar, el factor de convergencia desaparecerá y todas las operaciones pasarán a realizarse con el tipo de cambio determinado por el nuevo sistema.

La justificación oficial de esta modificación de la convertibilidad radica en que, si bien nuestro tipo de cambio en relación con el dólar deja de estar inmóvil en la paridad uno a uno, esta mayor volatilidad con respecto a esta moneda se compensa por una menor volatilidad en el tipo de cambio de nuestra moneda en relación con el euro. Así se reduciría el efecto de fuertes variaciones en el tipo de cambio del euro y del dólar sobre el valor de nuestra moneda, tal como ocurrió durante los últimos años, en los cuales el dólar se apreció fuertemente en relación con el euro, arrastrando en el mismo sentido a nuestra moneda.

A pesar de esta posible ventaja a mediano y largo plazo, es probable que a corto plazo esta modificación de una institución fundamental como la convertibilidad haya generado más costos que beneficios a nuestra economía por medio de una elevada incertidumbre, contribuyendo así al elevado riesgo país registrado durante gran parte de 2001. Esto que parece probable en el caso de la modificación a la Ley de Convertibilidad es casi seguro en el caso del factor de convergencia: el costo de la implementación de esta medida parece haber sido demasiado elevado. De

hecho, durante los días posteriores a su anuncio, el riesgo país se incrementó explosivamente, obligando al cambio de estrategia que significó la decisión de eliminar inmediatamente el déficit fiscal, decisión que condujo a la sanción de la Ley de Déficit Cero junto con las medidas señaladas oportunamente.

1.3 EVOLUCIÓN DE LAS PRINCIPALES VARIABLES MACROECONÓMICAS DURANTE 2001

En el contexto de reiteradas crisis de confianza, luego de las cuales se alcanzan niveles de riesgo país que, en promedio, superan a los niveles previos a dichas crisis, el nivel de actividad no puede más que reducirse o, en el mejor de los casos, permanecer estancado en niveles muy bajos. Esto es efectivamente lo que se observa al analizar la evolución de las cuentas nacionales durante los últimos 3 años.

El cuadro 1.1, que contiene las cifras de cuentas nacionales registradas durante los últimos años, hasta el primer semestre de 2001 (último dato disponible al momento de redactar la presente edición), refleja la evolución negativa del nivel de actividad correspondiente al primer semestre de 2001, con un nivel del PIB un 1,3% inferior al registrado un año atrás, una caída mayor del consumo privado (-2,1%) y una fuerte caída de la inversión (-7,8%). Durante 2000 también se registraron caídas en el PIB y los principales componentes de la demanda agregada, aunque de menor magnitud que durante 1999, el año de peor performance durante la década.

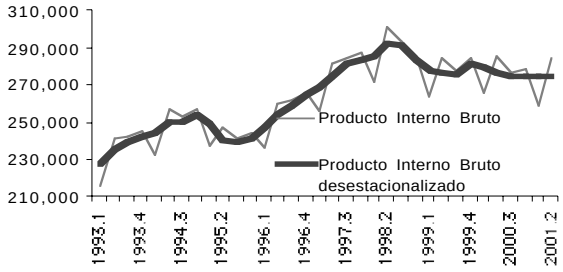
CUADRO 1.1: EVOLUCIÓN DE LAS CUENTAS NACIONALES
(% DE VARIACIÓN RESPECTO AL AÑO PREVIO)

	PIB	IMPORT.	INVERSION	EXPORT.	CONSUMO PUBLICO	CONSUMO PRIVADO
1994	5.8	21.1	13.7	15.1	0.4	6.1
1995	-2.8	-10.0	-13.1	22.6	0.8	-4.4
1996	5.5	17.4	8.9	7.8	2.2	5.5
1997	8.1	26.6	17.7	12.0	3.2	9.0
1998	3.9	8.1	6.5	9.9	3.4	3.5
1999	-3.4	-11.7	-12.8	-1.4	0.8	-2.7
2000	-0.5	-0.5	-8.6	2.0	-0.4	-0.4
I Sem 2001	-1.3	-2.0	-7.8	3.1	0.5	-2.1

Fuente: Ministerio de Economía.

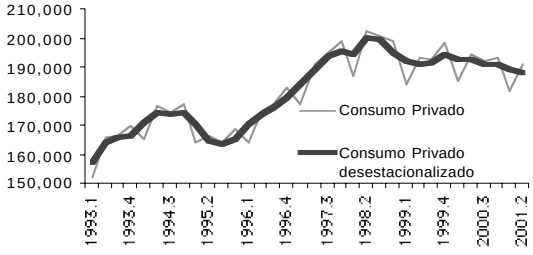
Los gráficos 1.2, 1.3 y 1.4 presentan las cifras de producto, consumo privado e inversión trimestrales. Es evidente en ellos que la inversión es mucho más volátil que el producto y que el consumo privado (nótese la diferencia en las escalas). Frecuentemente se enfatiza la importancia de las variaciones en el consumo privado para explicar las variaciones en la demanda agregada argumentando que aquel representa alrededor del 70%

GRÁFICO 1.2: EVOLUCIÓN DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO
(EN MILLONES DE PESOS A PRECIOS DE 1993)



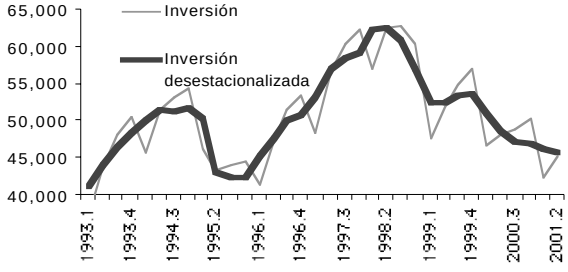
Fuente: Ministerio de Economía.

GRÁFICO 1.3: EVOLUCIÓN DEL CONSUMO PRIVADO
(EN MILLONES DE PESOS A PRECIOS DE 1993)



Fuente: Ministerio de Economía.

GRÁFICO 1.4: EVOLUCIÓN DE LA INVERSIÓN BRUTA INTERNA FIJA (EN MILLONES DE PESOS A PRECIOS DE 1993)



Fuente: Ministerio de Economía.

CUADRO 1.2: EVOLUCIÓN DE LOS PRINCIPALES COMPONENTES DE LA DEMANDA AGREGADA DURANTE LAS DOS ÚLTIMAS RECESIONES

	pib	consumo priv.	inversión
1994.4	254,602	174,567	51,880
1995.3	239,836	163,362	42,293
% variación	-5.8	-6.4	-18.5
1998.2	292,341	200,391	62,725
2001.2	275,007	188,598	45,733
% variación	-5.9	-5.9	-27.1

Nota: series desestacionalizadas en millones de pesos a precios de 1993.
Fuente: Ministerio de Economía.

de ésta última. Se olvida que la inversión, si bien participa en sólo alrededor del 17%, sufre variaciones mucho mayores, con lo cual explica proporciones sustanciales de las variaciones en la demanda agregada. De hecho, durante 2000, mientras que el consumo privado se redujo en $ 686 millones (-0,4%), la inversión se redujo en $ 4.540 millones (-8,6%); durante 1999, el consumo privado se había reducido en $ 5.237 millones (-2,7%), mientras que la inversión lo había hecho en $ 7.762 millones (-12,8%).

Como se observa en el gráfico 1.4, la caída en el nivel de inversión durante la actual recesión ha sido muy elevada, incluso mayor que la caída registrada durante la recesión de 1995, el antecedente más cercano de la actual recesión.

Como se observa en el cuadro 1.2, si bien la caída desde el máximo previo a la recesión (el cuarto trimestre de 1994 en el caso de la crisis del tequila y el segundo de 1998 en el caso de la actual recesión) hasta el mínimo alcanzado en la misma (tercer trimestre de 1995 en el caso del tequila y segundo trimestre de 2001, éste último por ser el último dato disponible) es similar en ambas situaciones en los casos del producto y del consumo, la caída de la inversión durante la actual recesión es mucho mayor que la registrada durante la recesión previa. Esto con el agravante de que en la recesión de 1995, las caídas se registraron en el lapso de sólo tres trimestres, revirtiéndose rápidamente el proceso recesivo, mientras que en la recesión actual estas fuertes disminuciones se han registrado a lo largo de 12 trimestres (que todavía no parecen haber concluido). Dicho punto reviste suma importancia, ya que los reducidos niveles de inversión registrados durante los últimos tres años impactan negativamente sobre las perspectivas de crecimiento económico en los próximos años.

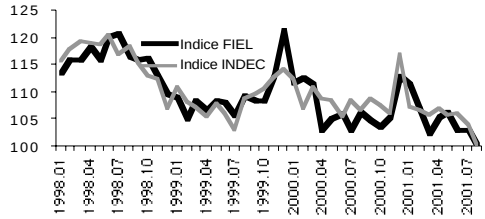
Otros indicadores de nivel de actividad, como los índices de producción industrial, también reflejan la inusual persistencia de la actual recesión. En el gráfico 1.5, tanto el índice elaborado por INDEC (el EMI, Estimador Mensual Industrial) como el índice elaborado por FIEL (el IPI, Indice de Producción Industrial), reflejan la muy acelerada caída del nivel de actividad de la industria desde mediados de 1998 hasta mediados de 1999, la recuperación registrada durante la segunda mitad de 1999 seguida de una tendencia negativa durante el primer semestre de 2000, y el posterior estancamiento.

Dentro de la industria, los sectores más afectados por esta recesión han sido la metalmecánica, que redujo su nivel de producción en un 45,4% entre el primer semestre de 1998 y el primero de 2001; la industria automotriz, con una reducción del 41,5% durante igual período. Asimismo, las industrias textil y de producción de minerales no metálicos (que incluye a la industria del cemento), con caídas del 23,3% y del 20,5%, respectivamente.

Otro sector fuertemente afectado por la recesión ha sido el de la construcción, cuyo nivel de actividad, como muestra el gráfico1.6, presentó una fuerte tendencia negativa desde el tercer trimestre de 1998 hasta mediados de 2000 y un estancamiento desde entonces. Como consecuencia de los muy bajos niveles de demanda agregada registrados durante los últimos tres años, se ha producido una deflación de entre el 2% y el 3%, dependiendo del índice de precios analizado. Como se observa en el gráfico 1.7, tanto el Indice de Precios al Consumidor, como el Indice de precios Mayoristas y el Indice de Costo de la Construcción han disminuido desde comienzos de 1998 hasta mediados de 2001.

GRÁFICO 1.5: EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL

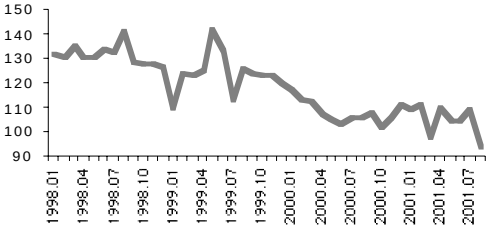
(ÍNDICES 1993 = 100, SERIES DESESTACIONALIZADAS)



Fuente: Ministerio de Economía.

GRÁFICO 1.6 - EVOLUCIÓN DEL NIVEL DE ACTIVIDAD DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN

(ÍNDICE ISAC BASE 1993 = 100, SERIE DESESTACIONALIZADA)

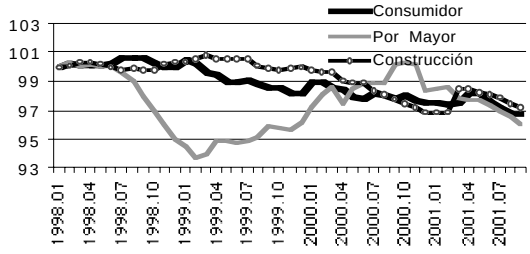


Fuente: IIE en base a INDEC.

Otra consecuencia de la prolongada recesión, de gran impacto sobre el bienestar de la sociedad, es la reversión del proceso de reducción de la tasa de desempleo que se observaba desde 1995, año en el cual alcanzó el 18,4% (mayo). Como se observa en el gráfico 1.8, luego de reducirse hasta alcanzar el 12,4% en la medición de octubre de 1998, la tasa de desempleo comienza un nuevo proceso ascendente, alcanzando el 16,4% en la medición de mayo del presente año.

Si bien es cierto que durante la primera parte de la década de los 90 la tasa de desempleo creció vertiginosamente a pesar del fuerte crecimiento registrado durante esos años (por la lentitud del

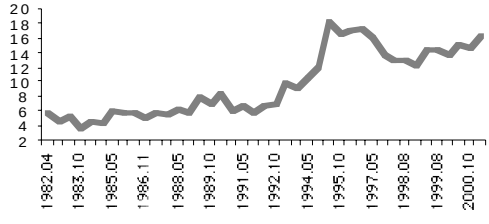
GRÁFICO 1.7 - EVOLUCIÓN DE LOS PRINCIPALES ÍNDICES DE PRECIOS (ÍNDICES 1998.01 = 100)



Nota: Los índices graficados son el Indice de Precios al Consumidor (IPC), el Indice de Precios Internos al Por Mayor (IPIM) y el Indice de Costo de la Construcción (ICC).

Fuente: IIE en base a INDEC.

GRÁFICO 1.8:
EVOLUCIÓN DE LA TASA DE DESEMPLEO (%)



Fuente: IIE en base a INDEC.

proceso de reasignación de factores productivos ante los cambios estructurales de la economía, la reducción del empleo "disfrazado" en ocupaciones de muy baja productividad y la reducción del empleo "oculto" en una baja tasa de participación), durante la segunda mitad de los 90 es clara la correlación negativa entre la tasa de desempleo y el nivel de actividad. De haber continuado el ritmo de crecimiento post-tequila, probablemente habría continuado la tendencia negativa en la tasa de desempleo que se observa en el gráfico entre 1995 y 1998, con lo cual la tasa de desempleo sería en la actualidad de alrededor del 8%, la mitad del nivel actual.

1.4. PERSPECTIVAS

Es indudable que nuestro país enfrenta desafíos muy grandes: los elevados niveles de desempleo y pobreza y el atraso relativo de Argentina en relación con países que a comienzos del siglo 20 tenían niveles de ingreso per capita similares a los nuestros, reflejan claramente su magnitud.

La mayoría de los argentinos estamos de acuerdo (con ciertos matices) acerca de cuáles son los problemas a resolver. En lo que no coincidimos, especialmente en circunstancias de tanta incertidumbre como la actual, es acerca de cuáles son las políticas económicas a implementar para dirigirnos en la dirección deseada. Esta sección pretende reflexionar acerca de dos puntos de gran importancia para el futuro de nuestra economía.

En primer lugar, es claro que Argentina enfrenta un problema fiscal de magnitud cuya resolución es esencial para permitir avanzar en el camino al crecimiento económico sostenido. No es posible atraer capitales y generar inversiones que permitan un fuerte desarrollo económico si las decisiones de los agentes económicos se paralizan por una percepción de muy elevado riesgo de insolvencia fiscal. Sin embargo, es común la opinión de que un proceso de saneamiento de las finanzas públicas necesariamente profundizará la recesión a corto plazo dado que, al reducir el gasto público (ya no es posible continuar incrementando la presión impositiva), se reduce el ingreso disponible de las familias y, por lo tanto, se reduce el consumo y el nivel de demanda agregada de la economía, cayendo así el nivel de actividad.

El mensaje de la próxima sección 1.4.1 es que esto no necesariamente es así: existe evidencia que indica que el efecto contractivo o expansivo de un ajuste fiscal dependerá de las características del mismo, por lo que es posible solucionar el problema estructural de probable insolvencia fiscal sin agravar la actual recesión (o incluso revirtiéndola).

Una vez que se solucione definitivamente este problema estructural del sector público (como en 1991 se eliminó la inflación que tanto daño le hizo a nuestra economía durante décadas), quedará pendiente la decisión de qué tipo de políticas e instituciones económicas son las más apropiadas para impulsar el crecimiento económico sostenido. Alrededor de este punto también existe mucha discusión, pero afortunadamente la pobre experiencia argentina durante las últimas décadas y la de países que crecieron fuertemente durante iguales períodos permiten extraer algunas conclusiones que guíen las decisiones de política económica. Un breve análisis de las cuestiones mencionadas se presenta en la sección 1.4.2.

1.4.1. CORTO PLAZO: ¿PUEDE UN AJUSTE FISCAL SER EXPANSIVO?

Habitualmente se sostiene que un ajuste fiscal profundizaría la recesión ya que el nivel de consumo se reduciría debido a la reducción del ingreso disponible de las familias alcanzadas por recortes de salarios o jubilaciones. Si bien esto puede ocurrir, también puede presentarse la situación contraria. El resultado dependerá de lo que ocurra con el resto de los componentes de la demanda agregada (fundamentalmente la inversión y el consumo de las familias no alcanzadas por los recortes).

De lo anterior surge que no resulta claro a priori el efecto que tendría un ajuste fiscal sobre el nivel de actividad, lo que hace relevante el análisis de los factores que determinan el efecto macroeconómico de un ajuste fiscal. Distintas teorías han sido propuestas al respecto. Un ajuste fiscal puede tener efectos expansivos si genera una señal de que en el futuro la presión fiscal será menor, por lo que se produce un efecto riqueza que alienta el consumo actual.

Adicionalmente, es posible que ajustes fiscales de pequeña magnitud tengan efectos contractivos ya que señalan dificultades políticas para mejorar en forma sostenible las cuentas públicas, mientras que ajustes fiscales de magnitud tengan efectos expansivos por la razón opuesta. En otras palabras, *la dimensión del ajuste* puede ser un elemento que defina el efecto macroeconómico del ajuste por las señales que dé acerca de las sustentabilidad de la nueva situación fiscal. De esas señales dependerán las expectativas que tengan los individuos acerca de su ingreso futuro y, por lo tanto, el nivel de consumo que decidan realizar en la actualidad.

Otro efecto muy importante de los ajustes fiscales es a través de las *tasas de interés*. Cuando un país se encuentra en un proceso de deterioro de su solvencia fiscal, lo que genera muy elevadas tasas de interés, un ajuste fiscal puede reducir sustancialmente el riesgo de default, por lo que puede generar una fuerte reducción de las tasas de interés. Esto impacta favorablemente sobre el nivel de actividad fundamentalmente a través de un mayor nivel de inversión, lo que a su vez incrementa las perspectivas de crecimiento a mediano plazo por una mayor capacidad productiva de la economía.

Este efecto puede ser de gran magnitud. Esto ocurre cuando el deterioro de la situación fiscal, asociado a un elevado nivel de deuda con vencimiento en el corto plazo, da lugar a la posibilidad de existencia de profecías auto-validadas: si un agente económico teme un default, al momento de vencer sus títulos públicos no adquirirá nuevos títulos; si todos los agentes económicos proceden de la misma manera, el default se produce porque el estado no puede renovar su deuda y carece de los recursos necesarios para hacer frente a los vencimientos. Esto se agrava por un círculo vicioso en el que, a mayor riesgo de default, mayores son las tasas de interés, lo que a su vez aumenta el riesgo de default por una menor recaudación impositiva. En este contexto, expectativas negativas pueden desencadenar un proceso circular que lleve directo a un default, por lo que las tasas de interés suben cada vez más[1] . Es por esto que un ajuste fiscal que revierta las expectativas puede generar un círculo virtuoso de menor riesgo, menores tasas de interés y menor riesgo que revierta el fuerte deterioro previo. La caída en las tasas de interés es entonces sustancial, por lo que el impacto sobre el nivel de actividad es fuertemente expansivo.

Asimismo, *la composición del ajuste fiscal* puede ser decisiva para el efecto macroeconómico que genere. Un ajuste fiscal realizado incrementando los impuestos al trabajo y a los ingresos genera un impacto negativo sobre la economía a través de una menor oferta laboral y mayores distorsiones en la asignación de recursos de la economía.

Por el contrario, una reducción del gasto público evita dichas distorsiones, impactando de diferente manera si se reducen los gastos corrientes o, en cambio, se reducen los gastos de inversión pública. Es posible que la reducción de los primeros tenga más probabilidades de generar un efecto positivo sobre la economía al señalar una mayor probabilidad de que el ajuste sea sostenible en el tiempo. Esto por dos motivos: por un lado, los recortes en inversión pública no son permanentes, ya que tarde o temprano resulta necesario realizar gastos de reparación y mantenimiento; por otro lado, recortes en gastos corrientes señalan una clara decisión política a favor de la mejora en la solvencia fiscal ya que están asociados a un gran costo político.

De lo anterior puede deducirse que la probabilidad de que un ajuste fiscal tenga un efecto expansivo sobre la economía se incrementaría cuando:

- está más concentrado en la reducción de gasto público que en el incremento de impuestos (incluso más si los impuestos se reducen, acompañando en parte el recorte de gastos)
- cuando la reducción de gastos está más concentrada en los gastos corrientes que en los gastos de inversión
- cuando el ajuste es de una dimensión sustancial (en oposición a pequeños ajustes graduales)
- cuando la senda de las cuentas fiscales en caso de que no se implemente un ajuste fiscal conduce claramente a una cesación de pagos

Uno de los trabajos más interesantes realizados en los últimos años acerca de este tema es el de Alesina y Perotti (1997)[2] . Estos autores analizan la experiencia de 20 países de la OECD durante el período 1960-1994,

[1] Para más detalles acerca de este tipo de efectos, ver **Romer, David (2001):** Advanced Macroeconomics, McGraw-Hill, Second Edition.

considerando 62 casos de ajustes fiscales. A continuación, se presentan algunos de los resultados obtenidos. En el trabajo citado:

- se considera que se produce un ajuste fiscal si el déficit primario (es decir, sin incluir intereses de la deuda pública) ajustado para no tener en cuenta la influencia del ciclo económico se reduce durante un año en una proporción mayor al 1,5% del PIB, o a lo largo de dos años consecutivos en al menos 1,25%.
- se define un ajuste fiscal como exitoso (1) si durante los tres años posteriores al período de ajuste fiscal el déficit primario ajustado es en promedio al menos un 2% del PIB menor que durante el último año de ajuste o (2) si tres años después del último año de ajuste fiscal la deuda es 5% del PIB menor que el nivel del último año de ajuste.

Siguiendo estas definiciones, como se observa en el cuadro 1.3, de los 62 casos que caen dentro de la definición de ajuste fiscal, 16 pueden ser considerados exitosos y 46 fracasados.

CUADRO 1.3: AJUSTES FISCALES EXITOSOS Y FRACASADOS
CAMBIOS EN LOS GASTOS PRIMARIOS Y EN LA RECAUDACIÓN
(COMO % DEL PIB)

	N° de observac.	Impulso fiscal	Cambios en: Gasto Primario	Recaudación
Ajustes exitosos	16	-2,92 **0,28**	-2,12 **0,29**	0,83 **0,36**
Ajustes fracasados	46	-2,44 **0,24**	-1,07 **0,28**	1,36 **0,16**

Nota: las desviaciones estándar están en negritas.
Fuente: Alesina y Perotti (1997).

En dicho cuadro se observa también que las principales diferencias entre los ajustes exitosos y los ajustes fracasados son:

- el impulso fiscal (la reducción como % del PIB del déficit primario ajustado por el ciclo económico) es en promedio mayor en los ajustes exitosos que en los ajustes fracasados
- en los ajustes exitosos, alrededor del 72% del esfuerzo fiscal proviene de reducciones en los gastos primarios, mientras que en los ajustes fracasados, el 56% de los mismos se logra mediante incrementos en la recaudación impositiva.

En el cuadro 1.4 se presenta la desagregación de las reducciones en el gasto primario que se presentaron en el cuadro 1.3. En él se observa que, en el caso de los ajustes exitosos, sólo el 20% del recorte del gasto primario se realiza mediante reducciones en la inversión pública, mientras que, en el caso de los ajustes fracasados, el 64% del recorte de gastos recae sobre el rubro inversión pública.

También se observa que los ajustes exitosos realizan una gran proporción del recorte en rubros como salarios, otros gastos corrientes y subsidios, mientras que los ajustes fracasados prácticamente no reducen estas partidas.

CUADRO 1.4: AJUSTES EXITOSOS Y FRACASADOS
COMPOSICIÓN DE LOS RECORTES DE GASTO PÚBLICO COMO PORCENTAJE DEL PIB

	Núm. observac.	Gasto primario	Inversión pública	Transferencias	Gto.corriente		
					Salarios	No salarial	Subsidios
Ajustes exitosos	16	-2,12 **0,29**	-0,43 **0,16**	-0,48 **0,18**	-0,58 **0,08**	-0,30 **0,06**	-0,27 **0,18**
Ajustes fracasados	46	-1,07 **0,29**	-0,68 **0,30**	-0,14 **0,08**	-0,05 **0,06**	-0,06 **0,03**	-0,08 **0,05**

Nota: las desviaciones estándar están en negritas.
Fuente: Alesina y Perotti (1997).

[2] Alesina, Alberto and Roberto Perotti (1997): "Fiscal Adjustments in OECD Countries: Composition and Macroeconomic Effects", Staff Papers, International Monetary Fund, Vol.44, No.2, June.
Nota: La página web de Alberto Alesina (Harvard University) puede consultarse a través de la página web de la Bolsa de Comercio de Córdoba www.bolsadecordoba.com.ar (en los links del Area de Macroeconomía).

Estos resultados son consistentes con las consideraciones teóricas realizadas previamente: la magnitud y la composición de los ajustes fiscales parecen ser factores determinantes para el éxito o fracaso de los mismos. Resta analizar cuál es la evidencia en relación con el impacto de estos ajustes sobre la situación macroeconómica. En el cuadro 1.5 se presentan algunos resultados del trabajo que permiten analizar esta cuestión. En la primera fila se observa que durante los ajustes exitosos el crecimiento del PIB es mayor que el promedio de los países más industrializados y que luego del ajuste, si bien el crecimiento se reduce, continúa siendo mayor que el de éstos últimos. Por el contrario, durante y después de los ajustes fracasados, el crecimiento es menor que el de los países de referencia.

Un punto importante es que el crecimiento en el período previo al ajuste es menor en el caso de los ajustes exitosos que en el caso de los ajustes fracasados, lo que indica que los primeros no son exitosos como consecuencia de realizarse en una etapa de elevado crecimiento.

La tasa de desempleo es, luego de los ajustes exitosos, cercana a la vigente con anterioridad (en relación con la tasa de desempleo de los países más industrializados), mientras que luego de los ajustes fracasados, es más del doble que previamente a los mismos.

Una diferencia importante en cuanto al efecto de ambos tipos de ajuste es que los ajustes exitosos están acompañados por un boom de inversión durante la etapa del ajuste y la posterior, mientras que en el caso de los ajustes fracasados la tasa de crecimiento de la inversión se reduce.

Finalmente, las diferencias en relación con el crecimiento del consumo en el caso de ajustes exitosos y ajustes fracasados no son tan grandes, aunque su performance es mejor durante y luego de los primeros que durante y luego de los segundos.

CUADRO 1.5: AJUSTES FISCALES EXITOSOS Y FRACASADOS EFECTOS MACROECONÓMICOS

	Ajustes exitosos			Ajustes fracasados		
	antes	durante	después	Antes	durante	después
Crecimiento PIB	-0,08	1,05	0,28	0,27	-0,29	-0,23
	0,49	**0,45**	**0,57**	**0,21**	**0,34**	**0,25**
Tasa de desempleo	1,20	1,44	1,08	0,82	1,49	1,74
	1,09	**1,36**	**0,93**	**0,44**	**0,61**	**0,43**
Crecim. inversión	-1,05	4,93	9,14	2,58	2,04	1,35
	2,80	**1,43**	**2,59**	**0,94**	**1,56**	**1,08**
Crecim. consumo	1,75	2,98	2,71	2,36	2,70	2,34
	0,53	**0,60**	**0,61**	**0,28**	**0,34**	**0,32**

Nota: "antes" corresponde a los dos años previos al ajuste; "durante" corresponde al período de ajuste; "después" corresponde a los dos años posteriores al ajuste. La tasa de crecimiento del PIB y la tasa de desempleo son relativas al promedio de los 7 países más industrializados.Las desviaciones estándar están en negritas.
Fuente: Alesina y Perotti (1997).

Teniendo en cuenta las teorías y la evidencia empírica analizadas brevemente en esta sección, es posible conjeturar que un ajuste fiscal tendrá mayores probabilidades de impactar positivamente sobre el nivel de actividad cuanto mayor sea la participación de reducciones en el gasto público dentro del esfuerzo de ajuste (en contraposición con incrementos de impuestos); cuanto mayor sea la reducción de gastos corrientes (en contraposición con reducciones en los gastos de inversión pública); cuanto mayor sea la dimensión del ajuste (en contraposición con ajustes graduales) y cuanto más cerca se esté de un proceso insostenible que conduzca a una cesación de pagos.

Más allá de estos detalles, el principal mensaje que quiere transmitir la presente sección es que un ajuste fiscal no necesariamente impacta negativamente sobre el nivel de actividad, por lo que es posible combinar la resolución de un problema estructural que está limitando las posibilidades de crecimiento económico (el persistente déficit fiscal) con la reversión en el corto plazo del proceso recesivo que persiste desde hace tres años. Este es seguramente el principal desafío que enfrenta la actual administración nacional al momento de redactar estas líneas.

1.4.2. LARGO PLAZO: ¿QUÉ TIPO DE POLÍTICAS SON CONSISTENTES CON EL CRECIMIENTO ECONÓMICO?

En períodos de gran incertidumbre acerca del futuro como el actual, y luego de varios años de fuerte crecimiento económico, es natural que se generen discusiones muy acaloradas acerca del tipo de políticas que deberían implementarse para recobrar el crecimiento sostenido y generar así un contexto favorable para la solución de los problemas sociales a los que se hacía referencia.

Una manera de analizar las políticas que conviene implementar para lograr estos objetivos es estudiando la experiencia de Argentina y, más aún, la experiencia tanto de regiones que han experimentado bajas tasas de crecimiento durante las últimas décadas como la de regiones cuyo fuerte crecimiento las ha sacado del atraso relativo.

Un análisis de este tipo es el realizado por De Gregorio y Lee (1999)[1]. Como se observa en el cuadro 1.6, el ingreso per capita de Argentina creció, durante los 35 años comprendidos entre 1960 y 1995, a una tasa promedio anual de sólo el 0,7% (última columna), tasa que es aún inferior a la del promedio latinoamericano (1,1%) y a la del promedio mundial (2%), inferior a la de los países más industrializados del mundo (2,7%) y muy inferior a la de los países del este asiático (5%).

Probablemente al lector le parezca que algunas de estas diferencias en las tasas de crecimiento no son demasiado elevadas. Una forma de apreciar las enormes diferencias que se producen por pequeños diferenciales de crecimiento mantenidos durante varias décadas es observando en cuánto se incrementó el ingreso per capita de cada una de estas regiones como consecuencia de las tasas de crecimiento señaladas.

Como también se observa en el cuadro 1.6, el ingreso per capita de Argentina se incrementó de us$ 4.462 a us$ 5.648 (a precios internacionales de 1985) entre 1960 y 1995, lo que significa que a lo largo de estos 35 años el ingreso per capita argentino se incrementó en sólo un 26,6%. Durante el mismo período, el ingreso per capita latinoamericano se incrementó en un 47,9%, mientras que en el caso del promedio mundial y del promedio de los países de la OECD el incremento fue del 130% y del 139%. El caso de los países del este asiático es impresionante: aumentaron su nivel de ingreso per capita en nada menos que 5,37 veces.

CUADRO 1.6: EL CRECIMIENTO ECONÓMICO EN AMÉRICA LATINA

	PIB per capita		Crecim. anual promedio del PIB pc				
	1960	1995	60-70	70-80	80-90	90-95	60-95
Argentina	4.462	5.648	2,4	1,4	-3,2	3,7	0,7
Bolivia	1.148	1.779	3,8	1,8	-1,8	1,4	1,3
Brasil	1.784	4.249	3,2	5,9	-0,6	1,0	2,5
Colombia	1.684	3.762	2,4	3,2	1,1	2,7	2,3
Costa Rica	2.096	3.938	3,3	2,5	-0,6	2,4	1,8
Chile	2.885	5.648	2,3	0,8	1,1	5,4	1,9
República Dominicana	1.195	2.412	2,5	4,3	-0,8	2,2	2,0
Ecuador	1.461	2.927	2,0	6,1	-1,6	1,2	2,0
El Salvador	1.427	2.165	2,4	1,1	-1,0	3,5	1,2
Guatemala	1.660	2.270	2,0	2,4	-1,9	1,3	0,9
Guyana	1.596	1.503	1,3	0,6	-5,5	6,6	-0,2
Haití	924	526	-1,0	2,2	-2,3	-8,5	-1,6
Honduras	1.039	1.413	1,8	2,1	-1,0	0,5	0,9
Jamaica	1.773	2.556	4,1	-1,1	0,7	0,1	1,1
México	2.836	5.698	3,5	4,3	-0,4	-0,4	2,0
Nicaragua	1.606	1.190	3,9	-2,4	-3,5	-1,7	-0,9
Paraguay	1.177	2.178	1,7	6,2	-1,7	0,5	1,8
Perú	2.019	2.672	3,1	0,5	-2,7	4,1	0,8
Trinidad y Tobago	5.627	7.853	1,9	5,2	-3,5	0,0	1,0
Uruguay	3.968	5.288	0,4	2,1	-1,0	2,8	0,8
Venezuela	6.338	6.335	2,0	-0,5	-2,0	0,9	0,0

CUADRO 1.6 (CONT.): EL CRECIMIENTO ECONÓMICO EN AMÉRICA LATINA

	PIB per capita		Crecim. anual promedio del PIB pc				
	1960	1995	60-70	70-80	80-90	90-95	60-95
América Latina (21)	2.319	3.429	2,3	2,3	-1,5	1,4	1,1
Africa (sub-Sahara) (17)	784	1.061	2,1	1,1	-0,8	-1,9	0,5
Asia del Este (8)	1.275	8.119	4,7	6,0	4,6	4,1	5,0
OECD (22)	5.592	13.364	4,3	2,5	2,1	1,1	2,7
Mundo (81)	2.667	6.141	3,2	2,6	0,6	1,1	2,0

Fuente: De Gregorio y Lee (1999).

Surge la pregunta acerca de las causas de semejantes diferenciales de crecimiento, pregunta cuya respuesta ayuda a fundamentar la discusión acerca de los tipos de políticas económicas que debería implementar Argentina en el futuro para revertir su atraso relativo y solucionar, en un contexto de crecimiento económico sostenido, los problemas sociales que la aquejan.

Para analizar la cuestión, el cuadro 1.7 puede resultar esclarecedor. Las dos primeras filas contienen los diferenciales de crecimiento entre Latinoamérica y el este asiático para el período completo (cuarta columna) y para los distintos subperíodos de 10 años (primeras tres columnas). Como ejemplo se puede decir que durante 1965-95, el crecimiento anual de los países latinoamericanos fue menor al de los países del este asiático en 4,2 puntos porcentuales (primera fila y cuarta columna), de los cuales 3,6 puntos porcentuales (segunda fila y cuarta columna) son explicados por las estimaciones hechas por los autores del trabajo mencionado.

Las restantes filas del cuadro contienen la cantidad de puntos porcentuales de este crecimiento diferencial que se explican por la variable correspondiente. Durante 1965-95, de los 3,6 puntos porcentuales en que Latinoamérica creció por debajo de los países del este asiático, 0,1 puntos porcentuales se deben a que Latinoamérica tenía durante los primeros períodos un ingreso per capita mayor al correspondiente al este asiático ya que cuanto mayor es el ingreso per capita, menor tiende a ser la productividad del capital y, por lo tanto, menor la inversión y el crecimiento (si se dejan de lado otros factores que incrementan dicha productividad, como los factores que figuran más abajo).

De la misma manera, se observa que 0,4 puntos porcentuales anuales se deben a que tuvo recursos humanos de más baja calidad que el este asiático. Asimismo, las menores tasas de inversión y términos de intercambio más desfavorables explican 0,2 y 0,1 puntos porcentuales del menor crecimiento, respectivamente.

Las últimas filas del cuadro son muy interesantes. En ellas se refleja que variables institucionales y de política económica explican una parte sustancial del diferencial de crecimiento a favor de los países del este asiático: en conjunto durante el período 1965-95 generaron 2,7 puntos porcentuales del crecimiento diferencial (un 76% del total).

Estas variables son:

- *Consumo público*: es la proporción del consumo público (excluida educación y defensa) en relación con el producto total de la economía. Cuanto mayor es esta variable, menor tiende a ser el crecimiento económico por los recursos que extrae el sector público de los sectores productivos de la economía y por las distorsiones que genera sobre la asignación de recursos productivos el cobro de impuestos necesario para financiar ese gasto.

- *Seguridad jurídica:* es un índice que varía entre 0 y 1, indicando a mayor valor, mayor seguridad jurídica. Cuanto mayor es esta variable, más alto tiende a ser el crecimiento económico por las mejores condiciones que se generan para la inversión y para la realización de actividades productivas en general.

[1] **De Gregorio, José and Jong-Wha Lee (1999):** "Economic Growth in Latin America: Sources and Prospects", Annual Meeting of the Latin American and Caribbean Economic Association.

- *Tasa de inflación*: cuanto mayor es este porcentaje de incrementos en los precios, menor tiende a ser el crecimiento económico por las distorsiones que genera en el proceso de toma de decisiones a través de precios relativos muy volátiles. Adicionalmente, esta variable capta el efecto negativo que políticas macroeconómicas inestables (generalmente asociadas a procesos inflacionarios) generan sobre el crecimiento.

- *Democracia:* es un índice que varía entre 0 y 1, indicando a mayor valor, mayor nivel de democracia (mayores derechos electorales y mayores libertades civiles). El paso de periodos de gobiernos militares a gobiernos democráticos, como en el caso de Argentina y la mayoría de los países latinoamericanos, tiende a favorecer el crecimiento económico.

- *Apertura comercial:* es un índice que mide la proporción de años dentro del período analizado en que el país puede considerarse abierto al comercio internacional y, por lo tanto, suficientemente integrado a la economía global, en base a indicadores de las políticas comerciales (como los aranceles de importación, los impuestos a las exportaciones, cuotas y licencias de importación y primas en los mercados negros de divisas). Cuanto mayor es la apertura comercial, mayor tiende a ser el crecimiento económico por un funcionamiento más eficiente de la economía y un mayor acceso al progreso tecnológico.

De todas estas variables, que en conjunto explican el 76% del bajo crecimiento latinoamericano en relación con el crecimiento del este asiático, las dos variables que mayor proporción explican de este diferencial son la apertura comercial y la inflación. En otras palabras, la política de sustitución de importaciones que se implementó en la mayoría de las economías latinoamericanas durante gran parte de las últimas décadas, y las políticas macroeconómicas que condujeron a una fuerte inestabilidad reflejada en las mayores tasas de inflación del mundo, explican un 44% del menor crecimiento latinoamericano. El bajo respeto a los valores democráticos y a la seguridad jurídica y el elevado peso del Estado en relación con el tamaño de la economía explican en conjunto otra parte sustancial del menor crecimiento latinoamericano: un 32%.

CUADRO 1.7: CONTRIBUCIONES AL CRECIMIENTO DIFERENCIAL ENTRE AMÉRICA LATINA Y EL SUDESTE ASIÁTICO, 1965-95 (% ANUALES PROMEDIO)

	Contribuciones al crecim. pc diferencial				Proporción
	1965-75	1975-85	1985-95	1965-95	1965-95
Diferencia en:					
Crecimiento efectivo	-3,2	-4,9	-4,6	-4,2	
Crecimiento estimado	-2,9	-4,2	-3,7	-3,6	100%
Ingreso inicial	-0,9	-0,3	0,7	-0,1	4%
Recursos humanos	-0,3	-0,4	-0,6	-0,4	12%
Escolaridad	-0,2	-0,3	-0,4	-0,3	8%
Esperanza de vida	-0,1	-0,1	-0,2	-0,1	4%
Tasa de inversión	-0,1	-0,2	-0,3	-0,2	6%
Términos de intercambio	0,0	-0,1	-0,1	-0,1	2%
Instituciones y política económica	-1,6	-3,2	-3,4	-2,7	76%
Consumo público	-0,3	-0,5	-0,5	-0,4	12%
Seguridad jurídica	-0,4	-0,4	-0,3	-0,4	11%
Tasa de inflación	0,0	-0,8	-1,3	-0,7	19%
Democracia	0,1	-0,5	-0,5	-0,3	9%
Apertura comercial	-0,8	-1,1	-0,8	-0,9	25%

Fuente: De Gregorio y Lee (1999).

Estas conclusiones se extienden en gran medida a la experiencia argentina. Como se observa en el cuadro 1.8, Argentina creció aún menos que el promedio latinoamericano. Parte de este comportamiento se debe a que Argentina tuvo un ingreso per capita mayor al promedio latinoamericano. Los mayores recursos humanos de Argentina en relación con el promedio latinoamericano compensan en parte aquel efecto negativo, al explicar un crecimiento diferencial a favor de Argentina de 1 punto porcentual anual. Los términos de intercambio de Argentina fueron levemente inferiores a los del promedio de los países latinoamericanos, lo que explica apenas 0,1 puntos porcentuales del menor crecimiento argentino. Las variables institucionales y de política económica explican 0,2 puntos porcentuales de aquel menor crecimiento, siendo los principales causantes de este último la elevada inflación y la estrategia de economía cerrada.

Como se observa en el cuadro mencionado, la variable consumo público indica que esta variable jugó a favor del crecimiento de Argentina en relación con el promedio latinoamericano, mientras que las variables democracia y seguridad jurídica no han influido.

Esto último no quiere decir que el bajo respeto a la democracia y a la seguridad jurídica no hayan influido negativamente sobre el crecimiento argentino. Solo indican que en el resto de Latinoamérica influyeron en una magnitud similar que, como se vio anteriormente, fue muy negativa en relación con la experiencia de los países del este asiático.

CUADRO 1.8: CONTRIBUCIONES AL CRECIMIENTO DIFERENCIAL ENTRE CADA PAÍS Y EL PROMEDIO LATINOAMERICANO, 1965-95 (% ANUALES PROMEDIO)

	Contribuciones al crecimiento pc diferencial			
	Argentina	Brasil	México	Chile
Diferencia en:				
Crecimiento efectivo	-0,5	1,9	0,9	1,0
Crecimiento estimado	-1,4	0,1	0,7	1,4
Ingreso inicial	-2,0	-0,4	-1,5	-0,6
Recursos humanos	1,0	-0,1	0,3	1,3
Tasa de inversión	0,0	-0,1	0,0	-0,2
Términos de intercambio	-0,1	-0,1	0,0	-0,1
Instituciones y política económica				
	-0,2	0,8	2,0	1,0
Consumo público	0,8	0,3	0,6	-0,3
Seguridad jurídica	0,0	1,0	0,8	1,4
Tasa de inflación	-0,9	-0,8	-0,1	-0,4
Democracia	0,0	0,5	0,6	-0,4
Apertura comercial	-0,2	-0,2	0,1	0,7

Fuente: De Gregorio y Lee (1999).

Estas conclusiones, que de ninguna manera pueden tomarse como verdad absoluta, sugieren que sería muy costoso, en términos del bienestar de las futuras generaciones de argentinos, retornar a prácticas del pasado como la devaluación, las políticas fiscales inconsistentes con una baja inflación, la cesación de pagos y otras violaciones a derechos de propiedad y el aislamiento de nuestra economía de los flujos de comercio internacional y de capitales.

1.5. COMENTARIOS FINALES

Es notable el acelerado proceso de pérdida de confianza que ha sufrido Argentina, como se desprende del análisis de la evolución del riesgo país. A tal punto ha llegado, que continúan las dudas acerca de la solvencia

fiscal argentina aún luego de implementado por ley un mecanismo sumamente exigente de ajuste fiscal automático: la Ley de Déficit Cero. Las continuas violaciones a compromisos asumidos (como los sucesivos acuerdos con el FMI, la propia Ley de Solvencia Fiscal y numerosas medidas anunciadas en momentos de particular dificultad), las dificultades políticas de un partido oficialista totalmente disgregado por posiciones ideológicas prácticamente irreconciliables y la ineficiencia y las inequidades producidas por la estricta regla de ajuste automático mencionada explican gran parte de este proceso de pérdida de confianza.

En un contexto semejante resulta sumamente complicado romper con círculos viciosos en donde mayor riesgo país empeora la situación fiscal a través de una menor recaudación (por menor nivel de actividad y por menor cumplimiento tributario debido a las dificultades de financiamiento del sector privado), lo que a su vez incrementa el riesgo país realimentando así el proceso. Es por esto que el panorama, a finales del tercer trimestre de 2001, se presenta sumamente incierto.

Es en este tipo de situaciones en donde se corre un gran riesgo de tomar decisiones de política económica que comprometan el desarrollo económico de nuestro país por varios años. A corto plazo los desafíos se centran en solucionar un grave problema fiscal que paraliza los procesos de toma de decisiones de los agentes económicos sin agravar aún más el proceso recesivo iniciado tres años atrás, mientras que a mediano y largo plazo los desafíos se centran en la implementación de políticas económicas consistentes con elevadas tasas de crecimiento sostenidas durante varias décadas.

Afortunadamente, tanto la teoría económica como las evidencias empíricas disponibles permiten identificar las mejores alternativas de política económica. La clave en el problema de corto plazo es realizar ajustes fiscales cuyas características provean de señales acerca de su sostenibilidad en el tiempo. Cuanto más fuertes sean estas señales, mayores serán los efectos expansivos sobre la economía. A largo plazo, las experiencias de países con bajo crecimiento económico durante las últimas décadas (como Argentina y la mayoría de los países latinoamericanos) y las de países con muy elevado crecimiento económico (como algunos países del este asiático) indican que políticas macroeconómicas estables, apertura al resto del mundo y respeto por los derechos de propiedad son fundamentales para permitir un elevado crecimiento económico.

ANEXO ESTADÍSTICO - CUADRO 1.9

	PBI	Importaciones	Inversión	Exportaciones	Consumo Público	Consumo Privado
				(en millones de pesos a precios de 1993)		
1994	250.308	26.697	51.232	18.944	32.095	173.608
1995	243.186	24.026	44.529	23.219	32.339	166.008
1996	256.626	28.205	48.484	25.019	33.041	175.196
1997	277.441	35.709	57.048	28.018	34.104	190.923
1998	288.123	38.611	60.781	30.783	35.249	197.557
1999	278.320	34.093	53.019	30.361	35.528	192.320
2000	276.868	33.929	48.479	30.969	35.404	191.634
1998.1	271.702	37.890	57.077	27.616	30.365	187.197
1998.2	301.208	38.911	62.699	33.995	36.015	202.675
1998.3	293.315	40.944	62.903	32.428	36.983	200.922
1998.4	286.268	36.697	60.443	29.094	37.634	199.434
1999.1	264.398	33.361	47.773	27.761	30.710	184.557
1999.2	285.594	31.630	52.116	32.763	35.780	193.158
1999.3	278.388	35.958	55.056	30.686	37.172	192.857
1999.4	284.899	35.421	57.129	30.233	38.450	198.707
2000.1	265.656	33.449	46.559	28.742	31.136	185.753
2000.2	286.107	32.422	48.252	33.428	35.480	195.092
2000.3	276.876	35.236	48.765	30.922	37.006	192.243
2000.4	278.831	34.609	50.338	30.782	37.992	193.446
2001.1	259.974	33.615	42.219	28.952	31.289	181.804
2001.2	284.577	30.912	45.222	35.161	35.629	191.025

	Cta.Cte. Bal.Pagos *(mill.pesos)*	Términos Intercambio *(1993=100)*	Deuda Pública *(mill.pesos)*	Gasto Pub. Primario *(mill.pesos)*	Gasto Pub. Total *(mill.pesos)*	Déficit Fiscal *(mill.pesos)*
1994	-11.158	101,15	80.678,0	38.028,3	41.220,3	-285,9
1995	-5.211	101,35	87.091,0	38.452,4	42.676,9	-1.373,3
1996	-6.879	109,10	97.105,0	39.458,6	43.616,7	-5.264,4
1997	-12.341	108,30	101.101,0	39.502,4	45.155,5	-4.319,9
1998	-14.633	102,15	112.357,2	39.832,9	46.462,6	-4.073,5
1999	-6.062	96,45	121.877,0	40.428,6	48.589,0	-4.768,4
2000	-8.974	106,20	128.018,5	39.583,2	49.227,7	-6.791,6
1998.1	-4.471	101,80	101.309,3	8.886,7	10.640,4	-1.221,8
1998.2	-2.623	103,50	103.078,9	10.363,5	11.917,0	-381,9
1998.3	-3.789	101,70	107.653,3	9.625,9	11.348,2	-1.128,0
1998.4	-3.750	101,60	112.357,2	10.956,8	12.557,0	-1.341,8
1999.1	-3.493	93,90	113.600,7	8.970,4	11.243,0	418,7
1999.2	4.033	95,20	115.366,3	10.115,7	11.973,0	-223,6
1999.3	-3.343	96,80	118.793,6	10.256,1	12.161,5	-1.636,1
1999.4	-3.259	99,90	121.877,0	11.086,4	13.211,4	-3.327,4
2000.1	-3.241	101,90	122.920,1	8.927,1	11.446,0	-2.035,1
2000.2	-1.449	104,10	123.522,3	10.066,4	12.265,9	-298,4
2000.3	-2.332	108,50	123.666,1	9.332,4	11.907,3	-1.573,7
2000.4	-1.952	110,30	128.018,5	11.257,3	13.608,6	-2.884,4
2001.1	-3.044	107,00	127.401,3	9.193,6	12.233,2	-3.015,1
2001.2	-1.006	103,00	132.143,0	10.320,3	13.193,2	-1.580,3

Fuente: Base de Datos de la Economía Argentina - IIE - Bolsa de Comercio de Córdoba. Disponible en: www.bolsadecordoba.com.ar.

ANEXO ESTADÍSTICO - CUADRO 1.10

	EMI *(1993=100)*	ISAC *(1993=100)*	Prod. Automóviles *(unidades)*	Ventas Automóviles *(unidades)*	Prod. Aceite Soja *(toneladas)*	Molienda Soja *(toneladas)*
1994	105,02	115,42			1.540.906	8.905.417
1995	99,78	98,82			1.599.486	9.103.046
1996	105,26	100,56	313.152	376.143	1.838.339	10.359.937
1997	114,34	123,43	446.306	426.326	1.868.522	10.470.309
1998	116,16	131,41	457.957	455.372	2.695.765	15.307.440
1999	108,78	123,81	304.809	380.102	3.093.442	17.057.715
2000	108,81	108,35	339.246	306.945	3.112.836	17.030.932
2000.07	110,90	97,40	28.587	25.650	312.263	1.719.366
2000.08	112,30	113,70	30.384	26.455	327.255	1.797.276
2000.09	114,10	115,80	31.140	26.230	304.962	1.671.860
2000.10	114,90	109,70	29.310	28.000	274.935	1.506.751
2000.11	110,60	115,90	29.778	18.112	275.097	1.508.319
2000.12	111,70	109,10	25.017	17.839	220.310	1.207.575
2001.01	99,20	109,40	12.856	18.973	166.423	904.738
2001.02	93,20	103,40	14.973	15.504	65.815	362.038
2001.03	105,50	106,30	24.634	17.720	160.450	870.377
2001.04	104,80	99,40	26.783	15.754	321.168	1.700.384
2001.05	107,40	99,20	28.614	13.169	345.773	1.865.726
2001.06	105,40	95,80	25.714	15.309		
2001.07	108,50	102,70	23.321	15.452		
2001.08	105,60	100,10	19.023	15.482		

	Indice Serv. Públicos *(1996=100)*	Exportaciones *(mill.us$)*	Importaciones *(mill.us$)*	Precios al Consumidor *(1991.04=100)*	Precios al Por Mayor *(1993=100)*	Costo de la Construcc. *(1993=100)*
1994	85,42	15.866,3	21.523,8	147,49	98,21	99,88
1995	90,90	20.963,1	20.121,5	152,48	105,82	104,09
1996	100,02	23.810,5	23.733,0	152,71	109,63	100,10
1997	112,70	26.430,0	30.450,0	153,52	109,74	98,62
1998	123,58	26.441,1	31.403,5	154,94	106,23	98,66
1999	129,93	23.332,6	25.508,3	153,13	102,19	98,89
2000	139,23	26.409,4	25.242,9	151,69	106,27	97,08
2000.07	145,50	2.366,5	2.201,6	151,81	106,26	97,00
2000.08	144,80	2.224,9	2.319,6	151,49	106,45	96,70
2000.09	140,30	2.157,4	2.083,8	151,26	107,74	96,40
2000.10	142,10	2.077,4	2.213,7	151,53	107,96	96,10
2000.11	140,20	2.154,6	2.184,6	150,79	107,83	95,80
2000.12	150,70	2.388,0	2.064,6	150,61	105,83	95,50
2001.01	143,10	2.049,1	1.954,0	150,73	105,87	95,50
2001.02	133,00	1.853,0	1.754,0	150,39	105,99	95,50
2001.03	146,20	2.019,0	2.034,0	150,68	105,29	97,10
2001.04	136,10	2.397,0	1.918,0	151,69	105,09	97,10
2001.05	140,80	2.566,0	2.081,0	151,78	105,17	96,90
2001.06	139,40	2.537,0	1.778,0	150,68	104,70	96,70
2001.07	145,00	2.355,0	1.768,0	150,20	104,33	96,50
2001.08	137,60	2.510,0	1.818,0	149,66	103,82	96,00

Fuente: Base de Datos de la Economía Argentina - IIE - Bolsa de Comercio de Córdoba.
Disponible en: www.bolsadecordoba.com.ar.

ANEXO ESTADÍSTICO - CUADRO 1.11

	Riesgo País *(puntos bás.)*	**Tasa Interés Pzo.Fjo.$** *(% anual)*	**Tasa Interés Pzo.Fjo.us$** *(% anual)*	**Base Monetaria** *(mill.pesos)*	**Depósitos en pesos** *(mill.pesos)*	**Depósitos en dólares** *(mill.pesos)*
1994	681	8,14	5,68	15.354	22.792	21.301
1995	1.312	11,97	8,12	11.376	19.032	21.967
1996	794	7,35	6,08	12.424	23.400	26.547
1997	438	7,00	5,86	13.983	30.078	32.665
1998	640	7,58	6,40	14.881	34.609	39.830
1999	723	8,08	6,43	14.490	33.752	45.629
2000	670	8,40	7,05	13.866	33.318	49.903
2000.07	646	7,43	6,66	14.292	34.024	50.288
2000.08	686	7,33	6,61	13.637	34.054	50.776
2000.09	680	7,96	6,93	13.301	33.870	51.632
2000.10	759	8,52	7,24	13.355	32.967	51.746
2000.11	864	10,87	8,28	13.330	32.164	51.511
2000.12	805	12,41	9,32	15.077	32.004	51.909
2001.01	707	8,50	7,36	13.846	32.163	52.660
2001.02	706	6,55	6,14	13.562	33.164	52.430
2001.03	847	11,03	6,92	13.554	29.730	51.160
2001.04	969	14,08	8,65	13.284	30.235	50.876
2001.05	992	13,50	9,28	12.979	30.188	51.848
2001.06	956	10,99	8,31	14.421	28.983	52.853
2001.07	1.386	22,20	10,77	14.359	25.559	49.668
2001.08	1.489	26,66	13,94	12.598	23.942	48.570

	Agreg.Monet M3 pesos	**Agreg.Monet M3 bimonet.**	**Préstamos al Sector Priv.**	**Reservas BCRA**	**Recaudación Impositiva**	**Déficit Fiscal**
			en millones de pesos			
1994	32.118	53.418	43.307	16.802		
1995	28.468	50.436	45.859	14.744	42.187,0	
1996	33.778	60.325	48.184	18.922	43.115,0	
1997	41.750	74.415	55.201	21.474	48.527,5	-2.997,2
1998	46.888	86.717	64.033	24.468	50.036,5	-4.073,5
1999	45.743	91.372	65.704	25.297	47.643,0	-4.768,4
2000	44.840	94.743	63.367	25.985	49.102,5	-6.791,6
2000.07	45.843	96.131	62.459	27.547	4.225,9	-1.062,0
2000.08	45.359	96.135	62.760	26.095	4.208,7	-57,4
2000.09	45.228	96.861	62.746	26.282	4.071,9	-454,3
2000.10	43.913	95.659	62.990	24.541	4.022,9	-404,7
2000.11	43.180	94.692	62.926	23.726	3.920,8	-1.640,4
2000.12	44.560	96.469	62.063	26.491	3.931,3	-839,3
2001.01	43.726	96.385	61.338	26.804	4.219,1	-984,6
2001.02	44.544	96.973	61.318	26.856	3.764,2	-555,3
2001.03	41.064	92.224	60.620	23.372	3.321,6	-1.475,2
2001.04	41.270	92.147	60.603	22.368	3.538,3	-878,1
2001.05	40.991	92.839	60.253	22.224	4.690,5	-1.000,5
2001.06	39.880	92.733	59.792	22.754	4.589,6	298,3
2001.07	39.343	89.011	58.037	18.341	3.858,2	-1.000,6
2001.08	36.057	84.627	57.083	16.263	4.063,6	73,8

Fuente: Base de Datos de la Economía Argentina - IIE - Bolsa de Comercio de Córdoba.
Disponible en: www.bolsadecordoba.com.ar.

CAPÍTULO 2 ANTECEDENTES Y FUNDAMENTOS DE LA REGIONALIZACIÓN

2.1. ENFOQUE ESTRATEGICO DE LA REGIONALIZACION

El desarrollo regional implica necesariamente una asociación entre el Gobierno, el aparato productivo y la comunidad. Dicha sociedad genera el entrenamiento y la capacitación de los trabajadores que, conjuntamente con las obras de infraestructura, serán demandados para el asentamiento de nuevos emprendimientos, los cuales constituyen la base del desarrollo económico regional. El manejo de los recursos naturales se torna más efectivo y eficiente si se fundamenta en una amplia base poblacional con acceso a apropiadas habilidades a niveles locales.

El desarrollo regional se conduce mejor cuando es administrado dentro de la misma Región. Un marco claro para el desarrollo a largo plazo de los planes locales, basado en el principio de una equitativa distribución de los recursos entre todos los habitantes de la zona, posibilita que los recursos de la comunidad se orienten hacia el apoyo de las iniciativas locales.

Por otra parte, el costo de la provisión de servicios en las regiones disminuye y se obtiene mayor eficiencia en la medida que se alcanzan economías de escala. Un firme compromiso gubernamental debe ser asumido para que el desarrollo regional provea un ambiente conductor de confianza en los negocios y un incremento en el potencial a largo plazo de las inversiones del sector privado. La experiencia demuestra que, acelerando la radicación de inversiones privadas, se genera un proceso de "derrame" que estimula la creación de nueva infraestructura y vivienda, la demanda de trabajos calificados y la provisión de servicios sociales y empresariales. Asimismo, los costos de infraestructura para actividades como turismo y servicios se reducen con el desarrollo de una red de comunidades dinámicas a lo largo de su territorio. Por otra parte, el mayor valor agregado dentro de la propia Región abarata los costos de transporte. Los residentes aumentan su confianza para la adquisición de sus propias viviendas, creciendo en consecuencia el mercado inmobiliario regional. Inclusive los problemas en materia de seguridad pública se ven beneficiados por una red de comunidades en crecimiento.

De este modo, la aceleración del desarrollo de la regionalización se justifica en los campos del crecimiento económico y la equidad. Los residentes de una Región esperan que los entes gubernamentales se aboquen a la provisión de servicios en respuesta a sus necesidades particulares. Los esfuerzos en procura del desarrollo regional requieren asegurar que todos sus residentes tengan acceso a un rango de servicios y medios necesarios para mantener y mejorar su calidad de vida.

Es importante aclarar que una Región debe disponer de autonomía financiera y recursos suficientes para el desarrollo de sus competencias. La gestión de los recursos regionales, tanto en lo relativo a las finanzas públicas como a la distribución de los ingresos, debe regirse por los principios de ahorro, eficacia, aprovechamiento de los medios, servicios a los ciudadanos y transparencia presupuestaria.

La obtención de resultados positivos a partir del desarrollo de una Región exige una enorme carga de trabajo para las agencias gubernamentales. Si bien existe una enorme cantidad de entes que realizan destacados esfuerzos para implementar políticas y proveer servicios que apoyen al desarrollo regional, debe remarcarse que una genuina "Política de Desarrollo Regional" permitirá agregar valor al identificar objetivos comunes, ofreciendo nuevas oportunidades de coordinación y, finalmente, posibilitando una aproximación global del sector gubernamental a las necesidades de los habitantes de la Región.

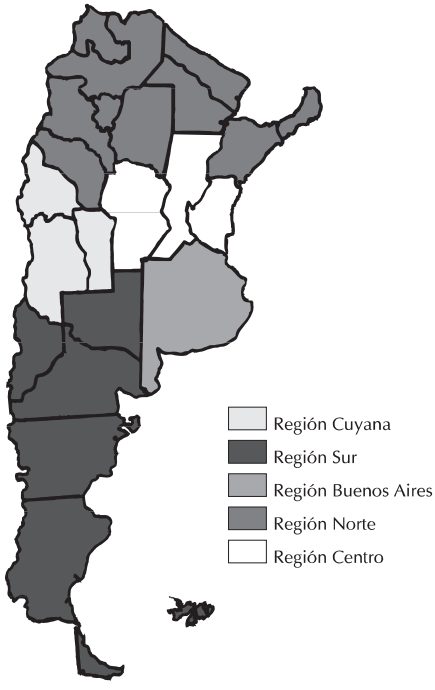
2.2. REGIÓN CENTRAL ARGENTINA EN EL CORREDOR DE NEGOCIOS

La Región Centro posee características como ninguna otra en nuestro país. Cuenta con una superficie de 377.109 km^2 y una población estimada que supera los 7,3 millones de habitantes. Asimismo, la importancia de los centros urbanos presentes en su territorio es uno de sus principales rasgos distintivos.

Dentro de la homogeneidad de los patrones climáticos templados, es posible identificar zonas más cálidas y secas al noroeste y algo más húmedas al sudeste. Asimismo, el paisaje predominante es el de una amplia llanura, con importantes cursos fluviales rodeando a la provincia de Entre Ríos y elevaciones serranas en el extremo noroeste de la provincia de Córdoba.

Sin embargo, la Región Centro ejerce una influencia que trasciende su tamaño y caudal de población. La misma aporta más de u$s 50.000 millones al producto bruto argentino, que apuntalan la riqueza de la economía nacional.

MAPA 2.1: ARGENTINA POR REGIONES



Con sólo el 20% de la población, genera un tercio de las exportaciones argentinas, por un valor superior a los u$s 7.300 millones. La producción y exportación de productos primarios (tanto agrícolas como ganaderos) constituyen la base del crecimiento económico regional, mientras que el turismo continúa ganando importancia y generando crecientes ingresos. Asimismo, la industria y las actividades gubernamentales promueven importantes movimientos de recursos en la Región.

A pesar del importante peso de la Región Central, cabe aclarar que la concentración económica en Argentina continúa siendo fuerte. La provincia de Buenos Aires, con el 11,5% del territorio nacional, genera el 58% del PBG argentino y posee uno de los valores más elevados de PBG per capita del país. En tanto que la Región Central, con un 14% de la superficie territorial, produce un 18% del total de bienes y servicios nacionales, con un nivel de ingreso por habitante próximo a la media nacional. Conclusiones más fuertes pueden encontrarse al analizar la situación de Regiones menos favorecidas de nuestro país.

Así como la génesis de estos desequilibrios encuentran su explicación en largas décadas de vigencia de una estructura de desarrollo regional distorsionada y a favor del centralismo, las vías para remediar estos desbalances descansan sobre políticas económicas de largo aliento, formuladas con claridad y aplicadas de manera sustentable.

CUADRO 2.1: ASPECTOS GENERALES DE LA REGIÓN CENTRO

	Población	Superficie (km²)
Córdoba	3.122.302	165.321
Santa Fe	3.128.696	133.007
Entre Ríos	1.121.970	78.781
Región Centro	7.372.968	377.109
Total País	37.486.938	2.780.400
Partic. Región Centro s/Total País	19,67%	13,56%

Fuente: IIE en base a estimaciones para el año 2001 de INDEC-CELADE-1996.

CUADRO 2.2: INDICADORES REGIONALES BÁSICOS

Concepto	Buenos Aires	Región Central	Región Norte	Región Sur (1)	Región Cuyo
Superficie (km²)	307.771	377.109	849.563	930.731	315.226
Población (2001)	17.431.747	7.372.968	7.786.070	2.314.307	2.581.837
PBG (1998) (2)	163.473.265	50.722.320	30.883.334	20.618.208	17.203.377
PBG pc (1998)	9.687	7.082	4.164	9.627	6.924

Nota: (1) Se tiene en cuenta la superficie continental americana.
(2) Miles de pesos a precios de 1993.

Fuente: IIE en base a datos de INDEC-CELADE y CFI.

La importancia relativa de la Región Central sobre la economía argentina queda expresada en el repaso de una serie de indicadores económicos (ver cuadro 2.3). En términos generales, puede advertirse que la Región Central representa no menos del 20% de las actividades económicas relacionadas al sector manufacturero, comercial y de servicios. Esta participación se eleva sustancialmente (rondando hasta el 50% del total nacional) cuando se consideran estadísticas referidas al sector agrícola, ganadero o exportador.

CUADRO 2.3: PRINCIPALES INDICADORES ESTADÍSTICOS COMPARATIVOS

	Región Central	Total País	% del Total País
Explotaciones Agropecuarias (1)	105.043	421.221	24,93%
Existencia de Ganado Bovino (2000)	16.178.900	48.674.400	33,24%
Existencia de Ganado Porcino (1999)	1.187.945	2.271.697	52,29%
Producción Granos (en tn) (99/00)	32.228.090	64.470.676	49,99%
Cantidad de Empresas Industriales (2)	20.607	93.156	22,12%
Comercios por Mayor y por Menor (2)	112.159	506.659	22,14%
Empresas de Servicios (2)	65.428	304.180	21,51%
Establecimientos Hoteleros (1998) (3)	1.433	7.738	18,52%
Líneas Telefónicas en Servicio	1.236.000	7.258.689	17,16%
Exportaciones (en millones de $) 2000	7.338	26.409	27,79%
Coeficiente de Apertura (4)	14,17%	7,22%	

Nota: (1) Fundación Libertad. 1998.
(2) Censo Económico '94.
(3) Incluye los Hoteles Convencionales divididos en estrellas, Aparts Hotels, Hosterías, Hospedajes, Residencias, Estancias, Bungalows y Moteles. Secretaría de Turismo de la Nación. 1998
(4) Total de exportaciones sobre el PBG. 1998.

Fuente: IIE en base a datos del Censo Económico '94, Fundación Libertad, Secretaría de Turismo de la Nación e INDEC '98.

Mientras la mayor parte de las riquezas económicas de la Región Centro provienen directamente de actividades intra-regionales, también existe una relación simbiótica entre el crecimiento de la actividad económica en las diversas Regiones que conforman el Corredor Austral del Crecimiento.

MAPA 2.2: CORREDOR AUSTRAL DE CRECIMIENTO

Región Central de Chile (Regiones de Coquimbo, Valparaíso, Metropolitana y del Libertador)
Cuyo (Provincias de San Juan, Mendoza y San Luis)
Región Centro (Provincias de Córdoba, Santa Fe y Entre Ríos)
Buenos Aires (Provincia de Buenos Aires y Ciudad Autónoma de Buenos Aires)
Uruguay (República Oriental del Uruguay)
Sur de Brasil (Estados de Río Grande do Sul y Santa Catarina)

Las Regiones que componen el Corredor Austral del Crecimiento muestran características de homogeneidad al considerar un conjunto amplio de indicadores de situación económica, condiciones sociales y desarrollo de infraestructura (ver cuadro 2.4). Solo la Región de Buenos Aires demuestra encontrarse algo por encima del promedio. Esta realidad indica que las posibilidades de integración regional no exigen elevados costos de adecuación en términos socio-económicos para sus habitantes y habilitan una incursión en un terreno fértil para el desenvolvimiento de programas y acciones de desarrollo conjuntos con similitud de esfuerzos, sacrificios y beneficios para todas las Regiones involucradas y sus habitantes.

CUADRO 2.4: INDICADORES GENERALES DEL CORREDOR AUSTRAL DE CRECIMIENTO

	Uruguay y Sur de Brasil	Buenos Aires	Región Central de Chile	Región Central Amplia Argentina
Superficie y Población:				
Superficie km²	553.719	307.771	88.742	692.335
Población (2001)	18.872.850	17.431.747	9.153.798	9.954.805
Producto Bruto Geográfico:				
PBG (mill. US$ 1998)	111.652	163.473	52.680	67.926
PBG pc (US$ 1998)	5.916	9.687	5.755	7.041
Comercio Exterior:				
Exportación (US$ mill. 1995)	10.478	9.006	5.666	7.527
Coef. Apertura (Export/PBG) en %	10,9	5,25	13,1	11,7
Indicadores Sociales:				
Tasa de mortalidad infantil (‰)	22,7	20,9	10,5	18,1
Tasa de analfabetismo (%)	7,5	2,1	2,9	3,9
Indicadores de Infraestructura:				
Kms. Rutas paviment./1.000 km_	30,1	50,3	42,5	35,3
Kms. Vías férreas/1.000 Km_	s/d	43,9	s/d	22,5
Otros Indicadores:				
Vehículos de Pasajeros/100 hab.	15,5	17,0	10,2	12,6
Líneas Telef. en serv./ 100 hab.	10,9	27,0	13,6	16,5

Nota: (1) En base a World Development Indicators 1997, The World Bank.

(2 PBG p.c. en base a datos del Banco Mundial para 1995, de acuerdo al método de paridad del poder adquisitivo (PPA).En el cálculo del PBG per cápita de acuerdo al método de Paridad del Poder Adquisitivo se supone que en cada país varia regionalmente en la misma proporción que el PBG sin corregir.

(3) Las Exportaciones por provincia en el caso de Argentina fueron estimadas de acuerdo a los Grandes Rubros seleccionados en "Argentina en Crecimiento 1995-1999" – IV Programación Regional - Pgs. 193-215. Las cifras difieren con el cálculo de las exportaciones por aduana.

(4) En Argentina en base a Censo Nac. de Pob. y Viv. 1991, en Brasil el cálculo corresponde a la Región Sur (Paraná Santa Catarina y Río Grande do Sul) para el año 1995.

(5) Los datos de líneas telefónicas no incluyen telefonía celular. Los datos para Argentina corresponde para 1997, Brasil y Uruguay a 1995 y Chile a 1993.

Fuente: IIE en base a datos del Banco Mundial, CEPAL, BID; para Uruguay: INE, BCU; para Brasil: IBGE, IPEA, Fundación Getulio Vargas, Anuarios Estadísticos de Santa Catarina y Río Grande do Sul; para Argentina : INDEC, BCRA, MEYOSP y Cámara de Comercio Argentino Brasileña.

RECUADRO 2.1: EL PROCESO DE REGIONALIZACIÓN EN EL CORREDOR DE NEGOCIOS

La Constitución Nacional de 1994 habilitó a las provincias argentinas para realizar acuerdos para el desarrollo socioeconómico regional. El 15 de agosto de 1998 las provincias de Córdoba y Santa Fe firmaron el Tratado de Integración Regional que se constituyó en la piedra fundacional de la Región Centro.

Si bien ambas provincias poseen un destacado protagonismo a nivel nacional y similares características socioeconómicas, el objetivo primordial del acuerdo es aprovechar el Corredor Austral de Crecimiento, para estrechar vínculos con Brasil, Chile y Uruguay.

Por tal motivo, resulta natural que poco tiempo más tarde se sumara a esta asociación la provincia de Entre Ríos y que las provincias cuyanas adviertan que la dinamización del Corredor Austral de Crecimiento pasará a constituir el eje central del desarrollo económico y social de Sudamérica (la incorporación de las provincias de Mendoza, San Juan y San Luis a los principios de la Región Centro permite su expansión a lo que ya se conoce como Región Central Ampliada).

Existe una profunda convicción a nivel de los principales partidos políticos y fuerzas sociales de las provincias involucradas para avanzar rápidamente en el proceso de integración regional. No obstante, en los últimos tiempos se advierte una menor dinámica en los procesos y acciones concretas conducentes a tal fin. Rápidamente podrían adjudicarse las responsabilidades de este quietismo a la profunda y prolongada recesión que vive la economía argentina y a las demoras sufridas en el tratamiento de la agenda del Mercosur. Sin embargo, es importante destacar que el proceso de regionalización requiere tiempos de maduración y desarrollo y que no todas las jurisdicciones involucradas se encuentran en idéntica posición relativa.

Tal vez los mayores avances corresponden a los Estados del sur de Brasil. El Estado de Santa Catarina está viviendo una verdadera revolución gerencial. A mediados de abril de 2000 puso en marcha un nuevo modelo de gestión basado en los resultados alcanzados por los programas de gobierno. Además, el plan de gobierno plurianual 2000/2003 se definió en forma estructurada, especificando las directrices, los objetivos y los compromisos para con la sociedad. La orientación estratégica de este plan de gobierno se concentra en las demandas sociales.

En lo referido al desarrollo regional, los objetivos meramente cuantitativos de crecimiento económico, quedaron subrogados por un objetivo que prioriza el desarrollo y el bienestar social. La Secretaría de Desarrollo Económico y Integración con el Mercosur es la encargada de la promoción de un territorio competitivo para la producción en un contexto internacional. Para ello se ha procedido a una organización y calificación de la base regional (Foro Caterinense de Desarrollo), identificándose las estrategias, las políticas y los proyectos de desarrollo regional y la elaboración de proyectos macro-regionales, los que han sido volcados a los Planes Estratégicos de Desarrollo de las distintas Regiones del Estado de Santa Catarina.

El estado de Río Grande do Sul también diseñó una Nueva Política de Desarrollo Regional, a partir de la discusión de los modelos de desarrollo existentes en cada rincón del Estado, y propiciando la construcción de un nuevo concepto basado en la formación de una Identidad Regional, caracterizada por la reducción de las desigualdades regionales y la amplia participación de la sociedad.

En síntesis, la Nueva Política de Desarrollo Regional es un conjunto de acciones coordinadas por la Secretaria da Coordinación y Planeamiento, cuyos objetivos principales son:

- Promover la participación popular en el debate regional (definición de prioridades)
- Formular una visión estratégica de gobierno (fundamentada en las demandas de la sociedad y en las políticas sectoriales)
- Elaborar un Plan de Gestión del Territorio (orientador de las acciones públicas para las 22 Regiones del Estado)
- Elaborar y adecuar los Planes Estratégicos de Desarrollo Regional
- Crear y readecuar los instrumentos de gestión y fomento para la implementación del modelo de desarrollo regional del Estado

En el caso de la República de Chile, si bien posee una organización política unitaria o centralizada, en la actualidad otorga gran importancia a la descentralización a nivel regional en el proceso de elaboración de las estrategias de desarrollo. Allí se advierte que prácticamente la mayoría de las Regiones trasandinas consideran indispensable desarrollar vínculos de integración con las Regiones argentinas y que el concepto de Corredor Austral de Crecimiento recibe un fuerte respaldo como instrumento para la integración macro-regional latinoamericana.

Finalmente, la República Oriental del Uruguay cuenta con una población de unos 3 millones de habitantes, en un territorio pequeño y carente de obstáculos geográficos significativos. Estos aspectos facilitan las comunicaciones de todo tipo, el conocimiento y control del territorio. Por otra parte, realza la importancia relativa de la frontera, pues prácticamente no hay lugar que no esté próximo al borde e influido por sus condiciones.

Es por ello que cuando en 1991, Uruguay pasó a fundar e integrar el Mercosur (alianza económica aduanera que lo incluye junto a Brasil, Argentina y Paraguay) dio un paso fundamental en el proceso de integración regional y en el desarrollo del Corredor Austral del Crecimiento, situación que se consolidará con la concreción de obras de infraestructura como el Puente Colonia-Buenos Aires y la Hidrovía.

2.3. ANTECEDENTES Y EXPERIENCIAS INTERNACIONALES

Existen innumerables experiencias de procesos de regionalización que permiten extraer importantes enseñanzas. La selección de los casos que son tratados en los apartados siguientes se ha realizado en función a que sus características son más fácilmente asimilables a la realidad de la Región Centro y el Corredor Austral del Crecimiento.

- **Distrito de Desarrollo Económico del Sudoeste de Colorado:** Se profundizan los aspectos instrumentales de la política de desarrollo regional, detallándose los principales programas en ejecución. Un punto especialmente interesante es el referido al desarrollo de redes de infraestructura a través del trabajo coordinado de cuatro Regiones de diferentes Estados en la zona rural conocida como "*Four Corners Area*". La principal conclusión que se obtiene es que la cooperación interregional facilita la cristalización de objetivos inalcanzables individualmente.
- **Distrito Administrativo de Düsseldorf:** Su estrategia de desarrollo regional se ha basado sobre su ubicación central en el continente europeo y la decisión gubernamental de estimular las actividades privadas vinculadas a las tecnologías de punta. A pesar de los diferentes niveles de desarrollo, este caso presenta interesantes analogías con la Región Centro, como por ejemplo: el concepto de "corredor" de crecimiento, los altos niveles educativos relativos, el rol activo de los entes gubernamentales, etc.
- **Regiones en Chile:** Se muestran las Estrategias Regionales de Desarrollo para el período 2001-2006 que han sido recientemente aprobadas por las 13 Regiones chilenas. Su análisis permite definir los criterios para el diseño de políticas que faciliten el desarrollo conjunto de negocios que involucren a la Región Centro con nuestro vecino trasandino.
- **Asamblea de las Regiones de Europa:** Se analizan los mecanismos utilizados para desarrollar la cooperación interregional dentro del principal foro político que representa en forma organizada cerca de 300 Regiones europeas (con una población cercana a los 400 millones de personas). En este apartado se advertirá que a pesar de las diferencias de tamaños y estructuras administrativas y políticas, el trabajo solidario entre las Regiones permite alcanzar objetivos ambiciosos.

2.3.1. DISTRITO DE DESARROLLO ECONÓMICO DEL SUDOESTE DE COLORADO (EE.UU.)

El Distrito de Desarrollo Económico del Sudoeste de Colorado (también conocido como "Región 9") atiende a cinco Condados y dos Tribus Indias en la ejecución de los programas de desarrollo económico destinados a las comunidades locales (planificación del desarrollo económico y comunitario, programas para expandir los negocios, relocalización, inversiones y creación o retención de puestos de trabajo.

MAPA 2.3: CONDADOS DE LA REGIÓN 9 (DISTRITO DE DESARROLLO ECONÓMICO DEL SUDOESTE DE COLORADO)

Este Distrito fue fundado por los propios gobiernos locales, la Administración del Desarrollo Económico (ADE) y el Estado de Colorado, asumiendo la forma jurídica de una asociación sin fines de lucro (*non-profit corporation*). Su organización está encabezada por una Junta de Directores de 17 miembros (representando a cada uno de los cinco Condados, las dos Tribus Indias y los diez centros urbanos).

A continuación, se realiza una breve descripción de los principales programas que se encuentran en ejecución:

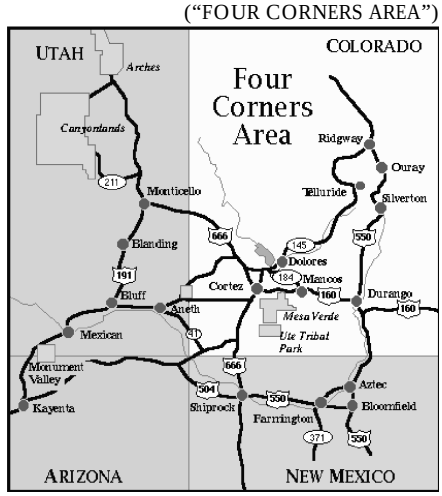
- Programa de Préstamos Locales para Microempresas: Este programa ha sido diseñado para asistir a los pequeños negocios (5 empleados como máximo) en sus necesidades de capital a corto plazo. Los préstamos no superan los u$s 25.000 y, adicionalmente, se financia hasta u$s 2.500 en concepto de asistencia técnica a los solicitantes. La tasa de interés es variable (Prime Rate publicada por el Wall Street Journal).
- Programa de Préstamos de Colorado (Fondo de Préstamos Rotativos de la ADE): El Fondo de Préstamos Rotativos (*Business Revolving Loan Fund*) se estableció para expandir las actividades de las Pymes en el Distrito del Sudoeste de Colorado, principalmente para la creación o retención de las oportunidades laborales de las personas de ingresos bajos o medios. Estos fondos deben ser complementados con otras fuentes privadas (capital propio u otra línea financiera), ya que el aporte máximo que realiza el Fondo es de un tercio de la inversión (hasta un tope de u$s 100.000). Los fondos pueden utilizarse para la construcción de edificios, adquisición de bienes de capital, formación de inventarios y capital de trabajo. Los préstamos no exceden los 7 años de plazo y la tasa de interés es variable (con un tope establecido por la Prime Rate del United Bank of Denver).
- Programa de Créditos Impositivos: La Región del Sudoeste de Colorado, con excepción de algunas zonas residenciales de Cortez y Durango, ha sido designada como Zona Empresarial (en el marco del Acta de 1986 del Estado de Colorado), con lo cual ofrece importantes incentivos tributarios, entre los cuales se puede mencionar:
    - Crédito impositivo por inversiones en equipamiento (equivalente al 3% del monto invertido)
    - Crédito impositivo de u$s 500 por cada nuevo puesto de trabajo creado (este crédito se duplica en el caso de tratarse de empresas agroindustriales)
    - Crédito impositivo de u$s 200 por cada empleado que se incorpore a un plan de seguro de salud oficialmente reconocido
    - Crédito impositivo por I+D (equivalente al 3% de las inversiones realizadas en investigación y desarrollo)
    - Crédito impositivo por rehabilitación edilicia (para refuncionalizar edificios comerciales con más de 20 años de antigüedad y 2 años desocupados, con un tope de u$s 50.000)
    - Crédito impositivo por contribución al desarrollo social de la Región (por entrenamiento laboral y contratación de personas carecientes o por atender a la niñez, el crédito alcanza al 50% del valor de la contribución con un tope de u$s 100.000)
    - Exención del impuesto estatal a las ventas por la adquisición de maquinaria industrial y equipo de minería
    - Incentivos impositivos de los Gobiernos Locales (cada ciudad o Condado puede negociar libremente con los contribuyentes que están dispuestos a desarrollar nuevos negocios)

- Proyecto de Telecomunicaciones Rurales: Este plan involucra al área rural denominada "*The Four Corners*" ("Las Cuatro Esquinas"), que enfrentan una serie de obstáculos comunes para el desarrollo de las telecomunicaciones (baja capacidad de banda, sin conectividad de fibra óptica, sin redundancia, con limitado acceso local a las áreas de transporte, escasa envergadura de mercado y nuevas regulaciones sectoriales). Las respuestas que se han dado consisten en la agregación de la demanda, realización del análisis de factibilidad para el desarrollo de Intranet en la ciudad de Cortez, proyección de la demanda local de telecomunicaciones para unificar compras a nivel estatal, etc.

- Programa Global de Desarrollo Económico: El Distrito de Desarrollo Económico del Sudoeste de Colorado ha desarrollado su propio Plan Estratégico, a partir de un análisis FODA (Fortalezas – Oportunidades – Debilidades – Amenazas) y del estudio de su perfil regional (crecimiento, impactos de la energía, beneficios económicos de la extracción de petróleo y gas, comparación regional de los costos de la energía, tendencias demográficas y económicas, contribución de la educación, telecomunicaciones, transporte, situación ambiental, poblaciones indias, etc.).

- Planificación del Transporte Regional: Se trata del desarrollo de una planificación a 20 años de plazo de las prioridades en materia de construcción, mantenimiento y financiamiento del transporte multimodal en la Región Sudoeste. En el Estado de Colorado existen 15 planes regionales de transporte, que son incorporados como insumo de los programas estatales y federales para el desarrollo de la infraestructura de transporte.

MAPA 2.4: AREA DE LAS CUATRO ESQUINAS ("FOUR CORNERS AREA")



2.3.2. DISTRITO ADMINISTRATIVO DE DÜSSELDORF (ALEMANIA)

La República de Alemania cuenta con 16 Estados (*Länders*), cuyos gobiernos tienen amplios poderes, como capacidad para recaudar impuestos, elaborar las políticas educativas y culturales, y mantener un cuerpo de policía. Cada estado tiene una Asamblea elegida por sufragio, que elige a un Ministro-Presidente o un Primer Alcalde (como ocurre en Hamburgo y Bremen) como jefe del ejecutivo. Los Estados se subdividen en condados, municipios y comunidades.

MAPA 2.5: REGIONES (*LÄNDERS*) DE LA REPÚBLICA DE ALEMANIA Y DISTRITO ADMINISTRATIVO DE DÜSSELDORF

El estado de Renania-Westfalia (*North Rhine-Westphalia Länder*) se encuentra al oeste de la República de Alemania, y está conformando por cinco Distritos Administrativos, el principal de los cuales es el Distrito Administrativo de Düsseldorf.

Düsseldorf es una de las áreas más densamente pobladas de Alemania, pues más de cinco millones de personas viven en un territorio de sólo 5.300 km^2. Asimismo, este Distrito Administrativo participa con cerca de un tercio de la población, puestos de trabajo y valor económico agregado del Estado de Renania-Westfalia.

Varios estudios efectuados por instituciones de investigación de Europa han identificado un corredor de las principales zona de Europa que son extremadamente competitivas y que poseen potencial para su crecimiento futuro. El Distrito Administrativo de Düsseldorf se encuentra en el centro del denominado "Cinturón Banana", un corredor que vincula las regiones económicas más fuertes de Europa (Sur de Inglaterra, cuenca del Rin y norte de Italia).

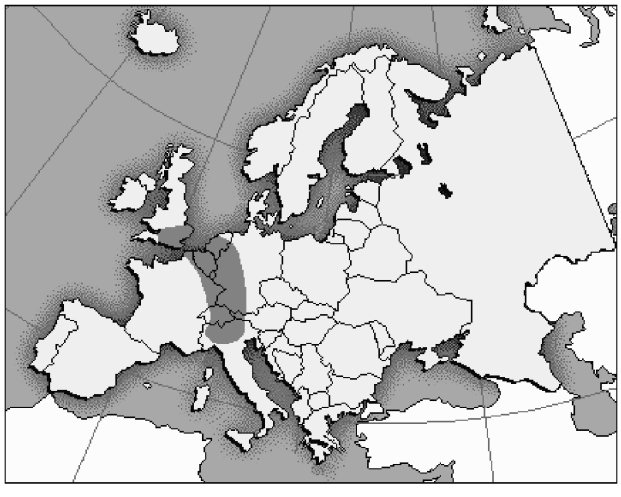
Para aprovechar estas ventajas, el Distrito Administrativo de Düsseldorf ha promovido la investigación básica y tecnológica, apoyando a las instituciones científicas que realizan actividades con aplicación práctica en los negocios. Estas acciones incluyen no sólo a los colegios técnicos de especialidades avanzadas y las instituciones oficiales de investigación, sino también a los centros de investigación y laboratorios de empresas privadas que trabajan en la Región. De esta manera, se eleva el potencial del know-how científico.

El resultado concreto de estas actividades ha sido la importante radicación verificada en años recientes de empresas en las áreas de biotecnología, microelectrónica, telecomunicaciones, informática y tecnologías médicas y ambientales. Además, las universidades de Essen, Düsseldorf y Wuppertal se han convertido en centros de referencia en las tecnologías que involucran láser y plasma, nanotecnología (técnicas de miniaturización), microsistemas y robótica.

El desarrollo de las potencialidades regionales se complementa con una permanente adecuación de las redes de transporte. Düsseldorf es una de las áreas más densamente cubiertas por la red vial europea, con importantes vínculos ferroviarios (más de 100 trenes diarios provenientes de toda Europa) y un aeropuerto internacional (atiende 16 millones de pasajeros anualmente con 180 destinos en todo el mundo). Los sistemas públicos de transporte aseguran un cómodo acceso a todos los rincones de la Región.

Modernos centros logísticos (Duisburg y Emmerich) facilitan la concentración de contenedores y el aprovechamiento de los medios multimodales de transportación. Asimismo, en Duisburg (a orillas del Rin, y a 230 kilómetros del Mar del Norte) se encuentra uno de los más importantes puertos interiores del mundo, donde se mueven anualmente más de 45 millones de toneladas de carga.

MAPA 2.6.: "CINTURÓN BANANA" O CORREDOR EUROPEO DE CRECIMIENTO



De esta manera, la infraestructura se convierte en una plataforma ideal para las actividades vinculadas con la exportación. Igualmente importante son: los sistemas educativos que actúan como base de formación de una fuerza laboral capacitada para las exigencias de las nuevas tecnologías; los mercados financieros y de capitales regionales que permiten la circulación de los ahorros de los habitantes en las empresas de la propia Región (se brinda especial apoyo a las empresas que deciden abrir su capital mediante su lanzamiento al listado en oferta pública); los servicios de promoción de radicaciones empresariales (prestados por la Oficina Económica del Gobierno del Distrito de Düsseldorf); y, las ferias y congresos que permanentemente se realizan en el Distrito.

2.3.3. REGIONES EN CHILE

Administrativamente, Chile está dividido en 13 Regiones (entre ellas la Región Metropolitana de Santiago, donde está ubicada la capital), subdivididas a su vez en 51 Provincias y éstas en 342 Comunas distribuidas a lo largo del país. Los gobernadores o intendentes que presiden las Regiones y los funcionarios que las administran son elegidos por el Presidente de la Nación.

Uno de los principales objetivos planteados por el presidente Ricardo Lagos es el de convertir a Chile en una Nación integrada, en la cual las Comunas y Regiones tengan cada vez más atribuciones, pero también más responsabilidades.

El 17 de enero de 2001 se concluyó con el proceso de actualización y elaboración de las Estrategias Regionales

de Desarrollo para el período 2001-2006. Para llevar adelante este proceso se procedió a convocar a la ciudadanía a involucrarse en los proyectos que pretenden articular los intereses y acciones pública y privada.

Las Estrategias de Desarrollo Regional apuntan a la descentralización del país, el desarrollo real de cada Región y la agilización de las soluciones a los problemas locales, con participación de los sectores público y privado.

En atención a lo solicitado por el Presidente de la República en la reunión de Intendentes realizada en Mayo del 2000, los Gobiernos Regionales de todo el país culminaron, el pasado 15 de Octubre, el proceso técnico de revisión y actualización de sus Estrategias Regionales.

Las Estrategias fueron elaboradas por los Gobiernos Regionales con el apoyo técnico del Ministerio de Planificación, a través de las Secretarías Regionales de Planificación y Coordinación (SERPLAC). En la elaboración de las Estrategias, las SERPLAC funcionaron como instancia de apoyo técnico y coordinación de los Gabinetes Regionales.

MAPA 2.7: REGIONES DE LA REPÚBLICA DE CHILE

De esta manera, se logró dar forma a un proyecto de Región ampliamente consensuado, en torno al cual se articularán las iniciativas de los actores privados y públicos más relevantes para alcanzar nuevas metas en materia de desarrollo económico, desarrollo social, regulación del territorio y protección del medio ambiente.

Los principales contenidos de las Estrategias Regionales de Desarrollo definidas para cada una de las 13 Regiones de Chile se sintetizan en el siguiente cuadro:

CUADRO 2.5: OBJETIVOS Y LINEAMIENTOS ESTRATÉGICOS PARA EL DESARROLLO DE LAS REGIONES DE CHILE QUE INTEGRAN EL CORREDOR AUSTRAL DEL CRECIMIENTO

Región	Objetivos	Lineamientos estratégicos
IV- Coquimbo	Mejorar la productividad (en la economía y en la gestión pública). Lograr el desarrollo integral de las personas, en armonía con el entorno. Más integración, equidad, progreso y eficiencia para construir una Región compartida y de todos.	Integración física, económica y social de la Región (mejora de la infraestructura de transporte y riego; establecimiento de una gestión territorial; desarrollo de ciudades y pueblos). Construcción de una sociedad regional con igualdad de oportunidades (mejoramiento de la educación; generación de capacidad emprendedora e investigación científico–tecnológica; calidad de los servicios para atender las demandas sociales; fortalecer los factores que constituyen el patrimonio regional; equidad, calidad de vida e integración social). Mejoramiento de la productividad regional y condiciones de empleo (consolidación de la base productiva regional; diversificación de la producción e innovación tecnológica; competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa). Modernización de la gestión regional y participación ciudadana (descentralización y consolidación del rol del Gobierno Regional; generación de capacidad de análisis regional).
V- Valparaíso	Mejorar las condiciones de vida de la población, en base al principio de equidad socioeconómica y territorial. Propender al desarrollo regional basado en un principio de equidad	Infraestructura de transporte marítimo (desarrollar un corredor comercial con Argentina y el Cono Sur). Infraestructura de transporte aéreo (habilitar un segundo aeropuerto comercial internacional). Infraestructura de vivienda (disminuir el déficit de viviendas dando atención preferencial al mejoramiento de la vivienda).

	Objetivos	Lineamientos estratégicos
	socioeconómica y geográfica que mejore las condiciones de vida de la población y favorezca el desarrollo económico y sustentable de su heterogéneo territorio.	Infraestructura de salud (normalización de los establecimientos de nivel de atención primaria o de baja complejidad y en los hospitales del nivel de atención secundaria). Comercio (consolidar a la región como el principal corredor ampliado de comercio para la Macro Región Andina Central).
Metropolitana	Promover la transformación de sus habitantes en ciudadanos solidarios. Recuperar identidad regional sobre la base de su diversidad cultural y crecer en equilibrio. Desarrollar mejores usos de las infraestructuras y tecnologías. Fortalecer un compromiso económico sostenible, ambientalmente sustentable y socialmente integrado. Lograr una gestión responsable y articulada entre las autoridades regionales, provinciales, comunales y sectoriales.	Reducir la población bajo la línea de pobreza. Combatir la segregación urbana y rural. Construir una Región ambientalmente sustentable. Formular y aplicar una Política Ordenamiento Territorial, con criterios de integración espacial y desarrollo humano. Fomentar la integración territorial con las Regiones vecinas (Valparaíso y del Libertador). Mostrar el aporte de las empresas regionales a la actividad económica nacional. Generar una red económica regional e interregional. Fomentar la competitividad del sector agrícola. Potenciar la apertura económica (en particular con Latinoamérica). Modernización de la gestión pública (compromiso para un nuevo Trato Ciudadano, programas de transparencia y rendición de cuentas a la ciudadanía, etc.).
VI- Del Libertador	Avanzar en el desarrollo regional, teniendo como eje principal al ser humano y respeto a la naturaleza. Promover un estilo de vida familiar acorde con el paisaje y la cultura. Promover la igualdad de oportunidades y el desarrollo equilibrado del territorio. Promover el desarrollo de la actividad económica competitiva y sustentable. Permitir a los grupos vulnerables integrarse y participar en igualdad de condiciones en la sociedad.	Desarrollo territorial (planificar la urbanización regional, considerando la dotación de servicios básicos de agua, energía y alcantarillado en las comunas de mayor atraso relativo). Desarrollo económico (diseñar una política medioambiental regional, que tenga en cuenta la vocación productiva regional y sus perspectivas, optimizar la labor de las oficinas públicas en relación con los trámites que realizan los agentes económicos vinculados con la actividad productiva). Desarrollo social (promover la cultura y la recreación a nivel masivo, contemplando para ello el uso de los espacios públicos existentes).

2.3.4. ASAMBLEA DE LAS REGIONES DE EUROPA

El movimiento a favor del regionalismo es muy fuerte en el seno de la Unión Europea. El mismo está alimentado por la convicción de la complementariedad existente entre las competencias de la Unión Europea, de los Estados miembros y de las Regiones.

Se reconoce que las Regiones, las Comunidades Autónomas y los Estados Federados son ante todo portadores de democracia, reflejan la diversidad cultural de Europa y son socios importantes del desarrollo socioeconómico. Por tal motivo, se les asignan importantes responsabilidades en los ámbitos de gestión en los que disponen de ventajas competitivas, principalmente en la economía (política de empleo), la cultura, el medio ambiente, la ordenación del territorio, la investigación científica, etc.

La Asamblea de las Regiones de Europa (ARE) fue creada en 1985 y es el foro político y la organización representativa de las Regiones de Europa, siendo su objetivo principal la democratización, solidaridad y desarrollo de la cooperación interregional en Europa. La ARE representa cerca de 300 Regiones europeas de diferentes tamaños y estructuras administrativas y políticas, con una población de casi 400 millones de habitantes, encontrándose su sede central en la ciudad de Estrasburgo (Francia).

La gran diversidad de las Regiones miembros de la ARE suministra un abanico de modelos y de estructuras de desarrollos regionales. Algunas Regiones albergan desde hace mucho tiempo comunidades, etnias e, incluso, naciones diferenciadas; mientras otras han sido creadas como distritos administrativos que ejercen funciones

delegadas por el Estado. La creciente identificación de los ciudadanos con su Región, a través de lazos lingüísticos, culturales, sociales, económicos y geográficos, exigen que los Estados estén dotados de estructuras políticas regionales fuertes, es decir, con competencias legislativas y financiación propia, para que puedan resolver de manera óptima los problemas económicos y sociales que se presenten.

La Declaración sobre el Regionalismo aprobada por la ARE reunida en Asamblea General en Basilea el 4 de diciembre de 1996, constituye el hilo conductor para las regiones en vía de expansión y un fomento del regionalismo.

La consideración de las Regiones como pilar para la democracia en Europa encuentra sustento en que al encontrarse más próximas a los ciudadanos se encuentran en mejor posición para comprender sus aspiraciones y resolver sus problemas económicos y sociales. Esta situación regional justifica plenamente la participación de las Regiones dentro de las instituciones del Estado y también en los procesos de decisión a nivel europeo.

Originalmente la principal tarea de la ARE era promover el conocimiento de las Regiones para favorecer la construcción en Europa de una democracia próxima a los ciudadanos. Consecuentemente, desde sus inicios la ARE ha perseguido la promoción del regionalismo y la institucionalización de la participación de las Regiones en la política europea. La creación del Congreso de Autoridades Locales y Regionales de Europa en 1994 (por parte del Consejo de Europa), seguido de la creación del Comité de las Regiones en 1995 (por parte de la Unión Europea), son pruebas de estos principios puestos en acción.

Aunque la ARE continúa trabajando dentro de ambos cuerpos para mejorar los mecanismos de participación regional en el proceso de toma de decisiones a nivel europeo, se ha producido un cambio en las prioridades en vistas a la evolución del contexto europeo. Tan pronto como se produjo la caída del Muro de Berlín en 1989, se concentraron todos los esfuerzos en el proceso de democratización de los países de Europa Central y Oriental y en el desarrollo de la cooperación con las nuevas Regiones provenientes de dichos países. Hoy en día, la ARE no es sólo uno de los protagonistas y animadores principales del movimiento regional en el continente europeo, sino también el foro de intercambio de experiencias y cooperación entre las Regiones de toda Europa.

De acuerdo con la definición de la ARE, una Región es el nivel directamente inferior al de un Estado. Por lo tanto, pueden identificarse seis tipos de situaciones diferentes en Europa:

- **Regiones que poseen un satélite natural:** Alemania[1], Austria[2], Bélgica[3], Bosnia-Herzegovina[4], Federación Rusa[5], Federación Yugoeslava[6] y Suiza[7].
- **Regiones políticamente independientes con una fuerte administración:** Dinamarca[8], España[9], Georgia[10], Italia[11], Portugal[12] y Reino Unido[13].
- **Regiones de Estados descentralizados:** Francia[14], Holanda[15] y Polonia[16]
- **Regiones que poseen un distrito departamental o de naturaleza rural:** Croacia[17], Dinamarca[18], Finlandia[19], Grecia[20], Hungría[21], Lituania[22], Noruega[23], Rumania[24], Suecia[25], Turquía[26] y Ucrania[27].
- **Regiones basadas en delegaciones territoriales con alta centralización estatal:** Irlanda[28].
- **Estados no-regionalizados:** Albania, Andorra, Bielorrusia, Bulgaria, Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Macedonia, Islandia, Letonia, Liechtenstein, Luxemburgo, Malta, Moldavia[29], Portugal[30], Reino Unido[31], República Checa[32] y otros estados menores.

[1] 16 Länders.

[2] 6 Länders.

[3] 3 Regiones Territoriales y 3 Comunidades (alemana, flamenca y francesa).

[4] 2 Repúblicas (Federación Bosnia-Herzegovina y República Serbia).

[5] 58 Repúblicas (también llamadas Oblasts o Krajs).

[6] 2 Repúblicas (Montenegro y Serbia)

[7] 26 Cantones.

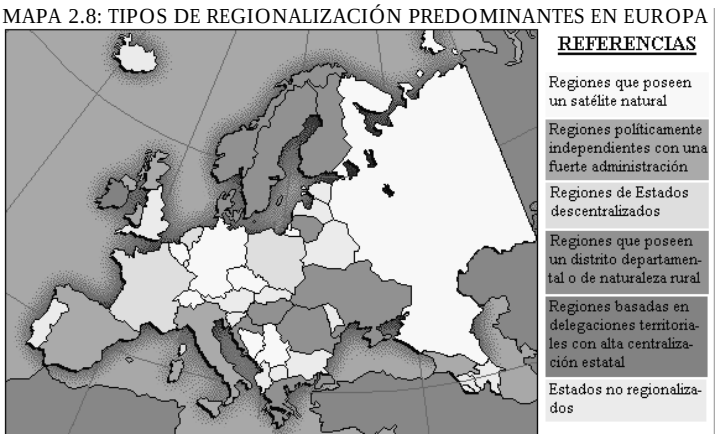
[8] 1 Región Autónoma (Islas Faroes).

[9] 17 Regiones Autónomas con 4 niveles de gobierno.

[10] 3 Regiones Autónomas (Abkhasie, Adjara y Georgia) y 1 Oblast cuyo Estatuto de Autonomía se encuentra bajo estudio (Ossetia).

[11] 5 Regiones Autónomas (Friuli-Venezia Guilia, Sardina –Cerdeña-, Siciliana, Trentino-Alto Adige y Valle de Aosta), 2 Provincias con estatus específico (Bolzano y Trento) y 16 Regiones ordinarias (con 4 niveles de gobierno).
[12] 2 Regiones Autónomas (Azores y Madeira).
[13] 3 Regiones Autónomas con 3 niveles de gobierno (Escocia, Gales y Irlanda del Norte) y 3 islas con estatus especial (Guernsey, Jersey –próxima al estatus de soberanía- y Man).
[14] 26 Regiones con 4 niveles de gobierno.
[15] 12 Provincias con 3 niveles de gobierno (la creación de un cuarto nivel de gobierno se encuentra bajo análisis).
[16] 16 Regiones con 4 niveles de gobierno.
[17] 3 niveles de gobierno.
[18] 3 niveles de gobierno.
[19] 3 niveles de gobierno.
[20] 3 niveles de gobierno.
[21] 3 niveles de gobierno. Proceso de regionalización en marcha.
[22] 3 niveles de gobierno.
[23] 3 niveles de gobierno.
[24] 3 niveles de gobierno. Proceso de regionalización en marcha.
[25] 3 niveles de gobierno.
[26] 3 niveles de gobierno.
[27] 3 niveles de gobierno. Proceso de regionalización bajo análisis.
[28] 8 Autoridades Regionales bajo 2 Delegaciones Territoriales (2 niveles de gobierno).
[29] Proceso de regionalización en marcha.
[30] Excepto 2 Regiones Autónomas. Portugal rechazó la regionalización en un Referéndum en 1999.
[31] Únicamente Inglaterra.
[32] Proceso de regionalización en marcha.

MAPA 2.8: TIPOS DE REGIONALIZACIÓN PREDOMINANTES EN EUROPA



2.4. SÍNTESIS FINAL

En síntesis, la meta del desarrollo regional depende crucialmente de una correcta visión y actuación estratégica. La discusión, identificación y explicitación de un rumbo para avanzar es la clave para generar y promocionar el conjunto de acciones y proyectos de desarrollo (tanto públicos como privados).

Las experiencias mundiales más exitosas de los procesos de integración regional se caracterizan por poseer una masa crítica de proyectos que promueven su desarrollo y por la interacción entre el sector gubernamental, el sector privado y las entidades del Tercer Sector.

No es posible pretender promover el desarrollo de un territorio, atrayendo inversiones, sin contar con un diagnóstico sólido y un diseño claro de la estrategia de desarrollo regional a seguir. La mayoría de los países europeos han elaborado los denominados “Libros Blancos” sobre los cuales han fundamentado lo que quieren hacer en materia de desarrollo socioeconómico regional y cómo esperan hacerlo.

El desafío que hoy enfrenta la Región Centro no consiste meramente en disponer de una visión del “ideal de Región” pretendida, sino en formular y ejecutar las acciones concretas que brinden la esperanza de un futuro mejor. Esto es, brindar a sus habitantes la posibilidad efectiva de vivir en dicho “ideal de Región”.

[34] Excepto 2 Regiones Autónomas. Portugal rechazó la regionalización en un Referéndum en 1999.
[35] Únicamente Inglaterra.
[36] Proceso de regionalización en marcha.

CAPÍTULO 3 POLÍTICAS REGIONALES DE DESARROLLO
ITALIA: UN MODELO VÁLIDO

Italia, gracias a la importancia de sus regiones, principalmente en el centro y norte de su territorio, se encuentra en la mira de muchos países, en la búsqueda de nuevas ideas para sus problemas de desarrollo. El fenómeno ocurrido con la Lombardía, la Emilia Romagna o el Veneto, por ejemplo, merece un estudio detallado a los fines de comprender las razones del mismo.
Mientras tanto, en Argentina, durante los últimos años se observa una tendencia concreta a impulsar políticas de regionalización, para intentar reducir los grandes problemas de desigualdad verificados entre las distintas zonas geográficas. En este contexto, el presente trabajo pretende brindar una visión diferente del concepto de desarrollo económico, así como también describir las acciones llevadas a cabo en Italia, principalmente por el sector público, para estimular y sostener el mismo.

3.1. INTRODUCCIÓN

Para la presente edición del Balance de la Economía Argentina, el Instituto de Investigaciones Económicas de la Bolsa de Comercio de Córdoba, cuenta con la colaboración de la Srta. María Betania Bracamonte, quien participara ya en la Edición 2000. Nuestra investigadora estuvo trabajando durante el corriente año en la Universidad de Ferrara, Italia, altamente reconocida a nivel internacional por sus estudios en Economía Aplicada y su enfoque hacia las Pequeñas y Medianas Empresas. De su participación en la Escuela de Graduados de Verano organizada por la mencionada Universidad en conjunto con L'Institute (Università degli studi di Ferrara, University of Birmingham y University of Wisconsin-Milwaukee), donde se trataron aspectos del Desarrollo Económico Local, surge el presente trabajo.
En las próximas páginas se presentará, en forma sintética, una visión diferente del concepto de desarrollo económico, como así también una descripción de las acciones llevadas a cabo en Italia, principalmente por el sector público, para estimular y sostener el mismo. Las soluciones aplicadas en Italia, así como las medidas tomadas, no pueden ni deben imitarse al pie de la letra. Lo importante de estudiarlas es comprender el modo de trabajo que allí existe y cuáles son los factores claves que han permitido su desarrollo sostenido y equilibrado. De este modo, se pueden diseñar para Argentina nuevas políticas, tomando en cuenta su cultura, su historia y su situación económica, política y social actual

3.2. DESARROLLO ECONÓMICO: VISIÓN LOCAL

El desarrollo económico puede definirse como "el proceso organizado, planificado y concertado de creación de riquezas de un municipio o región, que además de tomar en cuenta los factores productivos o económicos, debe considerar los factores sociales, políticos y ecológicos como elementos que se condicionan recíprocamente"[1] . En este sentido, se puede hablar de desarrollo económico *sustentable*, el cual debe considerar los siguientes aspectos:

- El Desarrollo Económico: intenta conseguir un crecimiento equilibrado y equitativo de la producción, el comercio y los servicios; que se corresponda con el nivel de crecimiento de la población. El mismo debe ser logrado de forma organizada, planificada y consensuada entre los diferentes actores locales.
- El Desarrollo Social: está estrechamente ligado al desarrollo económico. Busca mejorar los niveles de vida de la población, a través de una mejor distribución de las riquezas logradas con el desarrollo productivo, tratando de garantizar a todos los sectores de la población igualdad de oportunidades.

[1] Yader Baldizón; Martín Sandino; Nehemías López "Autonomía municipal y desarrollo económico local" (1998)

- Debe beneficiar preferiblemente a grupos vulnerables y permitirles que puedan satisfacer sus necesidades básicas como: el empleo, la vivienda, la salud y la educación.
- El Desarrollo Ecológico: se refiere a la utilización de los recursos naturales de la región de forma sustentable, para que puedan ser aprovechados en forma permanente, por las generaciones actuales y las futuras.
- El Desarrollo Político: trata de fomentar la democracia local y la participación ciudadana, en cuya actividad los pobladores, sin distingos de ideologías, son agentes activos en la solución de problemas. La democracia no es sólo la participación de los ciudadanos en la toma de decisiones y en las votaciones, sino también en la forma equitativa de distribución de riquezas y en la satisfacción de las necesidades básicas de la población.

En palabras del Prof. Emilio Carrillo[2]: *"Favorecer la interrelación "economía - recursos humanos - medio ambiente – tecnología - territorio", apuesta con rotundidad por el desarrollo sostenido, pondera la importancia del desarrollo social, en la convicción de que no hay eficacia económica sin eficacia social e instrumenta mecanismos de descentralización, participación y concertación, aumentando el peso de los entes públicos locales y de la sociedad civil."*

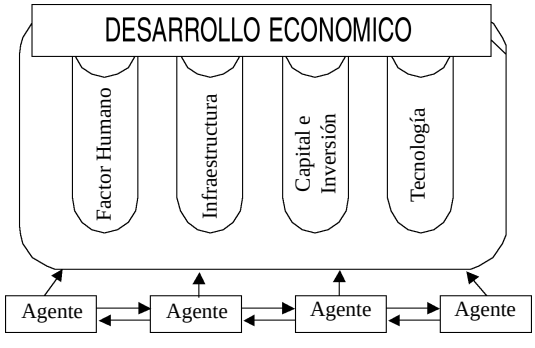
3.2.1. DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL

Vale decir entonces que el desarrollo económico local es el proceso por el cual los actores e instituciones locales se movilizan para apoyar las diferentes acciones, tratando de crear, reforzar y preservar actividades y empleos, utilizando los medios y recursos del territorio.
Siguiendo la propuesta de Bennett[3], se puede afirmar que el desarrollo económico está basado en 5 elementos fundamentales:

- Oferta local de **recursos humanos**, mano de obra calificada y existencia de oportunidades sociales
- Disponibilidad de terrenos, apropiada localización e **infraestructura** suficiente
- Formación de un **mercado de capitales** y presencia de inversiones
- Innovación, ***entrepreneurship*** y cambio tecnológico
- Marco de apoyo **institucional**

Cada uno de estos elementos constituye un factor de producción necesario para el funcionamiento exitoso de la economía y de las estructuras sociales que sostienen cualquier localidad o región. (ver Esquema 3.1).

ESQUEMA 3.1: EL PROCESO DE DESARROLLO ECONÓMICO



Fuente: IIE – Elaboración propia en base a Bennett y Payne.

Dado que son provistos por diferentes agentes[4], es necesario que exista una plena colaboración entre ellos si se quiere alcanzar el máximo potencial de desarrollo. Lograr esta cooperación requiere de la voluntad para intercambiar información, desarrollar políticas y tomar posiciones conjuntas entre los mismos, y sostener y respaldar dichas posiciones con compromiso y recursos.

[2] Emilio Carrillo, profesor de la Universidad de Sevilla – Aporte a Forum DELNET – Diciembre 1998
[3] Bennett and Payne "Local and Regional Economic Development: Renegotiating power under Labour" (2000)
[4] Se llaman "agentes" a los individuos o instituciones responsables de asignar recursos o tomar decisiones que influyan sobre los elementos del desarrollo.

La interacción entre los agentes es llamada "Capacity Building" por Bennett[5] . Este concepto surge para definir el grado de desarrollo del potencial que éstos poseen para influir positivamente sobre el crecimiento y desarrollo económico de una localidad. Una fuerte "capacity building" indica que los agentes que controlan cada factor de producción toman decisiones que aseguran un pleno cumplimiento de los compromisos asumidos, de modo que cada uno se orienta en la misma dirección y mutuamente sostienen la economía local o regional. Esto no implica necesariamente que todos los agentes coincidan en todas las materias, pero sí requiere que cada agente asuma y cumpla su responsabilidad en el proceso de desarrollo propuesto.

3.2.2. CRECIMIENTO ENDÓGENO

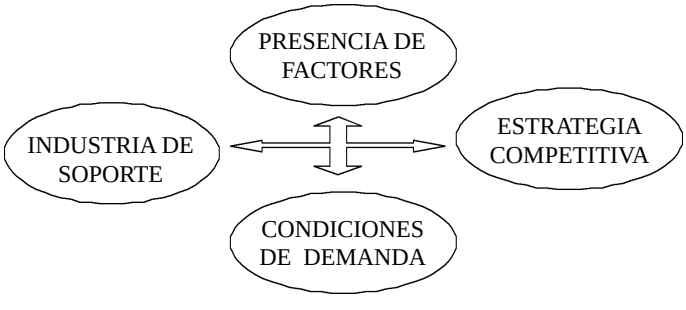
Uno de los elementos más importantes para el desarrollo económico local es el Crecimiento Endógeno. Éste no es sólo un producto del cambio tecnológico, sino que también incorpora el *desarrollo institucional,* que incrementa la capacidad productiva de la economía.

La teoría del crecimiento endógeno en parte promueve y en parte deriva de reconocer el protagonismo de los agentes impulsores de cambio en las economías modernas. Estos cambios enfatizan la creciente importancia de la capacidad de adaptación de las empresas, el gobierno y otros agentes y personal que deben interactuar con las empresas y generar políticas que estimulen la economía. La eficiencia de esta capacidad de adaptación ha cobrado mayor importancia como resultado de la necesidad de ajustarse al *e-commerce* y *la nueva economía.*

La habilidad de una sociedad de absorber y beneficiarse del cambio tecnológico está influenciada por las políticas públicas: a través de la estructura institucional y una legislación apropiada, promoviendo un clima de prioridades y estimulando actitudes educativas y de entrenamiento sustentables. Estas instituciones deberían ser el *corazón* del proceso de crecimiento.

Un aspecto clave de desarrollo es mejorar la comunicación entre el gobierno (departamentos, agencias, regímenes regulatorios) y los agentes económicos. Un ejemplo de esto es la "Competitiveness White Paper", publicada por el Departament of Trade and Industrie (Reino Unido) en 1998, así como los reportes subsiguientes, ya que son muestra de un modo de impulsar los clusters de negocio locales. Esto se deriva de los argumentos de Michael Porter, que el IIE viene aplicando en sus investigaciones, por el cual se enfatiza que la competitividad de los países, regiones y localidades se deriva de la interacción de cuatro elementos claves, como se muestra en el esquema 3.2.

ESQUEMA 3.2: PILARES DE LA COMPETITIVIDAD



Fuente: IIE – Elaboración propia en base a Porter, M. "The Competitive Advantage of Nations" (1990) y "On Competition" (1998).

- Factores de "producción": la disponibilidad de mano de obra calificada, capital, infraestructura y tecnología.
- Demanda: la existencia de una demanda local suficiente para promover la generación de información, bienes, habilidades y experiencias entre los agentes, que estimulen luego el aprendizaje, la calidad y la buena performance.
- Industrias relacionadas y de soporte: La presencia de proveedores y clientes importantes, que sean grandes líderes y formen la base del cluster de desarrollo.
- Estrategia de negocios y competencia: Las condiciones en que las firmas son creadas, se asocian, compiten o cooperan unas con otras.

[5] Por mayor detalle consultar: Bennet and Keebs (1991) o Bennett R. J. og A. McCoshan 1993: Enterprise and Human Resource Development: Local Capacity Building. Paul Chapman Publishing Ltd. London.

El éxito competitivo ocurre cuando cada uno de estos componentes se encuentran presentes en forma simultánea en una localidad o región.

3.2.3. EL PAPEL DEL GOBIERNO EN UN ENTORNO CON MÚLTIPLES AGENTES

Como se mencionara anteriormente, el desarrollo económico local y regional constituye un proceso con multiplicidad de actores, donde sus respectivos gobiernos y sus departamentos constituyen un grupo de fuerzas importantes pero no dominantes. Son los empresarios quienes generan el crecimiento económico, pero es el gobierno un soporte clave para el desarrollo económico a través de su intermediación y de los muchos intereses que genera. Además de promover iniciativas de desarrollo económico local y regional, es función del gobierno estimular intercambios (ver Esquema 3.3) los cuales deberán llevar la información en ambos sentidos, de modo que las políticas públicas que sean iniciadas sean apropiadas y cuenten con el respaldo de los agentes involucrados.

ESQUEMA 3.3: RELACIONES EN UN ENTORNO CON MÚLTIPLES AGENTES

Fuente: IIE en base a Bennett y Payne.

Las actuales tendencias políticas muestran un paso desde la tradicional centralización del poder en el gobierno central hacia las localidades y municipios. Por un lado, este fenómeno implica para los gobiernos la asunción de nuevas y mayores responsabilidades con menos recursos, pero al mismo tiempo ha obligado a la búsqueda de soluciones creativas a su problemática y necesidades.

La descentralización implica una distribución de poder, recursos, decisiones y capacidades del gobierno central a los gobiernos locales. Para que la descentralización tenga éxito, se requiere la voluntad del gobierno central para compartir el poder, y la disposición de los gobiernos locales y las comunidades para asumir nuevas responsabilidades. Vale destacar que la descentralización no implica un debilitamiento del gobierno central. Por el contrario, es posible que contribuya a su fortalecimiento en la medida que le permite concentrarse en sus responsabilidades nacionales.

3.2.3.1. GOBIERNO LOCAL

Como se ha visto anteriormente, es posible decir que el rol más importante de los gobiernos nacionales es el establecimiento de un entorno macroeconómico favorable a las estrategias de desarrollo económico local. Como lo muestra la experiencia argentina, la posibilidad de que los gobiernos y las instituciones municipales puedan incidir directamente en objetivos de empleo, ingresos y productividad se enfrenta a grandes restricciones cuando las condiciones generales de crecimiento de la economía nacional no son propicias. Los gobiernos locales, por lo tanto, deberán llevar adelante un "plan estratégico" de acción para posicionarse y poder alcanzar un mayor grado desarrollo.

A continuación, se presentan cuatro estrategias alternativas de desarrollo económico local siguiendo una categorización realizada por Edward Blakely[6]. En el cuadro 3.1 puede observarse un resumen de las tácticas correspondientes a cada una de ellas:

[6] Blakely, Edward J. "Planning Local Economic Development. Theory and Practice." (1994)

CUADRO 3.1: ESTRATEGIAS DE DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL

DIMENSION	HERRAMIENTAS DE ACCIÓN DE LOS GOBIERNOS LOCALES			
Ambiente de Negocios	Controles en materia de planeación física y tramites legales.	Intervenciones urbanas (oferta educativa de calidad, provisión de zonas verdes, arborización y espacios públicos).	Planeación y gestión de programas de vivienda para población trabajadora.	Generación de externalidades positivas para el asentamiento de nuevos inversores
Demanda	Centros de asistencia a pequeñas industrias	Parques tecnológicos y de negocios.	Capital de Riesgo.	Centros de información para los negocios
Capital Humano	Revisión y ajuste de programas educativos	Provisión de programas de capacitación y reconversión laboral.	Creación de un sistema publico-privado de innovación local.	
Vecindario	Fortalecimiento de las instituciones locales y organizaciones de base	Desarrollo de figuras asociativas o cooperativas	Oficinas de empleo	

Fuente: IIE en base a Blakely, E. "Planning Local Economic Development" (1994).

3.3. LA EXPERIENCIA ITALIANA: REGIÓN DE LA EMILIA ROMAGNA

En los últimos años, la economía italiana se ha destacado por el inminente desarrollo de sus distritos industriales, constituyendo un modelo para los estudiosos del desarrollo económico local. La región de la Emilia Romagna, particularmente, posee características que la destacan de otras regiones italianas e incluso del resto de Europa. Ha experimentado desde los años '50, una expansión de su sistema económico y productivo, perfilándose como un ejemplo de desarrollo basado, fundamentalmente, en un sistema difuso de pequeñas y medianas empresas que poseen un insustituible factor de competitividad gracias a la relación con su territorio. Se encuentra actualmente entre las regiones europeas con el más alto producto per capita y con el más bajo nivel de desocupación. Sin embargo, los factores de competitividad territorial están distribuidos en modo no homogéneo en el ámbito de la región. El área periférica respecto al centro económico de la Emilia (especialmente las ciudades de Parma y Bologna), vale decir, los Apeninos, el delta del Po y la costa septentrional, presentan diferenciales competitivos que, en el tiempo, se reflejan en una menor capacidad de atraer y/o conservar competencia e iniciativas de los emprendedores.

3.3.1. LA EMILIA ROMAGNA: ALGUNOS DATOS

MAPA 3.1: LA REGIÓN EMILIA ROMAGNA

Situada en el centro-norte de Italia, está formada por nueve provincias: Piacenza, Parma, Reggio Emilia, Modena, Bologna, Ferrara, Ravenna, Forli Cesena y Rimini (Ver mapa 3.1).

Ocupa una superficie de 22.123 km^2 y posee una población de casi 4 millones de habitantes[7] . En relación a la infraestructura, por esta región pasan buena parte de las conexiones entre el norte y el sur de la península italiana. La mas antigua vía de comunicación es la Vía Emilia, alrededor de la cual se encuentran 7 de las nueve capitales provinciales de la región (quedando fuera Ferrara y Ravenna).

[7] Fuente: Ufficio sistemi statistici e Servizio sistemi informatici e telematici della Regione Emilia Romagna (1999).

Cuenta con 3 aeropuertos internacionales (Bologna, Forli y Rimini). El principal puerto de la región es Ravenna, tercero en Italia después de Génova y Venecia.
A continuación, en el Cuadro 3.2, se pueden observar los principales indicadores de la región, considerando su participación a nivel nacional, ofreciéndose además, dicha información para la Región Centro.

CUADRO 3.2: PRINCIPALES INDICADORES ECONÓMICOS DE LAS REGIONES EMILIA ROMAGNA (IT) Y CENTRO (ARG)

Factor de Comparación	EMILIA ROMAGNA	ITALIA	REGION CENTRO	ARGENTINA
Superficie (km^2)	22.123	7,3 %	377.019	13,6 %
Población (1998)	3.959.924	6,86 %	7.232.716	19,80 %
Natalidad (1998)	7,2 ‰ aprox.	9,87 ‰	18 ‰ aprox.	18,9 ‰
Desocupación (2000)	4 %	10,6 %	16,1 %	15,4 %
Tasa de Empleo (2000)	46,9 %	42,4 %	33,2 %	35,9 %
(en dólares-1999)				

Fuentes: INDEC – ISTAT – EUROSTAT – CEPAL: Anuario Estadístico de América Latina y El Caribe.

Entre estos indicadores se destaca:

- La tasa de natalidad (7,2 %o habitantes), que muestra una tendencia al envejecimiento de la población, ya que es cada vez menor la población en edad escolar y mayor la población anciana.
- La elevada tasa de crecimiento del producto regional per capita, que durante más de diez años ha posicionado a la Emilia Romagna entre las diez primeras regiones europeas.
- La tasa de desempleo, que durante el último año ha sido la mitad del promedio estimado para los 15 estados miembros de la Unión Europea.
- Sola, la región constituye casi el 10% del Producto Bruto Interno, y casi el 12% de las exportaciones totales italianas.
- En los últimos 5 años las exportaciones de manufacturas se han incrementado en un 45%, mientras que para el caso de los servicios este crecimiento ha sido de un 53,4%[8].
- Existe una empresa cada diez habitantes en la Región Emilia Romagna, operando en una economía diferenciada e integrada, donde el sector servicios representa el 63% del PBI, seguido por la Industria (33%) y la Agricultura (4%).
- Existen más de 400.000 unidades productivas funcionando en la región, de las cuales 130.000 son de naturaleza artesanal, y mas de 3.000 son cooperativas.
- Alto grado de cohesión social y económica, un alto nivel de educación y formación, una administración pública local eficaz y un espíritu empresarial generalizado.

3.3.2. EVOLUCIÓN HISTÓRICA

Siguiendo la investigación de Sebastiano Brusco[9], fueron cuatro los factores principales que contribuyeron al desarrollo de esta región: la aparcería, la ciudad, las escuelas técnicas y las grandes empresas.
La difusión de la aparcería[10] donde ahora se encuentran los distritos industriales es una característica importante. El trabajar en unidades familiares (propio de la aparcería) se tradujo en horas de trabajo flexibles, en ahorro en salarios y, consecuentemente, en la realización de inversiones en el producto, en la ideología del trabajo y en el orgullo de la propia empresa. Todos estos elementos continuaron con el tiempo, aún cuando la unidad productiva era la pequeña empresa, formando empresarios que se involucraron directamente en el proceso productivo, que trabajaron a la par con técnicos y trabajadores y que llevaron arraigado el sentido de la competencia y de la continua mejora del producto.
Por otra parte, los empresarios, a la vez que competían, estaban inmersos en una ideología de cooperación y de

[8] "The drive for development" – www.regione.emilia-romagna.it

[9] "Piccole imprese e distretti industriali" (1989)

[10] La aparcería es una forma de organización de la actividad agrícola, por la cual el dueño de la tierra y el aparcero se dividen los productos y los útiles provenientes del trabajo de la tierra. De esta manera, el cultivador participa del resultado económico y recibe los beneficios directos.

búsqueda de consenso, que dio origen a la formación de cooperativas, asociaciones de empresarios y en un entramado de redes que hicieron de estas empresas un verdadero sistema. Las asociaciones se transformaron en reales centros económicos, que favorecieron además de sus propios intereses, la creación de nuevas empresas, otorgándoles asesoramiento financiero y herramientas de gestión: el know-how de la actividad.

Las ciudades, por su parte, han contribuido al desarrollo del sistema productivo local funcionando como centros de circulación de mercadería, como organización comercial y financiera, como circulación de información y como sede del gobierno local.

El sistema educativo, y particularmente las escuelas técnicas, han sido relevantes porque han otorgado elementos teóricos al oficio de los obreros, y han contribuido a difundir la cultura de la producción.

Finalmente, un factor de importancia que favoreció la formación de los grandes distritos industriales fue la presencia de una o más grandes empresas en el territorio, que a través de sus procesos de descentralización (décadas del '60 y '70) contribuyeron a que numerosos técnicos y obreros hayan fundado luego las pequeñas empresas.

Las fuerzas políticas lograron un amplio consenso en esta comunidad, ya que apoyaron a los trabajadores y a los empresarios pequeños, generando además el respaldo de los sindicatos y de las asociaciones de la sociedad civil.

Como se puede observar, la población de la Emilia Romagna se caracterizó por el fuerte sentido de la participación en las organizaciones sociales, en los sindicatos y en la actividad política: Los sindicatos[11] cumplieron una importante función de apoyo a las pequeñas empresas, y el aporte sobresaliente que le dieron al sistema productivo ha sido su disponibilidad para cooperar con los empresarios, sin por ello abandonar la representación de sus trabajadores. Efectivamente, los sindicatos se posicionaron como uno de los pilares institucionales de la región, y su acción se orientó fundamentalmente a procurar el desarrollo y evolución del sistema productivo local. Asimismo, las asociaciones que representan a los empresarios (Confederazione Nazionale dell'Artigianato; Confindustria Emilia Romagna; Unione Piccole e Mediane Industrie dell'Emilia Romagna) han desempeñado una función importante para sus afiliados, organizando cursos de formación de acuerdo a los sectores, brindando asistencia técnica, legal, financiera; colaborando con la creación de consorcios y garantizando el acceso al crédito.

3.3.3. ORGANIZACIÓN POLÍTICA ACTUAL

Desde la Constitución Italiana se reconoce el nivel regional (o en su defecto, local) de gobierno. De este modo, el estado está organizado en 20 regiones, 5 de las cuales poseen Estatuto Especial (Sicilia, Sardegna, Trentino-Alto Adige, Friuli-Venezia Giulia y Valle d'Aosta), 103 provincias y 8.104 municipios.

El parlamento de la región recibe el nombre de Consiglio Regionale.

A nivel legislativo, los poderes pueden ser exclusivos (solamente reconocidos para las regiones con estatuto especial para las materias especificadas), o concurrentes (reconocidos por las regiones de estatuto ordinario para las materias recogidas en el art. 117 de la Constitución: agricultura, ordenación urbana, artesanía, formación profesional, asistencia pública y beneficencia, asistencia sanitaria y hospitalaria, caza y pesca...). Respecto a este tipo de competencia, las regiones pueden legislar de acuerdo a los límites que establecen las leyes estatales, y siempre y cuando sus normas no contradigan los intereses nacionales o de otras regiones.

El órgano ejecutivo de la región es la Giunta o Asamblea Regional. En cuanto a las competencias administrativas de la región, y basándose en el principio de "paralelismo administrativo", las regiones tienen asignadas funciones administrativas en todas las materias en las que tienen competencias legislativas. El Estado puede delegar por ley a las Regiones la ejecución de otras funciones administrativas.

La autonomía financiera de las Regiones está coordinada con la financiación pública del Estado, provincias y

[11] Los sindicatos que han operado tradicionalmente en la región han sido la CGIL (Confederazione Generale Italiana del Lavoro); la Cisl (Confederazione Italiana Sindicati Lavorativi) y la Uli (Unione Italiana del Lavoro)

municipios. Los impuestos propios y la participación de los impuestos estatales son proporcionales a las necesidades de cada región para que puedan cubrir así todos los gastos. El Estado asigna a ciertas regiones contribuciones específicas (para destinos específicos y especialmente para explotar las regiones del Sur así como las islas).

El control estatal de las leyes regionales se ejerce a través de un órgano especial llamado Comisario del Gobierno, que tiene presencia en cada una de las capitales de región y que opera como vínculo de unión entre regiones y Gobierno, y con facultad de revocar las leyes consideradas viciadas por el Consejo Regional. Con respecto a los actos administrativos, el Control sobre las regulaciones (no sólo de legitimidad) se llevará a cabo por la Comisión de Control Estatal (no atañe a la autonomía de la organización) y también sobre aquellos actos que surgen del cumplimiento de las obligaciones resultado de ser miembros de la Unión Europea. El sistema de control se lleva a cabo por las denominadas Leyes de Bassanini (Ver Recuadro 3.1).

El Parlamento nacional italiano está compuesto por la Cámara de los Diputados y el Senado. El Senado de la República es elegido sobre la base regional, y está compuesto por 315 senadores. En la actual reforma constitucional italiana, el Comité Nacional Parlamentario está compuesto por un tercio de los Presidentes de las regiones y se prevé que de otro tercio de las provincias autónomas.

En cuanto a la participación internacional, las regiones tienen la posibilidad de proyectar programas indicando el lugar, momento, finalidad, gasto previsto, etc. El programa debe ser comunicado a la Presidencia del Consejo de Ministros, a los Comisarios del Gobierno y a otras administraciones interesadas. Las regiones deben estar coordinadas con los órganos estatales y las entidades nacionales que operan en el extranjero.

En cuanto a la participación comunitaria, las regiones y las provincias autónomas pueden tener relación con las oficinas y órganos comunitarios, para desarrollar: la proyección y ejecución de las iniciativas comunitarias de interés regional, la ejecución de Reglamentos y Directivas en materias de su competencia en el territorio regional, mejor uso de los fondos comunitarios destinados a las iniciativas regionales, cooperación regional y programas regionales. Las regiones pueden desarrollar actividades de formación sobre información y documentación de normas legislativas que deben ser sometidas al examen de la Comisión. Las regiones no participan de las reuniones del Consejo Europeo, pero sí en los Comités de control de los Fondos Estructurales. cial (Sicilia, Sardegna, Trentino-Alto Adige, Friuli-Venezia Giulia y Valle d'Aosta), 103 provincias y 8.104 municipios.

El parlamento de la región recibe el nombre de Consiglio Regionale.

A nivel legislativo, los poderes pueden ser exclusivos (solamente reconocidos para las regiones con estatuto especial para las materias especificadas), o concurrentes (reconocidos por las regiones de estatuto ordinario para las materias recogidas en el art. 117 de la Constitución: agricultura, ordenación urbana, artesanía, formación profesional, asistencia pública y beneficencia, asistencia sanitaria y hospitalaria, caza y pesca...). Respecto a este tipo de competencia, las regiones pueden legislar de acuerdo a los límites que establecen las leyes estatales, y siempre y cuando sus normas no contradigan los intereses nacionales o de otras regiones.

El órgano ejecutivo de la región es la Giunta o Asamblea Regional. En cuanto a las competencias administrativas de la región, y basándose en el principio de "paralelismo administrativo", las regiones tienen asignadas funciones administrativas en todas las materias en las que tienen competencias legislativas. El Estado puede delegar por ley a las Regiones la ejecución de otras funciones administrativas.

La autonomía financiera de las Regiones está coordinada con la financiación pública del Estado, provincias y municipios. Los impuestos propios y la participación de los impuestos estatales son proporcionales a las necesidades de cada región para que puedan cubrir así todos los gastos. El Estado asigna a ciertas regiones contribuciones específicas (para destinos específicos y especialmente para explotar las regiones del Sur así como las islas).

El control estatal de las leyes regionales se ejerce a través de un órgano especial llamado Comisario del Gobierno, que tiene presencia en cada una de las capitales de región y que opera como vínculo de unión entre regiones y Gobierno, y con facultad de revocar las leyes consideradas viciadas por el Consejo Regional. Con

respecto a los actos administrativos, el Control sobre las regulaciones (no sólo de legitimidad) se llevará a cabo por la Comisión de Control Estatal (no atañe a la autonomía de la organización) y también sobre aquellos actos que surgen del cumplimiento de las obligaciones resultado de ser miembros de la Unión Europea. El sistema de control se lleva a cabo por las denominadas Leyes de Bassanini (Ver Recuadro 3.1).

El Parlamento nacional italiano está compuesto por la Cámara de los Diputados y el Senado. El Senado de la República es elegido sobre la base regional, y está compuesto por 315 senadores. En la actual reforma constitucional italiana, el Comité Nacional Parlamentario está compuesto por un tercio de los Presidentes de las regiones y se prevé que de otro tercio de las provincias autónomas.

En cuanto a la participación internacional, las regiones tienen la posibilidad de proyectar programas indicando el lugar, momento, finalidad, gasto previsto, etc. El programa debe ser comunicado a la Presidencia del Consejo de Ministros, a los Comisarios del Gobierno y a otras administraciones interesadas. Las regiones deben estar coordinadas con los órganos estatales y las entidades nacionales que operan en el extranjero.

En cuanto a la participación comunitaria, las regiones y las provincias autónomas pueden tener relación con las oficinas y órganos comunitarios, para desarrollar: la proyección y ejecución de las iniciativas comunitarias de interés regional, la ejecución de Reglamentos y Directivas en materias de su competencia en el territorio regional, mejor uso de los fondos comunitarios destinados a las iniciativas regionales, cooperación regional y programas regionales. Las regiones pueden desarrollar actividades de formación sobre información y documentación de normas legislativas que deben ser sometidas al examen de la Comisión. Las regiones no participan de las reuniones del Consejo Europeo, pero sí en los Comités de control de los Fondos Estructurales.

RECUADRO 3.1: ANTECEDENTES DE MEDIDAS DE POLÍTICA DE ECONOMÍA INDUSTRIAL Y DESARROLLO LOCAL: LA LEY BASSANINI

La ley **59/97**, conocida como **Bassanini,** es la norma que ha señalado el inicio del proceso de reforma de la Administración Pública, con la consiguiente simplificación de las relaciones entre los ciudadanos y los entes públicos. La ley se subdivide en 4 puntos:

1) Transferencia de las funciones legislativas y administrativas a las regiones y otros entes locales menores. Basándose en el principio de **subsidiariedad** (para cada función se individualiza el organismo más cercano a los ciudadanos), **cooperación** (nación, regiones y entes locales deberán coordinarse entre sí) y **autonomía** (los entes locales son autónomos y responden por todos los otros gastos), a las regiones y a los entes locales pasan todas las funciones y poderes de tipo administrativo , excepto algunas materias que permanecen reservadas al Estado. A las regiones, entonces, viene reconocida la autoridad de intervenir en el proceso legislativo de la Unión Europea, cuando las leyes comunitarias tratan materias de competencia regional.

2) Reforma de las administraciones centrales, los entes públicos y las instituciones. Se ha dispuesto una reorganización de los ministerios y de los entes públicos, siguiendo el criterio de eficiencia y flexibilidad. Además, se completa la privatización de las relaciones de trabajo de los empleados públicos, siendo de aplicación las mismas reglas vigentes para los empleados privados.

3) Delegación y simplificación de los procedimientos administrativos. Para disminuir la enorme cantidad de leyes presentes en el ordenamiento legal italiano, la reforma Bassanini dispone la más amplia desregulación y la simplificación de los procedimientos administrativos. Con este fin se han seleccionado 112 procedimientos sobre los cuales intervenir de inmediato.

4) Autonomía educativa. A las instituciones educativas se les han atribuído la plena autonomía administrativa, organizativa y didáctica. Esta ley ha dado fin a aquel Estado definido como el "Federalismo Administrativo", esto es una descentralización de las funciones estatales, sin cambiar la Constitución.

RECUADRO 3.1 (CONT.): ANTECEDENTES DE MEDIDAS DE POLÍTICA DE ECONOMÍA INDUSTRIAL Y DESARROLLO LOCAL: LA LEY BASSANINI

Hasta el momento solo seis regiones (Emilia Romagna, Toscana, Liguria, Marche, Lombardia e Basilicata) han actuado según lo dispuesto por la ley Bassanini, en el resto de Italia el proceso de descentralización administrativa debe ser todavía completado.

3.3.4. EL ERVET

La Región opera a través de ERVET S.A. (Ente Regionale per la Valutazione Economica del Territorio), el cual se presenta como el instrumento de actuación de la estrategia industrial y de desarrollo económico de la Región Emilia Romagna. El mencionado ente fue creado en 1974, con la misión de dotar a la estructura administrativa regional de instrumentos capaces de intervenir en los sectores productivos locales.
La primera intención de ERVET fue la de procurar el equilibrio del territorio a través del diseño y la implementación de áreas preparadas para la ubicación de centros industriales, principalmente de pequeñas y medianas empresas. Junto a estas iniciativas se ha desarrollado, con el correr de los años, una amplia actividad de investigación económica y social concentrada principalmente en los sectores productivos más difundidos y sus relativos distritos industriales, con el objetivo de individualizar puntos débiles para organizar servicios de apoyo a las empresas. Este es el origen, en los años ’80, de los Centros de Servicios, el llamado “Sistema ERVET”.
En particular, ERVET:

- Desempeña funciones de cabeza de grupo, coordinando las actividades de los Centros de Servicio y favoreciendo, en una lógica integrada, la realización de proyectos multidisciplinarios y plurisectoriales.
- Elabora investigaciones y estudios económicos y territoriales.
- Desarrolla actividades de asistencia técnica a la Región para la difusión de información y para la evaluación y seguimiento de algunos instrumentos legislativos. De esta manera, favorece no sólo una participación difundida de las empresas, sino también acorta los tiempos de las reparticiones de los fondos.
- Desarrolla acciones de animación económica y gestión ambiental, así como las previstas por los programas de intervención financiera de los Fondos Estructurales de la Unión Europea Objetivo 2 y 5b de la Región Emilia Romagna (se trata respectivamente de las áreas en riesgo de decline industrial y de las áreas rurales desfavorecidas). El objetivo de las actividades de animación radica en difundir entre las empresas, principalmente pequeñas y medianas, el conocimiento y la utilización de los incentivos y de otras oportunidades puestas en marcha para estas áreas de los programas europeos.

En los últimos años, el Sistema ERVET ha reorientado su actividad, respondiendo a un nuevo escenario regional y mundial. Se resolvió en el año 1993, ampliar la gama de actividades a fin de potenciar y diversificar la propia intervención sobre el sistema productivo regional, tomando como ejes las siguientes líneas de acción, desarrolladas directamente o a través de los Centros que forman parte del sistema:

- Valorización del sistema industrial regional
- Valorización económica y social del territorio
- Asistencia técnica a la Región Emilia Romagna

Las tres tipologías de actividad están estrechamente integradas, dado que los conocimientos que se adquieren en cualquiera de ellas sirve para el desarrollo adecuado de las otras. De las intervenciones de ERVET para la valorización del tejido empresarial surgen iniciativas orientadas a la valorización del territorio. A su vez, los conocimientos y experiencias acumulados en los dos primeros campos, serán aprovechados para desarrollar

actividades de asistencia técnica en la región. Además, por encargo de la Comisión Europea y de otros organismo internacionales, ERVET colabora en proyectos de asistencia técnica y de cooperación con varios países del mundo.

Son socios principales de ERVET: Región Emilia Romagna (con un aporte del 80,04 % del capital del ERVET), Rolo Banca 1473 S.A. (4,13 %), Banca Monte dei Paschi di Siena S.A. (2,47 %), Istituto Bancario San Paolo di Torino S.A. (1,90 %) y Emilia Romagna Popolare Societa Financiaria di Partecipazioni S.A. (1,56 %), entre otras.

Las Agencias y los Centros de Servicios más importantes que forman parte del sistema ERVET son: ASTER (Agencia para el Desarrollo Tecnológico de Emilia Romagna), CITER (Centro de Información Textil), Centro Cerámico, CERCAL (Centro de Servicios para la Calificación del Sector del Calzado), CERMET (Centro Regional para la Investigación y las Medidas de Calidad, CESMA (Centro de Servicios de Mecánica Agrícola, DEMOCENTER (Centro de Servicios para la Difusión de la Automatización Industrial).

3.3.5. EL CONTEXTO INTERNACIONAL: LA UNIÓN EUROPEA

En la actualidad, el escenario europeo asume la pérdida de competencias del Estado en el terreno económico, la fragmentación de las sociedades nacionales y el decline de instituciones nacionales, llámese partidos políticos, sindicato, iglesia, etc. Es en este contexto que la Unión Europea está construyendo y estructurando un política "europea". En esta nueva estrategia, las regiones se han posicionado como las protagonistas. En otras palabras, el "policy making" de la Unión Europea ha incluido como actor relevante a la región, estableciendo de esta forma una relación trilateral entre la Comisión Europea, los gobiernos nacionales y las administraciones regionales, en lo que se refiere a desarrollo local, empleo y medio ambiente[12]. La intención es lograr una concertación entre los distintos niveles de gobierno, involucrando a los actores destinatarios de la política y distintos sujetos institucionales, en la búsqueda de oportunidades de desarrollo local.

Se puede afirmar que la dirección que ha tomado la estrategia industrial de la Unión Europea se orienta a considerar a las pequeñas y medianas empresas como fuentes de desarrollo y a otorgar a las regiones la función de orientar y sostener el mismo. El objetivo de la política regional de la Unión Europea es que todos los esfuerzos que realiza a través de sus estados miembros afecten a todas las regiones, que y los ciudadanos puedan beneficiarse a pleno del mercado interno y de la unión económica y monetaria.

La Unión Europea cuenta en este momento con Cuatro Fondos Estructurales[13], destinados a brindar financiamiento a aquellas regiones con problemas estructurales de desarrollo, para lograr un mejor equilibrio. La reforma de los Fondos Estructurales de la Unión Europea, llevada a cabo el 1 de enero de 1989, ha sido una de las medidas que mejor representa el cambio de enfoque de la Unión Europea[14]. Su objetivo radica en apuntalar las zonas más desfavorecidas de Europa, a través de intervenciones focalizadas en un área territorial, gestionadas y administradas por los diversos sujetos del ámbito público y privado.

De acuerdo con lo anterior, la Unión Europea interviene dando origen a programas específicos que difieren de acuerdo a la problemática de cada región y que involucran, en cada una de las fases de la acción pública, a los sectores afectados directamente por la problemática que se intenta resolver, teniendo a la región como actor relevante.

[12] Ver Libro Blanco, Unión Europea

[13] DelNet & ASTER, Agenzia per lo Sviluppo Tecnologico dell'Emilia Romagna – « La Región Emilia Romagna, Italia y el Sistema ERVET : Una experiencia integral y concertada de desarrollo regional » (1999)

[14] Los Objetivos prioritarios de la UE hasta fines de 1999 son:

Objetivo 1 :promover el desarrollo y la adaptación estructural de las regiones en retardo de desarrollo

Objetivo 2 : reconvertir las regiones fronterizas o partes de regiones gravemente golpeadas por el declino industrial

Objetivo 3 : luchar contra la desocupación de larga duración

Objetivo 4 : facilitar la inserción laboral de los jóvenes

Objetivo 5a : acelerar la adaptación de las estructuras agrarias

Objetivo 5b : promover el desarrollo de las zonas rurales

Los problemas y objetivos planteados en relación con la Región Emilia Romagna son los siguientes:

Emilia Romagna – Objetivo 2 (áreas en riesgo de decline industrial 1994-1996) – Diciembre/1994

La Comisión Europea aprobó el Documento Único de Programación (DOCUP) 1994-1996, que comprende las zonas incluidas en el Objetivo 2 para la Emilia Romagna. Con esta contribución, la Unión Europea sostiene la reconversión económica y social de dos zonas industriales en decline (dos áreas contiguas a las provincias de Modena y Reggio Emilia, que comprenden diez municipalidades y 154.000 habitantes). El objetivo general consiste en crear 930 puestos de trabajo y en conservar cerca de 650.

Se han definido cuatro acciones prioritarias a fin de crear nuevos puestos de trabajo:

1. sostener la creación de nuevas empresas, preferentemente en sectores innovadores
2. consolidar las PyMEs con especialización tradicional
3. incentivar la transferencia de tecnología e innovación
4. valorizar el capital humano

Emilia Romagna – Objetivo 2 (1997-1999) – Mayo/1997

Para el período 1997-1999 se han considerado las zonas industriales de Ferrara, Copparo y Ro. Actualmente se incluyen 13 municipios con una población total estimada de 153.000 habitantes.

El principal objetivo del nuevo DOCUP es el de relacionar esta zona con aquella de Reggio-Modena, y reforzar de esta manera, la competitividad del área industrial Este-Oeste, creando oportunidades de desarrollo económico para el conjunto de la región.

El programa está destinado mayormente al sostenimiento de las PyMEs, la creación de nuevas empresas y la promoción de la calidad, la innovación y la diversificación productiva.

Emilia Romagna – Objetivo 5b (áreas rurales desfavorecidas 1994-1999) – Diciembre/1994

Las medidas directas a fin de desarrollar las zonas rurales de Emilia Romagna abarcan 84 municipios ubicados en el área de los Apeninos y en la provincia de Ferrara, con una población estimada total de 263.500 habitantes. La contribución comunitaria está destinada a contener el éxodo rural y favorecer las oportunidades de empleo, mejorando las condiciones de vida de la población.

La estrategia de desarrollo de las zonas rurales de la Emilia Romagna persigue tres prioridades: reestructuración del paisaje rural, diversificación de la producción y tutela y valorización del ambiente.

3.4. EL APORTE DEL "MODELO EMILIANO" A LA REALIDAD ARGENTINA

En el "modelo Emiliano" (Ver Recuadro 3.2), el crecimiento industrial resulta no sólo de procesos económicos espontáneos y auto-organizados, sino también de iniciativas institucionales encaminadas a crear un entorno favorable para el desarrollo de las empresas. A mediados de los años '70, el gobierno regional recientemente constituido, interpretó de forma "creativa" los limitados poderes transferidos por el gobierno central (en materias tales como formación profesional, agricultura y artesanía) y diseñó su propia política industrial.

ERVET se creó, pues, para experimentar, conjuntamente con las asociaciones empresariales y las administraciones locales, nuevas iniciativas en apoyo de una economía basada, casi por completo, en las pequeñas y las micro-empresas. Inicialmente, se crearon polos industriales con infraestructuras y servicios comunes, cooperativas de crédito para pequeños empresarios y actividades de formación de recursos humanos. En los años 80, se establecieron centros de servicios sectoriales para las industrias locales de géneros de punto, calzado, maquinaria agrícola, máquinas herramienta, trabajado de metales, cerámica y construcción.

Cabe subrayar tres aspectos clave de esta experiencia:

La unidad sobre la que se actúa. El objetivo no es una empresa individual, sino una **red de empresas**. Así pues, se diseñan servicios para aumentar el nivel de conocimientos y para introducir nuevas aptitudes en todo el tejido productivo local y, al mismo tiempo, se refuerzan los procesos de cooperación y formación de redes.

La naturaleza de las medidas. Se otorga una clara prioridad a proporcionar directamente **servicios innovadores**, más que incentivos económicos. Además de las limitaciones presupuestarias (regionales), esto deriva de la experiencia de que las pequeñas empresas no suelen estar dispuestas a pagar (porque no pueden o porque no quieren) los servicios orientados a necesidades todavía latentes, y que sólo son rentables a medio plazo.

Los participantes en la política. Las iniciativas se formulan y ejecutan con la **participación**, de abajo hacia arriba, de los principales grupos de intereses locales, tanto públicos como privados.

RECUADRO 3.2: EL "MODELO EMILIANO"

Las bases del "Modelo Emiliano" pueden resumirse en:

- Un aparato productivo muy fragmentado pero también muy integrado en áreas territoriales delimitadas.
- Una integración proporcionada entre actividades agrícolas, manufactureras e industriales.
- Una fuerte tendencia de la estructura industrial hacia la exportación.
- Un espíritu empresarial dinámico y difundido.
- La división del trabajo dentro de cada ciclo productivo entre empresas independientes y especializadas, interconectadas por relaciones productivas de cuasi-mercado
- La falta de grandes metrópolis; por el contrario, la presencia de muchas áreas urbanas diseminadas en el territorio.
- Estabilidad en las relaciones industriales que reducen el impacto de conflicto y tensiones que acompañan a los procesos de modernización.
- Una gran atención a los recursos humanos, con presencia de estructuras y actividades de formación en todo el territorio regional, y dirigidas a todos los estratos sociales.
- La presencia de autoridades locales en general, eficaces y activas en el apoyo al desarrollo económico y de la calidad de vida, ya sea a través de iniciativas a nivel local/municipal, o con ejecución coordinada de líneas regionales de política industrial.
- Política de apoyo al desarrollo socio-económico por parte del gobierno de centro-izquierda, que buscó crear un buen equilibrio entre el crecimiento económico y el desarrollo social.
- Una importante tradición de asociativismo y cooperativismo, sea a nivel de empresa (asociaciones empresariales, consorcios, cooperativas), o de trabajadores (organizados en sindicatos pero también en cooperativas de trabajo, de consumo, etc.)
- La colaboración entre actores públicos y privados y la tradición de la negociación y de la "armonización", para llegar a decisiones compartidas y aceptadas por todas las partes.

3.4.1. EJECUCIÓN DE PROYECTOS DE ASISTENCIA TÉCNICA

El intento de transferir el "Modelo Emiliano" a la realidad argentina se basa en asumir que son los contextos locales los que han de orientar las acciones locales, y que las intervenciones desde arriba, destinadas a reproducir paradigmas específicos (como "incubadoras", parques científicos o tecnológicos, etc.) pueden fracasar fácilmente. El modelo debe utilizarse, pues, básicamente, como una guía conceptual, adaptándolo continuamente, en función a las condiciones iniciales locales y en las reacciones de las contrapartes involucradas. Debe tenerse en cuenta que los obstáculos para desencadenar un proceso significativo de renovación y mejora

en el sector industrial no son tanto técnicos como políticos, sociales y culturales. Resulta muy difícil manejar los problemas que llevan aparejados las actitudes cambiantes, las funciones y la distribución de poder en y entre las empresas industriales y las asociaciones comerciales (a menudo numerosas y fragmentadas) que las representan. Estas actúan sobre todo como antagonistas del gobierno local, más que como estrategas y proveedores de servicios para sus asociados.

Por lo tanto, en paralelo con los esfuerzos orientados a transferir "unidades tecnológicas" simples (una máquina, información técnica), que son muy útiles para adquirir un conocimiento más profundo de los sistemas de producción locales y ganar la confianza de las contrapartes empresariales, se deberían iniciar también otros esfuerzos que desencadenen una dinámica compleja en los sistemas productivos locales. El objetivo sería estimular el diálogo entre empresas, capaz de dar lugar a nuevas redes o "clusters" industriales, y el diálogo con las instituciones técnicas locales, así como con expertos extranjeros, de modo que las empresas comiencen a solicitar innovaciones (e incluso a generarlas), en lugar de tratar de forzar que se realicen innovaciones sobre ellas.

Por estas razones, la práctica establecida en Italia indica que la secuencia de acciones a seguir comienza con la organización (conjuntamente con las asociaciones empresariales locales) de seminarios de concientización sobre las limitaciones de los productos y procesos actuales, en cuanto a calidad, flexibilidad y eficiencia. Posteriormente, se puede solicitar la colaboración entre empresas, y entre éstas y las universidades, centros públicos de investigación, laboratorios tecnológicos locales, y con empresas extranjeras participantes en el proyecto. Finalmente, iniciar las actuaciones tecnológicas o de servicios propiamente dichas.

Como consecuencia, algunas actividades y resultados importantes de los proyectos están más relacionados con los cambios en la dinámica organizativa que con los propios temas técnicos. Se pueden resumir como sigue:

- Creación de instituciones y formación de funcionarios.
- Estímulo del diálogo entre los agentes locales y de sesiones de negociación "neutrales", con participación del gobierno, sindicatos y asociaciones industriales.
- Fortalecimiento de un proceso de creación de "clusters" y redes, mediante un comportamiento competitivo/cooperativo y una participación activa del tejido productivo local.
- Estímulo de un nuevo interés y actividades autónomas paralelas sobre temas innovadores o "candentes" que hayan aparecido.

3.4.2. LECCIONES QUE PUEDEN APRENDERSE

Admitiendo que la creación de "clusters" de pequeñas empresas puede ser un sistema válido para la industrialización en los países en vías de desarrollo, de la ejecución de los proyectos citados anteriormente se pueden deducir algunas lecciones:

1. Los responsables de la política industrial se enfrentan siempre a un dilema en la asignación de recursos: aunque quisieran reforzar a los agentes y partes más débiles de un sector determinado, saben que las oportunidades de obtener mejores y más rápidos resultados son más altas si apoyan a los más fuertes. Este dilema se reafirma y se complica en el caso de la asistencia técnica internacional, debido a una serie de factores que actúan en direcciones opuestas. En primer término, la propia cooperación se suele legitimar, hasta cierto punto, por consideraciones de equidad y por objetivos sociales. En segundo lugar, se esperan normalmente resultados a corto plazo, que son vitales para la evaluación de un proyecto. En tercer lugar, es intrínsecamente más difícil para las agencias extranjeras saber quién se encuentra en posición más débil o más fuerte. En cuarto lugar, este conocimiento inevitablemente es filtrado por interlocutores locales, cuya afiliación política no puede dejar de tenerse en cuenta.

2. En relación con el diseño y gestión de programas de cooperación, estas observaciones conllevan a recomendar lo siguiente:

a) Un equilibrio preliminar explícito y realista (y un acuerdo político acerca de él) entre los objetivos sociales y económicos que debe alcanzar el proyecto, dentro de unos plazos de tiempo determinados;

b) Disposiciones flexibles en las cláusulas del proyecto que permitan consensuar el orden de prioridad de subsectores y beneficiarios, mediante la consulta con las partes interesadas;

c) Una clara distinción entre una fase de demostración, basada en los proyectos piloto, cuyo objetivo sea ensayar, verificar y modificar las acciones que se ejecuten en función de las necesidades que surjan; y una fase normal de operación, que también debe recibir apoyo económico externo, pero posiblemente en menor cuantía y de forma diferente.

3. Asimismo, se necesitan compromisos de asistencia y cooperación interinstitucional a largo plazo, si se pretende lograr procesos de cambio autosostenibles, de tipo "sistémico", es decir, el desarrollo de toda la región. Programas de asistencia directa para PyMEs y organismos especiales de apoyo han existido en Argentina desde hace algunos años, a menudo con el asesoramiento de organizaciones internacionales de ayuda. Sin embargo, las evaluaciones de este tipo de asistencia muestran que, con frecuencia, ésta se convierte en intervenciones aisladas y casi siempre se caracteriza por las limitaciones que imponen la centralización administrativa y los formalismos legales.

4. En la mayoría de los países en vías de desarrollo, el principal problema de las pequeñas empresas es su aislamiento e impotencia, particularmente en un entorno socio-político que favorece a las grandes empresas. Por otra parte, debido a sus recursos limitados y a su falta de capacidad de negociación, los pequeños empresarios a menudo terminan como simples subcontratistas, con un grado de dependencia económica que se asemeja al "trabajo asalariado". Fomentar la creación de "clusters" y la especialización inter-empresas es esencial, ya que sólo la eficacia colectiva puede compensar el déficit de recursos de las PyMEs y mejorar su status político, integrándolas en redes mayores de cooperación. Los centros de servicios empresariales pueden desempeñar un importante papel instrumental y han demostrado que ejercen una fuerte atracción sobre todos los implicados.

5. La política de desarrollo de las PyMEs, incluida la provisión de servicios de transferencia de tecnología e innovación, debe basarse esencialmente en el consenso y la concertación, implicando a los trabajadores y los empresarios, en forma directa o a través de sus organizaciones y asociaciones. Además:

a) Debe ser descentralizada, esto es, ejecutada a nivel local.

b) Debe tratar de obtener una amplia participación, no sólo en la fase de diseño y planificación estratégica, sino también durante la fase de ejecución.

c) Debe basarse en una visión y en alianzas estratégicas.

d) Debe abordar todos los aspectos relacionados con los recursos humanos, la información, la financiación y la infraestructura, pues las medidas de apoyo aisladas ya no se consideran suficientes para impulsar el desarrollo de las empresas pequeñas.

e) Debe ponerse en práctica mediante el acuerdo y los esfuerzos mutuos de los agentes públicos y privados.

6. A pesar de que, a menudo, las autoridades locales y las empresas punteras tienden a favorecer las soluciones técnicas más avanzadas, es mejor orientarse hacia tecnologías intermedias, para evitar el riesgo de que aparezcan grupos monopolísticos de empresas, especialmente si se tienen en cuenta problemas sociales y de equidad, y asimismo adaptarlas más rápidamente. Para las empresas pequeñas de los países en vías de desarrollo, el acceso a la tecnología es más difícil. Para garantizar la posibilidad de que se transfieran tecnologías es esencial la existencia de una estructura local, que suministre tecnología nueva y de segunda mano, así como un servicio de reparaciones. También se debe estimular una fuerte interacción entre las pequeñas empresas y las universidades o los laboratorios tecnológicos, y ello desde la fase inicial de evaluación de las necesidades tecnológicas.

7. Los procesos de integración regional y de globalización refuerzan las oportunidades (y las amenazas) de todo tipo, así como la impresión de estar perdidos y ser incapaces de manejar el flujo de información relacionado

con ellos. Es vital encontrar sentido a todo esto, y ello deriva, en gran parte, de un proceso social colectivo de generación de "imagen". A este respecto, el consenso sobre el diseño de un centro de servicios, es decir, una entidad que aborde las necesidades y objetivos comunes, se ha mostrado muy eficaz. Una vez en funcionamiento, un centro de servicios puede contribuir a filtrar y predigerir la sobrecarga de información, y a convertir el "ruido" en información valiosa. Además, puede contribuir también al proceso de cooperación inter-empresarial, atrayendo a empresas extranjeras a aliarse con universidades y empresas locales. En último término, esto puede contribuir a ensanchar la base de conocimientos de la economía y a estimular el proceso de creación de empresas y, por ende, de empleo.

3.5. PROPUESTAS DE ACCIÓN: IDEAS

Estrategia articulada. En cada país, hay necesidad de un compromiso político claro y verificable a favor de la descentralización. Dicho compromiso debe expresarse en una estrategia articulada, acompañada de instrumentos operativos, un detallado plan de acción y un cronograma de ejecución. El plan deberá ser el resultado de un proceso colaborativo entre el gobierno central, las municipalidades y la sociedad civil y deberá incluir, además, los mecanismos de coordinación inter-institucional.

Sistema de monitoreo. Como parte del plan de acción se debe establecer un sistema de monitoreo con indicadores de avance precisos. Este sistema de monitoreo constituirá una importante herramienta de revisión y ajuste del proceso de descentralización para los gobiernos, las agencias de cooperación y la sociedad civil.

Desarrollo de capacidades. La capacitación es clave para el éxito de la descentralización. Las actividades de capacitación y fortalecimiento institucional deben contemplar el desarrollo profesional, la asistencia técnica, la educación y el diseño de un sistema de acompañamiento y apoyo. La capacitación debe llevarse a cabo paralelamente al proceso de descentralización.

Consideraciones fiscales. Los gobiernos centrales deberán organizar el proceso de descentralización, asegurándose que haya correspondencia entre la transferencia de responsabilidades y de recursos financieros, de tal manera que el proceso no mine las finanzas públicas nacionales o locales.

Colaboración municipal. Debe promoverse la asociación para el trabajo conjunto de las municipalidades débiles, con el fin de mejorar la eficiencia y de materializar economías de escala.

Sustentabilidad de las finanzas locales. Los gobiernos deben asegurar la sustentabilidad y autonomía financiera de las municipalidades. Esto requiere de políticas, instrumentos y mecanismos que permitan un manejo profesional y moderno de las finanzas municipales, especialmente en lo relacionado con la recaudación de impuestos, el manejo del endeudamiento y los presupuestos.

Requerimientos de desarrollo institucional. Se deberán asignar recursos para el desarrollo de las instituciones que apoyan el proceso de descentralización. Estas pueden incluir intermediarios financieros del gobierno, del sector privado o de las ONGs, así como instituciones de capacitación y asociaciones.

Participación local en la prevención de desastres. Dado que el peso de la prevención y atención de desastres recae sobre funcionarios locales y las comunidades, se deberán usar metodologías participativas para diseñar un sistema adecuado de prevención y respuesta a los desastres.

Participación local en la reconstrucción y en la transformación. La participación de los actores locales es determinante para el éxito de los planes de reconstrucción y transformación. De ahí la importancia de involucrar dichos actores en la identificación, priorización, ejecución, financiamiento, supervisión y mantenimiento de los proyectos. Los programas y estrategias derivados de la cooperación bilateral y multilateral, deben prestar atención al aporte local y a la inclusión de mecanismos dirigidos a impedir que se genere una cultura de dependencia de la ayuda externa.

3.6. CONCLUSIONES

A lo largo del presente capítulo se ha realizado una breve descripción de la realidad italiana y específicamente, de la Emilia Romagna, como así también de sus sistemas social, político y económico, promotores de su alto nivel de desarrollo. Como se expresara anteriormente, sirva esta descripción para tomar nuevos ejemplos e ideas, y aprender de los éxitos y fracasos de los proyectos que se han aplicado.

Como es lógico, se deberán tomar en cuenta las distintas realidades en ambos casos. Como ejemplo se puede decir que, a diferencia de los estados europeos que se encuentran bajo la tutela de la Comunidad Europea, Argentina carece de la ayuda económica que le permita subsidiar y fomentar el desarrollo de las localidades y regiones con mayores desventajas. Sin embargo, la presencia del Mercosur significó una oportunidad, sobre todo para la actividad de las PyMEs, quienes se vieron beneficiadas al comenzar a exportar gracias a la formación del bloque económico. Por lo tanto, continuar promoviendo el desarrollo del Mercosur debería constituir uno de los objetivos prioritarios del Estado nacional.

Otro elemento de fundamental importancia es el factor humano y social. El éxito obtenido en la experiencia de regionalización en la Emilia Romagna responde a una característica humana y social, inserta en un entorno natural favorable. En este sentido, para el caso de la Región Centro se debe destacar la calidad y cantidad de los recursos humanos disponibles, gracias a la presencia de importantes universidades e institutos de formación. Estimular el desarrollo del factor humano, promoviendo la investigación., la innovación y la creatividad, puede constituirse una de las claves para el éxito de los planes de desarrollo propuestos.

Por otra parte, la creciente autonomía municipal y local puede generar dinámicas de participación y fortalecimiento de la organización ciudadana, fortaleciendo la ciudadanía como actor principal y propiciando el surgimiento de un nuevo liderazgo que implica al mismo tiempo: control ciudadano sobre sus gobernantes, participación en procesos de toma de decisión y asunción de compromisos y responsabilidades directas con el desarrollo de su municipio o localidad.

La revolución de las tecnologías de la información y las comunicaciones presenta una gran oportunidad de desarrollo, ya que permite un acceso ilimitado y bidireccional a todo tipo de información, sin precedentes en la historia. Sin embargo, más allá de las enormes limitaciones infraestructurales, presupuestarias y de recursos humanos que dificultan la adopción de nuevas tecnologías a nivel local, su aprovechamiento requiere a la vez mayor protagonismo local, tanto para crear información en apoyo a los objetivos de desarrollo como para aprender a seleccionar y utilizar información externa.

Finalmente, se destaca que el entorno institucional es vital para el éxito de las políticas de desarrollo locales, especialmente las relacionadas con las PyMEs. Dicho entorno está compuesto por una variedad de instituciones de apoyo, públicas y privadas, tales como autoridades regionales, asociaciones empresariales, bancos, autoridades locales, universidades, centros de servicios, y centros de formación. Aun reconociendo que no es fácil reproducir la misma combinación ya coronada por el éxito (“Modelo Emiliano”), sí se puede obtener una conclusión general: en un mercado crecientemente globalizado, cada pequeño empresario encuentra cada vez más difícil construir su propia capacidad para competir a nivel mundial y para obtener información sobre tecnologías, mercados, productos, normas, etc.

Por lo tanto, dentro del proceso de descentralización, el Estado debe cumplir un rol fundamental, controlando las políticas diseñadas y aplicadas, e intervenir, estimulando a las fuerzas locales a que creen sus propias redes e instituciones de apoyo. Al diseñar proyectos de asistencia técnica dirigidos a las PyMEs, se debe tener en cuenta que la clave del éxito parece ser la formulación de una política local creativa, en estrecha relación con las necesidades locales y las raíces culturales, con participación directa de instituciones, intelectuales, investigadores y centros de formación destacados, con el objetivo de establecer un nuevo entorno económico y social.

CAPÍTULO 4 ASPECTOS DEMOGRAFICOS

Para el crecimiento de un país o una región es esencial el conocimiento que posibilitan los datos demográficos, ya que entre otros aspectos, la cantidad de población influye en el modo en que se administran los recursos económicos del Estado. Asimismo, es imprescindible para poder estimar correctamente las necesidades presentes y futuras en materia de vivienda, empleo, educación, salud, etc.
El presente capítulo pretende describir la situación demográfica de la Región Central, y de las provincias que la integran, a través de sus principales variables: tamaño, fecundidad, mortalidad y migración. Se analizan las tendencias históricas como así también se presentan proyecciones y estimaciones para la próxima década.

4.1. CONTEXTO DEMOGRÁFICO INTERNACIONAL

En los últimos tres siglos la población mundial pasó de 540 millones (año 1695) a aproximadamente 6.056[1] millones, lo que significó un aumento en más de diez veces. Dicho ritmo está vinculado con el proceso de transformaciones tecnológicas, económicas y sociales que tuvieron lugar, y la combinación de los progresos que de ella se derivaron, los cuales produjeron una caída significativa de la mortalidad y un incremento concomitante del promedio de la duración de vida.
En el último medio siglo el principal aporte al crecimiento mundial provino de las regiones de menor desarrollo relativo: Africa, Asia y América Latina, como consecuencia de disminuir el nivel de mortalidad y mantener altas las tasas de natalidad.
El Cuadro 4.1 permite la comparación de algunos indicadores demográficos de Argentina y de algunos países del mundo.
En 1997 Argentina tenía 35,7 millones de habitantes, cifra comparable con la población de España, cuya extensión geográfica es el 20% de la de nuestro país.
La cantidad de hijos por mujer en la mayoría de los países europeos y asiáticos no llega al nivel de reemplazo (2,1 hijos por mujer); en cambio toda América Latina, incluida Argentina supera esa cifra. La esperanza de vida al nacer y el porcentaje de población de más de 65 años, son más elevadas en los países que han alcanzado un mayor nivel de desarrollo debido a los avances tecnológicos en materia de salud y atención médica, factores que influyen directamente en la calidad de vida de las personas.

CUADRO 4.1: ALGUNOS INDICADORES DEMOGRÁFICOS DE DISTINTOS PAÍSES

País	Superficie (miles Km²)	Población Total 1997 (millones)	Estimación 2015 (millones)	% Poblac. urbana 1996	%Crecim. urbano 1980-1995	Hijos por mujer 1996	Esperanza de vida 1996	% Poblac de 65 años y + 1997
Argentina	2.780	35,7	42,5	88,4	1,8	2,7	73	9,5
Chile	757	14,6	17,7	84,0	2,0	2,5	75	6,8
Bolivia	1.099	7,8	11,2	61,5	3,9	4,5	61	3,9
E. Unidos	9.364	267,6	296,9	76,3	1,2	2,0	76	12,3
Japón	378	126,1	125,3	78,2	0,6	1,5	80	15,5
España	506	39,3	37,9	76,7	0,6	1,2	78	15,9
Alemania	357	82,1	80,1	86,7	0,6	1,3	76	15,5
China	9.597	1.227,2	1.390,3	31,0	4,2	1,8	69	6,6

Fuente: IIE en base a World Bank – World Development Indicators 2000.

[1] Dato reciente de Naciones Unidas.

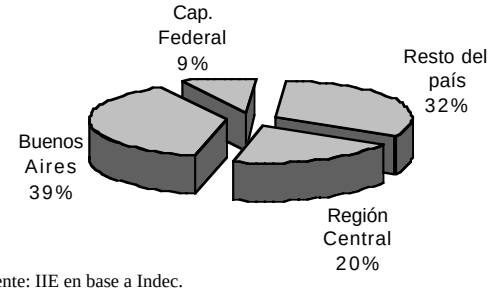
4.2. ANALISIS DEMOGRÁFICO HISTÓRICO (1869-1991)

4.2.1. TAMAÑO Y CRECIMIENTO DE LA POBLACIÓN

El número de habitantes registrados en Argentina en 1991 era de 32,6 millones, de los cuales un 20,2% correspondían a la Región Central, porcentaje que alcanzó su máximo valor en 1895 (25,7%), superando a la provincia de Buenos Aires, que en ese año acumulaba el 22,8% de la población.

El último Censo Nacional muestra que la provincia de Buenos Aires duplicaba el número de habitantes de la Región Central. (ver cuadro 4.2)

GRÁFICO 4.1: DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN ARGENTINA EN 1991



Fuente: IIE en base a Indec.

La provincia de Córdoba registraba 2,76 millones de habitantes, el 8,5% de la población del país, con una densidad de 16,7 hab/km2. Se observa una lenta caída de la participación poblacional en el total nacional, provocada posiblemente por la caída de los niveles de fecundidad y del flujo de migrantes en el período.

Por su parte, el último Censo arrojó para la provincia de Santa Fe un total de 2,79 millones de habitantes, lo que indicaba una densidad de 21,0 hab/km2. En 1869, fecha del primer Censo Nacional, la población alcanzaba un total de 89.117, por lo que es posible determinar que el tamaño de su población a lo largo de 122 años se multiplicó aproximadamente 31 veces. Se puede decir que esta provincia ha experimentado un mayor dinamismo demográfico que el promedio nacional, si se toma en cuenta que en el mismo lapso Argentina en su conjunto incrementó su población 18 veces.

En el caso de Entre Ríos, el Censo de 1869 arrojó el dato de 134.271 habitantes, mientras que en los siguientes 122 años multiplicó su población 8 veces. La densidad de esta provincia es de 13,0 hab/km2, por lo que se puede decir que Entre Ríos es la provincia con menor densidad poblacional de la Región Central.

En la provincia de Buenos Aires, con el 11% de la superficie, en 1991 residía el 38,6% de los habitantes del país. Este hecho brinda una clara idea del alto grado de concentración de la población en el territorio argentino y el peso que la provincia de Buenos Aires tiene en el comportamiento demográfico del total del país.

Esta gran concentración de habitantes en la provincia de Buenos Aires con respecto al resto del país se replica en forma más acentuada aún, en el ámbito de la provincia ya que casi dos tercios de la población vive en el área del Gran Buenos Aires[2].

CUADRO 4.2: POBLACIÓN TOTAL POR JURISDICCIÓN

Año censal	Córdoba	Santa Fe	Entre Ríos	Región Central POBLACION	Buenos Aires	Capital Federal	Total del País
1869	210.508	89.117	134.271	**433.896**	307.761	187.346	1.830.214
1895	351.223	397.188	292.019	**1.040.430**	921.168	663.854	4.044.911
1914	735.472	899.640	425.373	**2.060.485**	2.066.948	1.575.814	7.903.662
1947	1.497.987	1.702.975	787.362	**3.988.324**	4.272.337	2.981.043	15.893.827
1960	1.753.840	1.884.918	805.357	**4.444.115**	6.766.108	2.966.634	20.013.793
1970	2.060.065	2.135.583	811.691	**5.007.339**	8.774.529	2.972.453	23.364.431

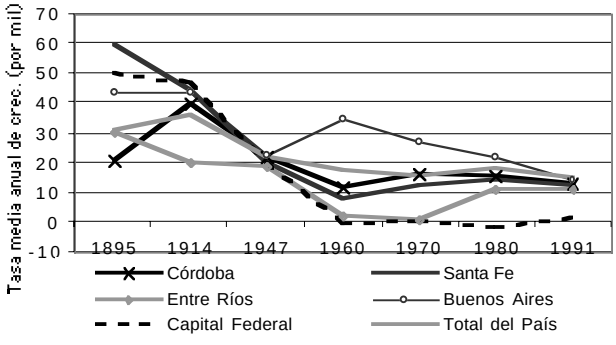
[2] Comprende los 19 partidos que rodean a Capital Federal y que conforman el Area Metropolitana de Buenos Aires: Almirante Brown, Avellaneda, Berazategui, Esteban Echeverría, Florencio Varela, Gral. San Martín, Gral. Sarmiento, La Matanza, Lanús, Lomas de Zamora, Merlo, Moreno, Morón, Quilmes, San Fernando, San Isidro, Tigre, Tres de Febrero y Vicente López.

CUADRO 4.2 (CONT.): POBLACIÓN TOTAL POR JURISDICCIÓN

Año censal	Córdoba	Santa Fe	Entre Ríos	Región Central	Buenos Aires	Capital Federal	Total del País
POBLACION							
1980	2.407.754	2.465.546	908.313	**5.781.613**	10.865.408	2.922.829	27.949.480
1991	2.764.176	2.798.422	1.020.257	**6.582.855**	12.594.974	2.960.976	32.615.528
PARTICIPACION PORCENTUAL							
1869	11,5%	4,9%	7,3%	**23,7%**	16,8%	10,2%	100,0%
1895	8,7%	9,8%	7,2%	**25,7%**	22,8%	16,4%	100,0%
1914	9,3%	11,4%	5,4%	**26,1%**	26,2%	19,9%	100,0%
1947	9,4%	10,7%	5,0%	**25,1%**	26,9%	18,8%	100,0%
1960	8,8%	9,4%	4,0%	**22,2%**	33,8%	14,8%	100,0%
1970	8,8%	9,1%	3,5%	**21,4%**	37,6%	12,7%	100,0%
1980	8,6%	8,8%	3,2%	**20,7%**	38,9%	10,5%	100,0%
1991	8,5%	8,6%	3,1%	**20,2%**	38,6%	9,1%	100,0%

Fuente: IIE en base a Censos Nacionales de Población, Indec.

GRÁFICO 4.2: TASA ANUAL MEDIA DE CRECIMIENTO



Nota: Tasa media anual: $t = (\div P_t / P_0 - 1) * 1.000$, donde P_t es la población en el momento t, P_0 la población inicial y t el tiempo intercensal.
Fuente: IIE en base a Indec.

El gráfico 4.2 muestra las tasas anuales media de crecimiento de la población para las jurisdicciones analizadas. En él se refleja que el máximo auge en la evolución poblacional de las provincias de Buenos Aires y Santa Fe corresponden a las últimas décadas del siglo XIX y principios del XX. En efecto, entre 1869 y 1914 alcanzaron tasas anuales medias superiores a 40 por mil, que resultan considerablemente más altas que las correspondientes al total del país para el mismo período. Es importante destacar que en esos años, Argentina recibió importantes corrientes de inmigración internacional, proveniente en su mayoría de países europeos.

A partir de 1914 la tasa anual media de crecimiento sufrió una fuerte desaceleración. Este descenso se registró en un período en el cual tuvieron lugar las dos guerras mundiales y la crisis económica de principios de la década de los años ´30.

Para el caso de Entre Ríos el ritmo de crecimiento fue similar al nacional en el primer período intercensal, comenzó a desacelerarse a fines del siglo XIX, manteniéndose prácticamente constante durante la primera mitad del siglo siguiente. La industrialización sustitutiva de importaciones convirtió a Entre Ríos en una de las provincias expulsoras de población en edades activas, como consecuencia de la atracción ejercida por el cordón industrial de Rosario, de la provincia de Buenos Aires y en menor cantidad de Capital Federal. Dicho proceso abarcó todo el período de vigencia de este modelo, iniciado en la década del ´40 hasta su crisis en los años ´70. La tasa anual media de crecimiento en la provincia de Entre Ríos descendió entre 1960 y 1970 al 0,8 por mil.

Algo similar ocurrió en la provincia de Santa Fe, la cual registró su menor crecimiento en este período. Esto se debió, además de la ausencia de los flujos migratorios europeos, a la forma en que operó en la provincia de Santa Fe la migración interna, que en la etapa de industrialización sustitutiva generó en la mayoría de las jurisdicciones argentinas saldos de migración interna negativos (Lattes, 1975).

Opuestamente a lo que ocurría en las provincias de la Región Central, en Buenos Aires los flujos migratorios de origen europeo fueron reemplazados por el traslado de la población rural hacia las áreas urbanas, redistribución a la cual contribuyeron también las migraciones de hombres, mujeres y niños provenientes de

países vecinos (en particular de Paraguay, Bolivia, Chile y Uruguay). La crisis económica de los mercados de trabajo vinculados a actividades estacionales y la profundización de las desigualdades regionales hicieron converger a parte de estos flujos migratorios hacia el Area Metropolitana o hacia los centros urbanos secundarios de la provincia de Buenos Aires o de otras provincias (Cacopardo y López, 1997).

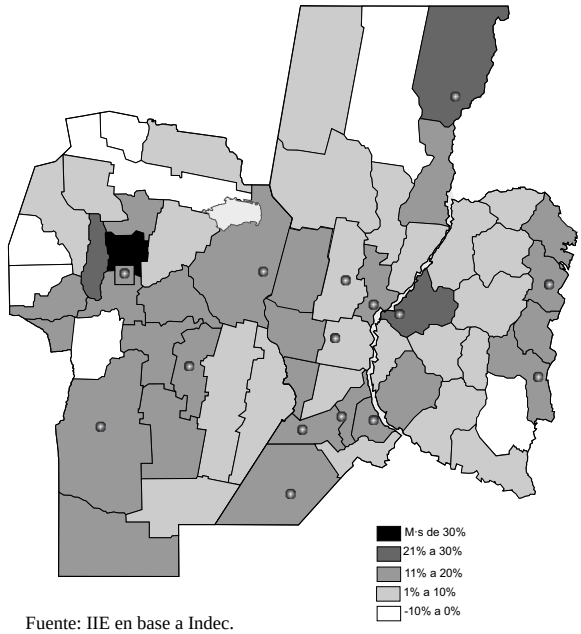
Como consecuencia de estos cambios, en el momento de mayor aporte de la migración interna Buenos Aires creció a un ritmo que duplicaba al total nacional entre 1947 y 1960.

A partir de los años ´70 el crecimiento del Conurbano de Buenos Aires disminuyó en forma notable y sistemática hasta 1991, mientras que en las otras provincias se observa una recuperación.

Dentro de la Región Central, la tasa de crecimiento entre 1980 y 1991 varía considerablemente. De todas maneras, la mayoría de los departamentos tuvo un crecimiento positivo.

Colón alcanzó el máximo aumento de su población, lo cual puede deberse a su propia expansión demográfica como también al aporte migratorio que recibe de los departamentos aledaños. Por su parte, 3 departamentos le siguen, 1 de los cuales se halla en la provincia de Entre Ríos (Paraná), 1 en Córdoba (Punilla) y otro en Santa Fe (General Obligado). Sólo 7 resultaron con una tasa de crecimiento negativa (Gualeguaychú en Entre Ríos, Calamuchita, Minas, Pocho, Sobremonte y Tulumba en Córdoba, y Vera en Santa Fe) consecuencia de la salida de emigrantes que parten a ciudades en busca de una oferta laboral más prometedora.

MAPA 4.1: TASA MEDIA ANUAL DE CRECIMIENTO POR DEPARTAMENTOS – 1980/1991



Fuente: IIE en base a Indec.

4.2.2. CAMBIOS EN LA FECUNDIDAD, MORTALIDAD Y MIGRACIONES

El crecimiento y la composición por sexo y edades de una población es el resultado de la evolución de la fecundidad, la mortalidad y la migración. Los cambios en el comportamiento de estas variables producen modificaciones en el perfil demográfico, con las consecuentes implicancias sociales y económicas.

4.2.2.1. FECUNDIDAD

La fecundidad es generalmente la variable que mayor repercusión tiene sobre el crecimiento y la composición por sexo y edad de una población. Su descenso contribuye al envejecimiento demográfico ya que afecta directamente la base de la pirámide de edades al disminuir el número de nacimientos anuales (Schkolnik, 1989).

Para analizar su comportamiento se seleccionó la tasa global de fecundidad[3], considerando al índice como el más apropiado (Ver Cuadro 4.3). Se puede observar que en promedio en nuestro país la misma cayó durante la segunda mitad del siglo XX.

Dentro de la Región Central, la provincia de Córdoba ha permanecido en este aspecto por debajo de los correspondientes al país (exceptuando 1980), mientras que en Santa Fe el comportamiento no es lejano al

[3] Promedio de hijos por mujer al término de su vida fértil.

observado a nivel nacional, manteniendo un valor cercano a los 3 hijos por mujer. Por su parte, si bien Entre Ríos siempre mostró una mayor fecundidad que el promedio argentino, desde 1955 en adelante la misma ha descendido, acercándose a los valores de las demás jurisdicciones.

CUADRO 4.3: TASA GLOBAL DE FECUNDIDAD POR JURISDICCIÓN

Año censal	Córdoba	Santa Fe	Entre Ríos	Buenos Aires	Capital Federal	Total del País
1955	-	2,8	4,4	2,6	-	3,3
1960	2,9	2,7	3,9	2,6	1,7	3,1
1965	-	2,6	3,7	2,5	-	2,9
1970	2,6	2,6	3,4	2,8	2,0	3,1
1975	2,6	2,7	3,7	2,8	-	3,2
1980	3,2	3,0	3,6	3,0	2,0	3,3
1991	2,8	3,0	3,3	2,6	2,1	2,9

Fuente: IIE en base a Pantelides (1989) – Indec (1994).

El análisis histórico del nivel de la fecundidad en la provincia de Buenos Aires muestra que hasta 1970 se mantuvo prácticamente estable. En 1980, en coincidencia con la gran mayoría de las provincias argentinas, y por ende con el total nacional, se produjo un repunte de la fecundidad, expresado por una tasa de 3 hijos por mujer.

Cabe destacar que desde el siglo pasado el nivel de fecundidad de la provincia de Buenos Aires, junto con el de Capital Federal, se ha mantenido sistemáticamente por debajo del nivel total del país. Este hecho probablemente esté asociado con el impacto de la migración internacional. Asimismo, la inseguridad e inestabilidad económica de las condiciones de tenencia de la tierra generaron la necesidad de buscar ocupaciones urbanas de personas provenientes de ámbitos rurales, que los alejaron de los patrones de fecundidad registrados en esa época en sus grupos de origen (Rothman, 1973).

4.2.2.2. MORTALIDAD

La reducción de la mortalidad puede afectar a la estructura por edad de la población de distintas formas. En general en una primera fase, la mortalidad de la niñez se reduce en mayor medida que la del resto de las edades, y en consecuencia se produce un crecimiento proporcionalmente mayor en las edades jóvenes. En la segunda etapa, el descenso afecta en forma más o menos pareja a todos los grupos de edades, mientras que en la última fase se observa una reducción de la mortalidad debida a enfermedades degenerativas, que afecta especialmente a las personas mayores de 50 años de edad. Esto genera un envejecimiento de la población por la cúspide (Chesnais, 1990).

Los indicadores que se tienen en cuenta para estudiar los cambios de la mortalidad y su efecto en las estructuras por edad y sexo, son las esperanzas de vida al nacer[4] y la tasa de mortalidad infantil[5].

Como se desprende del cuadro 4.4, desde 1914 en adelante la tendencia en la expectativa de vida tanto de la Región Central como de las demás jurisdicciones analizadas ha sido creciente. En promedio, las mujeres de nuestro país aumentaron 28,1 años a lo largo del período, mientras que los hombres aumentaron 23,2 años.

En 1991, la diferencia entre las esperanzas de vida masculina y femenina era de 7,2 años a favor de las mujeres. Esta sobremortalidad masculina es una constante en todas las poblaciones, destacándose que a medida que desciende el nivel de mortalidad (expresado por el incremento de la vida media de la población), se amplía el diferencial por sexo.

[4] Número medio de años de vida que alcanzaría un recién nacido expuesto durante su vida a las condiciones de mortalidad prevalecientes en el momento de referencia.

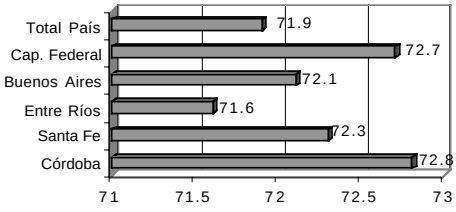
[5] Defunciones de menores de 1 año por cada mil nacidos vivos.

CUADRO 4.4: ESPERANZA DE VIDA AL NACER POR SEXO Y JURISDICCIÓN

Jurisdicción	Sexo	1914	1947	1960	1965	1980	1991
Córdoba	Varones	47,0	58,7	65,0	65,2	67,3	69,0
	Mujeres	49,3	63,2	70,1	71,4	74,5	76,5
Santa Fe	Varones	48,0	61,0	-	64,3*	66,5	68,5
	Mujeres	49,8	64,9	-	70,9*	74,0	76,3
Entre Ríos	Varones	49,5	56,7	-	64,6	64,5	68,1
	Mujeres	50,7	59,9	-	71,1	72,2	75,3
Buenos Aires	Varones	51,6	61,2	63,2	64,3	66,0	68,5
	Mujeres	52,2	65,7	69,9	71,5	73,5	75,8
Capital Federal	Varones	46,8	62,7	67,4	-	68,5	69,2
	Mujeres	51,1	67,9	74,2	-	75,8	76,4
Total del país	Varones	45,2	56,9	63,2	63,4	65,5	68,4
	Mujeres	47,5	61,4	68,3	69,6	72,7	75,6

Nota: * Corresponde a 1964.
Fuente: IIE en base a Indec (1988, 1993 y 1995) y elaboración propia.

GRÁFICO 4.3: ESPERANZA DE VIDA EN 1991



Fuente: IIE en base a Indec

En el gráfico 4.3 se muestran las esperanzas de vida en 1991, donde se destaca que dentro de la Región Central, Córdoba es la que registra una mejor performance en este sentido. Similar nivel al mostrado por Capital Federal.

Por su parte, Entre Ríos es la que menor expectativa de vida muestra dentro de las jurisdicciones seleccionadas, incluso inferior al promedio país.

La **mortalidad infantil** es la referida al tramo de edad que va desde el nacimiento hasta alcanzar el primer año de vida, en la cual la población está expuesta a múltiples factores de riesgo. La misma está compuesta por la mortalidad neonatal[6] y la postneonatal[7].

A medida que desciende la mortalidad infantil (gracias a los avances de la medicina, el mejoramiento de la infraestructura sanitaria y el desarrollo de programas sociales específicos), cambia la composición de la misma. El componente postneonatal de la mortalidad infantil es el primero en disminuir, ya que se encuentra asociado con causas externas y sociales como los accidentes, enfermedades infecciosas, la desnutrición, la falta de higiene, deficiente estado sanitario, etc.

Efectivamente, en el período observado la tasa de mortalidad postneonatal ha descendido considerablemente en todas las jurisdicciones (ver cuadro 4.5). Entre 1970 y 1980 se observó una clara reducción de la mortalidad infantil, período en el cual se produce el cambio en la participación de ambos componentes, con una mayor participación de la mortalidad neonatal. Ella está asociada con factores endógenos, tal como las malformaciones congénitas y las afecciones asociadas al embarazo y al parto. Este componente presenta un descenso marcado a principios de siglo y una tendencia decreciente, pero a un ritmo más lento que la mortalidad infantil.

Analizando las provincias de la Región Central, se verifica una tendencia fuertemente decreciente de la tasa de mortalidad infantil en el período considerado. De todas maneras, cabe aclarar que aún queda camino por recorrer en este sentido, y que los niveles registrados distan de ser los óptimos.

En Córdoba se observa que los logros más significativos de disminución de la mortalidad infantil se han obtenido en el período postneonatal. Idéntico comportamiento se observa en las dos restantes provincias de la Región Central.

[6] Mortalidad de menores de 28 días.
[7] Mortalidad de 28 días a 11 meses cumplidos.[2] Mortalidad de 28 días a 11 meses cumplidos.

CUADRO 4.5: TASA DE MORTALIDAD INFANTIL POR GRUPOS DE EDAD Y JURISDICCIÓN

Jurisdicción	Tasa mortalidad por mil	Año Censal 1947	1960	1970	1980	1991
Córdoba	Total	78,7	56,9	49,1	24,3	19,4
	Neonatal	20,3	24,7	21,1	14,6	13,6
	Post-neonatal	58,4	32,2	28,0	9,7	5,9
Santa Fe	Total	64,6	52,1	56,3	34,2	22,3
	Neonatal	23,1	20,2	23,6	21,5	14,9
	Post-neonatal	41,5	31,9	32,7	12,7	7,4
Entre Ríos	Total	84,5	57,6	54,1	35,6	23,3
	Neonatal	27,4	21,2	22,3	21,5	16,4
	Post-neonatal	57,1	36,4	31,8	14,1	6,9
Capital Federal	Total	39,4	40,4	38,2	19,0	13,6
	Neonatal	18,1	20,3	23,0	14,0	8,5
	Post-neonatal	21,7	20,1	15,2	5,0	5,1
Buenos Aires	Total	64,1	52,4	52,1	28,9	23,7 *
	Neonatal	23,2	21,8	22,6	18,1	15,0 *
	Post-neonatal	40,9	30,6	29,5	10,8	8,7 *
Total del país	Total	77,7	61,0	63,3	33,2	24,7
	Neonatal	29,0	24,3	26,6	18,7	15,2
	Post-neonatal	48,7	36,7	36,7	14,5	9,2

Nota: * Corresponde al año 1990.
Fuente: IIE en base a Ministerio de Salud Pública y Medio Ambiente (1983) INDEC (1997).

4.2.2.3. MIGRACIONES

El sentido y la magnitud de las migraciones pueden tener un efecto importante en la estructura de la población. En general producen un rejuvenecimiento de las poblaciones de destino y el envejecimiento de las de origen, ya que los movimientos migratorios están compuestos principalmente por personas jóvenes (Schkolnik, 1989). El crecimiento de la población argentina encontró en el componente migratorio un potencial multiplicador fundamental, especialmente hasta la primera mitad del siglo XX. En primer lugar, los grandes contingentes provenientes de ultramar que se asentaron en las áreas urbanas contribuyeron a su rápido crecimiento poblacional (en 1914 representaban la tercera parte de la población). Posteriormente, las corrientes migratorias con origen en las distintas provincias argentinas, que se fueron asentando en las zonas aledañas a Capital Federal. En lo referente a los flujos migratorios provenientes de otros países limítrofes, los mismos aumentaron su peso relativo, como consecuencia de la disminución del aporte de los migrantes de ultramar.

Se dice que de no haber existido el componente migratorio sobre el crecimiento de la población argentina, en 1960 la misma hubiera sido del orden de la mitad de la efectivamente registrada.

En Argentina los flujos fueron prominentemente europeos (en mayor medida italianos y españoles) desde el siglo pasado hasta 1947, y fundamentalmente limítrofes (en su mayor parte paraguayos, bolivianos y chilenos) a partir de 1960.

La guerra Civil de Paraguay de 1946-1950 y el golpe militar de 1954 podrían explicar el aumento del porcentaje de paraguayos entre 1947 y 1970. Paralelamente, también influenciaron las dictaduras de Uruguay y Chile durante la década del 70. Por su parte, los nativos de Bolivia evidenciaron aumentos relativos durante las dos últimas décadas.

Datos recientes, otorgados por la Dirección Nacional de Migraciones, indican que la radicación definitiva de extranjeros en 1999 en Argentina tuvo un leve descenso con respecto a años anteriores (1,3% menor a 1995). Sin embargo, el número de extranjeros legales superó los 12 mil, de los cuales la mayoría son de Perú (26,4%), Bolivia (25,2%) y Paraguay (15,8%).

Los indicadores utilizados para analizar los movimientos migratorios en el presente capítulo son: el porcentaje

de extranjeros en la población total (cuadro 4.6) y el porcentaje de nativos de otras provincias (cuadro 4.7).
En el Cuadro 4.6 se observa que la provincia de Santa Fe ha sido una de las provincias más receptoras de población de otras zonas. Las corrientes europeas del siglo XIX y comienzos del XX produjeron un importante impacto en el tamaño y estructura de la población santafesina, contribuyendo también al rápido crecimiento poblacional de los aglomerados urbanos, como es el caso de Rosario.
Por su parte, Entre Ríos instrumentó leyes y decretos para la radicación de colonias. De once existentes en 1878, diez años después se habían establecido 102 (*Memoria del Ministerio de Hacienda de Entre Ríos*, 1888) y la cifra aumentaba a 185 colonias en 1898 distribuidas en todos los departamentos de la provincia (*Memoria del Departamento General de Inmigración*, 1898). Este hecho generó un notable aumento de la producción agrícola como consecuencia del aumento de la superficie sembrada. Simultáneamente la población dedicada a la agricultura fue incrementándose hasta constituir unas 30.000 personas en 1914.
Se comprueba que en la provincia de Córdoba la población extranjera alcanza su máxima representatividad en 1914, principalmente debido a corrientes migratorias de origen internacional.
Es notable el alto porcentaje de la población nacida en el extranjero de la provincia de Buenos Aires, sistemáticamente superior al correspondiente al total nacional.

4.6: PORCENTAJE DE POBLACIÓN EXTRANJERA EN LA POBLACIÓN TOTAL

Año censal	Córdoba	Santa Fe	Entre Ríos	Región Central	Buenos Aires	Capital Federal	Total del país		
							Total	Limítrofes	No Limít.
1869	0,9	15,6	13,3	7,8	19,2	49,3	12,1	19,7	80,3
1895	10,3	41,9	21,9	25,6	30,7	52,0	25,4	11,5	88,5
1914	21,4	35,1	17,0	26,5	34,1	49,3	29,9	8,6	91,4
1947	9,1	13,1	5,3	10,1	18,0	27,5	15,3	12,9	87,1
1960	6,1	9,0	3,2	6,8	16,5	22,9	13,0	17,0	83,0
1970	4,5	5,8	2,2	4,7	11,7	17,9	9,5	25,9	74,1
1980	2,5	3,3	1,4	2,7	8,6	13,5	6,8	36,9	60,4
1991	1,5	1,9	0,9	1,6	6,3	10,7	5,0	50,2	49,8

Fuente: IIE en base Censos Nacionales de Población, Indec.

El cuadro 4.7 expone las corrientes migratorias interprovinciales. En él se refleja que Santa Fe ha ido disminuyendo el caudal de emigrantes interprovinciales a través de los períodos analizados. Las provincias de mayor interés para los santafesinos son Buenos Aires y Córdoba, al mismo tiempo que recibe gran parte de inmigrantes desde esos mismos lugares.
Asociado al crecimiento de la actividad económica basada en la agricultura, la provincia de Entre Ríos no modificó su modo de producción y durante varias décadas, en especial en los años 1950-1960 del proceso de migración interna nativa del país. La incipiente sustitución de importaciones iniciadas en el país en los años ’30, el impulso a la industrialización de bienes de consumo desde mediados de 1940 hasta la década de los ’70 y la vecindad con los principales asentamientos fabriles (Gran Buenos Aires y cordón industrial Rosario - San Nicolás) fueron determinantes para el éxodo continuo de los entrerrianos.
Entre 1960 y 1970, Entre Ríos junto con las provincias de Tucumán y Chaco fueron las que sufrieron las mayores pérdidas de población. En los años de más fuerte emigración del período analizado, la mitad de las corrientes emigratorias de Entre Ríos tuvieron como lugar de destino el área Metropolitana de Buenos Aires.
En la provincia de Buenos Aires se verifica la fuerte disminución en el número de inmigrantes en los tres períodos. Esto se relaciona con dos situaciones que actúan en el mismo sentido: a) que las condiciones del Gran Buenos Aires han resultado menos atractivas para los migrantes en los últimos años, b) que en las provincias expulsoras se han producido cambios capaces de generar un mayor arraigo en su población.
El flujo proveniente de Capital Federal conforma un alto porcentaje en los tres períodos. Aproximadamente el

90% de la corriente originaria de Capital Federal hacia esta provincia tiene como destino algunos de los partidos del Gran Buenos Aires, con lo que conforman el mayor aglomerado del país.

4.7: PORCENTAJE DE MIGRANTES SEGÚN JURISDICCIÓN DE ORIGEN Y DESTINO

	Período	Total	Córdoba	Santa Fe	Entre Ríos	Buenos Aires	Capital Federal	Otras provincias
Santa Fe	65-70	93.350	17,7		5,6	48,0	4,9	
(E)	75-80	78.164	21,5		6,6	36,5	10,8	
	86-91	57.000	23,5		6,0	30,0	10,9	
Entre	65-70	79.050	3,7	15,9		49,4	13,8	7,2
Ríos	75-80	61.869	3,8	17,8		51,2	13,4	13,2
(E)	86-91	36.444	6,6	18,7		38,8	16,9	19,0
Buenos	65-70	735.000	5,3	6,1	6,4		34,3	47,9
Aires	75-80	634.695	3,9	4,5	5,0		52,4	34,2
(I)	86-91	317.389	4,4	5,4	4,4		45,1	40,7

Nota: E= emigrantes, I= inmigrantes.
Fuente: IIE en base a INDEC.

El CELADE (Centro de investigación Latinoamericano de Demografía) dio inicio a un proyecto en la década del '70 para el estudio de los fenómenos migratorios en Latinoamérica. Este proyecto tendría como fuente básica de información los censos nacionales de población y pretende recopilar una base de datos provenientes de personas según su país de nacimiento, es decir los inmigrantes internacionales. A continuación, se presenta un cuadro conteniendo datos sobre inmigrantes argentinos.

CUADRO 4.8: CANTIDAD DE INMIGRANTES ARGENTINOS REGISTRADOS EN ALGUNOS PAÍSES DEL EXTRANJERO

	Bolivia	Brasil	Chile	México	Paraguay	Uruguay	Perú	Canadá	EEUU	España*
Año	1992	1991	1990	1995	1993	1996	1990	1990	1990	1997
Argentinos	17.829	25.468	34.415	4.635	47.846	26.256	4.165	11.740	77.986	21.876

Nota: * Corresponden a permisos de Trabajo o de Residencia.
Fuente: IIE en base a IMILA – International Migration in Latin America/ Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales de España.

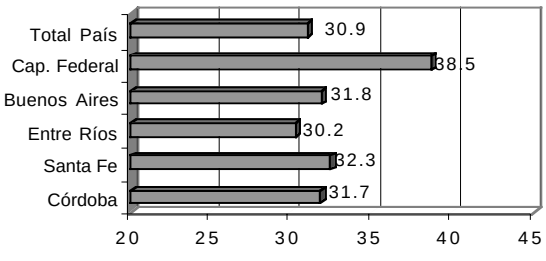
4.2.3. COMPOSICION POR EDAD Y SEXO

En los puntos anteriores se han visto los cambios experimentados en la fecundidad, la mortalidad y la migración. Es importante presentar el efecto que dichos cambios han producido en la estructura de la población por grandes grupos de edad.

En el gráfico 4.4 se puede apreciar la edad promedio según el Censo 1991. En él se muestra el mayor envejecimiento en la población de Capital Federal que en el resto de las provincias.

Dentro de la Región Central, Entre Ríos es la que muestra una mayor presencia de jóvenes dentro de sus habitantes, dado que su edad promedio es de 30,2 años.

GRÁFICO 4.4: EDAD PROMEDIO EN 1991



Fuente: IIE en base a Indec.

Resulta importante analizar la evolución de la composición etaria de la población. Como se observa en el cuadro 4.9, se ha producido un proceso de envejecimiento en todas las provincias, reflejado en el aumento de la proporción de gente mayor a 65 años y en la disminución de menores de 14 años, asociado a la caída registrada en la fecundidad.

En términos generales, puede decirse que la provincia de Buenos Aires tiene una estructura por edad madura, con claros indicios de envejecimiento poblacional. Tanto Santa Fe como Córdoba cuentan con poblaciones en proceso de envejecimiento moderado, asociado a un marcado descenso de la mortalidad y de la fecundidad. Por su parte, Entre Ríos, si bien posee una estructura poblacional joven, ha crecido la proporción de habitantes en edades avanzadas, lo que genera un envejecimiento en la cúspide de la pirámide, a pesar de que su fecundidad sigue siendo alta.

CUADRO 4.9: DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LA POBLACIÓN POR GRANDES GRUPOS DE EDADES Y JURISDICCIÓN

Jurisdicción	Edad	1869*	1895*	1914	1947	1960	1970	1980	1991
Córdoba	0-14	48,2	42,0	38,9	-	31,5	29,1	29,2	29,1
	15-64	51,0	55,4	58,7	-	63,3	64,4	62,6	61,6
	65 y más	0,8	2,6	2,4	-	5,2	6,5	8,2	9,3
Santa Fe	0-14	40,4	39,6	39,0	28,9	28,4	26,5	28,2	29,5
	15-64	58,2	59,1	59,1	67,1	65,5	65,5	62,3	60,0
	65 y más	1,4	1,3	1,9	4,0	6,1	8,0	9,5	10,5
Entre Ríos	0-14	44,1	44,2	42,6	40,0	37,2	33,5	32,6	32,5
	15-64	53,5	53,7	54,7	56,4	57,3	59,7	59,2	58,7
	65 y más	2,4	2,1	2,7	3,6	5,5	6,8	8,2	8,8
Buenos Aires	0-14	42,2	40,5	38,7	26,6	27,5	27,1	29,0	28,9
	15-64	55,8	57,7	59,0	68,9	66,6	65,9	62,8	61,9
	65 y más	1,8	1,8	2,3	4,5	5,9	7,0	8,2	9,2
Capital Federal	0-14	31,4	33,4	30,1	19,1	18,7	18,1	19,0	19,1
	15-64	66,3	64,8	67,7	75,8	72,3	70,2	66,1	64,6
	65 y más	2,3	1,8	2,2	5,1	9,0	11,7	14,9	16,3

Nota: * Para Córdoba corresponde 0-15, 16-60 y más de 60.
Fuente: IIE en base Censos Nacionales de Población, Indec.

Un indicador utilizado generalmente para analizar los cambios en la estructura por edad de una población es el **índice de dependencia potencial**[8] . El supuesto que está por detrás de este índice es que el segmento de población considerado en el numerador está integrado por la población "potencialmente" a cargo, que no participa en las actividades productivas y que por consiguiente, depende para su subsistencia de aquellos que son tomados en cuenta en el denominador, la población "potencialmente" activa (Schkolnik y Pantelides, 1975).

La evolución de esta relación figura en el Cuadro 4.10, en donde podemos observar que tanto Córdoba como Santa Fe, si bien presentan algunas oscilaciones, se mantienen hasta 1991 por debajo del promedio nacional. Desde 1960 comienza una tendencia creciente que alerta sobre las consecuencias del envejecimiento en la población, al afectar la relación entre las edades pasivas y activas.

También para la provincia de Entre Ríos es evidente el descenso desde el comienzo del período hasta el año 1970, año a partir del cual comienza a ascender como las restantes jurisdicciones. Es de destacar que presenta durante todo el período analizado un índice de dependencia potencial superior al promedio nacional.

Para el caso de Buenos Aires, es a partir de 1947 que comienza a aumentar.

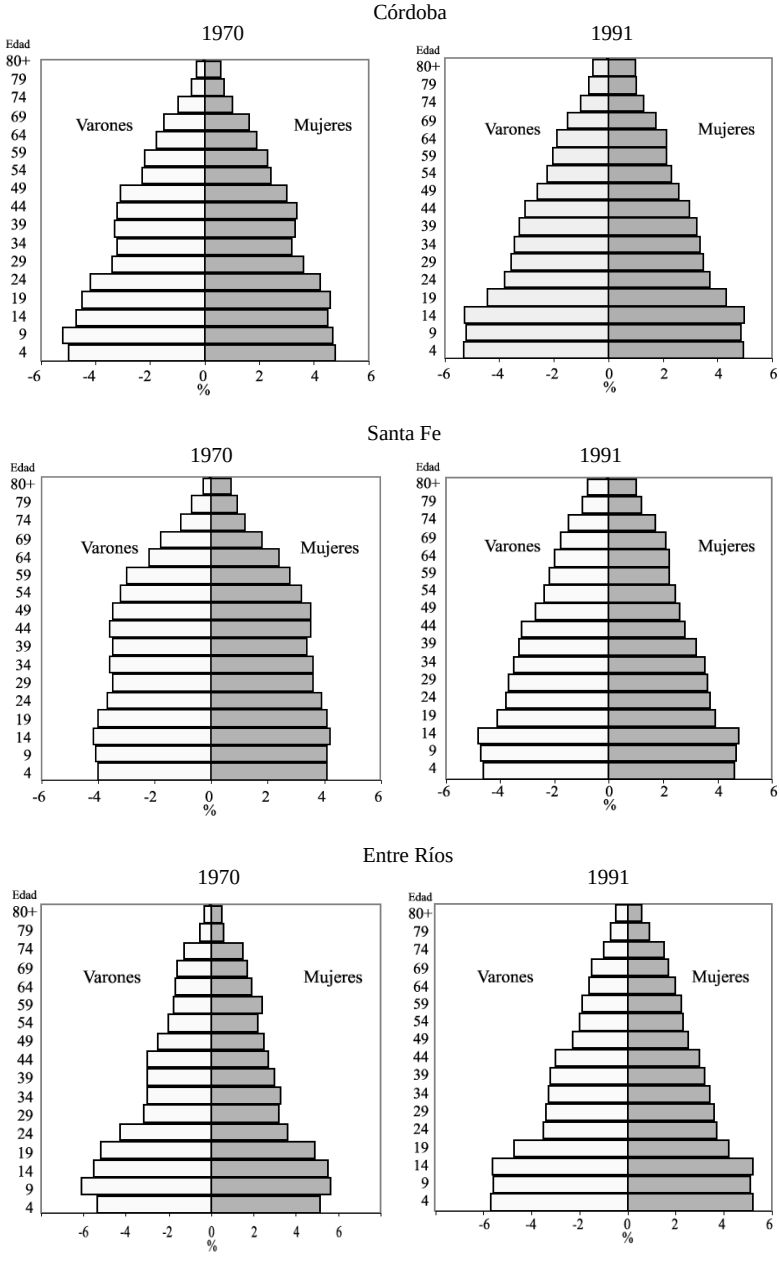
[8] Se entiende como la relación de dependencia potencial al cociente entre el número de personas inactivas (menores de 15 años y mayores de 64 años) por cada cien personas en edades activas (15 a 64 años) en una población.

CUADRO 4.10: INDICE DE DEPENDENCIA POTENCIAL TOTAL (POR CIEN)

Año censal	Córdoba	Santa Fe	Entre Ríos	Buenos Aires	Capital Federal	Total del País
1869	96,1*	71,8	86,8	79,2	50,8	78,0
1895	80,4*	69,3	86,4	73,4	54,3	76,6
1914	70,4*	69,3	82,8	69,5	47,7	73,5
1947	-	49,1	77,3	45,1	31,9	53,3
1960	58,0	52,7	74,7	50,2	38,3	57,0
1970	55,3	52,6	67,5	51,8	42,4	57,0
1980	57,0	60,5	68,9	59,2	51,2	62,8
1991	62,3	66,7	70,4	61,4	54,8	65,1

Nota: * Corresponde al cociente entre la población de 0-15 y de 60 o +, respecto a la población de 16-60 años.
Fuente: IIE en base a Censos Nacionales de Población, Indec.

Las pirámides de población de los censos nacionales permiten analizar la evolución de la composición por sexo y edad. En líneas generales puede afirmarse que la estructura de todas las provincias argentinas corresponde a una población joven, de base ancha, hasta 1914. A partir de 1947, como consecuencia del descenso de la natalidad en Argentina, comienza a angostarse la base de las pirámides de edades, que se acentúa progresivamente con los años. Esto ocurre en Córdoba y Santa Fe, y de manera más evidente en la Capital Federal. En el caso de Entre Ríos, con los datos censales de 1991, vemos que aún conserva una estructura joven. Acompañando al angostamiento de las bases de las pirámides, se da un incremento de la participación porcentual de las personas mayores de 65 años (ensanchamiento de la cúspide), hecho asociado al envejecimiento de la población.



4.2.4. EL ENVEJECIMIENTO DEMOGRÁFICO

El **envejecimiento de la población** o **envejecimiento demográfico** se define como un proceso de cambio de estructura por edad, caracterizado por el aumento del peso relativo de las personas de edad avanzada, se produce una reducción de la base de la pirámide, como consecuencia del descenso de fecundidad y en menor medida por abultamiento de la cúspide debido al efecto de la reducción de la mortalidad en las edades más avanzadas.

Es sabido que el descenso de la **fecundidad** es el factor demográfico más importante que determina la intensidad y la velocidad del envejecimiento al generar modificaciones sustanciales en la composición por edad de una población. A medida que los países se modernizan y avanzan en su proceso de transición demográfica experimentan, con mayor o menor velocidad, el envejecimiento de sus poblaciones (CELADE, 1996).

La reducción del **nivel de mortalidad**, por su lado, sólo afecta muy débilmente la estructura etaria de una población, dado que la misma genera ganancia de vida en todas las edades. En el futuro se espera que las reducciones más significativas de la mortalidad tengan lugar en las edades más avanzadas (como consecuencia de los avances médicos en el control y los tratamientos de las enfermedades que afectan a las personas en estos tramos de edades).

En cuanto a los movimientos migratorios puede afirmarse que ellos modifican sensiblemente la estructura etaria. Por un lado, la emigración es un factor de envejecimiento de la población del área de origen, como consecuencia de la pérdida de la población de edades adultas jóvenes. Como contrapartida, la inmigración es un factor de rejuvenecimiento de la población del área de destino.

Probablemente una de las consecuencias más significativas del envejecimiento de la población es el aumento de la **carga de dependencia**. Dado que las necesidades son distintas en la población joven y en la población anciana, el nivel y composición de la carga de dependencia tiene un importante significado económico y social. En este sentido la relación **ancianos/jóvenes** ha sido definida como un índice socio-político que apunta al futuro de una civilización o nación. Este indicador se orienta al estudio del reemplazo generacional, básicamente en relación con la participación de la población en la fuerza de trabajo.

Se considera que la flexibilidad de la población económicamente activa se ve afectada por el proceso de envejecimiento, tornándose menos flexible. En general se estima que los más jóvenes son los elementos más adaptables y móviles de la población.

CUADRO 4.11: PORCENTAJE DE POBLACIÓN DE 65 AÑOS Y MÁS DE EDAD, POR SEXO

País	Años			
	1950	1970	1990	2010
EUROPA				
Alemania	9,7	13,7	14,9	19,2
Francia	11,4	12,9	14,0	16,2
Italia	8,3	10,9	14,5	20,1
Reino Unido	10,7	12,9	15,6	15,7
Suecia	10,2	13,7	17,8	17,9
AMERICA LATINA				
Argentina	4,2	6,9	8,9	10,3
Bolivia	3,5	3,4	3,6	4,4
Brasil	2,5	3,4	4,7	6,9
Chile	4,0	5,2	6,1	8,4
El Salvador	3,1	2,8	3,8	5,0
Honduras	2,4	2,5	2,9	4,0
Paraguay	3,2	3,4	3,6	4,4
Uruguay	8,2	8,9	11,6	12,4

Fuente: Naciones Unidas (1994).

El envejecimiento demográfico ha tenido en América Latina un ritmo de crecimiento moderado, como consecuencia de las modalidades del proceso de transición de la fecundidad. A pesar de que dicho envejecimiento está creciendo, las perspectivas futuras expresan que estos países no habrán llegado a una etapa avanzada del proceso de envejecimiento en el año 2010. Las excepciones de esta situación son Argentina y Uruguay que han experimentado un temprano descenso del nivel de fecundidad, el cual tuvo efectos evidentes en la composición etaria de la población.

4.2.5. POBLACION URBANA Y RURAL

Según Naciones Unidas, las poblaciones están distribuidas de forma muy irregular en el espacio y sufren permanentes cambios. La irregularidad se acentúa a medida que crece la urbanización y puede ser el resultado de diferentes tasas de crecimiento vegetativo[1] como así también de las migraciones.

El crecimiento inicial de las ciudades industriales se debió primariamente a la migración procedente del campo. Actualmente, se puede considerar que los factores que influyen en la distribución poblacional son de diversos tipos:

a. Los adelantos tecnológicos y los cambios en la estructura industrial de la economía mundial, han liberado a una vasta población de su dependencia respecto de la tierra y de otros recursos naturales localizados en el espacio.

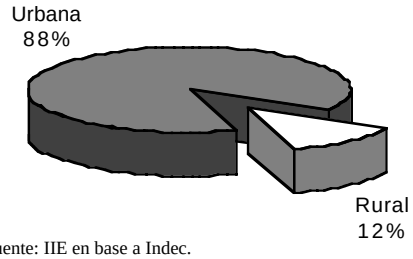
b. La tendencia a la concentración de la población por las oportunidades de lucro.

c. Los deseos populares y la política de los gobiernos en lo relativo al crecimiento y la distribución de la población han cambiado, se ha intensificado el control gubernamental sobre todo en los países con economías planificadas.

d. Las tasas de natalidad y mortalidad han disminuido, sobre todo en las zonas más industrializadas.

e. La migración internacional, a partir del fin de los movimientos masivos que caracterizaron al período de laissez-faire, ha tenido una influencia marcadamente reducida como factor de cambio en el tamaño relativo de la población en la mayor parte de los países.

GRÁFICO 4.5: COMPOSICIÓN DE LA POBLACIÓN DE LA REGIÓN CENTRAL - 1991



Fuente: IIE en base a Indec.

Contrastan hoy los ambientes urbanos y los rurales. Al aumentar la escala y el ritmo de la urbanización, la movilidad geográfica debe atribuirse a los traslados entre lugares de residencia rurales y urbanos. Dado que la migración es selectiva por sexo, edad, estado civil y también por niveles educativos y profesiones, determina cambios en la composición de las poblaciones y de la fuerza laboral según estos atributos.

La definición convencional de población urbana que toma en cuenta el Censo Nacional de Población y Vivienda, se basa en el criterio de tamaño de los centros poblados: el límite inferior es 2.000 habitantes.

Históricamente ha persistido en Argentina un marcado desnivel en la evolución de las poblaciones urbana y rural, fenómeno que fue acentuándose con el tiempo.

El ritmo de crecimiento del porcentaje de la población urbana, ha llevado a ubicar a Argentina como país altamente urbanizado. La relación urbana-rural era en 1991 de 6,8, lo que significa que por cada persona que vive en un área rural casi siete lo hacen en áreas urbanas.

El Cuadro 4.12 permite apreciar la participación urbana y rural en diferentes años. A partir de 1914 el proceso de urbanización avanza sistemáticamente en todas las provincias.

[1] Diferencia entre número de nacimiento y defunciones.

Sin embargo, donde se ha presentado con mayor rapidez ha sido en la provincia de Buenos Aires. En 1869 el 17,5% de la población era urbana, existiendo en esa época sólo tres centros que superaban los 5.000 habitantes, mientras que en el transcurso del siglo XX se fundaron en la provincia más de cien ciudades.

CUADRO 4.12: DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN EN RURAL Y URBANA

	1914			1980			1991		
	Total de la Población	Urbana %	Rural %	Total de la Población	Urbana %	Rural %	Total de la Población	Urbana %	Rural %
Córdoba	735.472	41,0	59,0	2.407.754	80,7	19,3	2.764.176	85,5	14,5
Santa Fe	899.640	47,3	52,7	2.465.546	82,0	18,0	2.298.422	86,8	13,2
Entre Ríos	425.373	37,6	62,4	908.313	68,8	31,2	1.020.257	77,6	22,4
Región Central	2.060.485	43,1	56,9	5.781.613	79,4	20,6	6.582.855	84,2	15,8
Buenos Aires	2.066.948	54,4	45,6	10.865.408	93,2	6,8	12.594.974	95,2	4,8
Total del País	7.903.662	52,7	47,3	27.949.480	83,0	7,0	32.615.528	87,2	12,8

Fuente: IIE en base a Censos Nacionales de Población, Indec.

4.3. PROYECCIONES POBLACIONALES 2001 – 2010

El Cuadro 4.13 contiene la población estimada y proyectada para las provincias de la Región Central, Buenos Aires, Capital Federal y Total del país, para los años 2001 y 2010, según sexo.

La población total estimada para la Región Central en el año 2010 es cercana a los 8 millones de habitantes, de los cuales el 42,5% corresponden a la provincia de Córdoba, 42,6% a Santa Fe y el 15% a la provincia de Entre Ríos.

Con respecto al crecimiento de cada una de las provincias, se observa que en 19 años desde 1991 al año 2010, Córdoba aumentaría un 20,4%, mientras que Santa Fe un 19,0% y Entre Ríos un 14,6%, cifras por debajo del promedio nacional (que ronda el 27%). Para el caso de Capital Federal, el porcentaje esperado de crecimiento es del 0,1%.

En la evolución de la población estimada por sexo así como el índice de masculinidad[10], se advierte la continuidad del predominio del sexo femenino en todas las jurisdicciones.

CUADRO 4.13: PROYECCIONES DE POBLACIÓN TOTAL POR AÑO CALENDARIO SEGÚN SEXO

Jurisdicción	2001			2010		
	Total	Varones	Mujeres	Total	Varones	Mujeres
Córdoba	3.122.302	1.527.133	1.595.169	3.384.125	1.654.809	1.729.316
Santa Fe	3.128.696	1.528.890	1.599.806	3.388.521	1.656.825	1.731.696
Entre Ríos	1.121.970	551.523	570.447	1.189.938	584.728	605.210
Región Central	7.372.968	3.607.546	3.765.422	7.962.584	3.896.362	4.066.222
Buenos Aires	14.381.806	7.047.784	7.334.022	15.835.917	7.742.639	8.093.278
Capital Federal	2.049.941	1.392.765	1.657.176	3.076.436	1.407.996	1.668.440
Total del País	37.486.938	18.387.045	19.099.893	41.473.702	20.355.127	21.118.575

Fuente: IIE en base a Indec.

[10] Cantidad de Varones por cada cien mujeres.

Otro de los aspectos destacados en este análisis es el aporte realizado por las provincias de interés al crecimiento de la población total del país. Para el período 2001-2010, el 15% de este crecimiento corresponde a la Región Central, muy por debajo del 36% relativo a Buenos Aires. (Ver Cuadro 4.14)
Es importante destacar que para todas las jurisdicciones analizadas en el cuadro 4.14, la participación en el crecimiento total del país decrece con el tiempo, lo que significa que el aporte de las restantes provincias argentinas es el que aumenta.

CUADRO 4.14: PARTICIPACIÓN DE CADA JURISDICCIÓN EN EL CRECIMIENTO TOTAL

Jurisdicción	Crecimiento absoluto			Distribución porcentual		
	1980-1991	1990-2000	2000-2010	1980-1991	1990-2000	2000-2010
Córdoba	358.929	294.397	267.256	7,69%	7,18%	6,51%
Santa Fe	332.876	267.134	263.384	7,13%	6,51%	6,41%
Entre Ríos	111.944	80.385	67.656	2,40%	1,96%	1,65%
Región Central	803.749	641.916	598.296	17,23%	15,65%	14,57%
Buenos Aires	1.729.566	1.505.288	1.435.792	37,07%	36,70%	34,96%
Capital Federal	42.574	-12.567	-16.020	0,91%	-0,31%	0,39%
Resto del país	2.090.159	1.966.531	2.089.210	44,80%	48,00%	50,90%
Total del País	4.666.048	4.101.168	4.107.278	100,00%	100,00%	100,00%

Fuentes: IIE en base Censos de Población, Indec.

En el Cuadro 4.15, se observan las tasas de crecimiento anuales estimadas para el período 1990 a 2005 correspondientes a las provincias de la Región Central, Buenos Aires y Capital Federal. Asimismo, se expone el valor correspondiente a las provincias de Neuquén y Santa Cruz, por tratarse de casos notables en el crecimiento de su población. Neuquén alcanzará un ritmo de crecimiento cercano al 31 por mil, mientras que Santa Cruz llegará al 21 por mil.

CUADRO 4.15: TASA DE CRECIMIENTO MEDIA ANUAL (POR MIL)

Jurisdicción	1990	1995	2000	2005
Córdoba	10,6	9,7	8,9	7,9
Santa Fe	9,4	8,9	8,6	7,9
Entre Ríos	8,1	7,1	6,4	5,5
Buenos Aires	11,7	11,0	10,4	9,1
Capital Federal	-0,3	-0,5	-1,1	0,0
Neuquén	40,2	37,7	34,9	31,0
Santa Cruz	27,5	25,7	23,9	21,2

Nota: La tasa de crecimiento corresponde al quinquenio correspondiente.

Fuente: IIE en base a Indec.

El aumento en el número de habitantes se verá acompañado por una modificación en las estructuras por edades de la población. Estos cambios en la estructura por edad serán fundamentales, tanto por su impacto sobre la propia dinámica poblacional como por las repercusiones que tendrán sobre diferentes aspectos de la vida social y económica (Celton, 1999).
En este informe sólo abordaremos el porcentaje de la población de 65 años y más, por tratarse de un dato de

gran interés para el estudio del envejecimiento poblacional. (ver Cuadro 4.16)
Es notable el crecimiento en el porcentaje de los mayores de 65 años en todas las jurisdicciones. Para el caso de la Región Central, que en 1990 tenía el 9,8% de habitantes con más de 65 años, se espera que en el año 2005 llegue al 11%. Entre las provincias que conforman la Región Central, Santa Fe es la que tendrá este indicador más elevado, siguiendo en orden de importancia Córdoba y finalmente Entre Ríos.

CUADRO 4.16: PORCENTAJE DE POBLACIÓN DE 65 AÑOS Y MÁS DE EDAD, POR JURISDICCIÓN

Jurisdicción	1990	1995	2000	2005
Córdoba	9,34	9,98	10,54	10,81
Santa Fe	10,54	10,99	11,23	11,33
Entre Ríos	8,84	9,27	9,71	10,19
Región Central	9,80	10,30	10,70	10,90
Buenos Aires	9,20	9,85	10,26	10,47
Capital Federal	16,33	16,79	16,80	16,53
Neuquén	3,87	4,25	4,69	5,21
Jujuy	4,69	5,26	5,87	6,43
Total del país	8,94	9,41	9,70	9,87

Fuente: IIE en base a Indec.

4.4 ANEXO

CUADRO 1.17

CÓRDOBA - POBLACIÓN POR SEXO SEGÚN DEPARTAMENTO, 1980 – 1991. PROYECCIÓN 2005.

Departamento	Censo 1980				Censo 1991				Variación	Proyección
	Total	Varones	Mujeres	Ind. Masc.	Total	Varones	Mujeres	Ind. Masc.	80/91	2005
TOTAL	2.407.754	1.184.813	1.222.941	103,2	2.764.176	1.350.976	1.413.200	95,6	14,8%	3.244.875
Calamuchita	38.980	20.592	18.388	89,3	38.509	19.318	19.191	100,7	-1,2%	38.493
Capital	993.055	478.410	514.645	107,6	1.179.067	565.774	613.293	92,3	18,7%	1.431.544
Colón	95.422	47.152	48.270	102,4	125.420	61.747	63.673	97,0	31,4%	172.779
Cruz del Eje	46.894	22.885	24.009	104,9	48.481	24.126	24.355	99,1	3,4%	50.468
General Roca	29.787	15.529	14.258	91,8	32.865	16.956	15.909	106,6	10,3%	36.553
Gral. San Martín	93.590	46.260	47.330	102,3	105.302	51.464	53.838	95,6	12,5%	119.468
Ischilín	25.990	12.655	13.335	105,4	28.273	13.914	14.359	96,9	8,8%	31.091
Juárez Celman	45.565	23.181	22.384	96,6	51.526	26.126	25.400	102,9	13,1%	58.887
Marcos Juárez	94.364	47.410	46.954	99,0	97.878	48.402	49.476	97,8	3,7%	100.897
Minas	4.834	2.419	2.415	99,8	4.754	2.504	2.250	111,3	-1,7%	4.748
Pocho	5.438	2.809	2.629	93,6	5.045	2.626	2.419	108,6	-7,2%	4.676
Pte. R. Sáez Peña	32.461	16.611	15.850	95,4	34.519	17.404	17.115	101,7	6,3%	36.754
Punilla	99.358	47.928	51.430	107,3	121.173	58.444	62.729	93,2	22,0%	152.064
Río Cuarto	191.006	94.661	96.345	101,8	217.717	106.513	111.204	95,8	14,0%	251.952
Río Primero	34.653	17.829	16.824	94,4	36.883	18.813	18.070	104,1	6,4%	40.522
Río Seco	9.976	5.094	4.882	95,8	10.373	5.459	4.914	111,1	4,0%	11.281
Río Segundo	75.075	37.691	37.384	99,2	84.357	41.898	42.459	98,7	12,4%	95.923
San Alberto	22.033	11.072	10.961	99,0	24.588	12.387	12.201	101,5	11,6%	28.991
San Javier	36.456	17.704	18.752	105,9	42.244	20.585	21.659	95,0	15,9%	50.622
San Justo	160.132	79.254	80.878	102,0	176.723	87.355	89.368	97,7	10,4%	196.539
Santa María	60.840	30.826	30.014	97,4	69.418	34.525	34.893	98,9	14,1%	80.433
Sobremonte	4.488	2.431	2.057	84,6	4.183	2.235	1.948	114,7	-6,8%	3.901
Tercero Arriba	92.572	46.264	46.308	100,1	103.671	51.280	52.391	97,9	12,0%	117.427
Totoral	12.546	6.446	6.100	94,6	13.813	7.078	6.735	105,1	10,1%	15.358
Tulumba	11.377	5.958	5.419	91,0	11.255	5.964	5.291	112,7	-1,1%	11.164
Unión	90.862	45.742	45.120	98,6	96.139	48.079	48.060	100,0	5,8%	102.340

Fuente: IIE en base a Censos de población, Indec.

CUADRO 4.18:

SANTA FE - POBLACIÓN POR SEXO SEGÚN DEPARTAMENTO, 1980 – 1991. PROYECCIÓN 2005.

Departamento	Censo 1980				Censo 1991				Variación	Proyección
	Total	Varones	Mujeres	Ind. Masc.	Total	Varones	Mujeres	Ind. Masc.	80/91	2005
TOTAL	2.465.546	1.213.739	1.251.807	103,1	2.797.293	1.365.861	1.431.432	95,4	13,5%	3.248.049
Belgrano	34.966	17.772	17.194	96,7	38.866	19.277	19.589	98,4	11,2%	86.082
Caseros	69.317	34.843	34.474	98,9	76.777	38.121	38.656	98,6	10,8%	168.984
Castellanos	122.140	60.597	61.543	101,6	142.075	70.115	71.960	97,4	16,3%	87.045
Constitución	73.286	37.159	36.127	97,2	79.506	39.515	39.991	98,8	8,5%	16.496
Garay	16.072	8.625	7.447	86,3	16.136	8.352	7.784	107,3	0,4%	194.754
Gerardo López	154.394	77.914	76.480	98,2	172.008	85.586	86.422	99,0	11,4%	191.240
Gral. Obligado	115.112	58.002	57.110	98,5	145.023	72.758	72.265	100,7	26,0%	66.452
Iriondo	59.853	30.330	29.523	97,3	62.467	31.102	31.365	99,2	4,4%	28.063
La Capital	381.449	182.933	198.516	108,5	442.214	211.237	230.977	91,5	15,9%	523.910
Las Colonias	78.559	39.390	39.169	99,4	86.025	42.883	43.142	99,4	9,5%	95.469
9 de Julio	26.653	14.018	12.635	90,1	27.155	14.137	13.018	108,6	1,9%	43.746
Rosario	938.120	451.038	487.082	108,0	1078.374	516.740	561.634	92,0	15,0%	1.268.681
San Cristóbal	61.905	31.082	30.823	99,2	63.407	31.804	31.603	100,6	2,4%	65.137
San Javier	23.845	12.261	11.584	94,5	26.284	13.596	12.688	107,2	10,2%	29.582
San Jerónimo	65.159	33.373	31.786	95,2	69.731	34.972	34.759	100,6	7,0%	75.362
San Justo	33.533	17.040	16.493	96,8	36.866	18.462	18.404	100,3	9,9%	41.129
San Lorenzo	110.631	55.957	54.674	97,7	130.242	64.749	65.493	98,9	17,7%	156.388
San Martín	51.482	25.775	25.707	99,7	57.140	28.424	28.716	99,0	11,0%	64.322
Vera	49.070	25.630	23.440	91,5	46.997	24.031	22.966	104,6	-4,2%	45.207

Fuente: IIE en base a Censos de población, Indec.

CUADRO 4.19:
ENTRE RÍOS - POBLACIÓN POR SEXO SEGÚN DEPARTAMENTO, 1980 – 1991. PROYECCIONES 2005.

Departamento	Censo 1980				Censo 1991				Variación 80/91	Proyección 2005
	Total	Varones	Mujeres	Ind. Masc.	Total	Varones	Mujeres	Ind. Masc.		
TOTAL	908313	449.894	458.419	101,9	1.022.865	501.871	520.994	96,3	12,6%	1.154.618
Colon	48.658	24.242	24.416	100,7	55.250	27.565	27.685	99,6	13,5%	62.741
Concordia	123.190	61.238	61.952	101,2	138.905	68.050	70.855	96,0	12,8%	157.124
Diamante	36.952	18.122	18.830	103,9	39.711	19.596	20.115	97,4	7,5%	42.662
Federación	41.351	21.222	20.129	94,8	48.797	24.899	23.898	104,2	18,0%	57.990
Federal	21.115	10.516	10.599	100,8	22.095	11.141	10.954	101,7	4,6%	22.976
Feliciano	11.598	5.713	5.885	103,0	12.426	6.333	6.093	103,9	7,1%	13.099
Gualeguay	40.276	19.641	20.635	105,1	42.916	20.930	21.986	95,2	6,6%	45.676
Gualeguaychú	91.658	45.892	45.766	99,7	89.311	43.937	45.374	96,8	-2,6%	98.087
Islas de Ibicuy*					10.671	5.695	4.976	114,4		11.630
La Paz	58.080	29.420	28.660	97,4	62.063	30.939	31.124	99,4	6,9%	65.560
Nogoyá	36.651	18.108	18.543	102,4	37.230	18.589	18.641	99,7	1,6%	37.381
Paraná	226.050	109.233	116.817	106,9	277.338	132.656	144.682	91,7	22,7%	343.704
Tala	23.525	11.919	11.606	97,4	24.244	12.074	12.170	99,2	3,1%	24.670
Uruguay	77.828	38.909	38.919	100,0	86.457	42.345	44.112	96,0	11,1%	95.371
Victoria	28.231	13.942	14.289	102,5	31.323	14.984	16.339	91,7	11,0%	31.943
Villaguay	43.150	21.777	21.373	98,1	44.128	22.138	21.990	100,7	2,3%	44.004

Nota: *El Departamento Islas de Ibicuy en 1980 formaba parte del Departamento de Gualeguay.
Fuente: IIE en base a Censos de población, Indec.

CAPÍTULO 5 ANALISIS SECTORIAL

5.1. INTRODUCCIÓN

En el presente capítulo se presentará el desenvolvimiento de los principales sectores económicos representativos de la actividad productiva y de servicios de la Región Centro. Al igual que en ediciones anteriores, se pretende realizar un análisis detallado de la evolución de la producción primaria, el comportamiento de la actividad manufacturera y de servicios, el comercio exterior, como así también las inversiones nacionales y extranjeras y la composición del tejido productivo, entre los aspectos más relevantes.

La novedad que acompaña la edición del corriente año del Balance de la Economía Argentina, es la profundización en los aspectos de sectores primarios y agroindustriales ya abordados con anterioridad y la inclusión de otras actividades de carácter netamente regional, como el cultivo e industrialización del maní y la actividad maderero-forestal. En el caso de actividades tratadas con anterioridad (tales como el sector agropecuario y las agroindustrias aceitera, molinera, láctea y cárnica), se contó con el apoyo de estudiantes de la Universidad Tecnológica Nacional Facultad Regional San Francisco, con el objeto de enriquecer la investigación económica con aspectos de carácter más técnico.

Para completar el estudio del espectro de la actividad primaria regional, además de agricultura y ganadería, se analizó con profundidad el sector minero, trabajando en estrecha colaboración con las cámaras empresarias de la región y organismos gubernamentales.

Asimismo, dentro del sector manufacturero se investigaron nuevas ramas, entre las cuales se encuentran actividades de larga tradición dentro del tejido productivo regional, como el sector fabricante de maquinaria agrícola y la industria del calzado, textil e indumentaria.

La totalidad de los sectores incorporados como fruto del trabajo realizado durante el año contó, además del análisis cuantitativo de las series estadísticas, con el complemento de información del tipo cualitativa obtenida por medio de la realización de mesas de trabajo sectoriales.

La metodología de mesas de trabajo o talleres, ya empleada durante el pasado año, brinda información de una riqueza incuestionable sobre los sectores. Además de lograr un conocimiento cabal y detallado de las actividades, permite conocer el sector desde adentro, compenetrándose con sus problemas de fondo, los cuales no se reflejan en las cifras estadísticas.

La forma de trabajo empleada, permitió reunir a productores, organismos de extensión y representantes del gobierno, a los efectos de confeccionar una matriz FODA donde se puntualizaron las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas del sector, y abordaron las políticas públicas y privadas que los agentes vinculados a la actividad creen necesarias para el cabal desarrollo del sector. La modalidad de la reunión asegura la maximización de la participación de los asistentes de forma tal que el resultado de los talleres, refleja su percepción acerca del contexto interno y externo en el que se encuentran inmersos.

La efectividad de complementar las estadísticas con el resultado de las mesas de trabajo a la hora de abordar el estudio de un sector determinado fue demostrada ampliamente durante los numerosos talleres desarrollados durante el año 2000 y sus conclusiones sirvieron, en muchos casos, de soporte para los funcionarios públicos al momento de confeccionar planes de asistencia sectoriales.

En cada una de las ramas de actividad que se presentan a continuación, el mayor desafío fue plasmar aquellas cuestiones vinculadas con la competitividad en el ámbito regional. Plantear los determinantes de la competitividad sectorial es de fundamental importancia si se entiende por este concepto a la capacidad de una organización de mantener sistemáticamente ventajas comparativas que le permitan alcanzar, sostener y mejorar

una determinada posición en el entorno social, político y económico en el que se desenvuelve.

Puntualmente para el caso argentino, el estudio de estos factores decisivos de la competitividad adquieren especial relevancia si se considera que la medición 2001 de "The World Competitiveness Yearbook" colocó al país en el 45° puesto dentro del ranking, dentro de 49 economías analizadas, perdiendo dos posiciones respecto a la marca correspondiente al año 2000, mientras países latinoamericanos como Brasil, Chile y Venezuela mejoraron su performance.

Además, el estudio de los factores decisivos de la competitividad se justifica al no ser ésta el producto de una casualidad ni surgir espontáneamente; sino que se crea, se logra y se mantiene a través de un largo proceso de aprendizaje y negociación entre los agentes que configuran la dinámica del entorno, abarcando directivos, empleados, proveedores, clientes, la competencia, el gobierno, los organismos de extensión y la sociedad en su conjunto.

Se intentó abordar tanto los aspectos macro como microeconómicos, considerando los dos niveles de la competitividad, el interno y el externo. La competitividad interna se refiere a la capacidad de una organización (empresa, sector, cluster, etc.) para obtener el máximo rendimiento de los recursos disponibles -mano de obra, capital físico y humano, materias primas, etc.-. Se podría definir al concepto de competitividad interna como la competencia de una organización consigo misma, como expresión del continuo esfuerzo de superación.

Por su parte, la competitividad externa hace referencia a aquellos elementos que son ajenos a la organización, que revisten el carácter de exógenos, como la estabilidad económica, la políticas monetarias y fiscales, las políticas de ingreso, las regulaciones, la educación, etc., factores claves al momento de definir la competitividad a largo plazo de una economía.

En la presente edición, además, se continúa con la realización de encuestas a los empresarios de los distintos sectores estudiados. Con esta forma de trabajo, el IIE dio un paso más en materia de investigación económica, al comenzar a generar información propia, además de la recopilación de datos suministrados por organismos públicos y privados y su posterior procesamiento.

5.2. SECTOR AGRÍCOLA

La agricultura regional no deja de sorprender con el aumento de su productividad, con una estimación de un nuevo récord de producción para la cosecha 2000/01. El fuerte incremento de los rindes obedece a factores tanto cuantitativos como cualitativo. Sin embargo aún existen escollos que el sector debe superar para lograr mayor competitividad internacional y mostrar todo su potencial. Son materias pendientes la clasificación por calidad, la capacidad de ensilaje y los costos de transporte, principalmente.

5.2.1. PRODUCCIÓN

La producción de granos de la Región Centro se estima en 33,7 millones de toneladas. para la campaña 00/01, alcanzando una participación sobre el total nacional superior al 50%, el registro más alto de las últimas décadas. En el gráfico 5.1 se advierte que la cosecha regional de granos presenta permanentes incrementos, explicados principalmente por el continuo crecimiento de la producción granaria de la provincia de Córdoba, que se ubicó en las 16,7 millones de toneladas en el período 2000/01.

Al desagregar la producción por cultivos, se advierte que la soja se consolida como el principal producto agrícola regional, presentando una participación creciente sobre la producción de la región, que fue superior 49% durante la pasada campaña.

Analizando la composición de la producción agrícola por provincias por cultivos expuesta en el gráfico 5.2, se observa un permanente crecimiento del cultivo de soja en las tres jurisdicciones, pero especialmente en Entre Ríos, donde la oleaginosa está reemplazando al arroz, el cultivo tradicional de la provincia mesopotámica, que enfrenta una coyuntura adversa producto de bajos precios internacionales y problemas con la demanda brasileña[1].

Respecto a la contribución por provincias durante la última cosecha, las estadísticas indican que Córdoba participó con el 47% sobre la producción regional, mientras Santa Fe lo hizo con el 40% y Entre Ríos con el restante 12%. El gráfico 5.3 muestra la participación relativa de cada jurisdicción, siendo importante destacar que tanto Córdoba como Entre Ríos presentan en las últimas cosechas participaciones superiores al promedio del período 1973/2001.

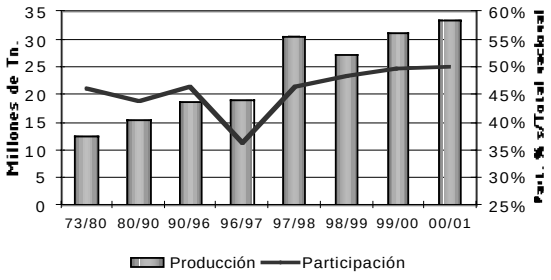
El rendimiento promedio por hectárea en la Región Centro fue de 29,45 quintales en la campaña 00/01, con algunas variaciones según las provincias. En Córdoba se obtuvieron 28 qq/ha., mientras que Entre Ríos tuvo un rinde promedio de 30,78 qq/ha. y Santa Fe 29,57 qq/ha.

El comportamiento de los rindes por hectárea mostró un importante crecimiento desde comienzos de los 90, los cuales sin dudas están vinculados a los cambios cualitativos y cuantitativos que experimentó el sector, como respuesta a la transformación de las reglas macroeconómicas argentinas.

Dentro de estos importantes cambios, se inscribe la generalización de sistemas productivos conservacionistas, como la siembra directa. La adopción de este sistema permitió aumentar los rindes, eliminar los costos de laboreo y extender la frontera agrícola, desplazando a la ganadería de cría a zonas marginales.

Actualmente, se estima que el 32% de la superficie agrícola argentina se trabaja en siembra directa, y que

GRÁFICO 5.1: EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN REGIONAL DE GRANOS

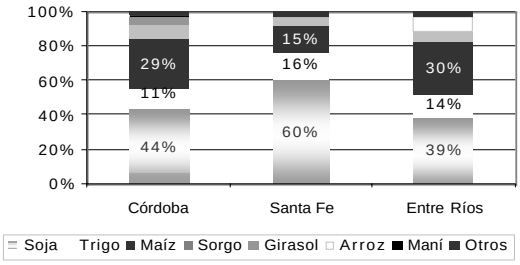


Nota: 2000/01 estimado.
Fuente: IIE en base a Secretaría de Agricultura de la Provincia de Córdoba, Dirección de Programación Económica – MAGIC, Santa Fe; Bolsa de Cereales de Entre Ríos y SAGPyA.

[1] Para profundizar en los aspectos vinculados al sector arrocero regional ver el Balance de la Economía Argentina 2000, páginas 107 a 115.

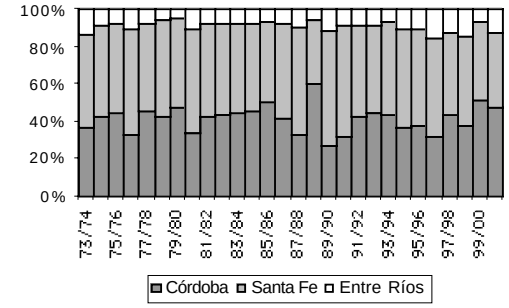
ese porcentaje se eleva al 45% en la Región Centro tomada en promedio (ver cuadro 5.1).

GRÁFICO 5.2: PRODUCCIÓN AGRÍCOLA REGIONAL POR CULTIVO POR PROVINCIA – 2000/01



Nota: Estimado. Para Córdoba "Otros" incluye avena, cebada y centeno; para Santa Fe algodón, arroz, caña de azúcar, cebada y lino; para Entre Ríos....
Fuente: IIE en base a Secretaría de Agricultura de la Provincia de Córdoba, Dirección de Programación Económica – MAGIC, Santa Fe; Bolsa de Cereales de Entre Ríos y SAGPyA.

GRÁFICO 5.3: PRODUCCIÓN AGRÍCOLA REGIONAL POR PROVINCIAS – EN %



Fuente: IIE en base a Secretaría de Agricultura de la Provincia de Córdoba, Dirección de Programación Económica – MAGIC, Santa Fe; Bolsa de Cereales de Entre Ríos y SAGPyA.

La tendencia indica que la adopción de la siembra directa seguirá en aumento, proyectándose llegar al 55% de la superficie agrícola argentina para el año 2004. Los mayores crecimientos se producirán en la región, que se caracteriza por realizar doble cultivo soja / trigo, hacer rotaciones con tres cultivos en dos años -trigo/soja/maíz- y porque las bajas temperaturas no constituyen una limitante.

Dentro de los cambios en los hábitos productivos también se encuentra la mayor utilización de fertilizantes. Actualmente, se estima que el 76% del trigo recibe fertilización y el 72% de la superficie maicera, mientras que en 1993 estos porcentajes eran de sólo 28% para el trigo y 13% para el maíz. Asimismo, el consumo de productos fitosanitarios mostró un consumo creciente.

Simultáneamente, la estabilidad de precios y la desregulación del mercado granario, fundamentalmente, originaron una modificación de los precios relativos que permitieron al sistema de precios orientar eficientemente los recursos. El resultado fue una fuerte incorporación de tecnología en el sector agropecuario, plasmada en importaciones superiores a los u$s 1.000 millones en maquinaria en el período 1995-2000.

La siembra directa, la mayor tecnología y las semillas transgénicas, fueron los artífices del salto productivo y competitivo argentino de los '90, que permitieron duplicar en escasos años la producción de granos.

Sin embargo, la incorporación de los adelantos tecnológicos no fue accesible para la totalidad de los productores, lo que determinó que muchos de ellos -especialmente aquellas explotaciones de menor envergadura- tuviesen que dejar la actividad, generándose un fenómeno de concentración de la tierra. Cabe destacar que dicha concentración no fue sólo de la propiedad sino también de la administración de la tierra, ya que con la transformación del sector agrícola argentino aparecieron nuevos agentes en el mercado, como los pools de siembra, los fondos de inversión agrícolas e inversores particulares que se insertaron en el negocio granario con una fuerte inversión en capital físico y humano, pero sin ser propietarios de la tierra trabajada.

Según una encuesta realizada por Mora y Araujo, entre 1992 y 1999 la superficie de la explotación promedio aumentó un 47% en la región pampeana, mientras la cantidad de establecimientos se redujo un 32%. El aumento de la escala se advierte en la composición del tejido productivo. En 1993 los pequeños productores representaron el 85%, los medianos el 9% y los grandes el 6%. Luego de seis años, la composición cambió notoriamente, con 69% de pequeños productores, 18% de medianos establecimientos y 13% de explotaciones de gran envergadura.

Acompañando la mencionada transformación del sector agropecuario, el productor medio cambió sus actitudes conservadoras, mostrándose más proclive al cambio. Actualmente, el productor se encuentra más abierto a ampliar su nivel de educación, a recibir asesoramiento y valerse de los adelantos de la tecnología de las comunicaciones (como internet y teléfonos celulares), para mejorar la productividad de la explotación primaria. Como se observa en el cuadro 5.2, ello dio lugar al surgimiento y profesionalización de la empresa agropecuaria.

CUADRO 5.1: SUPERFICIE EN SIEMBRA DIRECTA POR CULTIVO EN LA REGIÓN CENTRO – HA.

	Trigo	Soja	Maíz	Sorgo	Girasol	Total	% s/Total Sup. Agric.
Santa Fe	291.300	1.492.700	225.700	62.000	27.300	2.099.000	47%
Córdoba	230.600	1.035.900	352.100	97.000	130.300	1.845.900	41%
Entre Ríos	135.500	187.600	93.800	21.100	33.800	471.800	50%
Total	657.400	2.716.200	671.600	180.100	191.400	4.416.700	45%

Fuente: IIE en base a AAPRESID.

CUADRO 5.2: PERFIL DEL PRODUCTOR PAMPEANO – EN % S/TOTAL

		1992	1993	1995	1997	1998	1999
Comunicación	Computadoras		15%		32%	32%	38%
	Internet				2%	4%	9%
	Teléfono fijo		76%	85%	91%		92%
	Teléfono celular			1%	22%		38%
Asesoramiento	Permanente	23%					26%
	Circunstancial	36%					48%
	No contrata	40%					26%
Educación	Sin educación	13%					5%
	Primaria	36%					35%
	Secundaria	30%					35%
	Terciaria/Univ.	21%					25%

Fuente: IIE en base a Bolsa de Cereales de Buenos Aires.

5.2.2. COMPETITIVIDAD Y PRECIOS

Gran parte del aumento de la productividad del sector agrícola argentino se debió, como se mencionó anteriormente, a las desregulaciones introducidas en el mercado granario en los primeros años de los '90. Entre las más importantes se encuentran la eliminación de los derechos de exportación[2] y la desaparición de enormes organismos burocráticos como la Junta Nacional de Granos.

Estas desregulaciones permitieron que el sistema de precios oriente en forma eficiente los recursos, poniendo fin a largos años de intervención estatal en el comercio de granos. El gráfico 5.4 muestra la relación existente entre el precio FOB del trigo y el tipo de cambio efectivos[3] , donde se observa claramente que ante un aumento del precio internacional del cereal, el gobierno aplicaba mayores retenciones, quedándose con parte de la renta del sector agrícola[4] .

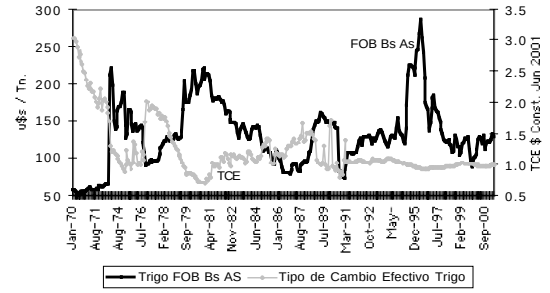
Esta situación impedía que el estímulo de mejores precios en el mercado internacional llegara a los productores, determinando una producción prácticamente desvinculada de la demanda externa. Con la eliminación de las retenciones a la exportación, aumentó considerablemente el ingreso del productor, lo cual se vio reflejado en el fuerte incremento del área sembrada (ver gráfico 5.5).

Esta mejora del ingreso del productor permitió compensar, en parte, la permanente caída de los precios internacionales de las commodities agrícolas (en términos constantes[5]) y fue uno de los incentivos fundamentales que determinaron el boom productivo de los últimos años.

Sin embargo, en pos de aumentar el precio recibido por el productor aún queda una serie de aspectos a ser abordados. Como se observa en el gráfico 5.6 (el cual resume la información del cuadro 5.3), actualmente un productor que se encuentra a 220 km. del puerto de Rosario recibe el 78% del valor de exportación de la

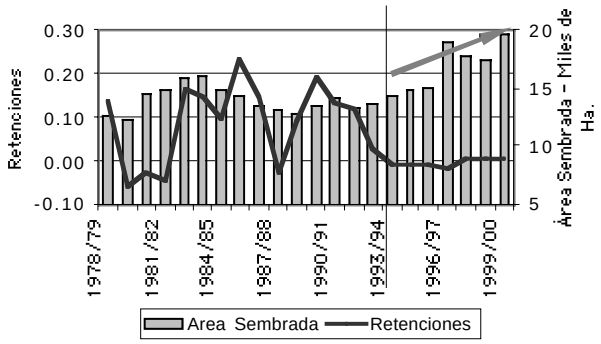
[2] Actualmente sólo el grano de soja tiene una retención del 3,5% para incentivar su procesamiento en el país y posterior exportación con mayor valor agregado.
[3] Tipo de cambio nominal corregido por los derechos de exportación.
[4] En el gráfico esta apropiación de la renta se representa por el área comprendida entre la línea representativa del precio FOB y la correspondiente al TCE.
[5] Ver el Balance de la Economía Argentina 2000, Sector Agrícola.

GRÁFICO 5.4: RELACIÓN PRECIO FOB TRIGO Y TIPO DE CAMBIO EFECTIVO



Fuente: IIE en base a FIEL y SAGPyA.

GRÁFICO 5.5: RELACIÓN ÁREA SEMBRADA Y RETENCIONES

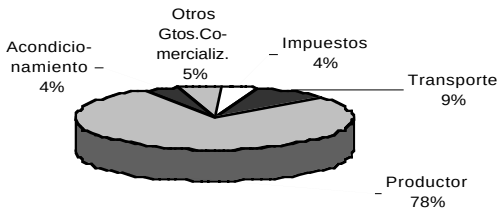


Nota: El área sembrada corresponde a maíz, soja, sorgo y trigo.
Fuente: IIE en base a SAGPyA y FIEL.

tonelada de granos de soja, apareciendo dentro de la estructura de costos elementos de significativa incidencia como el transporte (9%), impuestos (4%) y acondicionamiento (4%).

En efecto, como se analiza en el cuadro 5.3, el transporte participa con el 9% de los gastos sobre el FOB, y constituye el 56% de los gastos de comercialización. Aquí es donde entra a jugar otro elemento importante como es la capacidad de acopio en chacra. No se dispone de cifras actualizadas respecto a la capacidad de ensilaje, pero el último dato (1999) contabilizaba 20,4 millones de toneladas, que se concentraban en la industria y el comercio. Una característica nacional y regional, es la baja relación acopio en chacra sobre capacidad total en relación con otros importantes productores de granos, como Canadá, EEUU o Australia.

GRÁFICO 5.6: ESTRUCTURA DEL PRECIO DE EXPORTACIÓN DE GRANOS DE SOJA



Nota: En base a los valores de la soja Mayo'01 en el mercado Físico de Rosario y los valores FOB Up River de la soja.
Fuente: IIE en base a Bolsa de Comercio de Rosario, Dirección de Informaciones y Estudios Económicos.

5.2.3. FACTORES DE COMPETITIVIDAD

Uno de los principales temas es la capacidad de acopio. Si el productor tuviera capacidad de almacenaje propia, podría utilizar la misma como una herramienta operativa que permita retener el grano y no "rematarlo" inmediatamente finalizada la cosecha. Además del mejor precio obtenido, se beneficiaría por pagar menores costos de flete, ya que el costo del mismo es un 25% superior en época de cosecha.

El almacenaje en bolsa puede ser una herramienta útil para mejorar la rentabilidad de las explotaciones agrícolas; ya que permite al productor recibir premios por un producto de mejor calidad y realizar los fletes en los momentos donde las tarifas lo favorecen, sin necesidad de incurrir en grandes inversiones en capital.

Esta nueva modalidad de almacenaje de grano "de campaña", de corta duración y sin infraestructura fija, son las bolsas de 5 o 9 pies de polipropileno que almacenan entre 50 y 200 toneladas respectivamente a un costo promedio de 2 $/tn. Durante la campaña 99/00 se almacenaron unas 300.000 toneladas de granos en bolsa, y se estima haber superado las 900.000 en el período 00/01.

CUADRO 5.3: ESTRUCTURA DE COSTOS DE TRANQUERA A FOB – SOJA MAYO 2002

Componentes del costo	U$S/Tn	Part.% s/FAS	Part.% s/FOB
Precio Recibido por Productor	**135,10**	**83,39%**	**76,92%**
1. Acondicionamiento de la Mercadería	6,00	3,70%	3,42%
a. Secada	4,00	2,47%	2,28%
b. Paritaria y otros	2,00	1,23%	1,14%
Mercadería en Condiciones Comerciales	141,10	87,10%	80,34%
2. Transporte	15,00	9,26%	8,54%
a. Acarreo (20 km)	3,00	1,85%	1,71%
b. Flete largo (200 km)	12,00	7,41%	6,83%
3. Impuestos Directos al Productor	0,07	0,04%	0,04%
a. Impuesto de Sellos	0,07	0,04%	0,04%
4. Intervención del Acopiador (com.2,5/4,0%)	4,86	3,00%	2,77%
a. Comisión corredor	0,81	0,50%	0,46%
b. Comisión entregador	0,40	0,25%	0,23%
c. Impuesto de Sellos	0,05	0,04%	0,03%
d. Registro en Bolsa	0,15	0,11%	0,08%
e. Análisis	0,12	0,08%	0,07%
f. Ingresos brutos	0,76	0,47%	0,43%
g. Margen bruto del acopiador	2,57	1,59%	1,47%
FAS descontado el impuesto a las transf.	161,03	99,40%	91,69%
5. Impuestos sobre las transferencias	0,97	0,60%	
FAS: Precio en Rosario a cosecha (May02)	**162,00**	**100,00%**	**92,24%**
6. Gastos sobre FAS (en %)	3,55	2,19%	2,02%
a. Impuesto de Sellos	0,05	0,03%	0,03%
b. Registro en Bolsa	0,15	0,09%	0,08%
c. Comisión corredor FAS	1,62	1,00%	0,92%
d. Costo financiero IVA	0,55	0,34%	0,31%
e. Financiación	1,07	0,66%	
f. Análisis	0,12	0,08%	0,07%
7. Gastos en Dólares Efectivos	3,03		1,73%
a. Almacenaje	0,30		0,17%
b. IASCAV	0,18		0,10%
c. Carga y descarga	2,00		1,14%
d. Recibidor de granos	0,30		0,17%
e. Comisión corredor FOB	0,25		0,14%
f. Crane Tax (estibaje)	0,20		0,11%
g. Independence Surveyor	0,15		0,09%
8. Gastos sobre FOB (en %)	5,95		3,39%
a. Derecho de exportación (s/ FOB oficial)	5,95		3,50%
Total Gastos	12,53	0,08%	7,14%
FOB Teórico Resultante	173,56		98,83%
Margen del exportador	2,06		1,17%
FOB Soja May'02 Up River (más FC)	**175,62**		**100,00%**
FOB Soja May'02 Up River	169,00	FC	1,0392

Nota: FC: factor de convergencia. FAS: Free along side of ship. FOB: Free on board.
Fuente: IIE en base a Bolsa de Comercio de Rosario, Dirección de Informaciones y Estudios Económicos.

Además, es una práctica relativamente sencilla si se considera que puede ser realizada por un solo operario y con un tractor, una máquina embutidora, un extractor y una bolsa que pueden ser de 5 o 9 pies de diámetro y 60 o 75 metros. Muchos de los productores que utilizaron esta técnica confirman que varios meses después, la mercadería fue recobrada en perfectas condiciones de calidad. El costo de una embolsadora ronda los u$s 7.500 y las bolsas aproximadamente u$s 350 por unidad.

Retomando los costos de transporte, los mismos no sólo se pueden reducir vendiendo fuera de la época de cosecha, sino también empleando algún medio de transporte al habitualmente utilizado camión. Los fletes camioneros oscilan aproximadamente entre 7 y 8 ctvs. por tn/km., cifra que se incrementa en épocas de cosecha, mientras que los fletes ferroviarios para distancias cortas pueden llegar a 5 ctvs. por tn/km. y, si el recorrido es largo, la cifra puede reducirse a 2,7 ctvs.. Esto generaría una mejora sustancial en los costos de

comercialización y por ende en la competitividad del producto. El caso analizado corresponde a una distancia de 220 km. a puerto, pero en otras zonas muy alejadas del puerto los costos de transporte son el determinante de la rentabilidad.

Lamentablemente, las deficiencias que presenta la red ferroviaria en el país no permite que se optimice la utilización de este medio. Sin embargo, una oportunidad respecto al transporte es la implementación de una mayor capacidad de carga por vehículo, asemejándonos a las normas vigentes en otros países productores de granos como EE.UU, Canadá y Australia, donde los límites máximos de carga por vehículo son de 58, 68 y 150 toneladas respectivamente, mientras en Argentina apenas es de 31 toneladas.

Cuando las ventas al exterior se realizan puestas en destino (es decir con precio CIF) el flete oceánico también desempeña un papel de importancia dentro de la estructura de costos. Al respecto, cabe mencionar que la mayoría de los grandes puertos que reciben nuestros granos, tanto en Europa como en el Sudeste Asiático, tienen profundidades mayores o iguales a 36 pies. Es necesario que nuestros puertos se asemejen a éstos, superando los actuales 32 pies desde el Atlántico hasta Rosario, y aumentando el calado desde allí hacia los puertos ubicados al norte. Si los puertos del Paraná tuvieran mayor profundidad podrían admitir buques de mayor envergadura, reduciendo costos fijos y permitiendo disminuir el costo del flete, dotando de mayor competitividad a nuestros granos.

El incremento de la competitividad de los granos argentinos también puede lograrse vía mayor calidad, materia en la cual nuestro país presenta serias deficiencias. A modo de ejemplo, es suficiente con mencionar que de los principales países exportadores de trigo, Argentina es el único que no cuenta con una clasificación por calidad diferenciada para ofrecer a la demanda cada vez mas específica del mercado internacional tanto así como del mercado interno. Mientras los exportadores argentinos ofrecen “trigo”, sus pares australianos y estadounidenses ponen a la venta seis y cinco variedades, respectivamente.

La clasificación por calidad no sólo permitirá ganar mercados y obtener mejoras en el negocio de la exportación, sino también dentro del mercado doméstico. Son numerosas las empresas molineras y panificadoras que abogan por mejorar los estándares de calidad del trigo, que permitan obtener un producto uniforme, y están dispuestas a pagar un margen extra por esa calidad. Un ejemplo digno de mencionar, es el esfuerzo de algunos productores de la zona de Marcos Juárez, que por clasificar su trigo - separando los correspondientes al grupo 1- obtienen u$s 20 más por tonelada.

Hasta aquí se abordaron cuestiones vinculadas con la competitividad interna, es decir que dependen pura y exclusivamente del sector privado, a pesar de que en muchos casos se requiera del apoyo estatal, fundamentalmente en investigación y extensión.

Respecto a lo que denominamos competitividad externa, es decir aquellas factores que revisten el carácter de exógenos para las firmas y el sector en su conjunto, no se puede pasar por alto el plan de competitividad lanzado por el Gobierno Nacional. El mismo apuntó a reducir la carga fiscal sobre el sector agropecuario, otorgando una exención del impuesto sobre los intereses pagados y el costo financiero del endeudamiento empresario, considerar el valor de los bienes afectados a actividades agropecuarias realizadas en el país como no computable en el impuesto sobre la ganancia mínima presunta y computar como crédito fiscal del impuesto al valor agregado las contribuciones patronales sobre la nomina salarial.

Además, también se anunció la implementación de otras medidas destinadas a apoyar al sector exportador.

El plan de competitividad lanzado para el transporte de carga también debe ser mencionado como un factor muy importante al momento de determinar la competitividad del sector primario, ya que incluyó una fuerte reducción de los costos en concepto de peajes, entre otras medidas.

Finalmente, no hay que dejar de hacer referencia a la aplicación del Factor de Convergencia que, a pesar de mostrar algunas complicaciones de tipo operativas en el cobro del mismo, mejora el posicionamiento de los granos argentinos en el mundo.

5.2.4. EXPORTACIONES

Como se aprecia en el gráfico 5.7, durante el año 2000 la Región Centro exportó granos por un valor de u$s 1.710,9 millones. El gráfico 5.8 muestra que Córdoba participó con el 53% del volumen exportado, seguida por Santa Fe (38%) y Entre Ríos (8%).

Por su parte, las exportaciones de cereales fueron de u$s 980,6 millones, teniendo como principal destino el MERCOSUR, que absorbió el 45% de las ventas; incrementando su participación en relación con el año anterior en un 9%. Cabe destacar que del total exportado a este bloque comercial, el 41% correspondió a Brasil y el 4% restante a los demás miembros más Chile y Bolivia (ver gráfico 5.9).

El segundo comprador fue la Unión Europea con el 11%, destacándose España como el principal destino con u$s 58 millones, seguido por Portugal con compras por u$s 16 millones.

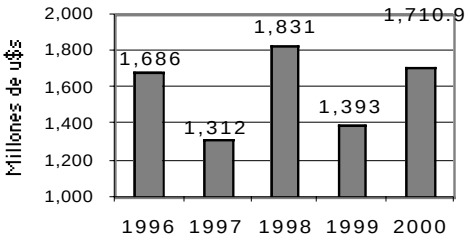
El concepto "Otros países" estuvo compuesto por 64 destinos, que representaron el 37% de las exportaciones. Los compradores más significativos de este grupo fueron Egipto y Perú con u$s 55 y $44 millones respectivamente.

El índice de concentración IHH[6] arrojó un valor de 1.860 puntos, levemente superior al punto de concentración.

Las exportaciones regionales de semillas y frutos oleaginosos fueron de u$s 730,3 millones, mostrando un aumento del 33% respecto a 1999.

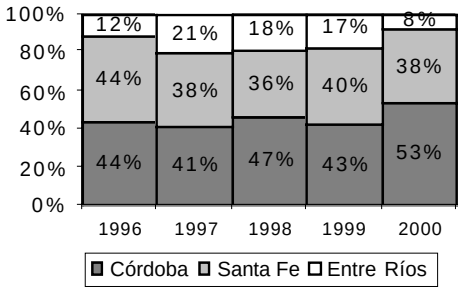
Analizando los mercados de destino, se advierte una creciente concentración de las exportaciones de granos oleaginosos. Esta situación determina un índice de concentración creciente, que durante 2000 arrojó un IHH con valor superior a los 3.000 puntos. Este elevado valor del índice se explica porque solamente China, demandó el 54% de las exportaciones regionales (ver gráfico 5.10). Los siguientes destinos en orden de importancia fueron Holanda (11%), Tailandia (7%) y Canadá (6%). Otros 52 países participaron con el 22% de las exportaciones.

GRÁFICO 5.7: EXPORTACIONES REGIONALES DE GRANOS



Fuente: IIE en base a INDEC.

GRÁFICO 5.8: COMPOSICIÓN PROVINCIAL DE LAS EXPORTACIONES REGIONALES DE GRANOS



Fuente: IIE en base a INDEC.

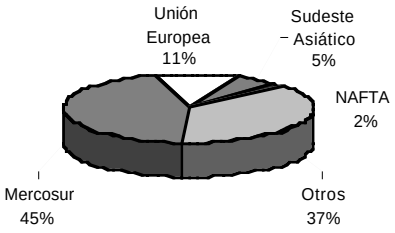
5.2.5. HERRAMIENTAS DE COBERTURA

Dentro de los cambios que se evidenciaron en la forma de manejar el negocio agrícola durante los últimos años, aparece la mayor utilización de instrumentos de cobertura contra riesgos, tanto asociados a las condiciones climáticas como a la variabilidad de precios.

Respecto a este último aspecto, a partir de comienzos de los '90 se observó un fuerte crecimiento del volumen operado en los mercados argentinos de futuros y opciones, que llegó durante el año 2000 a superar las 27 millones de toneladas, determinando una relación cobertura/producción del 45%.

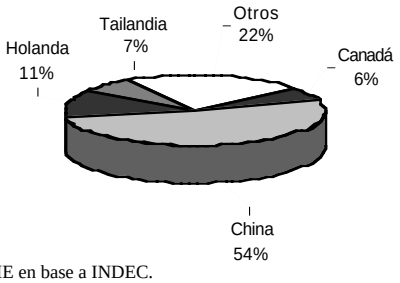
[6] IHH: Herramienta que utiliza el Departamento de Comercio de EEUU para medir el grado de competencia de los mercados. Con valores cercanos a 1.800 se considera que el mercado en cuestión se encuentra concentrado. La forma de cálculo del índice es la sumatoria de los cuadrados de las participaciones porcentuales de cada una de las firmas sobre el total del mercado.

GRÁFICO 5.9: EXPORTACIONES REGIONALES DE CEREALES POR BLOQUES COMERCIALES – 2000



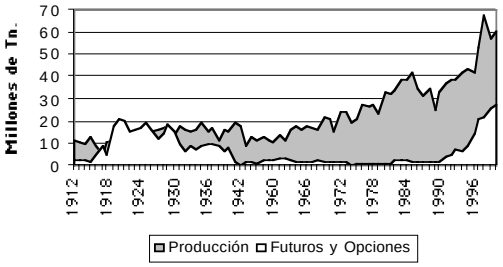
Fuente: IIE en base a INDEC.

GRÁFICO 5.10: EXPORTACIONES REGIONALES DE SEMILLAS Y FRUTOS OLEAGINOSOS POR DESTINOS –



Fuente: IIE en base a INDEC.

GRÁFICO 5.11: EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE GRANOS Y EL VOLUMEN OPERADO EN FUTUROS Y OPCIONES



Fuente: IIE en base a Rosario Future Exchange (ROFEX).

No obstante el aumento, el ratio aún es bajo en comparación con los valores alcanzados en el período de máximo auge en la utilización de estas herramientas de cobertura en el país. En el gráfico 5.11 se observa que durante la década del '20 el volumen negociado en futuros y opciones fue en promedio un 30% superior a la producción. Estos valores hacen pensar en el gran potencial de desarrollo de este tipo de mercados en la región y en el país.

A nivel regional, el principal mercado a término es el de Rosario, el cual presentó un crecimiento exponencial en el número de contratos cerrados durante los últimos años. Mientras durante 1994 se operaron 4.430 contratos, esa cifra trepó a 145.000 durante el pasado año, y las estimaciones indican el cierre de 280.000 contratos una vez concluido el 2001.

La mayor utilización de instrumentos que reduzcan el riesgo inherente a la variabilidad de los precios agrícolas no sólo creció entre los productores sino también entre las industrias, que necesitan eliminar la variabilidad del precio de las materias primas requeridas.

Los seguros contra adversidades climáticas también mostraron un aumento considerable. No obstante, Argentina se encuentra muy lejos de las marcas alcanzadas en otros importantes países productores. Se estima que en la actualidad sólo el 8% de la superficie agrícola del país está asegurada, mientras que en Canadá, por ejemplo, esta proporción asciende al 50% (ver cuadro 5.4).

CUADRO 5.4: SEGURO AGRÍCOLA - MILLONES DE U$S

	EEUU	Canadá	España	Argentina
PBI Agrícola	139.040	17.067	16.758	17.200
Monto asegurado	26.865	3.646	4.641	675
% de la sup. agrícola asegurada	44%	50%	30%	8%

Fuente: IIE en base a CIPC.

Actualmente, los gobiernos de las provincias de Córdoba y Santa Fe están evaluando alternativas para utilizar deducciones en el impuesto inmobiliario rural, con el objetivo de estimular el empleo del mercado a término e incorporar seguros climáticos.

5.3. SECTOR FRIGORÍFICO – GANADERO BOVINO

Sin dudas el factor más relevante de la ganadería regional y nacional durante el año 2001 fue la aparición de aftosa y la pérdida del status sanitario para el cual se había trabajado durante años. Esto golpeó duramente al sector frigorífico-ganadero. El sector pecuario debió hacer frente a significativas caídas en el precio de la hacienda, mientras la industria vio cómo uno a uno se cerraban sus más importantes mercados. En la actualidad, cuando la situación parece estar bajo control, la ganadería argentina y su industria vinculada enfrentan nuevamente grandes desafíos.

5.3.1. SECTOR PRIMARIO

Las existencias bovinas argentinas fueron de 48,7 millones de cabezas durante 2000, mostrando una leve caída respecto a 1999 pero con una contracción del 1,2% promedio anual durante los últimos 10 años.

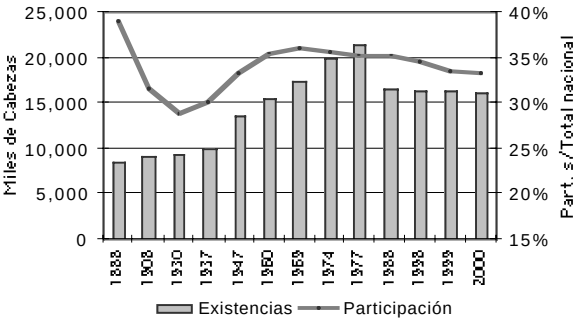
A pesar de la reducción del stock ganadero, es importante destacar que la superficie destinada a la actividad ganadera se redujo en un porcentaje muy superior, indicando un fuerte incremento en la eficiencia de los productores agropecuarios. La mayor eficiencia productiva de los sistemas ganaderos por un mayor y mejor uso del forraje conservado, principalmente, permitió incrementar la frontera agropecuaria en los últimos 5 años, contribuyendo en parte al crecimiento de la producción de granos.

A escala regional, la ganadería bovina registró inventarios de 16,2 millones de cabezas, participando con el 33% del total nacional. Durante 2000 nuevamente la región presentó una reducción de su peso relativo sobre el total nacional, lo que indica que la ganadería continúa desplazándose hacia zonas marginales. Un ejemplo de esto es lo ocurrido en el norte de la provincia de Córdoba, donde a pesar de ser una actividad tradicional, la ganadería perdió terreno frente a la agricultura, con una reducción de las existencias del 7,75% en el período 1994/99. En el futuro, se espera que las zonas de cría continúen con su desplazamiento hacia el norte -incluso en territorio santiagueño- dando mayor espacio a la agricultura, y que la tarea de engorde de ganado se efectúe totalmente a corral.

Desagregando la información sobre inventarios ganaderos por provincias, se observa que Santa Fe participa con el 38,5% (6.225.900 cabezas), Córdoba con el 38% (6.145.900 cabezas) y Entre Ríos con el 23,5% restante (3.807.100 cabezas). Analizando el comportamiento de las participaciones relativas en los últimos años, se advierte un paulatino aumento de la contribución santafesina, en desmedro de la ganadería cordobesa.

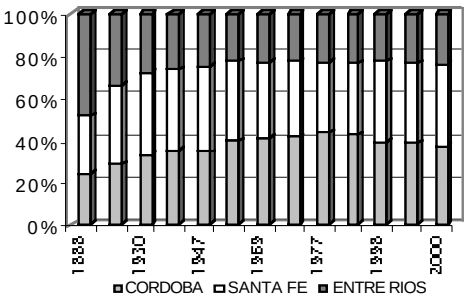
El rodeo ganadero regional está compuesto principalmente por vacas (40%) y novillos (22%), manteniendo durante 2000 la composición de años anteriores.

GRÁFICO 5.12: EXISTENCIAS REGIONALES DE GANADO BOVINO



Fuente. IIE en base a SAGPyA.

GRÁFICO 5.13: EXISTENCIAS BOVINAS REGIONALES – PARTICIPACIONES PROVINCIALES



Fuente. IIE en base a SAGPyA.

5.3.1.1. AFTOSA

A principios de los 90 una de las metas que se fijaron las autoridades en el terreno agropecuario, fue erradicar la fiebre aftosa, una enfermedad que acompañó a la ganadería desde las primeras décadas del siglo 20. En función de este objetivo, se invirtieron varios millones en la implementación de planes de control y erradicación de este mal.

Después de años de trabajo, Argentina fue declarada por la Oficina Internacional de Epizootias (OIE) libre de aftosa con vacunación y a partir de septiembre de 2000 libre sin vacunación, el anhelado estatus sanitario perseguido por años por los agentes económicos del sector primario e industrial.

Con el nuevo status, comenzaron los embarques hacia EEUU y Canadá, y varios frigoríficos exportadores iniciaron los trámites para cumplimentar los requisitos necesarios para acceder con sus carnes a los países de la región Asia Pacífico, ricos mercados vedados a las carnes argentinas desde la década del 20.

Sin embargo, a pesar de su status sanitario, Argentina se enfrentaba a la amenaza constante que suponía una extensa frontera que ofrecía innumerables puntos de ingreso y escaso control. En este contexto, la crisis era previsible según numerosos analistas ganaderos.

Aún antes de la declaración de libre sin vacunación, aparecieron las primeras denuncias de un rebrote de la enfermedad. Esto fue negado terminantemente por las autoridades, una y otra vez, hasta que fue imposible seguir haciéndolo. Hoy, muchos hacen una autocrítica, y sostienen que fue un error.

La aparición de aftosa nuevamente entre el ganado argentino se debió al contacto con animales infectados que ingresaron clandestinamente al país, y luego se diseminaron por varias provincias. Las sospechas sobre los países limítrofes son varias, ya que en Bolivia el mal es endémico y sin planes de control; y en Paraguay, aunque el gobierno lo niega, se sabe con certeza por información de ganaderos locales de la existencia de la enfermedad.

Como primera medida el gobierno argentino cerró las fronteras, y luego sacrificó ("rifle sanitario") más de 3.000 animales que habían estado en contacto con el virus, suspendió temporalmente el envío de carnes a Estados Unidos y Canadá y prohibió cualquier movimiento de hacienda que no tenga como destino la faena.

Luego comenzó el plan de vacunación, con el objeto de recuperar el status de libre de aftosa. En la nueva vacunación se priorizó a la hacienda de tambo y luego a los establecimientos de cría, no sólo por el impacto económico sino también por la propagación de la enfermedad.

El aspecto interesante fue, que al momento de solicitar vacunas, la demanda de las mismas superó en casi 2,7 millones la cantidad estimada, lo que daba cuenta de la importante porción de la ganadería argentina que se mantenía en el sector informal.

Esta informalidad de la actividad ganadera resultó aún mayor en la Región Centro, donde la demanda de vacunas fue 1,8 millones superior a la estimación gubernamental, representando el 10% de los inventarios bovinos regionales. A nivel provincial dentro de la región, en Córdoba se verificó la mayor divergencia entre dosis estimadas y demandadas, superior al millón.

CUADRO 5.5: GANADERÍA EN EL SECTOR INFORMAL

Jurisdicción	Vacunas Estimadas	Vacunas Demandadas	Ganadería sin declarar	% sector informal
Córdoba	6.145.900	7.150.000	1.004.100	14%
Santa Fe	6.225.900	6.746.000	520.100	8%
Entre Ríos	3.807.100	4.100.000	292.900	7%
Total Regional	**16.178.900**	**17.996.000**	**1.817.100**	**10%**
Total Nacional	48.674.400	51.355.426	2.681.026	5%

Fuente: IIE en base a SENASA.

Durante la primera quincena de octubre de 2001, se registraban 48 focos activos de fiebre aftosa en todo el país, mientras que durante septiembre sólo se declararon 17 nuevos focos, lo que acentúa la curva descendente

de la enfermedad, según informó el SENASA. La continuidad de la tendencia podría ubicar en 10 el número de nuevos focos durante octubre. Esta situación muestra una considerable mejora en relación al cuadro correspondiente a los meses de marzo-junio cuando se registraron 1.280 focos activos

El rebrote de aftosa y el cierre de mercados para las carnes argentinas en el exterior se hicieron sentir sobre el precio del novillo. Durante la primera mitad del año el precio del novillo registró una caída del 4%, como resultado de la contracción de la demanda industrial. No obstante, la caída del precio de la hacienda se compensa en parte por un aumento de la relación precio del kilo de novillo/precio del kilo de maíz, que en el período enero-junio de 2001 presentó un aumento del 15%.

5.3.2. INDUSTRIALIZACIÓN

Según los datos de junio de 2001, componen el tejido productivo frigorífico regional de vacunos 101 establecimientos matarifes, 54 de los cuales poseen habilitación para comercializar sus carnes a nivel nacional mientras que 47 cuentan con habilitaciones provinciales o municipales.

Córdoba posee 34 establecimientos fabriles, al igual que Santa Fe mientras que en la provincia de Entre Ríos existen 33. La mayor parte de los frigoríficos santafesinos poseen habilitación nacional (80%), mientras en las demás provincias hay un mayor número de establecimientos con habilitaciones provinciales y municipales (53% en Córdoba y 67% en Entre Ríos).

Las plantas que realizaron exportaciones durante el año fueron 10, estando radicadas 9 de ellas en la provincia de Santa Fe y 1 en la localidad cordobesa de Unquillo.

Durante los seis primeros meses de 2001, se faenaron en la región 1,67 millones de cabezas, participando con el 29% del total nacional. Es importante resaltar que desde 1998, en forma continua la región redujo su participación sobre la faena argentina, situación explicada por la permanente caída de la participación santafesina.

El tejido productivo se compone por empresas de diverso tamaño y proceso tecnológico aplicado a la producción. La faena promedio por planta por mes es de 2.749 animales, aunque existen registros de 11.000 animales faenados por mes en la mayor de las empresas y de1.000 cabezas anuales en los establecimientos más pequeños, lo que deja en claro la diversidad antes mencionada.

CUADRO 5.6: CAPACIDAD Y NÚMERO DE PLANTAS FRIGORÍFICAS EN LA REGIÓN- 2001

	Habil. SENASA	Establecimientos Habil. Prov. o Munic.	Total	Faena promedio mensual	Faena mensual promedio por planta
Córdoba	16	18	34	95.562	2.810,65
Entre Ríos	11	22	33	36.092	1.093,71
Santa Fe	27	7	34	145.994	4.293,95
Total Regional	**54**	**47**	**101**	**277.649**	**2.749,00**

Fuente: IIE en base a ONCCA.

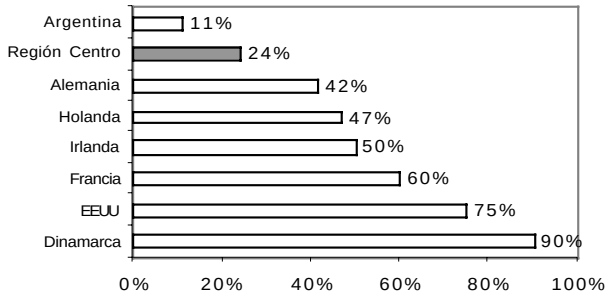
Durante los últimos años, se advirtió una fuerte contracción del número de establecimientos matarifes en la región, con una tasa promedio de desaparición por año del 7%. Mientras en 1998 existían 125, durante 1999 cayeron a 115, luego a 111 durante 2000 y a 101 en junio del corriente año.

Esta contracción se evidenció tanto en frigoríficos de habilitación nacional como en las plantas de tránsito provincial o municipal, aunque fue mucho más profundo en estas últimas. Entre 1998 y 2001, los establecimientos con permisos provinciales o municipales se contrajeron un 25% mientras los controlados por SENASA lo hicieron en un 13%.

La reducción del número de plantas refleja los problemas que enfrenta desde hace algunos años el sector frigorífico, principalmente originados en la falta de actualización tecnológica y el trabajo fuera de escala, con una significativa capacidad ociosa. Cabe señalar que la industria cárnica es la única de las cuatro grandes ramas agroindustriales que no atravesó un proceso de reestructuración y concentración.

En junio del corriente año, la industria cárnica regional mostraba un índice de concentración (IHH) de 244 puntos, que se mantuvo invariable respecto a 1998 (241 puntos) a pesar del cierre de más de 20 plantas. Ni siquiera las dificultades que generó el rebrote de aftosa para la industria frigorífica, estimuló aumentar la concentración industrial. A nivel nacional, el IHH en junio de 2001 se ubicó en los 102 puntos, sin mostrar cambios relevantes en los últimos cuatro años.

GRÁFICO 5.14: CONCENTRACIÓN INDUSTRIAL
AÑO 2000 % SOBRE LA FAENA DE LAS 5 PRINCIPALES EMPRESAS



Fuente: IIE en base a ONCCA y El Cronista.

Como se mencionó, operar con una importante capacidad ociosa es uno de los grandes problemas de la industria frigorífica regional y nacional, ya que no permite alcanzar los beneficios que surgen de las economías de escala, generando bajos índices de concentración industrial y productividad por planta. A modo de realizar una comparación internacional, se puede decir que mientras en la Región Centro las cinco principales empresas participan con el 24% de la faena, en Dinamarca el mismo número de firmas alcanzan el 90% y en EEUU el 75% de la faena (ver gráfico 5.14). El promedio argentino es aún más bajo que el registro regional, siendo del 11% para los primeros seis meses de 2001.

5.3.2.1. IMPACTO DE LA AFTOSA EN LA INDUSTRIA

Una vez reconocido por el gobierno el rebrote de aftosa, la industria cárnica argentina observó cómo uno tras otro comenzaron a cerrarse los mercados para sus productos. Primero fueron EEUU, Canadá y Chile, quienes en forma unilateral decidieron suspender las importaciones de carne argentina, luego tomaron idéntica medida más de 70 naciones. La Unión Europea -destino del 50% de las ventas regionales al exterior- también paralizó las compras de carne argentina, siguiendo un informe técnico de su Comité Veterinario.

El cierre de los principales mercados le dio el golpe de gracia a la industria exportadora, que ya mostraba desequilibrios financieros como resultado del cierre de los mercados de EEUU y Canadá durante los meses de Agosto/Diciembre del 2000 y la depresión de los precios de los cortes Hilton por la fuerte contracción del consumo de la carne vacuna, motivado por la aparición del mal de la vaca loca en Europa.

El rebrote de aftosa significaría para la industria frigorífica pérdidas totales estimadas en más de u$s 500 millones durante el corriente año, debido a que sólo por la veda importadora dispuesta por la Unión Europea el sector pierde alrededor de u$s 45 millones por mes, sin incluir las sanciones dispuestas por los demandantes de carne argentina en otros países.

Las dificultades de la actividad frigorífica pusieron en peligro un importante número de puestos de trabajo, por lo que el Estado dispuso auxiliar al sector con beneficios y exenciones impositivas para aquellas empresas que exporten más del 30% de su facturación anual. Además, se estableció por seis meses un subsidio de $ 300 por trabajador con el objeto de preservar la fuente de trabajo de casi 6.000 trabajadores en situación de crisis.

Durante el cierre de los principales mercados, la industria exportadora concentró sus actividades en la venta al exterior de precocidos y productos termoprocesados, y el mercado interno. Respecto a este último, cabe mencionar que se generó una sobreoferta de algunos cortes que dio lugar a una importante caída de precios. Cortes como el bife ancho y el lomo, tuvieron que ser colocados por los frigoríficos a un valor 60% y 50% inferior.

Actualmente, los habituales exportadores se volcaron hacia las grandes cadenas de supermercados, que participan con el 35% del mercado total de carnes (vacuna, porcina y aviar) y venden por más de $ 70 millones mensuales. De esta forma, las empresas mantienen sus plantas en condiciones, aunque operando en promedio al 20% de su capacidad y soportando grandes costos fijos.

Por otro lado, operar en el mercado doméstico supone competir con establecimientos de menor status sanitario que las plantas habilitadas para la exportación, y por ende con menores costos fijos. Esto deja ver otro problema de la industria frigorífica argentina como es el doble status sanitario vigente en el país.
El panorama del sector es sombrío -a pesar que las autoridades sostienen que pronto se reabrirán mercados- y sortear este escollo pondrá a prueba a la industria, que necesariamente deberá reestructurarse, no de la mano de las inversiones extranjeras directas como en otros sectores, sino para afrontar las consecuencias de controles deficientes y medidas tardías, que echaron por tierra la posibilidad de ampliar en el corto plazo los horizontes de las exportaciones argentinas.

5.3.2.2. COMPETITIVIDAD INDUSTRIAL

La competitividad de una planta frigorífica está dada por la estructura de costos en que se incurre cuando se pone en marcha el proceso productivo, es decir costo de la materia prima (hacienda), costos de procesamiento y costos de comercialización.
A nivel de materias primas, Argentina ocupa una posición ventajosa en el ámbito internacional con los menores costos dentro de un grupo de países seleccionados, que fueron objeto de un estudio de la consultora Booz-Allen & Hamilton realizado hace unos años.
Sin embargo, los productos cárnicos nacionales pierden competitividad en la etapa industrial. Los costos de procesamiento en Argentina, que incluyen entre otros elementos al costo laboral, servicios e impuestos, se encuentran entre los más altos, lo que deja ver las diferencias en productividad de los factores, tanto capital como mano de obra, con respecto a otras economías. Otras desventajas están asociadas a las características de la ganadería argentina, con una hacienda alimentada mayormente con pasturas, que resultan en animales más chicos que los alimentados con granos, teniendo que soportar mayores costos fijos por cabeza. Además, los ingresos de subproductos como el cuero, mejoran sustancialmente cuando corresponde a animales grandes, siendo esta otra desventaja en términos de rentabilidad para las plantas frigoríficas argentinas.
La competitividad industrial está dada principalmente por las economías de escala alcanzadas en el proceso productivo, donde además juega un rol muy importante la tecnología empleada en dicho proceso. Por ende, la concentración industrial es uno de los principales determinantes de la competitividad. El ejemplo es EEUU, donde el nivel de concentración es del 75% de la faena total en las cinco mayores plantas, lo que le permite tener los costos de procesamiento más bajos del conjunto de países del cuadro 5.7. Las plantas norteamericanas faenan en promedio 1,5 a 2 millones de cabezas anuales y operan en doble turno, mientras en Argentina o Australia sólo alcanzan las 250.000 cabezas anuales en los mayores establecimientos.

CUADRO 5.7: ESTRUCTURA DE COSTOS DE COLOCACIÓN DE CARNE EN EEUU – U$S/KG

	Australia	**EEUU**	**Argentina**	**Irlanda**	**Nueva Zelandia**
Costo del animal	2,5538	3,4935	2,0228	5,5268	2,1825
Ingresos por subproductos	0,4215	0,6150	0,3113	0,7065	0,4418
Costo del animal neto de ingresos por subproductos	2,1323	2,8785	1,7115	4,8203	1,7408
Procesamiento	0,8453	0,3090	0,7883	0,6428	0,5378
Transporte	0,2783	0,0728	0,3818	0,1133	0,2130
Costo Total	**3,2558**	**3,2603**	**2,8815**	**5,5763**	**2,4915**

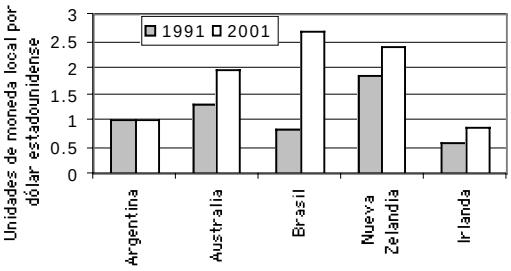
Fuente: IIE en base a Booz-Allen & Hamilton.

Incorporando los costos de transporte, el principal elemento que atenta contra la competitividad internacional de las carnes argentinas por la lejanía de los mercados consumidores de alto poder adquisitivo, nuestro país continúa siendo uno de los orígenes más competitivo en EEUU. No obstante, la promoción de las carnes argentinas dista mucho de la efectuada por nuestros competidores. Esto provoca que, a pesar de llegar a un

bajo costo, no se cuente con una imagen de marca, lo cual es fundamental para un mercado como EEUU, donde lo que prioriza el consumidor es la calidad y la información acerca del producto que consume más que el precio del mismo.

Respecto a los factores inherentes a la competitividad externa, es decir que están fuera del alcance de las empresas, el tipo de cambio con el dólar es un factor que coloca en desventaja a las carnes argentinas. Como muestra el gráfico 5.15, mientras nuestro país mantuvo una paridad de uno a uno con el dólar estadounidense desde hace 10 años, en el mismo lapso la moneda australiana se depreció en términos nominales un 33%, el dólar neozelandés un 23%, la libra irlandesa un 33% y el real más del 200%.

GRÁFICO 5.15: EVOLUCIÓN DE LOS TIPOS DE CAMBIO NOMINAL DE PAÍSES COMPETIDORES



Fuente: IIE en base a Federal Reserve Bank of Saint Louis y Federal Reserve Bank of New York.

La depreciación del real preocupa a los exportadores argentinos, ya que Brasil está conquistando los mercados que habitualmente fueron atendidos por Argentina. La continua depreciación de la moneda brasileña, sumada al cierre de los mercados a las carnes argentinas, está potenciando fuertemente las exportaciones de carne vacuna del vecino país. El USDA estima que Brasil exportará por 600 mil toneladas durante 2001, con un crecimiento promedio anual del 24% desde 1997.

Con el objeto de incrementar la competitividad de la industria frigorífica argentina, el Gobierno Nacional, las provincias de Buenos Aires, Córdoba, Santa Fe y San Luis y las cámaras representativas de la industria firmaron un convenio de competitividad para la actividad. Entre las medidas adoptadas se distinguieron las de corto y las de mediano y largo plazo. Entre las primeras figuran las tendientes a permitir que las empresas especializadas en la exportación de carnes minimicen el impacto causado por el reciente cierre de los mercados externos más importantes, mientras las de plazo más extenso apuntaron a trabajar en forma conjunta para la elaboración de estrategias procompetitivas tanto para el mercado interno como el externo.

Entre las principales disposiciones del convenio figuran:

a) **Asistencia a la problemática impositiva:** diferimiento de impuestos nacionales por un plazo de 90 días para los vencimientos operados entre el 1º de marzo y el 30 de junio a través de un mecanismo reglamentado por la AFIP, eliminación de impuestos a la Ganancia Mínima Presunta y al impuesto a los Intereses Pagados y Costo Financiero del Endeudamiento Empresario, eliminación de contribuciones patronales al SIJP, eliminar el impuesto a los Ingresos Brutos en las provincias firmantes y gestionar ante los municipios la exención o reducción de Tasas Municipales.

b) **Asistencia para financiamiento de capital de trabajo:** implementación de una línea de crédito para financiar capital de trabajo a través del Banco de la Nación Argentina por medio de la figura de warrants con recursos provenientes del Banco de Inversión y Comercio Exterior (BICE), siendo el gobierno Nacional quién asumirá el diferencial de tasas que resultara entre el costo de captación del BICE y el costo de otorgamiento del crédito; bonificación de los gastos de constitución de la operación; aporte de los recursos necesarios para la bonificación de 4 puntos de tasa del costo financiero que corresponde a las empresas por el financiamiento recibido en el marco del presente apartado (los fondos serán aportados por las provincias firmantes) y bonificación, por parte de la SAGPyA, de 6 puntos porcentuales de la tasa de interés de operatorias de crédito, para aquellas empresas frigoríficas que optaren por tomarlo en el Banco de la Nación u en otras entidades financieras, cuyo destino también sea la de financiar capital de trabajo. El monto máximo de crédito sobre el que se pagará bonificación de tasas será de $500.000 por empresas y el plazo máximo de 6 meses. Quien utilice la figura del warrant no podrá acceder a esta última ayuda, ya que ambas operatorias son excluyentes.

c) **Asistencia para la conservación de puestos de trabajo:** pago de un subsidio por el término de 6 meses a los trabajadores dependientes de las empresas de dicha actividad que realicen operaciones de exportación.

d) **En el mediano y largo plazo:** profundizar medidas tendientes a disminuir la evasión impositiva y previsional en consonancia con aquellas medidas ya adoptadas y acordadas tales como la instalación de los guardaganados electrónicos en la totalidad de establecimientos del país, fortalecer las negociaciones internacionales desde el punto de vista sanitario y comercial tendiente a lograr la recuperación y confiabilidad de los mercados; trabajar en forma conjunta para la definición de los alcances de un estándar único para productos cárnicos de exportación y consumo doméstico y desarrollar mecanismos y diseñar estrategias conjuntas público-privadas tendientes a la apertura y desarrollo de mercados para los productos cárnicos argentinos.

5.3.3. EXPORTACIONES

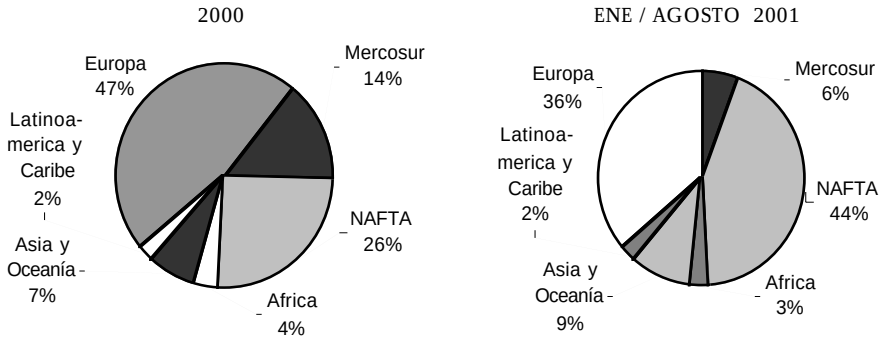
Durante el año 2000, la región exportó carnes por un valor de u$s 298,5 millones representando el 44% del total nacional. En los ocho primeros meses del corriente año, las ventas de carne al exterior fueron de u$s 94,6 millones, contribuyendo con el 52% de las exportaciones nacionales. Las estimaciones indican que la contracción, una vez concluido el año 2001, será levemente superior al 50% respecto a 2000.

El aumento de la participación de la Región Centro sobre el total argentino se explica porque los frigoríficos regionales realizaban exportaciones a un mayor abanico de destinos, por lo tanto pudieron sobrellevar de mejor forma el cierre de algunos mercados. No obstante, no todos los frigoríficos exportadores radicados en la región corrieron igual suerte, y por ello se observó una concentración importante en las exportaciones por empresa. El IHH para las exportaciones por empresa arrojó un valor de 2.424 puntos para 2000 y de 3.724 para el período enero-agosto de 2001, con un aumento del 54% en la concentración. Dicho aumento radica en que una sola empresa generó el 57% de las ventas durante 2001, mientras en 2000 su participación era del 16%.

Comparando las ventas por destino de los primeros ocho meses de 2001 con el año 2000, el gráfico 5.16 muestra que el principal bloque comprador dejó de ser el continente Europeo. Esto se dio por el fuerte crecimiento de los embarques de carne hacia el NAFTA, especialmente EEUU, durante el primer trimestre de 2001.

El principal comprador durante el año fue EEUU, con importaciones por u$s 36,4 millones, que representaron el 38% del total regional exportado. En orden de importancia, le sigue Gran Bretaña, país que habitualmente fue uno de los principales demandantes de carnes de los frigoríficos regionales. Este país participó con el 9% de las ventas, con u$s 8,4 millones.

GRÁFICO 5.16: EXPORTACIONES REGIONALES DE CARNE VACUNA POR DESTINOS

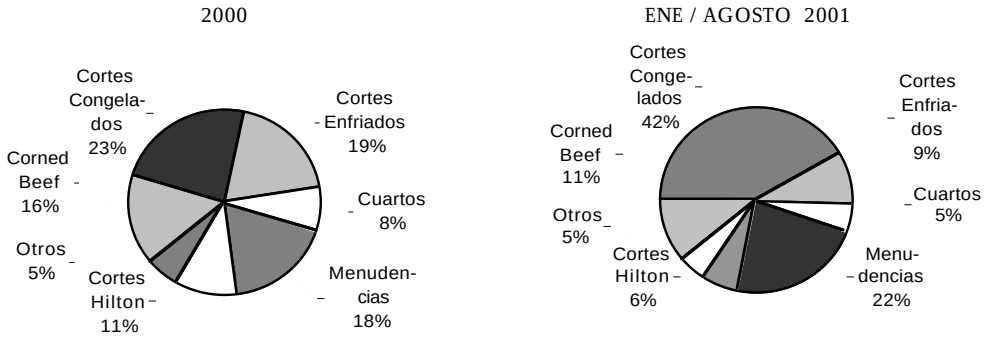


Fuente: IIE en base a SAGPyA.

Durante los primeros ocho meses del año, las empresas matarifes exportaron sus productos a 55 destinos. Obviamente, muchos de ellos son compartidos con frigoríficos exportadores de otras regiones del país, sin embargo se destacan como destinos netamente de la Región Centro: Antigua, Barbados, Bolivia, Chad, Colombia, Costa del Marfil, Dinamarca, Ghana, Grenada, Irlanda, Islas Canarias, Jordania, Malta, Nigeria, Noruega, Vietnam, Zambia, ya que el 100% de las carnes argentinas que llegan a esos países tienen su origen en la región.

El índice de contracción de las exportaciones por destino arrojó para 2001 un valor de 1.808 puntos, con un importante incremento del 50% respecto a la cifra correspondiente a 2000. El aumento se debe al sustancial aumento del peso relativo de las ventas a EEUU, que durante 2000 fue del 20% y en 2001 del 38%.

GRÁFICO 5.17: EXPORTACIONES REGIONALES DE CARNE VACUNA POR PRODUCTOS



Nota: Otros incluye caldo, entraña fina UE, especialidades, extracto de carne y gelatina.
Fuente: IIE en base a SAGPyA.

En el año 2000, la región exportó 113.000 toneladas de carne vacuna, siendo el 45% del total argentino. Durante el período enero-agosto 2001, las exportaciones fueron de 41.600 toneladas, aumentando la participación al 55% sobre el total nacional.

Realizando una proyección de volumen y valor exportado para 2001, se advierte que el valor FOB de las exportaciones presenta una caída superior al volumen, resultado de que luego de la pérdida del status sanitario y el cierre de los principales mercados, se continuó exportando productos de menor valor.

El principal rubro de exportación durante los primeros ocho meses de 2001 en toneladas, fueron los cortes congelados con el 41% sobre el total, mientras el segundo lugar lo ocuparon las menudencias con el 22%.

Respecto al año 2000, se advierte un fuerte crecimiento del peso relativo de productos de menor valor FOB por tonelada (ver gráfico 5.17).

En efecto, mientras los cortes Hilton (que se colocan a más de u$s7/kilo) o los cortes enfriados (u$s 2,75/kilo) redujeron a la mitad su proporción dentro del total de exportaciones, los congelados (aproximadamente u$s2/kilo) y las menudencias (u$s1/kilo) mostraron el comportamiento contrario.

Analizando los precios promedio obtenidos por kilo de carne vacuna exportada, se advierte que mientras los países del NAFTA pagan u$s 3 por kilo y la Unión Europea u$s 2,67, por las ventas en África se obtienen u$s 1,20 y en Asia y Oceanía u$s 1,50. Los importantes precios obtenidos en algunos mercados son los que hacían tentadora la entrada de nuestras carnes. Algunos de estos selectos destinos son Noruega, Suiza y Dinamarca, donde los frigoríficos argentinos colocaban sus productos a u$s 8, 7 y 6 en promedio respectivamente.

CUADRO 5.8: SITUACIÓN DE LOS MERCADOS INTERNACIONALES DE CARNE VACUNA Y SUBPRODUCTOS
SEPTIEMBRE 2001

(1) Abierto – (2) Cerrado – (3) Con comercio – (4) Sin demanda del sector privado – (5) En negociación – (6) Acuerdo firmado - (7) Sin acuerdo

		Cortes Hilton	Carne fresca y vísceras	Carne procesada y balanceado	Menudencias	Harinas
Europa	Unión Europea	2	2 y 5	1 y 3	2 y 5	1 y 3
	Albania	2	2	1 y 3	2 y 4	4
	Bosnia	2	2	1 y 3	2 y 4	4
	Bulgaria	2	2#	1 y 3	2	4
	Croacia	2	2	1 y 3	2 y 4	4
	Chipre	2	2	1 y 3	2 y 4	4
	Irlanda	2	2		2	
	Eslovenia	2	2	1 y 3	2 y 4	4
	Estonia	2	2		2	
	Georgia	2	2		2	4
	Hungría	2	2	1 y 3	2 y 4	4
	Lituania	2	2	1 y 3	2 y 4	4
	Macedonia	2	2	1 y 3	2	4
	Malta	2	2	1 y 3	2 y 4	4
	Noruega	2	2	1 y 3	2	4
	Polonia	2	2	1 y 3	2 y 3	4
	Rep. Checa	2	2	1 y 3	2 y 4	4
	Rusia	2	2	1 y 3	2	4
	Suiza	2	2	1 y 3	2	4
	Ucrania	2	2	1 y 3	2	4
	Ulster	2	2		2	
	Yugoslavia	2	2	1 y 3	2 y 4	4
Mercosur	Bolivia	2	2	1 y 3	1**	1
	Brasil	2	1 y 3	1 y 3	2	1
	Paraguay	2	1 y 3	1 y 3	2	1
	Uruguay	1*	1 y 6	1 y 3	2	1
Africa	Angola	2	1	1	1 y 3	1
	Argelia	2	2	1 y 4	1 y 4	1 y 4
	Camerún	2		1	1	1
	Costa del marfil	2	2	1 y 3	1 y 3	1
	Egipto	2	1 y3	1 y 4	1 y 2	1 y 4
	Gabón	2	1 y3	1 y 3	1 y 3	1
	Libia	2	2	4	2	1 y 4
	Marruecos			1 y 3		1
	Nigeria	2	2	1 y 3	1	1
	Rep. de Congo	1	1 y 3	1	1 y 3	1
	Rep. Pop. de Congo	1	1	1 y 3	1 y 3	1
	Mauricio	1	2	4	2	1 y 4
	Senegal			1	1	1
	Sudáfrica	2	2	2	2	1 y 3
	Túnez			1	1	1
América Latina y Caribe	Aruba	2	1 y 3	4	1 y 3	1 y 4
	Antillas Hol.		1 y 3		1 y 3	1
	Barbados			1 y 3		1
	Colombia	2	1	1	1 y 3	1 y 3
	Costa Rica	2	2	4	2	1 y 4
	Cuba	2	2	4	2	1 y 4
	Chile	2	2	1 y 3	2	2 y 5
	Ecuador	2	2#	4	5	1
	El Salvador	2	2	4	4	1
	Martinica	2	2	4	4	1
	Guatemala	2	2	4	4	1
	Guyana Francesa	2	2	4	4	1
	Haití	2	2	4	4	1
	Jamaica	2	2	4	2	1
	Nicaragua	2	2	4	2	1
	Panamá	2	2	4	4	1
	Perú	2	1 y 6	1	1 y 3	1
	Puerto Rico		2			1
	Dominicana	2	2	4	4	1
	Saint Martin (Fr)	2	2	4	4	1
	Saint Martin (Hl)		1	1		1
	St. Kitts/Nevis		2	1 y 3		1
	Trinidad y Tobago	2	2	4	4	1
	Venezuela	2	2	4	4	1 y 3
Asia, Medio Oriente y Oceanía	Arabia Saudita	2	2	1 y 4	1 y 4	1 y 4
	Australia	2 y 4	2	4	4	2
	Corea del Norte	2 y 4	4	4	4	4
	Corea del Sur	2	2	4	4	4
	China	2	2	2 y 5	1 y 3	2
	EAU	2	2	1	1 y 2	2
	Filipinas	2	2	4	4	
	Hong Kong	1	1 y 3	1	1 y 3	1
	India	2	2			1
	Indonesia	2	2	2	2	2
	Israel	2	2 y 5	1 y 3	2	4
	Japón	2	2	3	4	1 y 3
	Jordania	2	2	1 y 3		
	Líbano	2	3	1 y 3		
	Malasia	2	2	2	1 y 3	2
	Nueva Zelandia	2	2	4	4	2
	Omán		1			1
	Pakistán	2	2			
	Palestina	2	2			
	Singapur	2	2	2	2	2
	Tailandia	2	2	4	4	2
	Taiwán	2	2	4	4	2
	Turquía	2	2			2
	Vietnam	2	2	4	4	2

Nota: # con modelo en estudio, * plancha de asado bovina y ** cocidas.
Fuente: IIE en base a Relaciones Internacionales e Institucionales, SENASA.

SECTOR LÁCTEO

El sector lácteo argentino experimentó una fuerte reconversión durante los últimos años, tanto en la actividad primaria como en la industrial. La Región Centro fue el principal escenario de esta transformación, participando con el 59% de la producción lechera durante los '90. A nivel tambero, se verificó un proceso de concentración que determinó un gran crecimiento de las productividades por animal y por establecimiento. De la misma manera, el sector industrial realizó en los últimos años un gran cambio en su estructura, con fusiones de empresas, logro de certificaciones de calidad e importantes inversiones que incorporaron tecnología de punta.

5.4.1. PRODUCCIÓN PRIMARIA

Durante la década del '90, la producción lechera argentina mostró un importante incremento, presentando una tasa de crecimiento anual promedio del 6% en el período 1990/99. No obstante, fue durante los años comprendidos entre 1990 y 1995 cuando la producción experimentó su mayor auge. A partir de ese año, si bien la tendencia continuó, lo hizo a un menor ritmo. El registro del año 2000 marcó un quiebre en el crecimiento de la producción lechera argentina, con una reducción del 7% respecto al año anterior.

Por su parte, la Región Centro fue el escenario del aumento productivo por estar radicadas allí las principales cuencas lecheras argentinas. Tal como se expone en el gráfico 5.18, durante el año 2000 la producción regional ascendió a 5.770 millones de litros, participando con el 59% de la producción argentina.

Analizando la composición de la producción regional por provincias, el gráfico 5.19 muestra que en el año 2000 Córdoba contribuyó con el 48,4%, Santa Fe el 47,8%, y Entre Ríos con el 3,9 %.

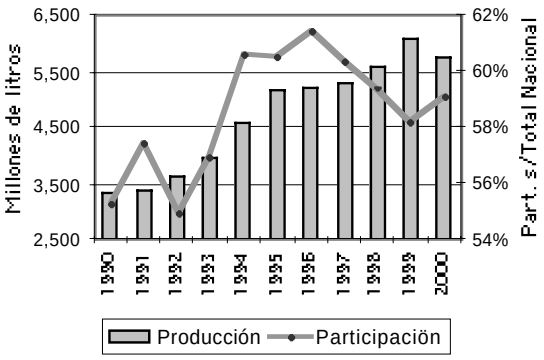
Siguiendo la tendencia mundial en los últimos años, continuó verificándose en la región y el país un proceso de concentración tambera, con rodeos más grandes, logrando mayor producción por tambo y elevados rendimientos por animal.

Esta situación obedece básicamente al aumento de hectáreas destinadas a la agricultura. La mayor rentabilidad del negocio agrícola, obligó a los productores tamberos que siguieron apostando a la actividad a invertir e incrementar la escala, aumentando su productividad a fin de mantener la rentabilidad del tambo.

Actualmente, se estima que existen algo más de 10.500 tambos en la región, de variada envergadura. Las estimaciones indican que Santa Fe posee aproximadamente 4.250 tambos, mientras Córdoba cuenta con 4.527 explotaciones y Entre Ríos algo menos de 2.000 establecimientos.

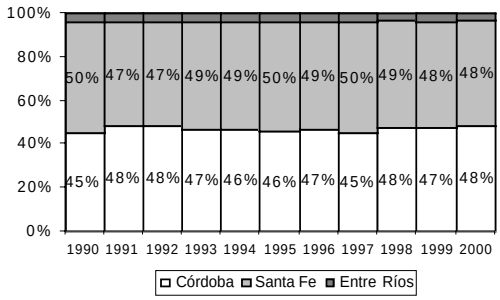
El gráfico 5.20 deja ver la significativa concentración de la actividad tambera en la provincia de Córdoba.

GRÁFICO 5.18: EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN REGIONAL DE LECHE



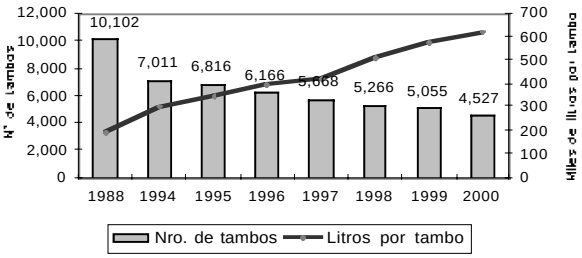
Fuente: IIE en base a Ministerio de la Producción de Córdoba, MAGIC de Santa Fe y SAGPyA.

GRÁFICO 5.19: EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN REGIONAL DE LECHE – PARTICIPACIONES PROVINCIALES



Fuente: IIE en base a Ministerio de la Producción de Córdoba, MAGIC de Santa Fe y SAGPyA.

GRÁFICO 5.20: EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE TAMBOS Y PRODUCTIVIDAD EN CÓRDOBA



Fuente: IIE en base a Ministerio de la Producción de Córdoba.

En el período 1988-2000 el número de tambos se redujo un 55%, mientras la producción por tambo aumento un 216%, hasta superar los 600 mil litros anuales durante el año 2000.

Lamentablemente, para las provincias de Santa Fe y Entre Ríos no se dispone de una serie oficial del número de explotaciones tamberas, aunque analistas privados del sector sostienen que se evidenció un proceso similar al verificado en Córdoba.

5.4.1.1. SITUACIÓN DE LA ACTIVIDAD TAMBERA

Para analizar la realidad de los tambos regionales, el INTA Rafaela encaró un tiempo atrás el estudio de una muestra constituida por 4.500 tambos proveedores de las principales empresas lácteas de la cuenca Santa Fe-Córdoba. Sobre esa base, se efectuó una estratificación de tambos según su tamaño, medido por las entregas diarias de leche. Con la muestra bajo estudio se efectuaron dos tipos de análisis:

- Sobre el total de la muestra (103 casos).
- Sobre aquellas empresas con un mínimo del 65% de sus ingresos en leche, para poder efectuar un estudio más ajustado de la actividad tambo (81 casos). Sobre estas empresas seleccionadas, se efectuaron dos tipos de análisis:
  - Situación de la estructura productiva
  - Desempeño técnico-económico para el ejercicio 1999

Como se observa en el cuadro 5.9, el precio de la leche disminuyó un 15% entre ambos ejercicios, lo cual influyó en una notable merma del ingreso neto (-42%), ya que esta caída no fue compensada por una reducción de igual magnitud en el costo de producción a mediano plazo[7] (-3,5%), integrado mayormente por conceptos de características fijas. Esto determinó que los productores utilizaran el fondo acumulado de depreciación para subsistir, sin tener en cuenta que esto les ocasionaría una descapitalización, que daría lugar posteriormente a inconvenientes económico-financieros para la explotación.

CUADRO 5.9: SITUACIÓN DE LOS TAMBOS REGIONALES – PRINCIPALES INDICADORES

ITEM	Ejercicio 98/99	Año 1999	Variación
Precio de la leche($/l)	0,1655	0,1407	-15,0 %
Ingreso neto ($/año)	25.883	15.322	-41,0 %
Ingreso neto ($/ha/año)	146,3	84,3	-43,0 %
Costo de Producción de mediano plazo ($/l)	0,1299	0,1254	-3,5 %
Precio de indiferencia ($/l)	0,166	0,1615	-2,7 %

Fuente: IIE en base a INTA Rafaela.

Los datos extraídos de la encuesta indican que la distribución de frecuencias del ingreso neto para el ejercicio 1999 mostró que la baja del precio generó un aumento del número de empresas que no lograron un valor mínimo de $20.000/año, las cuales representaron el 67% del total encuestado.

Según las encuestas para el período 98/99, se observa que el efecto que provocó la disminución del precio de la leche lo sufrieron principalmente los establecimientos de menor escala productiva. El segmento que más sufrió fue el de menos de 1.000 litros diarios, que redujo sus ingresos netos un 77%. Si bien la disminución en

[7] Costo de producción a mediano plazo= [(gastos en efectivo + amortizaciones) - (ingresos por carne + otros ingresos x 0,3 + ingresos agrícolas x 0,5)] / litros de leche producidos.

los demás estratos fue menor, no por ello dejaron de ser importantes: -43% para los tambos de 1.001 a 1.500 litros/día; -33% de 1.501 a 2.000; -40% de 2.001 a 2.500; y -39% para más de 2.500.

Respecto al precio de indiferencia[8], éste es mayor al precio pagado por litro de leche en los dos primeros estratos (ver cuadro 5.10), mostrando la inviabilidad económica de explotaciones tamberas de menos de 1.500 litros diarios.

CUADRO 5.10: SITUACIÓN DE LOS TAMBOS REGIONALES – 1999

Item	Producción de leche en litros / día				
	Menos de 1.000	1.001 a 1.500	1.501 a 2.000	2.001 a 2.500	Más de 2.500
Precio de la leche ($/lt)	0,1367	0,1417	0,1421	0,1422	0,1495
Ingreso Neto ($/año)	1.493	11.846	24.342	24.046	42.971
Ingreso Neto ($/ha/año)	18,8	83,7	123	148,3	153,1
Costo de Prod. De mediano plazo ($/lts)	0,1365	0,1238	0,1164	0,1186	0,1217
Precio de Indiferencia ($/lt)	0,1953	0,1564	0,1398	0,1366	0,1338

Fuente: IIE en base a INTA Rafaela.

5.4.1.2. FACTORES DE COMPETITIVIDAD TAMBERA

Una forma de hacer frente al aumento de la escala óptima es el planteo asociativo. La asociatividad es un mecanismo de cooperación entre pequeños y medianos productores, en donde cada uno participa con un esfuerzo conjunto para la búsqueda de un objetivo común, permitiendo con esta estrategia alcanzar una mayor producción y un mayor ingreso, diluyendo los costos fijos.

En la realidad se observa que esta estrategia no se lleva a cabo con frecuencia por factores como: falta de una cultura de cooperación entre productores, ausencia de un entorno institucional que estimule y soporte la existencia de mecanismos de cooperación, y falta de difusión de experiencias de los productores que desarrollan este tipo de estrategia.

Una vez alcanzada la escala necesaria, incrementar la productividad por establecimiento tiene como principales elementos determinantes el uso de los recursos naturales, la eficiencia en el empleo de la mano de obra y la capacitación.

Emplear correctamente los recursos naturales (pasturas), posibilita obtener un costo de alimentación bajo, reduciendo la necesidad de realizar suplementación, que eleva sustancialmente el costo de producción.

Mejorar la eficiencia en el empleo de la fuerza laboral, es un punto vital dentro de la estructura de costos de un tambo por la fuerte incidencia de este ítem en los costos operativos. A modo de benchmarking, se puede mencionar que actualmente Argentina tiene una relación promedio de 25 vacas/hombre, mientras en Nueva Zelanda ese indicador es de 140.

La capacitación del productor lechero apunta a que éste incorpore conocimientos técnicos y económicos que le permitan definir claramente sus objetivos y poder así realizar una correcta toma de decisiones, lo que lo conducirá a tener un tambo más organizado y, consecuentemente, más competitivo.

Con el objeto de dotar de mayor competitividad al sector agropecuario, incluida la actividad tambera, el gobierno nacional implementó una serie de medidas entre las que se destacan: la exención al productor del impuesto a la ganancia mínima presunta, la liberación de saldos técnicos del IVA para el pago de otras obligaciones impositivas con el Estado y para el pago de créditos bancarios, el cómputo de los aportes patronales como crédito fiscal del IVA, eliminación de la retención (50%) del IVA que recae sobre las ventas de leche que hace el productor, eliminación del impuesto a los ingresos brutos en la etapa industrial, reducción de las tasas comunales y municipales, y exención de los impuestos nacionales a los productores considerados en emergencia agropecuaria.

[8] El valor que debería tener la leche para cubrir el costo de producción de mediano plazo y un retiro empresarial de $1.200 mensuales.

A los efectos de plantear la situación actual de las explotaciones tamberas y el impacto del entorno en sus perspectivas, a continuación se muestran en el cuadro 5.11 las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas (FODA) de establecimientos tamberos de grandes y pequeñas dimensiones, analizadas por el Departamento de Lechería de la SAGPyA.

CUADRO 5.11: MATRIZ FODA DE LOS PRODUCTORES TAMBEROS

Grandes productores tamberos	
Debilidades (no identificadas)	**Amenazas** ● Alta sensibilidad a la variación de los precios relativos
Fortalezas ● Fuerte adopción de tecnología (genética, reproducción, instalaciones, manejo, ordeñe) ● Aprovechamiento de economías de escala ● Alta productividad ● Calidad de la leche según parámetros industriales ● Relaciones más estables con la industria	**Oportunidades** ● Aumento de las exigencias de la calidad de la leche
Pequeños productores tamberos	
Debilidades ● Bajo grado de asociativismo ● Escasa adopción de tecnologías ● Baja productividad ● Relaciones más inestables con la industria ● Deficiente calidad de la materia prima ● Diferencia de precios entre verano e invierno por marcada estacionalidad de la producción	**Amenazas** ● Aumento de las exigencias de la calidad de la materia prima ● Dificultades en el acceso al crédito
Fortalezas ● Margen para el crecimiento de la producción a bajo costo ● Posibilidad de industrialización de la materia prima en el mismo tambo ● Posibilidad de integración horizontal	**Oportunidades** (no identificadas)

Fuente: IIE en base a SAGPyA.

5.4.2. PRECIOS

El precio que recibe el productor por litro de leche sufre grandes variaciones en el transcurso del año, debido a la estacionalidad de la producción. Con el comienzo de la primavera, época en que las pasturas tienen un mayor rendimiento, aumenta la producción en los tambos. Esto repercute directamente sobre el precio, provocando fuertes caídas.

La mayoría de las industrias implementaron un sistema de pago denominado “base a excedentes”, en donde se calcula un promedio de la producción entre abril, mayo y junio; variando de acuerdo al año (hubo años que no se fijó excedente) y a la empresa. Durante el resto del año el productor no debería pasar ese promedio, y si por el contrario lo pasara, sufriría una sanción que consiste en pagarle el excedente de esa “base” a un precio verdaderamente bajo. Hay empresas que llegaron a pagar por ese excedente $0,05/litro, provocando dificultades a los productores.

Debido a esta situación, el productor busca aumentar su producción en los meses en que se fija la “base”, lo cual se logra agrupando la mayor cantidad de pariciones en dicha época. De esta manera, se reúne alta producción y buenos precios.

Asimismo, para lograr buena cantidad y calidad de leche hace falta tener reservas forrajeras, tales como silos de maíz, sorgo, balanceados, etc., ya que uno de los problemas es que las pasturas para esas fechas suelen ser de mala calidad. Es decir, que además del buen manejo del rodeo también se requieren inversiones físicas.

La evolución del precio por litro de leche, indica que el precio de la materia prima fue disminuyendo año a año. Al respecto cabe considerar que en la década de los ’90, cuando Argentina producía 6.000 millones de

litros de leche destinados en su totalidad al mercado interno, el sector no tenía grandes problemas y el precio que recibía el productor era aceptable. Sin embargo, en los años posteriores la producción fue incrementándose velozmente, surgiendo los excedentes.

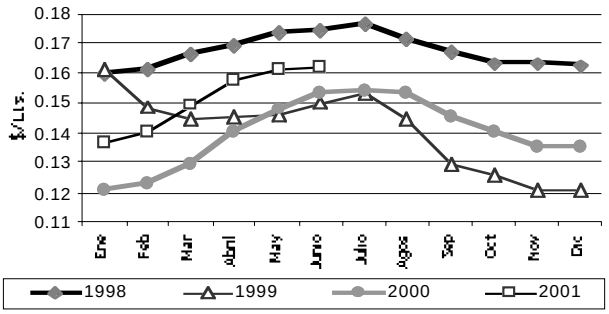
A partir de 1999, cuando se logró una producción nacional de 10.000 millones de litros (de los cuales 7.000 millones fueron destinados a abastecer el consumo interno, 2.000 millones se exportaron principalmente a Brasil y restaba un excedente de 1.000 millones de litros que debía ser colocado en algún mercado a cualquier precio), las empresas comenzaron a trabajar con stock y, consecuentemente, el precio pagado al productor sufrió una disminución.

Esto dio lugar al abandono de la actividad por parte de algunos productores, viéndose forzados a liquidar para carne sus planteles de vaquillonas. Otros en cambio, dejaron el tambo por la mejor rentabilidad que ofrece la agricultura. Ambos factores contribuyeron a la concentración de la actividad.

A pesar de la menor producción en el transcurso del año 2001 con respecto al año 2000, la industria se está manejando con un excedente de entre un 15% y un 20% que debe ser ubicado en los mercados internacionales; siendo que en la actualidad las exportaciones están prácticamente paralizadas.

Ante la preocupación de los productores por la fuerte baja de precio en el litro de leche que se pronostica (reducción de un centavo por litro por mes hasta fin de año), buscan que el Estado intervenga y corrija las distorsiones que evidencia el actual sistema de fijación del precio de leche. El productor aboga por un precio acordado con la industria, a partir de su participación en un "mix" de valores de los productos ofrecidos en las góndolas. Según cifras de APLECOR, del mix de precios en góndola, el productor se lleva en la actualidad el 20%, el Estado algo

GRÁFICO 5.21: EVOLUCIÓN DEL PRECIO POR LITRO DE LECHE



Fuente: IIE en base a información suministrada por SanCor, Manfrey y Sucesores de A. Williner.

5.4.3. INDUSTRIALIZACIÓN

En la Región Centro conviven gran número de plantas de variada capacidad y tecnología, que van desde tambos fábricas hasta plantas totalmente automatizadas.

Los últimos datos disponibles indican que existen en la región aproximadamente 590 plantas que poseen una capacidad promedio diaria de 26.656 litros. La capacidad total asciende a 15,7 millones de litros diarios, representando el 67% del total nacional.

Las plantas de mayor envergadura a escala regional se concentran en la provincia de Santa Fe, que participa con el 59% de la capacidad industrial de la Región Centro.

CUADRO 5.12: CANTIDAD Y CAPACIDAD DE USINAS LÁCTEAS - 1998

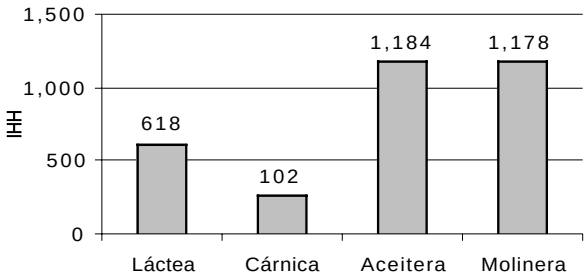
	Capacidad instalada (lts./día)	N° de plantas	Promedio por planta (lts./día)
Córdoba	5.351.000	342	15.646
Santa Fe	9.300.000	197	47.208
Entre Ríos	1.076.000	51	21.098
Región Centro	**15.727.000**	**590**	**26.656**
Total País	23.456.000	890	26.355

Fuente: IIE en base a ACA.

En los últimos años la actividad presentó un fuerte dinamismo, importantes inversiones en tecnología y un proceso de fusiones y absorciones de pequeñas y medianas industrias. Ejemplo de esto último son las empresas Sancor y Milkaut, que se asociaron para la comercialización de sus productos y avanzan hacia una fusión total, la fusión de La Paulina con Molfino y la absorción de Lactona, propietaria de la marca Gándara, por Parmalat. También es importante destacar el joint venture firmado entre las empresas Nestlé y la neocelandesa Fonterra, que según los directivos de Nestlé Argentina redundará en un crecimiento de las ventas en los actuales y futuros mercados, optimizará gastos, potenciará las capacidades en el campo de investigación y desarrollo, y mejorará la rentabilidad de los productores lecheros locales.

Respecto a la concentración industrial[9], vale decir que antes de este proceso de fusiones el sector mostraba un IHH relativamente bajo (del orden de los 604). Luego de las fusiones mencionadas, la concentración de la industria aumentó apenas un 2%, llegando a 618. Sin embargo, si continúa este proceso, la concentración podría incrementarse sustancialmente. Como ejemplo, se puede afirmar que si las tres mayores cooperativas se fusionaran, el IHH aumentaría un 36%, a 842 puntos. No obstante, algunos agentes sostienen que la fusión de empresas lácteas arrastra un gran número de problemas, como la superposición de estructuras, especialmente en la comercialización, lo cual actúa como un factor desalentador.

GRÁFICO 5.22: COMPARACIÓN DE LOS IHH



Fuente: IIE en base a SAGPyA, J.J. Hinrichsen, ONNCA, Ministerio de la Producción de Córdoba y MAGIC de Santa Fe.

Comparada con otras agroindustrias, los lácteos presentan una baja concentración (ver gráfico 5.22).

5.4.3.1. FACTORES DE COMPETITIVIDAD INDUSTRIAL

Con el objeto de aumentar la competitividad de la industria láctea, las firmas del sector se orientan hacia la elaboración de los productos que presentan la mayor rentabilidad. Sin embargo, simultáneamente deben mantener estructuras productivas flexibles, capaces de responder con rapidez al constante cambio que presenta el mercado. Como ejemplo de esa flexibilidad, se puede tomar al queso rallado. En un determinado momento, este producto ofrecía una elevada rentabilidad y paulatinamente fue siendo elaborado por la mayoría de las empresas lácteas. Sin embargo, hoy los industriales aseguran que no es buen negocio, pero no pueden dejar de producirlo, porque no pueden retirar el producto del mercado. Esta situación determina que las firmas que integran el tejido productivo lácteo argentino sean multiproducto, sin especialización. Diferente es la situación de las industrias europeas, las cuales conocen su mercado; por lo tanto se especializan en un tipo de producto, logrando la excelencia en calidad y una alta eficiencia en materia de costos.

Otro escollo para la rentabilidad industrial es la existencia de un importante porcentaje del negocio en el sector informal, lo que afecta seriamente la rentabilidad de las empresas formales. Por ejemplo, el producto que presenta menor rentabilidad para la industria es el queso; porque existe una gran cantidad de queserías que compran su producción en negro.

Con el objeto de optimizar costos las empresas lácteas también apostaron a la asociatividad. Así fue como durante 1999 Sancor, Milkaut, Manfrey, Mastellone, Molfino y Williner se asociaron formando el "Grupo Lácteo Argentino S.A.", cuyo objetivo era la producción y comercialización para reducir los costos. Sin embargo, esta sociedad nunca se materializó.

Como aporte gubernamental a fin de incrementar la competitividad de la industria alimenticia en su conjunto, se implementó un acuerdo entre los gobiernos nacional y provinciales, las empresas alimenticias y representantes

[9] Se toma como variable para calcular el IHH la participación de cada empresa sobre la recepción de leche.

de los trabajadores.

El Estado nacional se comprometió a:

- Otorgar la exención del pago del impuesto sobre los intereses al endeudamiento empresario y a la renta mínima presunta
- Computar el pago de los aportes patronales como crédito fiscal IVA
- Analizar la implementación de mecanismos de pago que permitan regularizar los atrasos impositivos y previsionales de las empresas y de las obras sociales y sindicatos del sector de l alimentación
- Fijar los derechos de importación específicos mínimos para ser aplicados sobre los productos alimenticios en los casos que correspondieran
- Revisar los procedimientos para la aplicación de las medidas de salvaguardia y antidumping con el objeto de simplificar la tramitación y acelerar las decisiones y garantizar una efectiva aplicación
- Profundizar las medidas efectivas de política comercial externa que atiendan problemas de importaciones desleales y las restricciones arancelarias y no arancelarias que limitan el acceso a mercados externos
- Establecer una línea de financiación en el marco del programa de tasa subsidiada de la SEPYME, y apoyar los acuerdos empresariales intra Mercosur.

Por su parte, el sector empresario se comprometió a preservar los niveles de empleo existentes y contribuir a la capacitación de los trabajadores de la actividad. Las Provincias acordaron eliminar todas las regulaciones no laborales que traben la inversión, producción y comercialización de productos alimenticios y conceder la exención del pago del impuesto a los Ingresos Brutos en la etapa industrial y a los sellos en los casos que aún no lo hayan implementado. Conjuntamente, los sectores público y privado se comprometieron a diseñar y ejecutar un Programa de Formación Profesional para el sector de la industria de la alimentación, destinado a incrementar la capacitación y el nivel de calificación de los trabajadores desocupados.

5.4.4. EXPORTACIONES LÁCTEAS

La Región Centro exportó durante el año 2000 productos lácteos por u$s 262.327.730 FOB, mostrando una merma del 12% respecto al año 1999, debido a problemas con los principales compradores de sus productos y a la disminución de la producción primaria. Del total exportado, Santa Fe participó con u$s 140.207.293 (54%), Córdoba con u$s 97.812.780 (37%) y Entre Ríos con u$s 24.307.657 (9%).

La Región Centro genera el 81% de las exportaciones nacionales de productos lácteos, siendo la leche en polvo el principal producto de exportación, seguido por el queso y la manteca. El principal receptor de los productos lácteos es Brasil, país con el cual se generaron algunos conflictos comerciales, ya que éste había comenzado una investigación por dumping a empresas argentinas que exportan leche en polvo, amenazando con imponer un arancel compensatorio del 40%.

A raíz de este problema se llegó a un acuerdo que establece para la leche en polvo argentina un precio mínimo de exportación de u$s 1.900 por tonelada durante los próximos tres años, por más que la cotización internacional suba o baje hasta un 11%.

El Mercosur consumió en el 2000 el 70% de las exportaciones lácteas; sin embargo, las expectativas se centran en encontrar nuevos nichos de mercado, tales como Rusia, Irak, Holanda, etc. La fuerte incidencia del Mercosur, determina un elevado IHH de las exportaciones, de 3.652 puntos. No obstante, se advierte una significativa desconcentración, provocada fundamentalmente por la reducción del peso de Brasil sobre las ventas al exterior. En efecto, durante 1998 el país vecino participó con el 61%, durante 1999 con el 65% y durante el año 2000 con el 58%.

La caída de las ventas a Brasil obedecen al encarecimiento de los productos argentinos frente a la permanente devaluación del real. Esto motivó que SanCor, la mayor cooperativa láctea argentina, acordara con Mococa

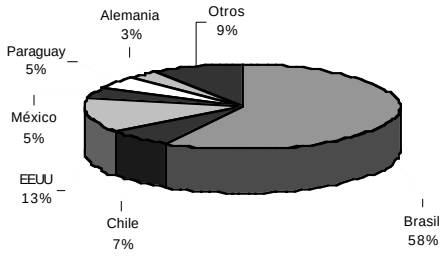
(compañía del grupo holandés Royal Numico) para fabricar la mayoría de sus productos en San Pablo y así recuperar parte del terreno perdido en el mercado brasileño.

Las exportaciones regionales de productos lácteos llegaron a 66 destinos durante el año 2000, mostrando una diversificación en la cantidad de países consumidores. Dentro de la política de diversificación, un mercado en franco crecimiento es México, perfilándose como el segundo destino para las exportaciones de productos lácteos argentinos, detrás de Brasil. Entre enero y agosto del corriente año, la demanda del mercado azteca creció hasta alcanzar una participación de 15% sobre las ventas externas, con 10.332 toneladas. El año pasado, ese mercado había captado el 5,5% de las exportaciones lácteas argentinas.

Argelia es otro mercado que ha crecido en gran medida en el transcurso del corriente año. Las ventas a dicho país representan hoy el 5,5% del volumen total exportado por Argentina, cuando en el año 2000 su participación sólo llegaba a 0,76%. Colombia también se perfila como un mercado con potencial, ya que el año pasado concentraba un porcentaje ínfimo de los embarques (0,6%), mientras que actualmente recibe el 3,5%.

Otro problema que encuentran las exportaciones lácteas argentinas es la aplicación de importantes subsidios a la producción por parte del principal bloque exportador de productos lácteos (la Unión Europea), lo que pone a los productos argentinos en desventaja.

GRÁFICO 5.23: EXPORTACIONES LÁCTEAS REGIONALES POR DESTINOS - 2000



Fuente: IIE en base a INDEC.

A pesar de los inconvenientes que sufren las exportaciones lecheras del país en el mercado internacional, Argentina puede seguir compitiendo, dado que es un productor lechero de muy bajos costos, gracias a que la alimentación del rodeo lechero es a base pastoril.

Un esfuerzo por incrementar la presencia de los productos de empresas lácteas PyMEs en el mercado internacional, lo constituye el consorcio de exportación recientemente conformado por un grupo de pequeñas y medianas industrias lácteas con el apoyo del Gobierno de la Provincia de Córdoba y del Ente Intermunicipal para el Desarrollo Regional (Eninder), integrado por unos 30 municipios con cabecera en la ciudad de Villa María (Córdoba). Cinco empresas lácteas fueron calificadas para integrar el consorcio, las cuales estarían en condiciones de iniciar el programa de exportación mediante un aporte de unas 200 toneladas de quesos duros, destinados al mercado estadounidense. Las primeras exportaciones estarían pautadas para el 2002. El convenio comprende la constitución de una sociedad de economía mixta, cuyo capital inicial será conformado en un 80% por el sector privado y un 20% por el Eninder. A su vez, la Provincia se comprometió a implementar distintas medidas de promoción industrial, programas de calidad, apoyo crediticio y la gestión de cupos para exportar a Estados Unidos y otros destinos.

5.4.5. INVERSIONES

Si se consideran las inversiones ejecutadas y en curso para el período 1994-2001, el volumen receptado por la Región Centro alcanza los u$s 741 millones, siendo destinadas a mejorar la competitividad del sector, tanto en el mercado interno como en el externo.

Las inversiones más recientes que se destacan son las de las empresas Sancor y Arla Foods, quienes se asociaron para realizar el tratamiento de suero en la localidad de Porteña, provincia de Córdoba, con una inversión de u$s 60 millones. La nueva planta será inaugurada en mayo de 2002 y tendrá una capacidad inicial de 500.000 toneladas anuales, aunque la idea es incrementar la producción hasta alcanzar las 800.000 toneladas. Arla Foods es el mayor productor lácteo de Europa.

Milkaut es otra de las empresas que está realizando importantes inversiones con un monto de u$s9,3 millones, mientras Williner está realizando remodelaciones en sus instalaciones, con el fin de concentrar toda su actividad industrial en la moderna planta que posee en Bella Italia.

5.5. SECTOR ACEITERO

El sector aceitero regional continúa siendo una de las ramas manufactureras de mayor dinamismo en la región. Las ventajas comparativas en la producción primaria, sumadas a las fuertes inversiones en tecnología, infraestructura y logística, determinaron que actualmente el complejo oleaginoso regional tenga reducidos costos de molienda, que lo ubican en una posición de privilegio respecto a competidores como Brasil y EEUU.

No obstante, el entorno presenta una serie de amenazas para la expansión de la actividad. Entre estas se encuentran la creciente aplicación de subsidios, barreras arancelarias y paraarancelarias y el fuerte avance de productos sustitutos como el aceite de palma.

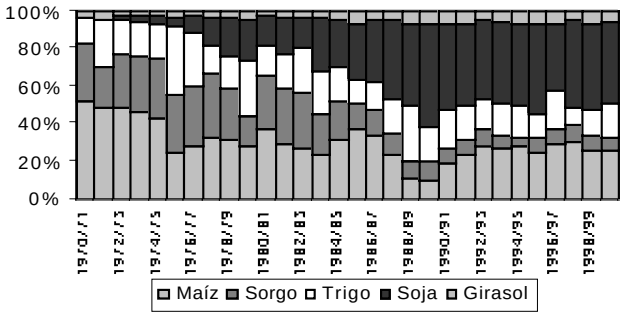
5.5.1. PRODUCCIÓN PRIMARIA

El complejo oleaginoso comprende, en su etapa primaria, a la producción de soja, girasol, maní, algodón y lino. El mismo mostró durante las tres últimas décadas un fuerte crecimiento, hasta representar en la campaña 99/00 cerca del 50% de la producción regional de granos, con 15,6 millones de toneladas.

Haciendo un poco de historia, se advierte que la producción de soja aumentó de manera muy importante en la década del '70, continuando su expansión hasta la actualidad. La producción de girasol acompaña -en menor medida- este crecimiento, mientras los cultivos de lino, maní y algodón pierden terreno.

Vale mencionar que si bien la soja era conocida en el país desde mediados de siglo, hasta 1960 las hectáreas sembradas no superaban las 1.000 ha. No obstante, la gran expansión del área sembrada en los últimos años colocó a la región entre los principales productores a nivel internacional, con grandes aumentos en los rindes por hectárea, producto de la incorporación de tecnología e importantes cambios en el manejo de suelo, como la siembra directa. Todo esto -sumado a la cercanía a los puertos de la zona de producción- permitió que Argentina desarrollara ventajas comparativas en la producción de oleaginosas respecto a sus competidores.

GRÁFICO 5.24: PARTICIPACIÓN DE LOS PRINCIPALES GRANOS EN LA PRODUCCIÓN REGIONAL



Fuente: IIE en base a SAGPyA.

CUADRO 5.13: SOJA - COMPETITIVIDAD COMPARADA

		Brasil	Argentina	EEUU
1	FOB Puerto (índice=100)	100	100	100
2	Flete puerto	11	5	5
3	Gastos portuarios	3	1	1
4	Derechos de exportación	0	3	0
5	Recibido por el productor (1-2-3-4)	86	91	94
6	Rendimiento (kg/ha.)	2.160	2.160	2.460
7	Retorno por Ha. (u$s)	188	197	231
8	Costo por Ha. (u$s)	115	93	118
9	**Rentabilidad (7-8)/7**	**39%**	**52%**	**49%**

Fuente: IIE en base a Lattuada (1999).

El cuadro 5.13 muestra que, si bien la soja tiene el mismo rendimiento promedio en el país que en Brasil, los costos argentinos son un 17% inferiores. En el caso de EEUU, sus rendimientos físicos son mayores, pero también lo son sus costos.

5.5.2. INDUSTRIALIZACIÓN

5.5.2.1. ESTRUCTURA PRODUCTIVA

El importante desarrollo de la industria aceitera en el país, y específicamente en la Región Centro, obedeció fundamentalmente a tres factores. El primero de ellos fue el crecimiento del área sembrada con oleaginosas, mientras que también aportaron el crecimiento permanente de la demanda externa de aceites y harinas, y la política arancelaria. Este último elemento fue tal vez el principal estímulo, ya que daba un tratamiento arancelario diferencial a la exportación de granos y aceites, con la idea de promover el procesamiento local de los granos. Entre las transformaciones experimentadas por la economía argentina a partir de 1991, se pueden mencionar la eliminación de las retenciones y la reducción de los reintegros, con lo que el diferencial entre granos y aceites sufrió una severa contracción (hoy es de un 3,5%). No obstante, la industria continuó con su expansión, realizando cuantiosas inversiones en nuevas plantas procesadoras y ampliando las existentes, construyendo nuevas plantas de acopio, mejorando sustancialmente la infraestructura y apostando a la logística como factor determinante de la competitividad industrial.

Actualmente, Argentina no sólo cuenta con el mayor complejo oleaginoso del mundo (Gran Rosario) sino también con la más moderna tecnología en materia de obtención de aceites y harinas, con instalaciones fabriles de una escala y maquinaria muy superior a sus pares de EEUU y Brasil, y costos de molienda que se encuentran entre los más competitivos del mundo. La importancia adquirida por el complejo oleaginoso argentino en el mundo queda claramente expuesta en el cuadro 5.14.

CUADRO 5.14: COMPLEJO OLEAGINOSO ARGENTINO POSICIÓN EN EL COMERCIO INTERNACIONAL 1999/2000

	Participación de Mercado	Posición
SOJA		
Grano	8,80%	3°
Aceite	42,00%	1°
Harina	36,60%	1°
GIRASOL		
Grano	12,30%	2°
Aceite	62,50%	1°
Harina	76,70%	1°
MANI		
Grano	15,40%	3°
Aceite	24,30%	2°
Harina	27,20%	2°
ALGODON		
Grano	0,90%	11°
Aceite	5,30%	4°
Harina	9,60%	3°
LINO		
Grano	0,00%	-
Aceite	6,30%	3°
Harina	28,50%	1°

Fuente: IIE en base a CIARA.

Es importante destacar que, acompañando el proceso de permanente incorporación de tecnología, se verificó una concentración industrial de importancia. Mientras existían en el país 149 establecimientos en 1973, había 128 en 1984, 82 en 1994 y los datos correspondientes a 2001 indican la existencia de 56 plantas en actividad. Las crecientes inversiones en maquinaria aumentaron la intensividad del capital dentro de los factores de producción empleados, lo que trajo aparejado una importante reducción del empleo. Según los datos censales, en 1984 la industria aceitera ocupaba a 8.620 personas, mientras en 1994 esa cifra había caído a 5.536 y continuó reduciéndose.

A escala regional, el tejido productivo de la industria aceitera se compone por 28 plantas que poseen una capacidad teórica de procesamiento de 71.548 toneladas diarias, lo cual representa el 50% del total de plantas radicadas en Argentina y 75% de la capacidad. Este último es un claro indicador de que la industria aceitera es una actividad de carácter netamente regional, siendo su capacidad de procesamiento promedio por planta de 2.555 toneladas diarias, un 45% superior a los registros nacionales.

Analizando la industria regional por provincias, el 85% de la capacidad se concentra en Santa Fe, especialmente en torno al Gran Rosario, desde la planta T6 Industrial en Puerto Gral. San Martín hasta Gral. Lagos.

La provincia de Córdoba posee cuatro plantas y el 13% de la capacidad regional, con cerca de 10.000 toneladas diarias. Los establecimientos cordobeses se encuentran ubicados en el centro sur de la provincia, en los

CUADRO 5.15: ESTRUCTURA INDUSTRIAL ACEITERA- 2001

Plantas	Extracción por Solventes		Extracción y Prensas Continuas		Prensas Continuas		TOTALES	
	Fábricas	Capac.	Fábricas	Capac.	Fábricas	Capac.	Fábricas	Capac.
Santa Fe	13	48.258	3	12.056	3	457	19	60.771
Córdoba	2	3.750	2	6.112	-	-	4	9.862
Entre Ríos	-	-	2	645	3	270	5	915
Total Regional	**15**	**52.008**	**7**	**18.813**	**6**	**727**	**28**	**71.548**
Total Nacional	30	67.708	16	26.443	10	1.307	56	95.458
Part. Reg. Centro	**50%**	**77%**	**44%**	**71%**	**60%**	**56%**	**50%**	**75%**

Fuente: IIE en base a J.J. Hinrichsen, Anuario 2001.

departamentos Tercero Arriba y Juárez Celman. La totalidad de la molienda regional de maní se efectúa en esta provincia.

La provincia de Entre Ríos posee 5 plantas y apenas el 1% de la capacidad de la región. Estas plantas se caracterizan por ser de pequeño tamaño, con una molienda promedio inferior a las 200 toneladas diarias. Los establecimientos entrerrianos se decidan principalmente al procesamiento del lino, actividad a la cual destinan más de dos tercios de la capacidad instalada.

A principios de 2001, eran siete las plantas inactivas en la Región Centro, tres localizadas en Córdoba, dos Entre Ríos y dos en Santa Fe.

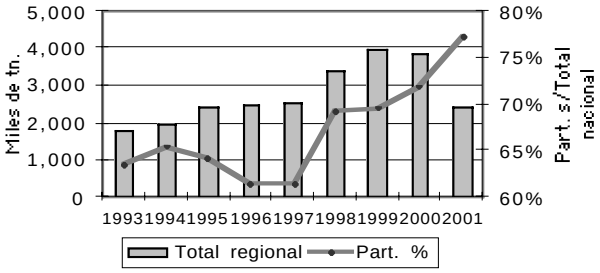
5.5.2.2. ELABORACIÓN DE ACEITES Y SUBPRODUCTOS

Como resultado del proceso industrial, se obtuvieron durante los primeros ocho meses de 2001 2,4 millones de toneladas de aceites, principalmente de soja (83%). El resto correspondió a girasol (15%) y aceites de algodón, cártamo, maní y lino, que participan con el 2% del total regional.

Este nivel productivo obtenido durante el período enero-agosto de 2001 otorga a la región una participación del 77% sobre el total nacional, siendo el mayor porcentaje alcanzado desde 1993.

En el gráfico 5.25 se observa que la producción se concentra en la Región Centro durante 2000 e idéntico comportamiento se espera para el corriente año. Se advierte en el gráfico que a pesar de reducirse entre 1999 y 2000 la producción de aceites, la participación aumentó del 70% al 72%, y al 77% durante 2001. La producción regional estimada para 2001 es de 3,5 millones de toneladas de aceites vegetales.

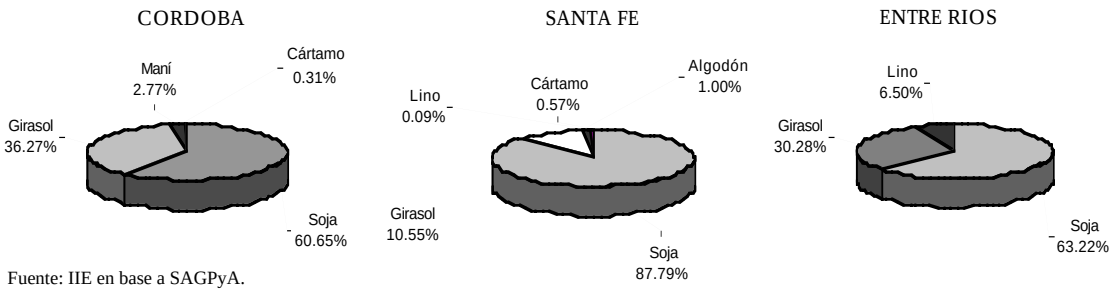
GRÁFICO 5.25: PRODUCCIÓN REGIONAL DE ACEITES



Nota: 2001 acumulado enero-agosto.
Fuente: IIE en base a SAGP y A

El gráfico 5.26 muestra la participación de cada uno de los aceites sobre la producción total de cada una de las provincias que conforman la Región Centro.

GRÁFICO 5.26: PRODUCCIÓN DE ACEITES POR PROVINCIAS– PARTICIPACIÓN 2001



Fuente: IIE en base a SAGPyA.

COMERCIO EXTERIOR

Las exportaciones de Aceites, Harinas y Grasas de las oleaginosas ascendieron a u$s3.262 millones durante 2000. Ese año constituyó el segundo período consecutivo de caídas en las exportaciones del complejo oleaginoso regional. Durante 2000 la reducción fue del 3% y durante 1999 del 5%.

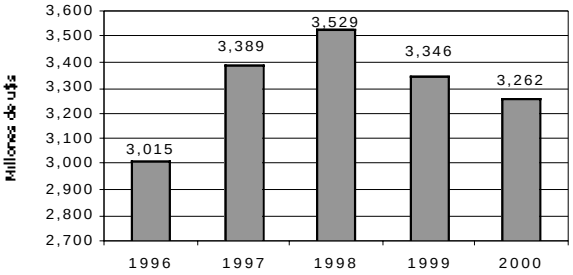
De las exportaciones realizadas el pasado año, Santa Fe participó con el 75%, Córdoba con algo más del 24% y a Entre Ríos le correspondió una contribución de apenas el 0,16%.

Las exportaciones de harinas proteicas representaron el 65%, mientras el 35% restante correspondieron a aceites y grasas.

La característica más importante de la exportación de este tipo productos es que no se destinan a un mercado en particular, sino que llegan a más de 70 países, ninguno de los cuales tiene una participación superior al 10%. Esto determina que el índice de concentración de las exportaciones arroje valores reducidos. El IHH correspondiente a las exportaciones del complejo oleaginoso regional fue de 454 puntos durante 2000. No obstante, los 10 principales compradores concentran el 60% de las ventas al exterior.

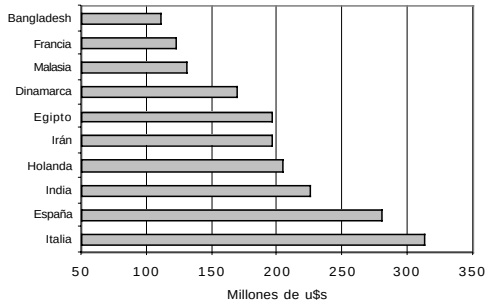
Si bien el sector aceitero es una de las ramas industriales más dinámicas de la economía argentina, existe una serie de amenazas que preocupan a los agentes del sector. Entre estos factores externos negativos se encuentra el aumento de subsidios y protecciones arancelarias y paraarancelarias y el avance de productos sustitutos como el aceite de palma. Un hecho de singular importancia es que desde 1998 las exportaciones de granos oleaginosos crecieron un 25%, representando los granos de soja el 70%-75% del total. Durante el año 2000 la mayor parte de este grano (el 63%) tuvo como destino final a China, país que aplica desde 1999 una fuerte política proteccionista (tanto por medio de aranceles y licencias de importación que incentivan la importación de granos y cierran el mercado para los aceites y harinas), como por medio de una política fiscal que discrimina en contra de los productos elaborados. Cabe señalar que esta política de promoción de la industria doméstica ha sido implementada durante el último año y medio también por otros países que habitualmente fueron compradores (como Pakistán, Bangladesh, India, Filipinas, Tailandia, Irán, Israel, Egipto, Turquía y Malasia), agravando el "efecto China".

GRÁFICO 5.27: EXPORTACIONES DEL COMPLEJO OLEAGINOSO REGIONAL



Fuente: IIE en base a INDEC.

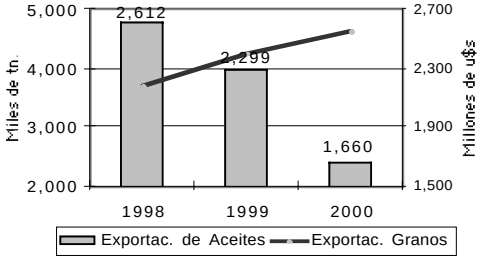
GRÁFICO 5.28: PRINCIPALES COMPRADORES DEL COMPLEJO OLEAGINOSO REGIONAL-2000



Fuente: IIE en base a INDEC.

Paralelamente, se verificó una contracción en las exportaciones de productos industriales. La menor molienda de granos oleaginosos registrada durante el 2000, se tradujo en un menor nivel de exportaciones, tanto de aceites vegetales como de harinas proteicas. Si consideramos las exportaciones de aceites vegetales, el valor de las mismas durante 2000 fue inferior al de 1998 en u$s 952 millones, lo que en

GRÁFICO 5.29: EXPORTACIONES DE ACEITES VERSUS EXPORTACIONES DE GRANOS



Fuente: IIE en base a CIARA.

representa una caída del orden del 36%. La significación de este dato adquiere mayor relevancia por el hecho de que en ese mismo período el volumen de las ventas externas de nuestros aceites, creció en 596 mil toneladas.
El segundo factor que amenaza los productos exportados por el complejo oleaginoso nacional es el avance del aceite de palma. De todas las especies vegetales o frutos de los cuales se obtienen aceites, la palma es la que registra la mayor productividad por unidad de superficie (de entre 5 a 7 toneladas de aceite por hectárea), además se suma su bajo costo de producción, y su capacidad de producir dos calidades diferentes de aceites. El procesamiento tradicional del aceite crudo de palma determina la existencia de dos fracciones, la estearina de palma y la oleína de palma. La estearina se utiliza en la elaboración de cosmético, jabones y detergentes. La oleína es destinada prioritariamente al consumo como alimento.
En la actualidad, el aceite de palma ocupa el primer lugar entre las exportaciones mundiales de aceites vegetales, participando con más del 40% del comercio mundial, y la segunda posición, luego de la soja, en la producción de aceites vegetales. El aumento en la disponibilidad mundial de aceite de palma, está fuertemente vinculado con los subsidios y apoyos otorgados por los gobiernos de Malasia e Indonesia, los principales productores mundiales.

5.5.4. COMPETITIVIDAD SECTORIAL

Con el objeto de proponer medidas tendientes a mejorar la competitividad de los productos del complejo oleaginoso nacional, la Cámara de Industrias Aceiteras de la República Argentina (CIARA) realizó un diagnóstico de los factores internos y externos que condicionan las posibilidades de crecimiento de la actividad.
Entre los principales **Factores Externos** detectó:

- Aumento de los subsidios: especialmente por parte de Estados Unidos por medio de los programas de ayuda a sus productores, principalmente el Loan Deficiency Payments, el cual le garantiza al productor agrícola norteamericano un valor de u$s 193 por tn. de soja producida, mientras el mercado internacional ha estado fluctuando entre u$s140 y u$s160 por tn. De este modo, EEUU ha logrado cosechas récord de oleaginosas que acentuaron la sobreoferta de aceites y deprimido aun más los precios.

Por otra parte, la mayor producción de oleaginosas de Estados Unidos, ha obligado a ese país a incrementar sus subsidios y ayuda a las exportaciones para poder comercializar sus excedentes, afectando las posibilidades de los países productores mas eficientes, como es el caso de Argentina.

- Aumento de la protección: Los menores precios en el mercado mundial de los productos elaborados por la industria aceitera, llevaron a los principales importadores a aumentar los niveles de protección. Así es como los productos argentinos fueron objeto en los dos últimos años de incremento en los derechos de importación (China, India, etc.), cierres de mercados por razones políticas (Irán), a la aplicación de medidas proteccionistas como salvaguardias (Chile) investigaciones antisubsidios (Perú), investigaciones antidumping (Uruguay), aplicación de cupos de importación (Venezuela), prohibiciones o cierres de mercado por medidas para-arancelarias (Indonesia, Rusia, Bolivia), entre los casos más notables.

Entre los **Factores Internos** que afectan el desenvolvimiento del sector se advirtieron:

- Aumento en los impuestos y cargas fiscales: derivado de la aplicación de impuestos distorsivos como el Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta y el Impuesto al Endeudamiento Empresario o impuesto sobre los intereses pagados. Unido a estos, el recientemente creado Impuesto a los Créditos y Débitos Bancarios ha venido a completar una carga de fuerte incidencia negativa sobre el sector.
- Incidencia del IVA en la operatoria del sector: supone una fuerte carga financiera que deriva del hecho de tener que esperar en promedio entre 5 y 6 meses entre el momento en que se abona el IVA por la compra de la materia prima e insumos y el momento en que se encuentra en condiciones de ser recuperado (una vez procesada la materia prima y exportada), ello sin contar con las demoras que periódicamente se producen derivadas de las disponibilidades del fisco. Por otro lado, el hecho de mantener fuertes créditos fiscales en los balances de las empresas incide negativamente sobre el costo del dinero para capital de trabajo que debe obtener el sector. La magnitud de la demanda de fondos obliga a las empresas a recurrir al mercado internacional de capitales,

donde se objetan a las empresas esos créditos de IVA nominados en pesos, lo que repercute negativamente en la tasa de interés que se debe pagar por esos fondos.

- Escasa capacidad de negociación externa: es necesaria una fuerte presión política y diplomática que neutralice o impida el continuo avance de las restricciones que, fuera de todas las normas del comercio internacional, se están aplicando a los productos argentinos de la industria aceitera.

Este diagnóstico motivó el pedido de la aplicación de una serie de medidas a fin de mejorar la competitividad de los productos argentinos en el mundo, entre ellas se encuentran:

- Dolarización de los saldos de IVA: A los efectos de obtener una inmediata rebaja en los costos financieros que enfrentan las empresas, se solicitó que se establezca que los créditos de IVA sean convertidos a dólares desde la fecha de la factura de compra de los insumos.
- Reducción del IVA en los granos oleaginosos: A los efectos de reducir sensiblemente el grave problema que enfrenta la industria vinculado con el proceso de devolución del IVA y reducir fuertemente la evasión en el sector, se solicitó una reducción del 50% de la alícuota del IVA que grava a los granos oleaginosos, estableciéndola en el 10,5%. Esta menor alícuota, cuya aplicación tuvo efectos positivos en el sector cárnico, debiera estar acompañada con una retención de por lo menos el 6%.
- Eliminación de los Impuestos al Endeudamiento Empresario y a la Ganancia Mínima Presunta: La eliminación de estos impuestos significará un inmediato e importante desahogo para las empresas, dado que para su operatoria las mismas deben recurrir a un monto significativo de capital prestado. Dado que la industria aceitera se encuentra comprendida dentro del Plan de Competitividad para los exportadores, quedó eximida de estos impuestos.
- Adecuación del Impuesto a los Créditos y Débitos Bancarios: Se pidió la modificación de este impuesto en lo relativo a los débitos correspondientes al pago de retenciones de IVA. Como consecuencia de las retenciones que se aplican en la compra de materia prima (granos oleaginosos), el sector aceitero actúa gratuitamente como agente de recaudación del IVA, por lo que los pagos que se realizan al fisco de esas retenciones debieran estar excluidos de abonar este impuesto. Además, para una industria de las características antes mencionadas se debe establecer que este impuesto pueda ser computado como crédito fiscal del IVA.
- Aplicación de una Agresiva Política Negociadora frente a países que restringen el comercio de productos oleaginosos: Se solicita la adopción de actitudes decididas y enérgicas, como por ejemplo la adopción de medidas retaliatorias en aquellos casos de mercados que, por medio de barreras de la más diversa índole, tratan de cerrar o restringir el acceso a su mercado de los productos de la industria aceitera, especialmente de aquellos que tienen mayor valor agregado, con una fuerte acción político-comercial conjunta e integrada entre todos los organismos encargados de la política comercial externa argentina.
- Biodiesel: Desarrollo de una política de Estado que contemple la utilización del biodiesel, en proporciones crecientes, en el transporte automotor. El desarrollo de esta política permitirá no sólo una reducción en los índices de contaminación, sino también el desarrollo de una demanda creciente para los aceites vegetales.

5.5.5. BIODIESEL

El biodiesel es un combustible reemplazante del diesel de petróleo, producido a partir de aceites vegetales, grasa animal y aceites comestibles reciclables. Así como el gasoil de petróleo, el biodiesel funciona en motores de ignición combustión. Esencialmente no se requiere ninguna modificación en el motor, ya que se mantiene la capacidad de carga útil y la gama de gasoil. Desde el punto de vista químico, el biodiesel es un ester monoalquílico de ácidos grasos de cadenas largas, derivados de lípidos naturales. Típicamente se produce a través de reacciones de aceites vegetales o grasa animal con metanol o etanol en la presencia de un catalizador, obteniendo glicerina y biodiesel. Este combustible utiliza metanol para la esterificación del aceite vegetal y es químicamente referido como ester metílico; puede ser usado en forma pura, o mezclado con diesel de petróleo, para ser usado en la combustión de motores de compresión. Sus propiedades físicas y químicas en su relación

con la operación de motores diesel es similar a la del combustible con base de diesel petrolero.
El desarrollo del biodiesel surge como respuesta a una creciente demanda mundial de productos biodegradables, fundamentada en la conveniencia de contar con combustibles provenientes de recursos renovables a los efectos de evitar profundizar el deterioro del medio ambiente.

5.5.5.1. OPORTUNIDADES PARA ARGENTINA

La aparición del biocombustible deja abierta una oportunidad muy grande para Argentina, ya que uno de los productos generalmente empleados para obtener biodiesel es el grano de soja, el principal producto agrícola argentino.
Pero no solamente se beneficiaría el sector primario por la aparición de un nuevo uso del grano de soja, sino también la industria aceitera. Este punto es de vital importancia si se considera que la industria aceitera argentina tiene una capacidad ociosa significativa -del orden de las 3,5 millones de toneladas diarias- y es creciente el número de escollos que encuentran sus productos en el mercado internacional -como barreras arancelarias y paraarancelarias, subsidios y sustitutos en expansión-.
Para cuantificar la demanda potencial de biodiesel en el mercado doméstico, hay que partir del análisis del mercado de combustibles, y puntualmente del gasoil (debido a que representa el 50,6% de la producción total de combustibles a nivel nacional, y además es el principal producto en cuanto a las mezclas con metilo de soja para la obtención del biodiesel). La demanda de gasoil en Argentina es de aproximadamente 12,5 millones de m^3 por año. El principal demandante es el transporte automotor de cargas, responsable del 41% del consumo, seguido por el sector agropecuario que utiliza el 37% -considerando las tareas realizadas tranqueras adentro-.

CUADRO 5.16: DEMANDA DE GAS OIL EN ARGENTINA

Sector	Consumo anual en m^3	Part. %
Transporte de cargas	5.000.000	41,0%
Sector agropecuario	4.500.000	37,0%
Automotores diesel	1.700.000	14,0%
Transporte urbano de pasajeros	830.000	6,5%
Transporte interurbano de pasajeros	210.000	1,5%
Total	**12.240.000**	**100,0%**

Fuente: IIE en base a Ugolini (2000).

Durante 1999, se exportaron 1.349.843 m^3 de gasoil, mientras las importaciones fueron de 438.800 m^3. Para el año 2005 se estima una demanda de 14.000.000 de m^3 de gasoil, la cual podría cubrirse en parte con la producción de biodiesel, si el costo del mismo se redujera de forma tal que pudiera ser competente con los demás combustibles. En el cuadro 5.17 se presenta la estructura de costos del precio minorista del gasoil, que en la actualidad es de 60 ctvs./lts.

CUADRO 5.17: ESTRUCTURA DE COSTOS DEL PRECIO DEL GASOIL MINORISTA

Concepto	Ctvs./Lts.
Precio Mayorista (operador)	27,00
Impuesto Ingresos Brutos (2,5 a 3% según prov.)	0,80
IVA (21 %)	5,70
Impuesto a los Combustibles (ITC)	20,00
Flete	3,00
Margen Comercial Estaciones de Servicio	3,50
Precio de Venta al Consumidor Final	60,00

Fuente: IIE en base a Ugolini (2000).

El costo estimado del metilo de soja puro a la salida de planta del B100 es de $0,48/lt. Sin embargo, al

transformarse el metilo de soja en combustible para motores diesel, es probable que el Estado aplique los impuestos correspondientes a los combustibles, incrementando considerablemente su valor y sacándolo de competencia. El cuadro 5.18 muestra el precio al productor del biodiesel con y sin impuestos.

CUADRO 5.18: PRECIO DE VENTA DEL BIODIESEL - CON Y SIN IMPUESTOS

Con carga tributaria		**Sin carga tributaria**	
Precio a la salida de planta	48,00	Precio a la salida de planta	48,00
Impuesto Ingresos Brutos (2,5 a 3 % según prov.)	1,44	————	
IVA (21 %)	10,08	————	
Impuesto a los Combustibles (ITC)	20,00	————	
Flete	4,80	Flete	4,80
Margen Comercial Estaciones de expendio	4,80	Margen Comercial Estaciones de expendio	4,80
Precio de Venta B100 con impuestos	**89,12**	**Precio de Venta B100 sin impuestos**	**57,60**

Fuente: IIE en base a Ugolini (2000).

Como se puede observar, el biodiesel sin carga tributaria no sólo tendría un precio similar al del gasoil, sino que además su utilización contribuiría a disminuir significativamente los efectos nocivos de los hidrocarburos. De esta forma, la generalización de su uso traería grandes beneficios ambientales a la sociedad en su conjunto, además de constituir una gran oportunidad para el sector agrícola y la industria aceitera nacional. Por todo estos efectos, es que el Estado debería estimular la expansión del biodiesel, analizando detenidamente la carga tributaria de la que será objeto de gravamen.

5.5.5.2. COSTO DE PRODUCCIÓN Y RENTABILIDAD DEL BIODIESEL

El modelo de planta que se emplea para estimar el costo de producción del biodiesel tiene una capacidad de molienda de 500 toneladas por día de soja y dedica la totalidad del aceite producido a la fabricación de biodiesel. Esto significa una molienda anual de 182.500 tn. para obtener una producción de aceite de 33.000 tn.

El costo de inversión inicial para montar la planta, se calcula en $ 2.500.000, para lo que se infiere un préstamo bancario con amortización anual a 10 años y un interés del 15% anual sobre saldo.

Los impuestos se calculan en base a tributos provinciales como el inmobiliario (1% sobre valor) e ingresos brutos (1% sobre ventas), y los nacionales como activos o renta presunta (1% sobre valor activo), impuesto sobre los intereses del endeudamiento (15%) e impuesto a las ganancias (35% sobre ganancias netas). No se computa el cálculo del IVA por que se considera que es de efecto neutro.

En el cálculo de los costos operativos se computan las necesidades de insumos para la producción del biodiesel. De alcohol metílico son necesarios 3.546.000 litros y 49.500 kg. de catalizador.

Se computa el costo de la energía eléctrica y el costo para la generación de 16.500 tn. de vapor. También se incluye el costo del personal en relación de dependencia con su correspondiente costo laboral, emanado de las leyes vigentes en materia previsional y de seguridad social.

Para el mantenimiento de la planta se calcula el 2,3 % sobre el capital invertido, y para seguros el 1,5 %.

Finalmente, se toma el aceite al precio de mercado, que actualmente asciende a u$s400/tn. Es importante tener presente que este rubro es el determinante de la rentabilidad, y que a la cotización actual significa un costo anual es de $ 13.300.000. Durante el año 1998 el promedio del precio del aceite de soja fue de $611 por tonelada (FOB Golfo de México). Con este valor, serían necesarios $20.324.000 para comprar la misma cantidad de aceite, lo que representa un incremento del 55 % del costo de este rubro, y un cambio drástico en el costo del producto final.

Las ventas de subproductos de una planta como la descripta en este modelo, consisten en 3.399.000 lts. de glicerina, 429.000 kg. de ácidos grasos y 33.000.000 lts. de biodiesel.

El costo neto adjudicado al ester de soja, luego de descontar los ingresos provenientes por las ventas de los otros subproductos, es de 40 cvs./lt. y se calcula un margen de ganancia por la venta del biodiesel del 20%, por lo que el precio de venta a la salida de planta sería de 48 cvs./lt.

Con estos supuestos el monto aproximado de las ventas anuales sería de $20.000.000 y los costos de $18.000.000, con una renta anual de $2.000.000.

5.6. SECTOR MANISERO

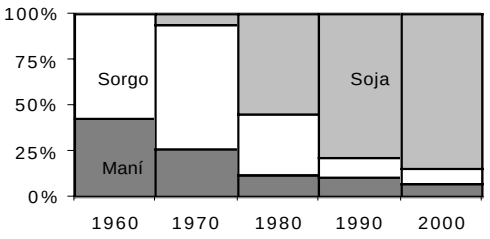
La producción del grano de maní es un producto netamente regional, representando desde hace décadas el 98%-99% de la producción nacional. Geográficamente, tanto la producción primaria como su industria vinculada, se localizan en el centro sur de la provincia de Córdoba. El sector emplea cerca de 10.000 personas en forma directa, lo que es comparable al sector automotriz cordobés en sus mejores épocas, y moviliza indirectamente miles de puestos de trabajo en actividades conexas (transportistas, metalúrgicas para fabricación y reparación de maquinaria, semilleros, aseguradoras, industria agroquímica, proveedores de insumos agropecuarios, combustibles y otros servicios), lo que transforma la actividad en la principal fuente de empleo para una gran cantidad de poblaciones del interior cordobés.

5.6.1. PRODUCCIÓN PRIMARIA

La producción del grano de maní se concentra en el centro-sur de la provincia de Córdoba. Esta jurisdicción representa desde hace décadas el 98%-99% de la producción nacional, por lo que el comportamiento del cultivo en la provincia denota la situación del producto a nivel nacional. En síntesis, es un producto netamente regional, comparable al caso del grano de arroz en las provincias mesopotámicas.

Al analizar la superficie destinada a este cultivo durante las últimas décadas, se advierte la importante pérdida sufrida en favor de la soja, comportamiento que también alcanzó al sorgo granífero. Los tres productos compiten a la hora de tomar decisiones, ya que coinciden en la época de siembra[1]. En el gráfico 5.30 se advierte el importante avance de la soja que, puntualmente en el caso del maní, además de ser un competidor en materia de superficie a sembrar, también lo es en sus usos industriales.

GRÁFICO 5.30: EVOLUCIÓN DEL ÁREA SEMBRADA



Fuente: IIE en base a SAyG de la Prov. de Córdoba.

RECUADRO 5.1: BREVE HISTORIA DEL MANÍ

El grano de maní es originario de Sudamérica, con una antigüedad estimada en 1.200 a 1.500 años AC, según investigaciones realizadas en el actual territorio peruano. También se encontraron maníes silvestres en el norte argentino, en Brasil, Paraguay y Bolivia. A partir de esta zona, durante la época precolombina los aborígenes difundieron las semillas hacia otras regiones de América del Sur, las Antillas, y probablemente América Central y México.

A fines del siglo XV los europeos llegaron al nuevo continente, pero no fue sino hasta el siglo XVIII que llevaron el maní a otras latitudes. Los portugueses introdujeron el grano en la costa occidental de África, donde tuvo una rápida y amplia difusión, mientras los españoles lo introdujeron en Europa, especialmente España e Italia.

La teoría supone que desde África pasó a los Estados Unidos por medio del tráfico de esclavos, mientras que las variedades encontradas en Asia hacen suponer que existió algún contacto precolombino con América, por la similitud con las variedades peruanas.

En nuestro país, el maní comenzó a cultivarse en las poblaciones indígenas del NOA y NEA, siendo el dato estadístico más antiguo el área sembrada en el periodo 1872/73 con 2.388 ha.

A partir de la cosecha 1896/97 los datos son continuos. Para aquella campaña el 48% de las hectáreas sembradas correspondió a Santa Fe, 30% a Entre Ríos, 14% a Corrientes y sólo 2% a Córdoba. Hasta 1920 las provincias del litoral concentraron la producción.

Con la llegada de los años '20, la producción cordobesa cobró fuerte impulso, y desde aquellos años centralizó la siembra del maní en nuestro país. La producción obtenida en las provincias del norte quedó relegada a abastecer pequeñas necesidades de los mercados regionales.

Poco tiempo atrás se pensó en desarrollar el cultivo en forma extensiva y mecanizada en las provincias del NOA, por los buenos rendimientos obtenidos en los ensayos. Sin embargo, la ausencia de una infraestructura agrícola para la siembra, cosecha y posterior industrialización de la materia prima fue un escollo insuperable.

[1] El maní es una planta de origen subtropical, por lo que la siembra en la provincia de Córdoba debe realizarse entre el 1 y el 15 de noviembre, teniendo en cuenta promedios pluviales y de temperatura del suelo, que no debe ser inferior a los 18°.
[2] Fuente: IIE en base a INTA Manfredi (1986).

Tanto el maní como el sorgo fueron y aún son cultivos habituales en Córdoba, mientras que la soja mostró un fuerte crecimiento en la superficie sembrada a partir de su incursión en la campaña 1971/72, con 800 hectáreas. Cabe señalar que, si bien el factor tierra actuó como determinante de la caída del peso relativo de la siembra de maní, no fue un límite fijo sino que mostró cierta flexibilidad. Esto permitió que, con una participación descendente sobre la siembra total (maní+sorgo+soja), la superficie destinada al cultivo creciera desde la década del '80 hasta la actualidad (ver gráfico 5.31).

La mayor contracción del área sembrada se registró entre los años '70 y '80, superior al 50%. A partir de la década del '80, se produjo un repunte en el área sembrada de maní, manteniendo en promedio un crecimiento continuo hasta el presente.

Sin embargo, la variable que se debe analizar es el rendimiento por hectárea. Como se observa en el gráfico 5.31, a pesar de la sustitución por soja, los rindes del maní muestran permanentes crecimientos desde los años '60, hasta superar los 17 quintales por hectárea en las dos últimas campañas. Este fuerte incremento se explica por los nuevos avances tecnológicos en materia de maquinarias y equipos, la introducción de nuevas variedades en relación a calidad y tamaño y cambios en la etapa de comercialización.

Actualmente, en la mayor parte del área sembrada se emplean variedades tipo runner. El viejo Florunner - variedad introducida desde EEUU a comienzos de la década del '80- aún sigue sembrándose, junto a dos variedades que descienden de éste, Florman INTA y Tegua. En las dos últimas campañas comenzó a difundirse una nueva variedad, llamada ASEM 485 INTA, pero aún es muy pequeña el área sembrada con este cultivar.

Los principales cambios tecnológicos fueron la rotación con sorgo y maíz, el control de malezas con herbicidas de preemergencia y postemergencia, la creciente utilización de arrancadoras-invertidoras a partir de 1988 y la reducción del número de días entre cosecha y arrancado.

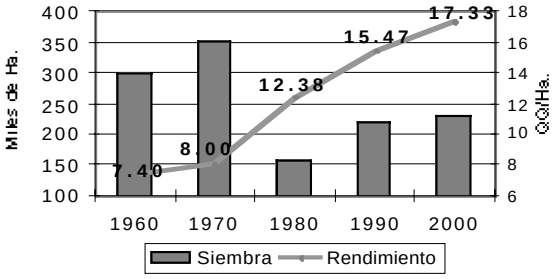
En materia de comercialización, los cambios incorporados fueron que el agricultor entregue su cosecha en cáscara, y la creciente exportación de maní para consumo humano a partir de mediados del '70, lo que determinó la necesidad de mejorar permanentemente la calidad del maní argentino para consolidarse en el mercado mundial.

La relevancia del análisis del rendimiento por hectárea y no del área sembrada, radica en que son los mayores rindes logrados los que estimulan el incremento en la superficie destinada al cultivo. Esta situación se da porque el precio de venta del grano es el principal determinante de las intensiones de siembra, ya que se requiere de un mayor número de tareas, y por ende existe una relación costo/precio de venta mayor que la correspondiente a soja o sorgo granífero (ver cuadro 5.19). Luego, a medida que los rindes son superiores, mayor es el porcentaje de granos de gran tamaño (maní confitería) que se obtienen, y mejores los precios por tonelada.

El aumento en los rindes permitió que la producción creciera, hasta superar un promedio de 440 mil tn. en las dos últimas campañas, aunque es importante resaltar que el récord se logró en la cosecha 1997/98 con más de 700 mil tn., según las cifras de la Secretaría de Agricultura y Ganadería de la Provincia de Córdoba. El gráfico 5.32 muestra el comportamiento de la producción en los últimos 40 años.

La localización de la producción primaria en el ámbito de la Región Centro se presenta en el mapa 5.1. Se destacan por el volumen cosechado, los departamentos Río Cuarto, Tercero Arriba, Gral. San Martín y Juárez Celman, que concentraron el 82% de la producción en la campaña 2000/2001. No obstante, es importante destacar que es en el departamento Gral. San Martín donde el cultivo de maní alcanza el mayor porcentaje sobre el área sembrada total, con un 18% para el período antes mencionado.

GRÁFICO 5.31: EVOLUCIÓN DE SUPERFICIE SEMBRADA Y RENDIMIENTOS DEL CULTIVO DE MANÍ



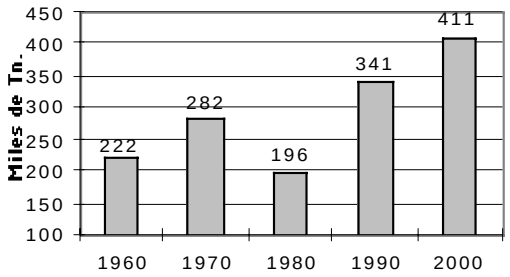
Nota: Promedios simples por campaña por década.
Fuente: IIE en base a SAyG de la Prov. de Córdoba.

CUADRO 5.19: MÁRGENES BRUTOS ESPERADOS ($/HA.)[3]

Item	SOJA		MANI	
	Sist. Conv.	Sist. Cons.	Sist. Conv.	Sist. Cons.
Precio Esperado ($/q)	17,20	17,20	39,00	39,00
Rinde esperado (q/ha)	20,00	20,00	18,00	18,00
INGRESO BRUTO	**344,00**	**344,00**	**702,00**	**702,00**
Gastos Comercialización	60,46	60,46	—-	—-
Gastos Cosecha	37,84	37,84	70,20	70,20
INGRESO EN CHACRA	**245,70**	**245,70**	**631,80**	**631,80**
Costo Implant. y Protección	87,00	69,54	280,80	261,88
MARGEN BRUTO	**158,70**	**176,16**	**351,00**	**369,92**
Rendimiento Indiferencia (q/ha)	8,81	7,57	9,00	8,51
Precio Indiferencia ($/qq)	9,27	8,39	19,50	18,45
Retorno Peso Gastado ($/$)	**2,27**	**2,64**	**2,00**	**2,11**

Nota: Se definen dos sistemas de manejo del recurso suelo: convencional y conservacionista. El primero, se trata de un sistema de labranzas reducida y no del tradicional, que comienza con el arado de rejas, etc. En tanto el sistema conservacionista sería el basado en la siembra directa.
Fuente: IIE en base a Revista Márgenes Agropecuarios.

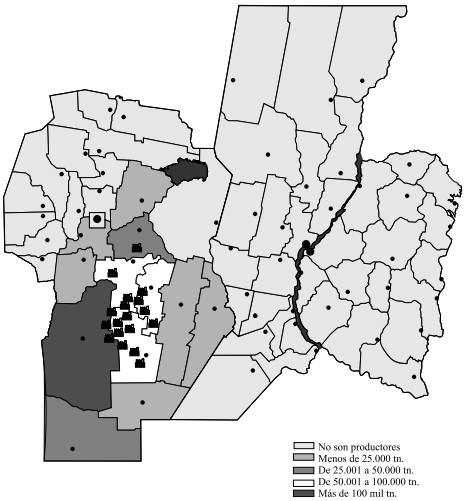
GRÁFICO 5.32: EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE MANÍ



Nota: Promedios simples por campaña por década.
Fuente: IIE en base a SAyG de la Prov. de Córdoba.

Según el relevamiento realizado por la Secretaría de Agricultura de la Provincia de Córdoba durante el año 1999, existían en la provincia 1.583 establecimientos agrícolas dedicados al cultivo del maní, que trabajaban más de 184 mil ha. De esta forma, una explotación provincial promedio destinaba al maní 116 ha., aunque la dispersión en torno a ese valor era amplia. Por ejemplo, las explotaciones radicadas en el norte de la provincia (dptos. Ischilín y Tulumba) tenían una superficie de 450 ha. y 1.200 ha., respectivamente, mientras en departamentos como Tercero Arriba o Santa María el promedio se ubicaba levemente por encima de las 70 ha. La pequeña superficie promedio se explica porque del total de tierras puestas en explotación por los productores de maní, el 70% se destina al cultivo de granos y el 27% a ganadería. Dentro del uso agrícola de la tierra, sólo el 40% de los productores se dedican al maní como único cultivo mientras que los restantes lo complementan con producción de soja, sorgo y maíz, principalmente.

MAPA 5.1: LOCALIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN PRIMARIA DEL CULTIVO DE MANÍ Y DE LA INDUSTRIAL SELECCIONADORA



Fuente: IIE en base a SAyG de la Prov. de Córdoba y Cámara Argentina del Maní.

Respecto al número de productores, las estimaciones de profesionales de la zona son muy inferiores a los datos difundidos por la Secretaría de Agricultura de la Provincia de Córdoba. Los cálculos privados indican que son aproximadamente 600 los productores maniseros en actividad. Además, se destacó que desde comienzos de los '90 se dio un importante cambio en la administración de la tierra, cuando los seleccionadores decidieron impulsar el cultivo del maní y comenzaron a participar en la siembra. Se estima que en la actualidad aproximadamente entre el 50% y 60% del total del área sembrada pertenece a las empresas procesadoras.

[3] Se contó con el apoyo de estudiantes de Ciencias Agropecuarias Mauricio Mandrile.

CUADRO 5.20: CANTIDAD DE EXPLOTACIONES AGRÍCOLAS MANISERAS Y SUPERFICIE PROMEDIO – 1999

Dpto.	Establecimientos	Superficie (ha.)
Calamuchita	6	379
General Roca	4	670
General San Martín	186	28.511
Ischilín	1	450
Juárez Celman	380	54.981
Marcos Juárez	2	505
Pte. R. S. Peña	6	1.948
Río Cuarto	398	52.581
Río Primero	4	256
Río Seco	1	60
Río Segundo	168	10.223
San Alberto	2	129
San Justo	1	100
Santa María	11	720
Tercero Arriba	400	30.084
Tulumba	1	1.200
Unión	12	1.845
Total Provincial	**1.583**	**184.642**

Fuente: IIE en base a SAyG de la Prov. de Córdoba, Relevamiento Agropecuario 1999.

Antes de abandonar el tratamiento de la producción primaria, cabe mencionar que a diferencia de otros cultivos, el maní tiene la característica que en la zona de producción se desarrolló una importante infraestructura de apoyo, tanto en lo relativo a la provisión de insumos (para la siembra, cuidado y cosecha) como a las industrias manufactureras de la materia prima.

El desarrollo de estos sectores complementarios de la producción manisera está íntimamente ligado a las particularidades del proceso productivo que, como se mencionó anteriormente, conlleva un número mayor de tareas que otros granos (ver recuadro 5.2).

RECUADRO 5.2: SIEMBRA, DESARROLLO Y COSECHA DEL GRANO DE MANÍ

La semilla de maní necesita un suelo cálido y húmedo para germinar y emerger rápidamente. La temperatura óptima de siembra se da cuando el suelo supera los 16ºC a 10 cm. de profundidad durante tres días consecutivos. Para determinar estas condiciones se realizan mediciones diarias entre las 8 y 9 horas de la mañana.

El crecimiento del cultivo de maní se divide en dos componentes básicos: el vegetativo (hojas y tallos) y el reproductivo (flores, clavos y vainas).

El crecimiento vegetativo está vinculado al alargamiento de tallos y aparición de nuevas hojas, un proceso lento que abarca los primeros 40-50 días a partir de la siembra, y que luego sufre un rápido incremento hasta que las plantas alcanzan los 100-110 días de vida.

Dentro del desarrollo reproductivo se encuentra la floración. Esta etapa comienza a los 35-40 días después de la siembra en los nudos cercanos al eje de la planta. El número más elevado de flores se alcanza a los 30-40 días posteriores a la aparición de las primeras flores. Estas se abren de noche, son autopolinizadas en las primeras horas de la mañana y se marchitan a media tarde. Los ovarios, que se convertirán en la semilla dentro de la vaina después de ser fertilizados, se encuentran en la base de la flor. Las células que se ubican inmediatamente debajo de los ovarios comienzan a alargarse y forman el comúnmente llamado "clavo". El clavo es atraído hacia la tierra y en 5-7 días penetra en el suelo hasta una profundidad de 3 a 5 cm., siempre y cuando el suelo no sea seco y duro. Después que el clavo alcanza la máxima profundidad en el suelo, el extremo del mismo -que contienen los ovarios fertilizados- comienza a alargarse horizontalmente formando las vainas y semillas. El período de formación de vainas se extiende entre los 60 y 100 días después de la siembra, luego el número de vainas formadas se estabiliza. Este momento coincide con el cese del crecimiento vegetativo, y a partir de allí comienza el período de llenado de granos.

La cosecha del maní tiene dos etapas: arrancado y descapotado. La cosecha oportuna es aquella que permite que las vainas hayan alcanzado su máximo peso y que las vainas más maduras no se desprendan, ocasionando una reducción de los rindes. El momento del arrancado afecta los rendimientos y la distribución del tamaño de granos, los que determinan a su vez el valor recibido por el productor. La maquinaria empleada para la etapa de arrancado se denomina arrancadora-invertidora. Básicamente, a través de un sistema de rejas, peines y cuchillas la máquina levanta y traslada las hileras de plantas, que se deslizan sobre una parrilla inversora que

El desarrollo en la región de la industria de maquinaria agrícola es un ejemplo del efecto multiplicador del cultivo de maní. Según un estudio del INTA Manfredi, existen 36 empresas que elaboran máquinas y equipos

CUADRO 5.21: INDUSTRIA REGIONAL DE MAQUINARIAS Y EQUIPOS PARA MANÍ

Producto	Nº de empresas
Acoplados	1
Acoplados y celdas	5
Acoplados y cintas	2
Acoplados y pulverizadoras	1
Acoplados, Celdas y plantas	1
Acoplados, silos y secadoras	1
Arrancadoras	6
Celdas y silos	1
Cosechadoras	5
Cosechadoras y acoplados	1
Cosechadoras, acoplados y celdas	1
Peladoras, prelimpieza y seleccionadora	1
Procesadora de maní	1
Recolectores	1
Recolectores, removedores	1
Secadoras	3
Seleccionadoras	3
Sembradoras para maní	1

agrícolas para maní, que sumadas a las empresas de agropartes, mantenimiento y reparación, dan empleo a más de 1.120 personas (ver cuadro 5.21).

La especialización de la zona en la producción manisera, también determinó la aparición de numerosas empresas dedicadas a la provisión de asistencia técnica, que complementan el accionar de instituciones públicas como el INTA.

Según estimaciones de la Cámara Argentina del Maní, el complejo manisero emplea a unas 10.000 personas en forma directa y moviliza indirectamente miles de puestos de trabajo en actividades conexas (transportistas, metalúrgicas para fabricación y reparación de maquinaria, semilleros, aseguradoras, industria agroquímica, proveedores de insumos agropecuarios, combustibles y otros servicios), lo que transforma a la actividad en la principal fuente de empleo para una gran cantidad de poblaciones del interior cordobés.

Toda esta infraestructura de apoyo, permitió que Córdoba concentrara la producción, ya que si bien los ensayos realizados en las provincias del norte argentino arrojaron buenos rindes (fundamentalmente por el clima al ser el maní un cultivo subtropical), la carencia de sectores de soporte impidió seguir adelante con los proyectos de cultivar el maní en forma extensiva.

5.6.2. INDUSTRIALIZACIÓN

5.6.2.1. PROCESO PRODUCTIVO

La etapa industrial comienza con el secado del grano con cáscara. Es un proceso lento, cuya duración depende de la humedad con que se entrega la materia prima -que nunca es superior al 9%-.

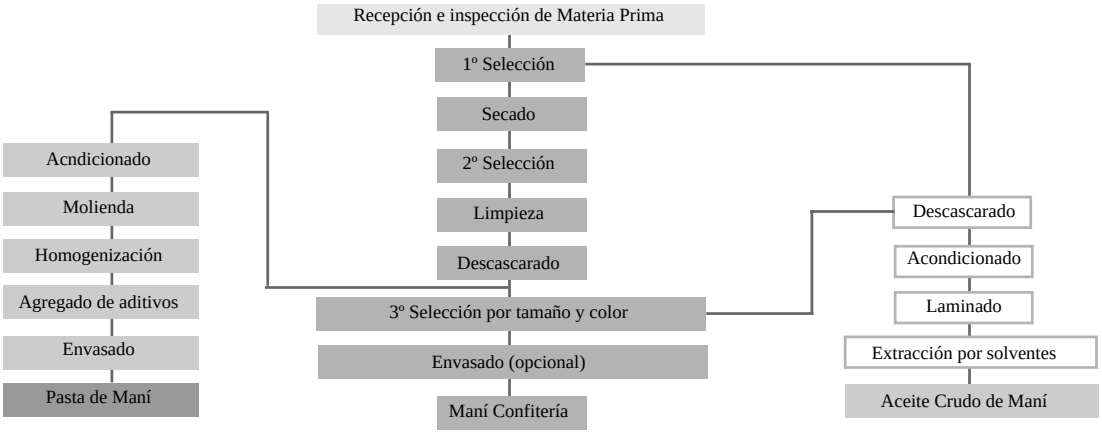
Del volumen receptado por las seleccionadoras, aproximadamente el 30% del maní se conserva en vaina o caja o con cáscara. Otro 40% es apto para maní confitería por su tamaño y color, mientras el 30% restante se destina a la industria aceitera. La materia prima industrial se compone por granos dañados, alterados, quebrados, pelados, sueltos (separados de sus cajas), frutos inmaduros, ardidos, chuzos y brotados.

El rendimiento del aceite es del 40% en promedio, es decir que por cada tonelada de maní industria que se muele, se obtiene un 40% de aceite crudo y un 60% de harinas proteicas. Posteriormente, se realiza una segunda industrialización, a partir de la cual se obtienen el aceite refinado de maní a granel y oleínas de maní. Una tercera etapa consiste en el envasado del aceite a granel, en envases de hasta 5 kg.

El maní confitería es apto para consumo humano, y se logra luego de un cuidado y repetido proceso de selección (que realizan las empresas seleccionadoras), primero por tamaño, luego por color mediante lector óptico y finalmente por color en forma manual (tarea realizada por las "picoteadoras").

El maní confitería sirve luego como materia prima para la elaboración de otros productos de mayor valor agregado. Entre estos se encuentran el maní blancheado (sin piel), maní tostado, manteca de maní y grana de maní.

ESQUEMA 5.1: PROCESO INDUSTRIAL DEL MANÍ



Fuente: IIE.

5.6.2.2. ESTRUCTURA PRODUCTIVA

El tejido industrial manisero regional está compuesto por 17 seleccionadoras y dos aceiteras (Bunge Argentina y Aceitera General Deheza -también es seleccionadora-). El mapa 5.1 muestra la localización de los establecimientos industriales, que se concentran principalmente a la vera de la ruta nacional 158, en el tramo comprendido entre Villa María y Río Cuarto.

Analizando las fechas de inicio de actividades de las empresas seleccionadoras, se advierte que varias de ellas poseen una larga tradición en el sector, con firmas fundadas en la década del '30. No obstante, muchas son de reciente creación, entre las que se encuentran las firmas de capitales extranjeros.

Dos de las empresas seleccionadoras son propiedad de capitales extranjeros, en un caso estadounidense y en el otro mexicano. La radicación de estas firmas se inscribe en una importante corriente de inversiones que recibió el sector durante los 90. Las estimaciones de la Cámara Argentina del Maní indican que se realizaron inversiones, tanto en infraestructura como en proyectos de investigación científica, que durante los últimos 5 años superaron los u$s 50 millones destinados a la construcción, ampliación y modernización de plantas procesadoras, equipos de cosecha e instalaciones de secado artificial. La industria también invirtió en capacitación de sus cuadros técnicos y en la constante presencia en ferias y congresos internacionales.

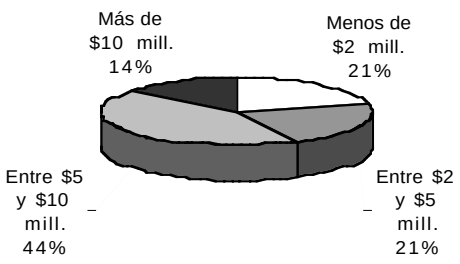
Como muestra el gráfico 5.33, el mayor porcentaje de empresas (44%) invirtió entre u$s 5 y 10 millones, mientras sólo dos firmas realizaron desembolsos mayores a u$s 10 millones.

Estas inversiones permitieron que la maquinaria que la industria seleccionadora emplea en la actualidad sea de reciente incorporación. Según la encuesta realizada por el IIE, el 87,9% de los bienes de capital se adquirieron durante los '90, el 10,7% durante los '80 y el 1,4% en la década del '70. Sin embargo, con las inversiones también apareció el exceso de capacidad. Actualmente, se estima que la capacidad ociosa promedio de las seleccionadoras se ubica alrededor del 35%.

Según la cantidad de empleados, la mayoría son empresas PyME, algunas de ellas familiares, ya que el promedio de ocupados es de 148. Dos empresas emplean 300 operarios y una llega a 400. Estas son parte de aquellas que agregan valor a la selección del maní confitería a través del blancheado, tostado o elaboración de manteca y grana.

Conforme a su estructura principalmente PyME, el sector emplea como principal fuente de recursos la reinversión de utilidades, aunque el crédito bancario

GRÁFICO 5.33: INVERSIONES DE LAS EMPRESAS SELECCIONADORAS



Fuente: IIE – Elaboración propia.

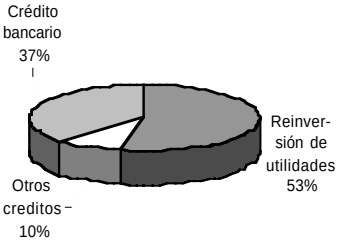
también ocupa un lugar destacado entre las formas de financiamiento (ver gráfico 5.34).

Analizando el porcentaje de la producción exportado, se advierte que las seleccionadoras de maní están volcadas totalmente al mercado externo. La mayor parte de las 13 firmas encuestadas afirmó realizar exportaciones por más del 75% de su producción. Sólo una empresa, con productos bien posicionados en el mercado interno, respondió exportar entre un 30% y un 50% de su producto total.

La facturación anual demuestra que, si bien la mayoría de las firmas son PyMes, existe una diversidad importante, conviviendo firmas que facturan menos de $8 millones anuales (1 caso) con grandes empresas que venden por más de $25 millones (4 casos).

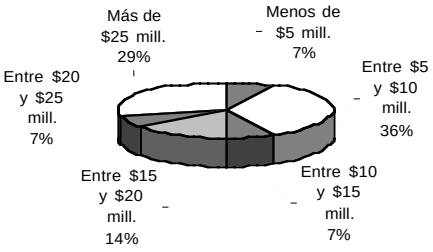
Las empresas que agregan valor al maní confitería por medio del blancheado son Industrias Martín Cubero (de origen mexicano), Olega, Prodeman, Aceitera General Deheza (AGD) y Lorenzati, Ruetsch y Cía. AGD también elabora maní tostado y manteca de maní, mientras Lorenzati, Ruetsch y Cía. se dedica al blancheado, tostado y producción de manteca y grana de maní. La firma Georgalos también produce manteca de maní, pero no es seleccionadora, sino que adquiere de éstas la materia prima.

GRÁFICO 5.34: INSTRUMENTOS DE FINANCIAMIENTO



Fuente: IIE – Elaboración propia.

GRÁFICO 5.35: FACTURACIÓN



Fuente: IIE – Elaboración propia.

5.6.2.3. ELABORACIÓN DE ACEITE Y SUBPRODUCTOS

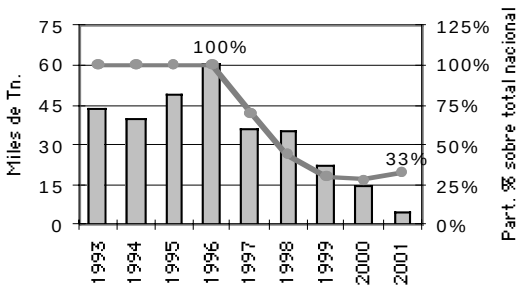
Todo aquel grano de maní que, por sus características en cuanto a color y tamaño, no encaje en la clasificación confitería, se destina a la industria. A esos granos se les extrae el aceite a través de un doble sistema de prensa y posterior extracción por solventes, obteniéndose como principal producto el aceite crudo y como subproducto harinas proteicas.

Habitualmente, la Región Centro -y especialmente Córdoba- concentró el 100% de la producción de aceite de maní, en las dos empresas mencionadas anteriormente, complementada esporádicamente por la producción de algunas empresas que rentaban plantas. Sin embargo, desde 1996, cuando se alcanzó una producción de 60 mil toneladas, la participación regional mostró continuos descensos. Durante los cinco primeros meses de 2001, la participación fue del 33% (ver gráfico 5.36).

Esta situación se explica por la apertura en la provincia de San Luis de la firma Niza, integrante del grupo propietario de Aceitera General Deheza, que poco a poco concentró la actividad de molienda de maní del grupo en su planta.

La provincia de Buenos Aires también participó de la producción durante algunos años, cuando Molino

GRÁFICO 5.36: PRODUCCIÓN REGIONAL DE ACEITE DE MANÍ



Nota: 2001 incluye el período enero-mayo.
Fuente: IIE en base a SAGPyA.

5.6.3. EXPORTACIONES

5.6.3.1. EXPORTACIONES DE MANÍ CONFITERÍA

A escala mundial, Argentina ocupa el primer lugar entre los exportadores de granos de maní, con más de 255 mil toneladas para el año 2000. Nuestro país se destaca por ser el único origen que produce maní pensando exclusivamente en la exportación, lo que sumado a su ubicación geográfica, lo transforma en el único proveedor de maní fresco y en cantidad para el mercado europeo en la segunda mitad del año.

Otro punto a destacar respecto a la exportación es que el maní argentino se ve obligado a participar en desigualdad de condiciones en el mercado internacional, compitiendo contra producciones firmemente subsidiadas de otros orígenes.

Analizando el destino del maní argentino de exportación, se advierte que la Unión Europea (UE) siempre fue el principal comprador, y dentro de ella, Holanda. Durante los '70, países como Holanda, Italia y España concentraban en promedio más del 90% de la exportación argentina de maní. Esta participación fue descendiendo a medida que se diversificaron los mercados de destino. Así fue como para el período 1995-2000, la UE participó con el 65%, mientras los países de América del Norte lo hicieron con un 35%.

El cálculo del IHH arroja un valor de 2.160 puntos, lo que señala la existencia de un mercado de exportación concentrado. No obstante, al respecto se puede mencionar que el valor del índice presentó variaciones de importancia año a año -explicadas fundamentalmente por la aparición de países compradores que habitualmente se autoabastecían, como Sudáfrica-. Además, muestra menor nivel de concentración por destinos que la exportación de otros granos oleaginosos como la soja y el girasol. El IHH para la exportación de estos últimos granos fue de 4.233 y 6.078 puntos respectivamente para el año 2000.

Una oportunidad para la exportación de maní la constituye el mercado estadounidense, a pesar de ser un destino que históricamente se caracterizó por sus fuertes restricciones arancelarias. Las posibilidades de incrementar las ventas hacia ese destino radican en que desde 1994 existe un acuerdo entre ambos países, por el cual Estados Unidos otorga a Argentina una cuota de importación de maní con arancel reducido, por volúmenes crecientes hasta alcanzar 43.901 toneladas en el año 2000. Sin embargo, para ese año nuestro país despachó hacia EEUU sólo 21.515 toneladas, el 49% de su cuota.

El acceso al mercado norteamericano tiene como ventajas la existencia de un diferencial de precio a favor respecto a los valores obtenidos en la UE y que contribuye a incrementar la diversificación de destino, lo cual favorece el poder de negociación de los exportadores argentinos.

Lamentablemente, la forma de administración aplicada para el ingreso del maní confitería asignado a la cuota argentina por parte de las autoridades de los Estados Unidos, permite la entrada de mercadería, supuestamente argentina, que se embarca desde puertos extranjeros. Este hecho se transformó en un escollo que limita el acceso al mercado estadounidense.

5.6.3.2. EXPORTACIÓN DE ACEITES Y SUBPRODUCTOS

Durante el año 2000, el complejo aceitero del maní exportó aceites y pellets por más de 90.000 tn., siendo el 74% ventas de aceites. Actualmente, la producción se coloca en países de los cinco continentes, alcanzando mercados tan distantes como Australia, Hong Kong, Singapur y Tailandia. Al igual que en el caso del grano de maní, Holanda es el principal comprador de aceites y pellets, con una participación promedio del 60% en el período 1993/2000, aunque presentando una participación descendente. En 1993 ese país europeo compraba el 75% de la exportación de productos y subproductos de la industria aceitera de maní, mientras durante 2000 su contribución cayó al 52%.

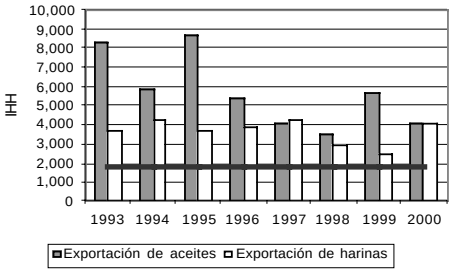
La apertura de nuevos mercados durante los últimos años determinó una desconcentración de las ventas por destino, tanto en el caso de los aceites como de la harina. En el gráfico 5.37 se observa el comportamiento

descendente del índice -especialmente en los aceites- con un leve repunte durante 2000. No obstante, se advierte que durante todo el período bajo análisis los valores del IHH se encuentran por encima del nivel de concentración (1.800 puntos).

Comparando la concentración de las exportaciones del complejo industrial aceitero del maní con otras oleaginosas como la soja y el girasol, se advierte que tanto en aceites como en harinas el maní presenta menores niveles.

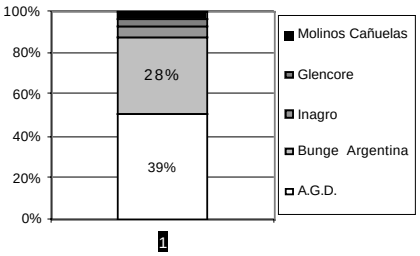
Analizando las exportaciones de aceites por grupo empresario, el primer lugar le corresponde al grupo AGD. La participación del mismo fue del 58% durante año 2000, con 39.000 tn. exportadas. El grueso de las ventas al exterior del grupo (84%) correspondió a Niza la empresa que posee en la provincia de San Luis. Esta planta comenzó a operar en 1997, y desde ese año aumentó permanentemente sus exportaciones -en detrimento de las de la empresa Aceitera General Deheza radicada en Córdoba-. La segunda empresa exportadora fue Bunge Argentina, radicada en Tancacha. Las restantes empresas no participan actualmente del negocio aceitero de maní (ver gráfico 5.38).

GRÁFICO 5.37: ÍNDICES DE CONCENTRACIÓN DE LA EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS Y SUBPRODUCTOS DE LA INDUSTRIA ACEITERA



Fuente: IIE en base a SAGPyA.

GRÁFICO 5.38: EXPORTACIÓN ARGENTINA DE ACEITES POR GRUPOS EMPRESARIOS - 2000



Fuente: IIE en base a SAGPyA.

En la exportación de harinas participa un menor número de empresas. Sólo vendieron al exterior harinas durante el 2000 el grupo AGD (desde su planta en San Luis) y Molinos Cañuelas. Las exportaciones fueron por más de 23.500 tn., mostrando una fuerte caída respecto a las cifras logradas en años anteriores.

5.6.4. FODA

La reunión se desarrolló en la Posada del Labriego, en la localidad de General Deheza (Córdoba), el jueves 18 de octubre de 2001, y tuvo una duración aproximada de 3 horas y media.

Participaron del taller industriales, miembros de la Cámara Argentina del Maní, representantes del Ministerio de la Producción de la Provincia de Córdoba, miembros de organismos de extensión como el INTA y la UNC y representantes de fundaciones de apoyo a los productores.

5.6.4.1. MATRIZ FODA

Los principales resultados alcanzados se sintetizan en la siguiente matriz (las ideas están indicadas en función a la prioridad resultante del Taller). Los comentarios y análisis de cada uno de los factores se presentan en los puntos siguientes.

OPORTUNIDADES

- Cuota de EEUU para el maní argentino
- Imagen del maní argentino en el exterior
- Plan de competitividad sectorial
- Condiciones climáticas de la región
- Contraestación de la exportación

FORTALEZAS

- Flexibilidad, esfuerzo y compromiso empresario
- Elevada tecnificación y capacitación en el sector primario e industrial
- Relanzamiento de la Cámara del sector
- Control de hongos
- Concentración geográfica de la producción
- Disponibilidad de servicios para el comercio exterior

AMENAZAS

- Paridad y medidas cambiarias
- Límite de aflatoxinas en la Unión Europea
- Alto costo del crédito
- Subsidios de EEUU a su producción manisera
- Hongos
- Desacuerdo entre EEUU y Argentina sobre la administración de la cuota de exportación de maní a EEUU
- Falta de políticas activas para el sector
- Inestabilidad de las reglas de juego
- Mejoras genéticas
- Mercado estancado
- Mal encuadramiento del maní, dentro del grupo de oleaginosas, en el Pacto Andino
- Concentración de compradores
- Caída de los precios internacionales

DEBILIDADES

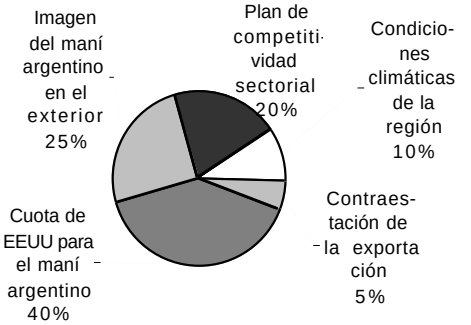
- Ausencia de representantes del sector en las discusiones a nivel provincial y nacional vinculadas al maní
- Competencia de otros granos
- Concentración de productores
- Capacidad ociosa
- Falta de promoción
- Escasa inversión en investigación
- No incorporar al maní en los programas alimentarios de asistencia social
- Escasa información estadística
- Concentración geográfica de la producción
- Falta de desarrollo tecnológico propio
- Bajos y variables rendimientos

5.6.4.2. FACTORES EXTERNOS POSITIVOS (OPORTUNIDADES)

- Cuota de EEUU para el maní argentino: La existencia de una cuota de más de 40.000 tn. para ingresar maní argentino en el mercado estadounidense se advierte como la principal oportunidad del sector. No obstante, al momento de abordar las amenazas se destacó el peligro que significan el desconocimiento del certificado de origen argentino y la posibilidad del cierre del mercado norteamericano.
- Imagen del maní argentino en el exterior: Actualmente, el maní argentino es reconocido y apreciado en los mercados más exigentes, tales como EEUU, Japón o la Unión Europea. Además, los rigurosos standards de calidad y seguridad alimentaria impuestos por la nueva legislación de los países compradores significan un tremendo desafío que el maní argentino está superando exitosamente.
- Plan de competitividad sectorial: La confección de un convenio pro competitivo para la producción primaria de maní y su industria vinculada se advierte como una oportunidad importante. El plan debería ser el fruto del aporte del sector público, las empresas privadas y los organismos de extensión. En la actualidad, existen convenios que en cierta forma están vinculados al maní, como los planes de competitividad para la producción agropecuaria, la industria de la alimentación y los exportadores.
- Condiciones climáticas de la región: Las condiciones climáticas de la zona donde se desarrolla el cultivo del maní en el país, también fueron mencionadas como un factor externo positivo. En algunos aspectos no es el clima óptimo para la producción, por ejemplo la temperatura media es muy baja, y la variabilidad de las lluvias lleva a cambios en la calidad (humedad) del maní. Sin embargo, se sigue considerando que en general el clima es positivo.
- Contraestación de la exportación: En el ámbito exterior, Argentina se destaca por ser el único origen que produce maní pensando exclusivamente en la exportación, lo que sumado a su ubicación geográfica lo transforma en el único proveedor de maní fresco y en cantidad para el mercado Europeo en la segunda mitad del año.

Los factores externos positivos fueron ordenados según el resultado de la votación efectuada por los participantes del taller. Para ello, el gráfico 5.39 muestra la participación en el voto de cada factor externo positivo u oportunidad sobre el total de votos emitidos por los participantes del taller.

GRÁFICO 5.39: PESO RELATIVO DE CADA OPORTUNIDAD



Fuente: IIE - Elaboración propia.

5.6.4.3. FACTORES EXTERNOS NEGATIVOS (AMENAZAS)

Paridad y medidas cambiarias: No necesariamente se requiere una devaluación, pero se observa en general una falta de competitividad, lo cual fue agravado por la quita en los reintegros en Junio de 2001. Es por esto que los empresarios reclaman un tipo de cambio diferencial, generado a partir de reintegros significativos.

Límite de aflatoxinas en la Unión Europea: La existencia de un estándar muy exigente en cuanto a la tolerancia de aflatoxinas en la Unión Europea se presenta como un escollo para el ingreso del maní argentino en este mercado. No obstante, hay que resaltar que las elevadas exigencias están vigentes para el maní en general, sin importar su origen. Por esto, Europa es considerado un "mercado difícil". En caso de lograrse la calidad adecuada, Argentina tiene el potencial de ser el principal abastecedor.

Alto costo del crédito: Al igual que en otros talleres sectoriales, se detectó como amenaza el alto costo del dinero en Argentina. Además, también se mencionó la falta de líneas de créditos especializadas para el sector y acorde a las necesidades de los productores y seleccionadores.

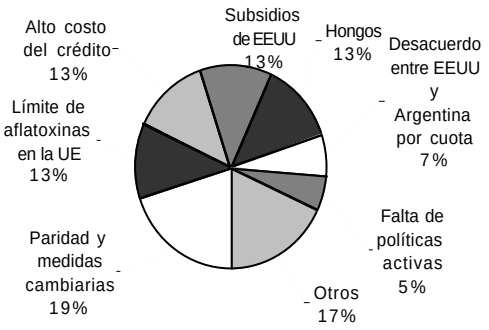
ÿ Subsidios de EEUU a su producción manisera: Uno de las trabas que enfrenta el maní argentino en el mercado mundial son los subsidios de países desarrollados, especialmente de EEUU. Los productores de ese país probablemente no podrían sobrevivir sin estos subsidios, ya que enfrentan elevados costos de producción. La mayoría de los productores de maní estadounidenses emplea sistemas de riego debido a la escasez de agua, fertiliza por la falta de nutrientes en el suelo y tiene una elevada relación cosechadora/hectárea.

Hongos: Los hongos del maní aparecieron como un factor externo negativo, ya que afectan seriamente el precio obtenido por la mercadería. La aparición de hongos está relacionada con el exceso de humedad que se observa en algunos años. No obstante, entre las fortalezas se remarcó el esfuerzo que productores y organismos de extensión están realizando para combatirlos.

Desacuerdo entre EEUU y Argentina sobre la administración de la cuota de exportación de maní a ese país: Si bien Argentina posee una cuota para ingresar maní a EEUU, existen diferencias en cuanto a la interpretación del acuerdo, desconociendo las autoridades de aquel país el certificado de origen argentino. Esto da lugar a que compradores, principalmente europeos, adquieran maní argentino y lo revendan en el mercado estadounidense.

Falta de políticas activas para el sector: La falta de políticas activas es un reclamo generalizado de todos los sectores productivos en los talleres, que nuevamente es remarcado por los representantes del sector manisero.

GRÁFICO 5.40: PESO RELATIVO DE CADA AMENAZA



Fuente: IIE - Elaboración propia.

Otros factores externos negativos: Otras amenazas detectadas hicieron referencia a la inestabilidad de las reglas de juego que caracteriza a la economía argentina -especialmente en el terreno fiscal-, el hecho que las mejoras genéticas se desarrollen en el exterior, el estado estacionario del mercado del maní, el mal encuadramiento del maní dentro del grupo de oleaginosas en el Pacto Andino, la concentración de los compradores -especialmente en la Unión Europea- y la caída del precio internacional del maní.

Al igual que en el caso anterior, los factores externos negativos fueron ordenados según el resultado de la votación efectuada por los participantes del taller. El gráfico 5.40 muestra la participación de los votos recibidos por cada factor sobre el total de votos emitidos.

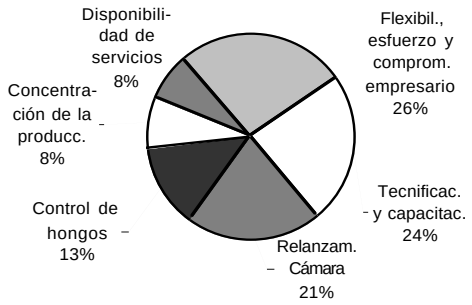
Es importante destacar que de los votos otorgados a los asistentes para asignar a los distintos factores externos, el 37% fue asignado a oportunidades y externalidades del sector, mientras el 63% restante correspondió a las amenazas.

5.6.4.4. FACTORES INTERNOS POSITIVOS (FORTALEZAS)

- Flexibilidad, esfuerzo y compromiso empresario: Tanto los productores como los dirigentes de las empresas seleccionadoras muestran una gran flexibilidad y capacidad de adaptación hacia las nuevas prácticas y tecnologías. Además, existe un fuerte compromiso empresario en el sector, dando especial importancia al estrecho vínculo existente entre las firmas maniseras y la comunidad de la zona donde se asientan.
- Elevada tecnificación y capacitación en el sector primario e industrial: Durante los últimos años tanto el campo como la industria incorporaron maquinaria, incrementando la relación capital/producto. Además, ambos capacitaron a su personal, destacándose en esta materia la tarea desarrollada por los organismos públicos de extensión entre los productores primarios.
- Relanzamiento de la Cámara del sector: El cambio de autoridades en la Cámara Argentina del Maní también se advierte como fortaleza, en virtud que imprimirá un nuevo ritmo de trabajo en beneficio de todo el sector.
- Control de hongos: Si bien se hizo referencia a los hongos del maní entre las amenazas, el control de los mismos aún es incipiente, pero ya se está realizando.
- Concentración geográfica de la producción: La concentración de la producción manisera en las proximidades de los establecimientos industriales constituye una fortaleza del sector por los bajos costos de transporte que genera. No obstante, se destacó que la producción muestra paulatinamente un desplazamiento hacia el sur.
- Disponibilidad de servicios para el comercio exterior: Actualmente, las empresas exportadoras poseen en la zona todos los servicios necesarios para realizar la operación de comercio exterior. Entre ellos, se destacaron las oficinas del SENASA y la Administración Nacional de Aduanas.

En el gráfico 5.41, se muestra el peso relativo que a cada uno de los factores internos positivos señalados anteriormente le correspondió sobre el total de votos.

GRÁFICO 5.41: PESO RELATIVO DE CADA FORTALEZA



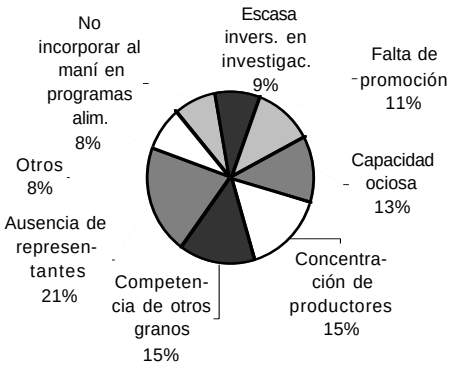
Fuente: IIE - Elaboración propia.

5.6.4.5. FACTORES INTERNOS NEGATIVOS (DEBILIDADES)

- Ausencia de representantes del sector en las discusiones a nivel provincial y nacional vinculadas al maní: La principal debilidad del sector señalada en el taller fue la falta de participación de las discusiones generadas en torno a cuestiones vinculadas con el maní. Especialmente en aquellos temas asociados al comercio exterior, donde las seleccionadoras colocan casi la totalidad de su producción. En muchos casos se destacó que el gobierno no llamó a participar al sector, en otros se realizó la autocrítica de no haber participado. El relanzamiento de la Cámara apuntará a corregir esta situación, según se mencionó en la reunión.
- Competencia de otros granos: En cuanto a la competencia de la soja, desde la implementación del factor de convergencia y la quita de los reintegros al maní, la soja ha ganado en competitividad relativa, lo cual significa un incentivo para que el productor manisero cambie de cultivo.
- Concentración de productores: Durante los últimos años se dio un fuerte proceso de concentración de la administración y tenencia de la tierra. En esto mucho tuvieron que ver las empresas seleccionadoras y aceiteras, que se estima participan en la actualidad con el 60% de la superficie sembrada. Las estimaciones señalan la existencia de 600 productores.
- Capacidad ociosa: Hace aproximadamente tres años el panorama del sector era muy positivo, por lo que se realizaron importantes inversiones, duplicando la cantidad instalada a partir de 1995. En ese momento se vislumbraba la apertura del mercado de Estados Unidos, lo cual después no se dio en la magnitud esperada,

y además los cambios climáticos (el Niño) redujeron la producción. De todas maneras, se debe considerar que en caso de darse un aumento significativo del consumo, la industria podría responder inmediatamente sin necesidad de incurrir en inversiones, lo que se transformaría en una fortaleza.

GRÁFICO 5.42: PESO RELATIVO DE CADA DEBILIDAD



Fuente: IIE - Elaboración propia.

- Falta de promoción: Se mencionó la inexistencia de una política de promoción de las bondades del maní y sus derivados, no encarada ni por el sector público ni por el privado. Esta situación determina la existencia de un consumo interno per capita muy bajo.
- Escasa inversión en investigación: Como debilidad, especialmente a nivel industrial, se resaltó el escaso porcentaje del presupuesto de las firmas que se dedica a investigación. Por ello es que se mencionó que hay deficiencias en el desarrollo de tecnología propia, a pesar de existir buena accesibilidad a las innovaciones tecnológicas.
- No incorporar al maní en los programas alimentarios de asistencia social: Vinculado a la inexistencia de promoción, se destacó que en los programas alimenticios de los gobiernos nacional y provincial no están incluidos productos obtenidos del grano de maní. Se hizo referencia como ejemplo a EEUU y otros países desarrollados, donde la manteca de maní es un elemento muy importante en la dieta diaria de los niños en edad escolar.

5.6.4.6. ACCIONES INTERNAS (PROPIAS DEL SECTOR PRIVADO)

◆ Política de promoción: La principal medida a adoptar por el sector privado debería ser una agresiva campaña de marketing que apunte a mostrar a la población las bondades del consumo de alimentos elaborados a partir del grano de maní. Esto contribuiría a incrementar el consumo interno y reducir la dependencia de la exportación.

◆ Reglas claras de comercialización: El sector industrial debería fijar claramente el modo de pago de la mercadería recibida del productor primario, a los efectos de estandarizar distintas condiciones de recepción y los precios pagados por cada una de estas clasificaciones.

◆ Vinculación con el Gobierno: Otra política privada necesaria de implementar por el sector es el acercamiento al Gobierno, tanto nacional como provincial para transmitir la problemática de la actividad manisera y contribuir en las soluciones.

5.6.4.7. ACCIONES MIXTAS

▲ Desarrollar un Plan Estratégico: La principal de ellas apuntó a desarrollar un Plan Estratégico sectorial, donde intervengan productores, industriales, organismos de extensión y sectores económicos ligados al maní a fin de definir el sector manisero, pensado para el largo plazo, y en función de ese objetivo trazar y ejecutar las políticas convenientes. Las líneas de acciones descriptas en este punto formarían parte de este anhelado Plan.

▲ Formar investigadores y técnicos especialistas: Uno de los problemas que enfrenta el sector, especialmente en la etapa primaria, es el reducido número de especialistas, por lo que en el mediano plazo podría existir una carencia de técnicos sino se instrumenta un plan de capacitación en las universidades, a escala de las necesidades del sector privado.

▲ Promover la aceptación del certificado de origen argentino en EEUU: Con el objeto de afianzar el mercado norteamericano para el maní argentino, y reducir la dependencia de los dealers europeos, es necesario

bregar por la aceptación del certificado de origen en EEUU, una tarea que debe encontrar juntos a los sectores público y privado para potenciar sus esfuerzos.

▲ Mayor información estadística: La mayor información estadística hace referencia a contar con datos de estimaciones de siembra, cosecha y producción propias, sin depender de organismos extranjeros. Para ello es necesario que el Estado confeccione las estadísticas, pero también que el productor las provea. Esto no apunta a que el Estado en base a esa información difunda pronósticos de precios, sino que brinde los datos para que el sector privado los interprete.

▲ Bajar costos del proceso productivo: A los efectos de incrementar la competitividad internacional del maní argentino, las empresas y el Estado deberían comprometerse a reducir los costos inherentes al proceso productivo. Las empresas trabajando puertas adentro de sus establecimientos y el Estado reduciendo la carga de regulaciones y el costo de servicios públicos.

5.6.4.8. ACCIONES EXTERNAS (PROPIAS DEL SECTOR PÚBLICO)

◗ Lograr un tipo de cambio diferencial por medio de reintegros: La mejora en el tipo de cambio debe venir a través de un tipo de cambio preferencial con reintegros. Los reintegros al sector manisero han variado muchísimo a través de los años, incrementando la inestabilidad de los ingresos del sector. El factor de convergencia tuvo un impacto negativo para la zona, no se pensó bien cuales iban a ser los efectos.

◗ Política crediticia: Trabajar conjuntamente con el sector financiero para crear líneas específicas de crédito para el sector, con bajas tasas de interés que permitan incorporar tecnología, principalmente en la etapa primaria, para mejorar los rindes. Respecto al destino de los créditos se destacó la posibilidad de financiar la adquisición de equipos de riego.

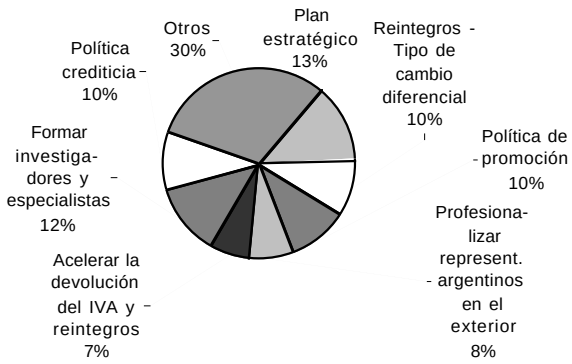
◗ Profesionalizar a los representantes argentinos en el exterior: Para evitar la adopción de convenios o acuerdos comerciales que perjudican los intereses del sector manisero nacional. Esto debería complementarse con la participación de empresarios del sector en las negociaciones.

◗ Acelerar la devolución del IVA y reintegros: Acelerar la devolución de estos conceptos permitiría reducir el costo financiero en el que tienen que incurrir las empresas exportadoras por la demora del Estado en efectuar los desembolsos.

◗ Dar participación a representantes del sector en negociaciones internacionales: Con la participación en esas reuniones de industriales, se evitaría la adopción de cláusulas que dañan los intereses del sector y que son aceptadas por el desconocimiento sobre la materia que tienen los negociadores argentinos. Por ello es que se necesita la profesionalización de los agentes de cancillería y comercio exterior.

◗ Incorporar al maní en los programas alimentarios gubernamentales: Son numerosos los ejemplos de países donde derivados del maní forman parte de la dieta diaria de los niños en edad escolar. Por ello es que se propone la incorporación de alimentos como manteca de maní en los programas alimentarios de asistencia social de los gobiernos nacional y provincial. De esta forma, se contribuirá al desarrollo del mercado interno del maní.

GRÁFICO 5.43: PESO RELATIVO DE CADA LÍNEA DE ACCIÓN



Fuente: IIE - Elaboración propia.

En el gráfico 5.43, se presenta el peso relativo que a cada una de las líneas de acción definidas. Se advierte un mayor peso de las medidas de carácter estatal (72%).

Es importante destacar que los asistentes al taller manisero resaltaron que los factores mencionados y las

políticas propuestas, se realizaron bajo una óptica de corto plazo, por la complicada situación que atraviesa el sector en la actualidad. Por ello es que se propuso, y esta Institución tomó el compromiso, de realizar dentro de un tiempo una segunda reunión, analizando qué objetivos se alcanzaron, y planteando las necesidades y posibles soluciones con una visión de más largo plazo.

5 .7. SECTOR MINERO

La minería fue una de las actividades económicas de mayor crecimiento en el país durante la década pasada. Ese contexto de fuerte aumento de las inversiones, la producción y las exportaciones no se verificó en la Región Centro, caracterizada por una minería orientada a las rocas de aplicación y minerales no metalíferos. Sin embargo, la caída del precio internacional de los metales y el significativo desarrollo de las industrias de la información abren un nuevo horizonte de oportunidades para los minerales industriales, que la región deberá saber aprovechar para potenciar el crecimiento del sector y transformarlo en una actividad de gran valor agregado.

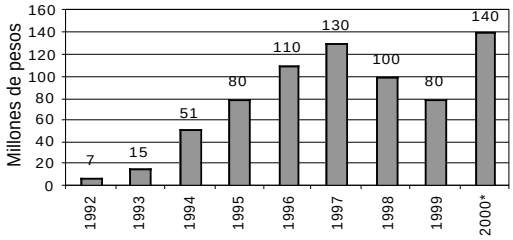
5.7.1. LA MINERÍA EN ARGENTINA

Antes de 1990, la minería nacional era de pequeña escala, artesanal, sólo sirvió para detectar la presencia de áreas mineralizadas y dibujar el mapa minero, pero no para construir una industria minera permanente y verdadera. En 1990 Argentina fue presentada como "la última frontera minera del mundo". Tenía en sus padrones más de 13.000 minas registradas, que eran indicios de la presencia de mineral. Sin embargo, había una evidente contradicción entre estas cifras y la realidad económica del sector. Era necesario cambiar el enfoque de la actividad minera, ante el fracaso de los sistemas de concesión y explotación que habían estado vigentes hasta ese momento.

Con los cambios estructurales que puso en marcha Argentina desde comienzos de la década del '90, se produjo el despertar de la actividad minera en nuestro país. Entre ellos, aparecieron sin duda como principales, la apertura de la economía y la Ley Nacional de Inversiones Mineras, nuevo marco legal a partir de 1993. Esta ley fomentó la inversión privada mediante un sistema objetivo, a través de facilidades arancelarias, la desgravación impositiva de las inversiones, el beneficio de la estabilidad fiscal por el término de 30 años y la fijación de un tope del 3% a las regalías que perciben las provincias.

Otras leyes que intensificaron los cambios, fueron las Leyes de Actualización Minera y de Protección ambiental, ambas de 1995, el Acuerdo Federal Minero de 1993, la Ley de financiamiento y devolución del IVA, y el Reordenamiento Minero. También constituyeron bases para el desarrollo de esta industria, la estabilidad política y económica, y la libre disposición de divisas.

GRÁFICO 5.44: INVERSIÓN EN LA ETAPA EXPLORATORIA



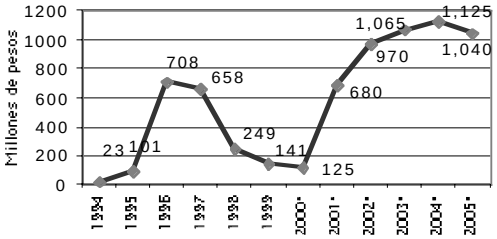
Nota: *Datos preliminares.
Fuente: IIE en base a Subsecretaría de Energía y Minería.

El sector minero nacional experimentó su mayor auge entre 1992 y 1997, con una tasa de crecimiento anual promedio en su PBI de 6,9%, comparada con el 3,5% de crecimiento anual medio que mostró el PBI global en idéntico período. Si se considera el período 1994-1999 a los fines de estimar idéntica tasa, se observa que la misma sólo alcanzó un valor de 2,55% frente a un 2,25% de crecimiento anual medio del PBI global. Esto pone en evidencia, la caída de inversiones que sufrió el sector a partir de 1998, a raíz no sólo de la caída en el precio de los metales, sino también de la débil seguridad jurídica existente, que provocó que las grandes multinacionales mineras ejecutaran sus inversiones directas en otros países.

Durante el período 1970-1991 la inversión en exploración, a cargo primordialmente del Estado, presentaba un promedio anual de u$s 6 millones, mientras que entre 1992 y 1999 esta cifra ascendió a u$s71 millones anuales.

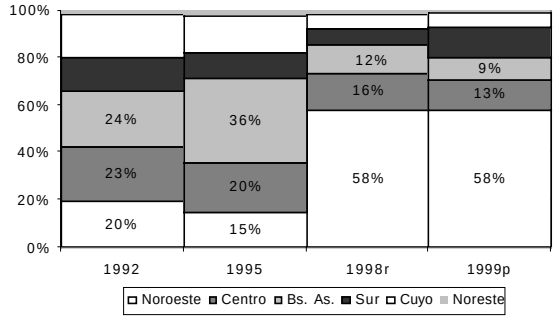
En 1997 la inversión alcanzó un pico de u$s 130 millones, comenzando luego a disminuir. Varios factores explicaron esa contracción, entre ellos la menor capitalización de las empresas juniors en distintas bolsas del mundo -donde obtenían capitales de riesgo para exploración- a raíz de la crisis asiática, y la fuerte caída del

GRÁFICO 5.45: INVERSIÓN EN LA ETAPA PRODUCTIVA



Nota: Corresponden a inversiones en el marco de la Ley de Inversiones Mineras. *estimado.
Fuente: IIE en base a Subsecretaría de Minería.

GRÁFICO 5.46: COMPOSICIÓN REGIONAL DEL VALOR DE LA PRODUCCIÓN MINERA



Nota: No se incluye producción de oro de los pirquineros de origen desconocido. (r) revisadas (p) provisorias.
Fuente: IIE en base a Dirección Nacional de Minería.

precio de los metales -el oro alcanzó el piso de los u$s 251 por onza-. Sin embargo, la desaceleración del crecimiento en los niveles de inversión, no se vio reflejado en el abandono de áreas, sino que se concentraron gastos en un menor número de prospectos, se produjo una desaceleración de la actividad y se negoció parte del portafolio de proyectos.

Un fenómeno interesante que se observó desde 1997, fue el importante incremento de capitales extranjeros para el desarrollo de proyectos PyMEs en no metalíferos, lo cual permitió realizar no sólo una proyección creciente de las inversiones sino también de las exportaciones en este rubro.

Con respecto a la inversión en la etapa productiva, según estimaciones oficiales el total invertido en el período 1994-2005 sumará aproximadamente u$s 6.800 millones. Cabe remarcar que en prácticamente la totalidad de los casos, se trata de capital privado transnacional, como por ejemplo la empresa Minera Alumbrera Limited, cuyos accionistas son M.I.M. Holgings Ltd., de Australia con el 50 % de participación, Río Tinto Ltd. (basada en Londres-Inglaterra) con el 25% y Billinton Ltd. (basada en Londres-Inglaterra) con el otro 25%.

En cuanto al valor de la producción minera, la misma alcanzó un valor de $1.329 millones en el año 1999. Según estimaciones gubernamentales, alcanzará los u$s 3.000 millones en el año 2005, lo que representa un incremento del 128%. Este importante aumento de la producción se sustenta en la puesta en marcha de varios proyectos mineros que se suman a Bajo de la Alumbrera (cobre y oro) y Salar del Hombre Muerto (litio), entre otros, que comenzaron su fase de explotación en 1997 y 1998, respectivamente.

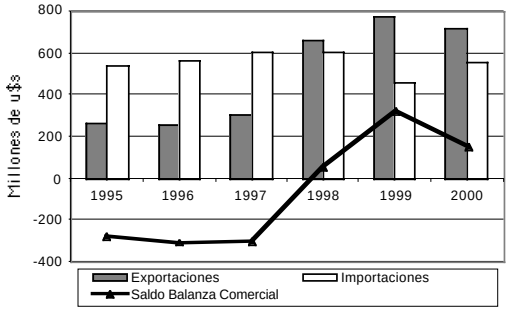
Otra variable a analizar es la participación por producto. Hasta 1997 el mayor peso lo tenían las rocas de aplicación, seguidas por los minerales no metalíferos, los metalíferos y una insignificante participación de las piedras preciosas. Sin embargo, con la puesta en marcha de proyectos como el de Minera Alumbrera Limited (uno de los principales yacimientos metalíferos del mundo que se explota a cielo abierto), la participación de los minerales metalíferos aumentó en forma considerable, representando cerca del 54,2% de la producción total en 1998. En segundo lugar, quedaron las rocas con un 37,5%, seguidas de los no metalíferos 8,2% y luego las piedras preciosas con el 0,1%.

El comienzo de la explotación minera de los grandes yacimientos mencionados y otros de menor escala determinaron el cambio en la composición regional de la producción. Mientras que en 1992 la participación de la región Noroeste era del 20% sobre la producción minera nacional, en 1999 alcanzó el 58%, en detrimento de las regiones Centro, Buenos Aires y Cuyo. Los porcentajes de las regiones Sur y Noreste quedaron prácticamente inalterados (ver gráfico 5.46).

Otros indicadores que permiten observar no sólo los cambios cuantitativos en la minería, sino además vislumbrar un panorama por demás alentador para el sector, son los valores en aumento de las perforaciones exploratorias desde 1992, el creciente número de empresas extranjeras que llegan al país a participar del proceso abierto, y los incrementos de producción y exportaciones.

Para dar una idea de la magnitud del cambio, cabe recordar que en 1989 sólo 4 empresas extranjeras desarrollaban

GRÁFICO 5.47: EVOLUCIÓN DEL SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL SECTORIAL



Nota: La balanza comercial incluye minerales y prod. derivados.
Fuente: IIE en base a Dirección Nacional de Minería.

actividades mineras en nuestro país, mientras que en la actualidad existen más de 50.

En cuanto a las exportaciones, uno de los cambios fundamentales del sector es que su crecimiento se sustentará en su apertura hacia los mercados internacionales. Es decir, se trata de un modelo abierto con un sector de bienes transables altamente competitivo en términos internacionales, que si bien se caracterizó por tener una balanza comercial deficitaria, a partir de 1998 revirtió la situación al lograr para ese año un superávit de u$s 52,7 millones (CIF).

Fueron las importantes inversiones en proyectos de producción metalífera y la transformación y desarrollo de las tradicionales explotaciones no metalíferas, los factores que posibilitaron que la producción de alrededor de u$s 500 millones anuales promedio hasta 1996, se elevara en el año 2000 a u$s 1.230 millones. Por su parte, las exportaciones (sin considerar las de productos derivados) pasaron de u$s 36 millones a aproximadamente u$S 700 millones en el mismo período, estimándose que las mismas rondarán los u$s 2.000 millones en el año 2005.

Otro indicador de la importancia que reviste para Argentina fomentar el desarrollo de la industria minera, es el factor multiplicador de la actividad. En comparación con otros sectores económicos, el efecto expansivo de las inversiones mineras es más importante, ya que las inversiones se ejecutan -en mayor medida- en zonas de bajo desarrollo relativo, generando un impacto más evidente y notorio en el nivel de vida de la población y contribuyendo al proceso de integración y convergencia económica entre regiones.

5.7.2. COMPETITIVIDAD MINERA

En 1996, una estadística publicada por la Colorado School of Mines (escuela de minas con mayor renombre a nivel mundial en cuanto a tecnología minera) ubicaba a la Argentina en el primer lugar -junto a Chile- en cuanto a atractivos mineros dentro de los mercados emergentes. Sin embargo, este puesto fue perdido durante los últimos años y hoy Argentina ocupa un puesto superior al veinte.

Si bien muchos argumentan que las inversiones mineras extranjeras en nuestro país están ausentes en la actualidad porque los precios son bajos, las estadísticas recientes de Chile y Perú demuestran que, aún en épocas de bajos precios, recibieron inversiones muy importantes. De esta forma, se advierte que no solamente los precios definen la inversión extranjera directa en minería, sino que también existen otras cuestiones de peso a ser evaluadas por los inversores, tales como la seguridad jurídica, la estabilidad económica, la presión fiscal y también las condiciones políticas del país.

Se debe tener en cuenta que un negocio minero consta de varias etapas previas a la producción -prospección, exploración, factibilidad y construcción-, cada una de las cuales tiene una duración de entre dos y tres años. Esto significa que desde que se invierte el primer peso en prospección hasta que se obtiene el primer retorno a través de la venta, pueden transcurrir entre diez y doce años, razón fundamental por la que es tan importante contar con reglas de juego claras y estables.

Dado que la inversión realizada en exploración es de alto riesgo (según las estadísticas sólo el 3%-4% de los depósitos explorados se convierten en yacimientos explotables), esta fase se iniciará solo si la situación legal del área en cuestión está claramente definida en cuanto a su titularidad y graficación en el Catastro Minero, para lo cual es imprescindible la seguridad jurídica en el trámite.

Otro punto importante a tener en cuenta en materia de competitividad, es el transporte. La incidencia del costo del flete por tonelada transportada habitualmente supera el costo del producto facturado, con lo cual se puede

afirmar que ningún sector de la economía primaria es tan "fletedependiente" como la minería. Esta situación es de singular importancia si se considera que el sector transporta un tonelaje mayor que la agricultura y ganadería en su conjunto, y que Argentina recién está incursionando en la minería a escala internacional. Es por ello que reviste especial importancia el tema de los camiones de gran porte, potencia y velocidad, cuya aplicación traería aparejado un aumento de la competitividad del sector. El "costo argentino" derivado de la aplicación de normas de tránsito absolutamente perimidas, no permite ni permitirá que Argentina compita en igualdad con el mundo desarrollado en general ni con los grandes países mineros en particular. A modo de ejemplo, es importante mencionar que en Argentina la carga máxima permitida es de 31 toneladas netas por camión, mientras que en los países de América del Norte esa cifra ronda las 63 tn.

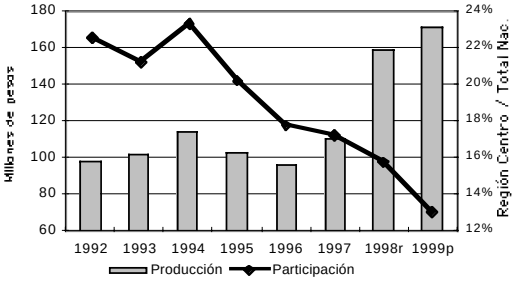
Durante el mes de agosto pasado, y con el objeto de dotar de mayor competitividad a la industria minera, el Gobierno Nacional, las Provincias y las asociaciones gremiales de trabajadores y empresarios de la actividad firmaron un convenio por el cual la Nación se comprometió -entre otras cosas- a otorgar a las empresas mineras la exención del impuesto a los intereses pagados y el costo de financiamiento del endeudamiento empresario, y computar los aportes patronales como crédito fiscal IVA. Además, en el caso de los exportadores, los saldos a favor en concepto del IVA que surjan de la aplicación de los aportes patronales y el ITC, se considerarán comprendidos en el régimen previsto de la Ley del Tributo que permite su devolución. Los Gobiernos Provinciales, por su parte, se comprometieron a concretar la exención del pago del impuesto a los ingresos brutos, tanto para la etapa extractiva como industrial, la eliminación del impuesto a los sellos por parte de las provincias que aún no lo aplican, y el impulso de medidas tendientes a la eliminación o absorción de las tasas municipales que afecten los procesos productivos. Los gobiernos provinciales que adhirieron al acuerdo, fueron los de Catamarca, Córdoba, Corrientes, Entre Ríos, San Juan y Santa Fe.

Las medidas adoptadas por los Gobiernos Nacionales y Provinciales tendientes a incrementar la competitividad de las empresas mineras van en el sentido correcto; sin embargo, aún es necesario introducir otros cambios, como evitar que las políticas públicas distorsionen las ventajas comparativas naturales de las distintas jurisdicciones mineras. Esa es la verdadera competitividad que hay que estimular. El principal ejemplo de ello son las canteras cordobesas, que anteriormente abastecían el 37% del mercado doméstico de cal y hoy prácticamente están sin actividad, como resultado de exenciones impositivas y otros beneficios fiscales otorgados por otras provincias. Además, la cal obtenida en esas provincias es de inferior calidad que el producto cordobés, lo que determina subsidiar actividades para obtener un producto de regular calidad. Sin duda, esto es lo más distante de una minería competitiva.

5.7.3. EL SECTOR MINERO EN LA REGIÓN CENTRO

En 1999 el valor de la producción minera (VBP) regional ascendió a $171.293.512 (precios constantes de 1992), con un crecimiento anual promedio del 9% en el período 1992/99. Sin embargo, su participación sobre el total producido a nivel nacional presentó una contracción de importancia, originado en el vertiginoso crecimiento de la minería en las provincias del NOA. Mientras en 1992 la región contribuía con el 23%, en 1999 este porcentaje fue del 13% (ver gráfico 5.48).

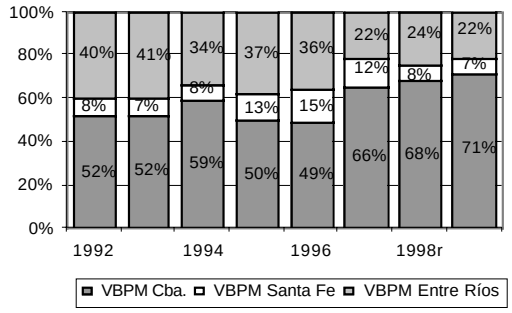
GRÁFICO 5.48: EVOLUCIÓN DEL VALOR DE LA PRODUCCIÓN MINERA REGIONAL



Nota: (r) revisadas, (p) provisorias. Precios constantes de 1992.
Fuente: IIE en base a Dirección Nacional de Minería.

En cuanto a la contribución de cada una de las provincias al VBP minera de la región, en el gráfico 5.49 se puede observar que a la provincia de Córdoba siempre le correspondió la mayor participación (71% en 1999). Le sigue Entre Ríos (22%) y luego Santa Fe, con una escasa participación. También se puede observar que Entre Ríos fue perdiendo participación a lo largo de la década, mejorando la contribución de Córdoba, y permaneciendo prácticamente inalterada la de Santa Fe.

GRÁFICO 5.49: PARTICIPACIÓN POR PROVINCIAS EN EL VBP REGIONAL



Nota: (r) revisadas, (p) provisorias.
Fuente: IIE en base a Dirección Nacional de Minería.

5.7.3.1. CARACTERÍSTICAS DE LA MINERÍA REGIONAL POR PROVINCIA

El VBP de la minería cordobesa fue de u$s 122 millones en 1999, correspondiendo a rocas de aplicación (96%), minerales no metalíferos (3,9%) y una exigua participación de minerales metalíferos (0,1%). Desagregando el valor de la producción por producto para el mismo año, la mayor participación correspondió a triturados pétreos (47%), seguidos por otros 17 productos de escasa participación que representan el 16%, luego le sigue la caliza (15%), arena para construcción (12%), canto rodado (4%) y dolomita (6%).

Actualmente no existe ninguna empresa extranjera operando en Córdoba, aunque pocos años atrás las empresas de capitales extranjeros MIN Argentina Exploraciones SA y The Jersey Consulting Group, fueron adjudicatarias del área minera Volcanes de Pocho (Calamuchita) y Minas, respectivamente. Sólo la primera de ellas realizó la exploración, aunque no alcanzó la etapa de explotación, en la cual proyectaba invertir $150 millones. La inexistencia de empresas extranjeras en el tejido productivo minero provincial se explica porque las multinacionales del sector se interesan por rubros metalíferos, que existen en Córdoba, aunque son de baja ley, y con los actuales precios y tecnología no son rentables explotar.

La producción minera de Santa Fe corresponde totalmente a arena para la construcción. Las empresas que se dedican a la actividad minera son familiares y pequeñas, ocupan en promedio 8 personas, son propiedad de capitales nacionales y extraen arena del río mediante un sistema de refulado. Por su pequeña escala, casi la totalidad (98%) de las empresas se dedica sólo a la extracción. Sólo una empresa realiza el tratamiento de las arenas (proceso de secado y clasificación), que luego la vende bajo determinada granulometría y especificaciones técnicas. Además, es la única empresa vinculada al sector industrial, confeccionando pedidos para la industria siderúrgica, metalúrgica y del vidrio.

La minería entrerriana, al igual que en Córdoba y Santa Fe, tiene como rubro más destacado las rocas de aplicación, que constituyen el 85% del VPM provincial. Desagregando el VPM por producto, la mayor participación corresponde a arena para construcción (62%), seguida de canto rodado (12%), arena silícea (9%), basalto (7%), yeso (5%), tosca (3%) y arcillas (2%). La mayoría de los minerales en esta provincia están siendo explotados en gran escala desde hace más de 60 años, con producciones anuales que han superado los 5.000.000 de metros cúbicos (reales), aunque más de un 70% corresponde a arenas para la construcción con destino a Buenos Aires. Esto implica, en términos generales, escasa incorporación de valor agregado y empleo de mano de obra. Por otra parte, algunas sustancias que durante décadas generaron una actividad económica importante, han desaparecido o están en retroceso, como la extracción y tratamiento del yeso en Piedras Blancas.

5.7.3.2. LAS EMPRESAS MINERAS DE LA REGIÓN CENTRO

En el año 1996 existían en la Región Centro 255 empresas dedicadas a la actividad minera, de las cuales 171

se radicaban en Córdoba, 59 en Entre Ríos y 25 en Santa Fe. Sin embargo, actualmente se estima que son menos de 200 las que continúan en actividad.

La recesión que afecta a la economía nacional desde 1998 golpeó fuerte al sector minero, especialmente a las empresas cordobesas. Según estimaciones de la Cámara Empresaria Minera de Córdoba son 80 las empresas activas en la provincia y 2.000 los empleados sindicalizados, cuando hace 10 años eran más de 7.000. En las provincias de Entre Ríos y Santa Fe, el número de empresas aumentó en el período 1996/2000; sin embargo, esto puede deberse a discrepancias entre los registros provinciales y nacional, originados en que existen empresas que explotan en una provincia pero tienen su administración en otra. Según las estadísticas provinciales, son 80 las empresas mineras que operan en Entre Ríos -de las cuales 35 están radicadas en Buenos Aires y 15 en Santa Fe (ambas con permisos para extraer arena de Entre Ríos)- y 33 las empresas que desarrollan la actividad en Santa Fe, de las cuales 5 tienen su establecimiento minero en Paraná pero tienen concesión para extraer arena sobre la costa santafesina.

CUADRO 5.22: CANTIDAD DE EMPRESAS POR PRODUCTO EN LA REGIÓN CENTRO-1996

Producto	%
Arena para la construcción	31,95%
Productos industriales con base minera	10,24%
Canto Rodado	10,00%
Triturados Pétreos	7,32%
Áridos	6,83%
Caliza	6,34%
Dolomita Triturada	4,39%
Granito en Bloques	4,39%
Otros Productos	18,54%
Total	**100%**

Nota: Hay empresas que extraen o elaboran más de un producto.
Fuente: IIE en base a Registro del año 1996 de la Dirección Nacional de Minería

Debido a la falta de información disponible acerca de las empresas que componen el sector minero regional y a los fines de evaluar más de cerca el desenvolvimiento del sector, el IIE realizó una encuesta que alcanzó a 35 empresas mineras de la región. Los datos extraídos se exponen a continuación.

5.7.3.2.1. ANTIGÜEDAD

El año de inicio promedio de actividades de las empresas mineras de la Región Centro es 1976. Cabe destacar que las empresas de Córdoba -por ser la minería una actividad tradicional en esta provincia- se iniciaron en promedio antes que las de Santa Fe y Entre Ríos.

5.7.3.2.2. INTEGRACIÓN VERTICAL

El 61,8% de las empresas relevadas presenta algún grado de asociación con el sector industrial, aunque cabe resaltar que el valor agregado en la mayoría de los casos es muy bajo. El 38,2% restante realiza solamente la extracción del mineral. En este último grupo se encuentran la mayoría de las empresas que venden arena para la construcción tal cual la extraen, previo proceso de lavado en algunos casos. Las empresas que realizan el proceso de clasificación de la arena, estarían incluidas dentro del primer grupo. Cabe destacar que un 74,1% de las empresas integradas verticalmente, operan en la provincia de Córdoba y un 53,8% de las que sólo realizan la extracción se encuentran en Santa Fe.

5.7.3.2.3. ASOCIATIVIDAD

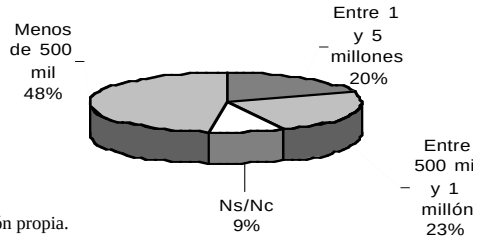
Sólo un 25,7% de las empresas relevadas presenta algún grado de asociación con otras empresas. Esta vinculación se manifiesta en un 67% de los casos a través de cooperativas para facilitar la comercialización de sus productos, y en el 33% restante por medio de la asociación entre 2 o más empresas para producir y/o comercializar los productos en conjunto, o bien para proveer a grandes clientes. Cabe aclarar que ninguna de

las empresas relevadas en Córdoba forma parte de una cooperativa, así como ninguna empresa santafesina está asociada a otra.

5.7.3.2.4. INVERSIONES

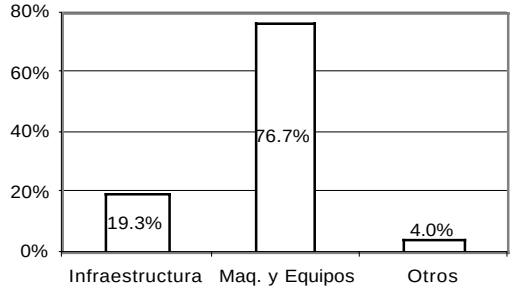
El 48,6% de las empresas encuestadas invirtió menos de $500 mil durante los 90, un 22,9% invirtió entre $500 mil y $1 millón, el 20% invirtió entre $1 millón y $5 millones, mientras que un 8,6% ns/nc (ver gráfico 5.50). De estas inversiones el mayor porcentaje fue destinado a la etapa de explotación (96,8%), sólo un 1,6% a exploración y el resto a prospección. Estos bajos porcentajes se pueden explicar por la antigüedad de algunas empresas, que comentaron haber invertido en prospección y exploración décadas atrás; o bien porque ya se tiene conocimiento sobre donde se encuentra el recurso, por lo cual no es necesario invertir en estas 2 etapas, como ocurre en algunas empresas que poseen permisos de extracción de lugares donde previamente se ha realizado la exploración.
En el gráfico 5.51 se muestra el destino de las inversiones realizadas por las empresas de la Región Centro a lo largo de la década pasada.

GRÁFICO 5.50: EMPRESAS MINERAS REGIONALES POR RANGO DE INVERSIONES



Fuente: IIE- Elaboración propia.

GRÁFICO 5.51: INVERSIONES DE EMPRESAS MINERAS REGIONALES POR DESTINO

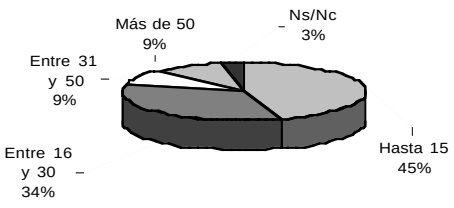


Nota: Hay empresas que invirtieron en más de 1 rubro.
Fuente: IIE - Elaboración propia.

5.7.3.2.5. CANTIDAD DE EMPLEADOS

Las empresas de la Región Centro tienen en promedio 20 empleados. Cabe mencionar que esta cifra asciende a 25 empleados promedio en Córdoba, mientras que en Santa Fe es de 8. Entre Ríos presenta un promedio de 21 empleados, pero si se excluye del cálculo una empresa de la muestra que cuenta con 80 empleados, el mismo desciende a 11 y el promedio regional a 19.

GRÁFICO 5.52: EMPRESAS MINERAS REGIONALES POR CANTIDAD DE EMPLEADOS

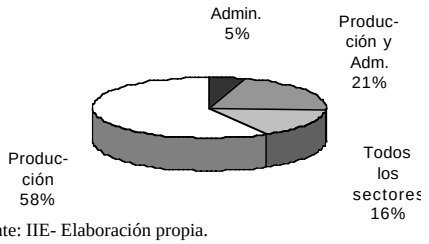


Fuente: IIE - Elaboración propia.

5.7.3.2.6. CAPACITACIÓN

El 54,3% de las empresas encuestadas capacitó a sus empleados, un 37,1% no lo hizo, y el 8,6% restante no sabe/no contesta. Dentro del primer grupo, el 95% de las empresas relevadas capacitó a sus empleados en el área de producción.

GRÁFICO 5.53: CAPACITACIÓN EN LAS EMPRESAS MINERAS REGIONALES POR RUBRO

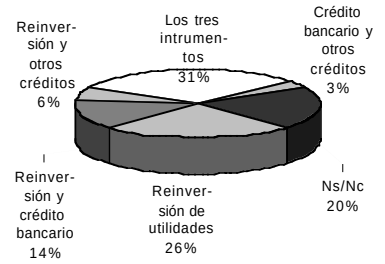


Fuente: IIE- Elaboración propia.

5.7.3.2.7. INSTRUMENTOS DE FINANCIACIÓN

La principal fuente de financiación de las empresas mineras de la región, al igual que las Pymes en general, es la reinversión de utilidades. Se observa también una importante participación del crédito bancario, ya que el 48,6% de las empresas encuestadas utiliza este instrumento -conjuntamente con otros- para financiar su actividad.

GRÁFICO 5.54: EMPRESAS MINERAS REGIONALES SEGÚN MECANISMO DE FINANCIACIÓN



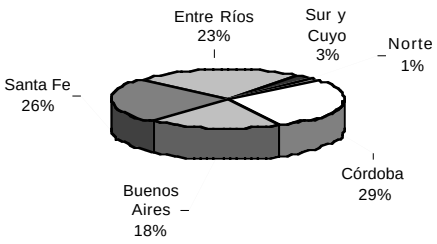
Fuente: IIE- Elaboración propia.

5.7.3.2.8. COMERCIO EXTERIOR

Dentro de las empresas relevadas, 4 realizan exportaciones. Tres de ellas operan en Córdoba y una en Entre Ríos. Los destinos a los cuales exportan son: Chile, Italia, Arabia, Paraguay, Japón y Brasil. Los porcentajes que representan las exportaciones sobre las ventas de las empresas, oscilan entre el 4% y 75%. Sólo una de las empresas relevadas importa un mineral como materia prima, el cual es procesado para su posterior comercialización.

Varias empresas dijeron que importan repuestos para máquinas y otras maquinarias y equipos. La importación se hace en forma directa en algunos casos, y por intermedio de proveedores en otros.

GRÁFICO 5.55: VENTAS DE LAS EMPRESAS MINERAS REGIONALES POR JURISDICCIÓN

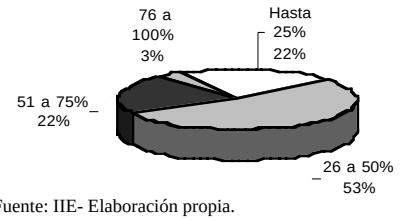


Fuente: IIE- Elaboración propia.

5.7.3.2.9. VENTAS INTERNAS

El principal destino de las ventas de la región, es la provincia de Córdoba (29%). En términos generales, cada una de las provincias vende mayoritariamente en su jurisdicción, aunque Buenos Aires aparece como un importante destino. Otro dato que surge de la encuesta realizada, es que un 31,5% aproximadamente de las ventas a Santa Fe provienen de Córdoba, lo cual pone de

GRÁFICO 5.56: EMPRESAS MINERAS REGIONALES SEGÚN CAPACIDAD OCIOSA



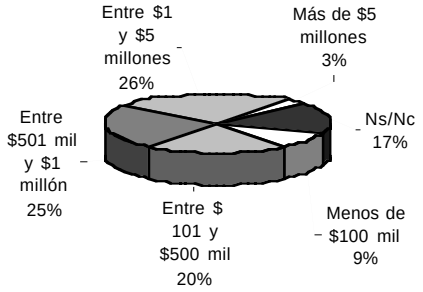
Fuente: IIE- Elaboración propia.

manifiesto la importancia que tiene este mercado para la provincia mediterránea. Dentro de la región Sur, el principal destino es La Pampa, y en Cuyo, San Luis.

5.7.3.2.10. CAPACIDAD OCIOSA

Las empresas mineras de la Región Centro presentan una capacidad ociosa promedio del 45%. El gráfico 5.57 muestra el porcentaje de empresas mineras por rango de capacidad ociosa.

GRÁFICO 5.57: EMPRESAS MINERAS REGIONALES SEGÚN RANGO DE FACTURACIÓN



Fuente: IIE - Elaboración propia.

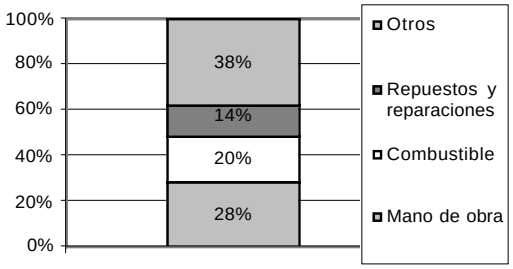
5.7.3.2.11. FACTURACIÓN ANUAL

El escaso desarrollo del sector minero regional y la pequeña escala de las empresas que componen el tejido productivo queda de manifiesto en la facturación de las firmas mineras. Sólo una empresa de la muestra vende por más de $5 millones.

5.7.3.2.12. ESTRUCTURA DE COSTOS PROMEDIO DE LAS EMPRESAS DE LA REGIÓN CENTRO

Los costos más relevantes que señalaron las empresas se presentan en el gráfico 5.58. Cabe aclarar que el alto porcentaje que representa el rubro "otros costos" se debe a que el mismo estaría incluyendo flete, explosivos (en el caso de algunas canteras), energía, y otros gastos generales. El rubro "otros" representa para Córdoba un alto porcentaje (48%), mientras que en Santa Fe y en Entre Ríos es del 24%. También hay que diferenciar el porcentaje que ocupa la mano de obra en cada una de las provincias. Mientras que en Córdoba es del 26%, en Santa Fe es 34% y en Entre Ríos es del 31% sobre los costos totales.

GRÁFICO 5.58: ESTRUCTURA DE COSTOS PROMEDIO DE LAS EMPRESAS REGIONALES



Fuente: IIE - Elaboración propia.

5.7.3.3. PERSPECTIVAS PARA EL DESARROLLO DE LA MINERÍA REGIONAL

El crecimiento del sector minero regional está estrechamente ligado a las oportunidades que posee la minería de la provincia de Córdoba. La primera de ellas se vincula con el encalado, un proceso que consiste en agregar carbonato de calcio y magnesio al suelo (también se propone la utilización de otros minerales como yeso, potasio, fósforo, etc.). La aplicación del mismo no sólo permitirá reactivar la rama de las rocas carbonáticas dentro de la minería provincial, sino también aumentar considerablemente la productividad del sector agrícola. Las pruebas realizadas, indican que la incorporación de nutrientes en campos descalcificados posibilitaron lograr un aumento del 40%-50% en los rindes.

La generalización del encalado permitirá optimizar el uso de ricos yacimientos subexplotados, logrando

economías de escala en la extracción que redundarán en un menor costo de aplicación para la agricultura. Además, no se debe olvidar un factor muy importante, como son los bajos costos de transporte, ya que las áreas mineras se encuentran contiguas a la región pampeana.

Actualmente, encalar tiene un costo aproximado de $60 por tonelada, incluyendo gastos de flete y aplicación, y la relación ideal indicada por los profesionales es de una tonelada por hectárea. Haciendo un rápido cálculo se advierte que la mejora en el ingreso del productor por mayores rindes supera (o iguala según el cultivo) el costo del encalado, sin computar la mejora del valor de la tierra resultante de aplicar el proceso.

Otra oportunidad para la minería regional la constituye la explotación de los yacimientos de cuarzo y el agregado de valor a través de la purificación del mineral extraído en bruto (ya que hasta esa etapa se considera que existe en el país la tecnología adecuada). Recientemente, la Dirección de Minería de la Provincia de Córdoba finalizó un estudio sobre la ubicación de los yacimientos y la calidad del mineral encontrado, con el objeto de promocionar la actividad y atraer capitales, especialmente extranjeros.

El desarrollo de la extracción del cuarzo permitirá aumentar en gran medida el valor bruto de la producción minera. Actualmente, una tonelada del mineral cuesta alrededor de $25, mientras que una vez purificado su precio se ubica en torno a los $13 por kilogramo. La intención de trasformar a Córdoba en un polo de alta tecnología potencia las oportunidades, ya que el cuarzo -por sus características intrínsecas- es un insumo esencial para la industria del hardware y equipos medidores de alta precisión.

En el contexto regional, también es importante mencionar la existencia del proyecto “Piedras Semipreciosas del Río Uruguay” en Entre Ríos, que consiste en la explotación de las ágatas en forma artesanal. Este microemprendimiento constituye un importante motor para la región, no sólo por los beneficios obtenidos del proceso productivo en sí, sino también por los efectos secundarios asociados al mismo. Dentro de éstos, se encuentra el desarrollo del turismo minero que la explotación de piedras y su exhibición en ferias puede generar, y luego vincularse con los complejos termales entrerrianos y otros atractivos de la zona. El desarrollo del turismo minero también está siendo analizado en Córdoba, donde ya se definieron áreas de interés y se está trabajando para lanzar en el mediano plazo un circuito que complemente la importante oferta turística existente en la provincia.

5.7.3.4. ANÁLISIS FODA DE LA MINERÍA REGIONAL

El martes 9 de octubre de 2001 se desarrolló una reunión en la sede de la Cámara Empresaria Minera de Córdoba, la cual tuvo una duración aproximada de 2 horas y media. Participaron del taller las instituciones más destacadas del sector minero de la Región Centro, representantes de la Cámara Empresaria Minera de Córdoba, de la Dirección de Minería de la Provincia de Córdoba, consultores especializados y numerosas empresas del sector.

5.7.3.4.1. MATRIZ FODA

Los principales resultados alcanzados se sintetizan en la siguiente matriz (las ideas están indicadas en función a la prioridad resultante del Taller). Los comentarios y análisis de cada uno de los factores se presentan en los puntos siguientes.

CUADRO 5.23: MATRIZ FODA SECTOR MINERO

OPORTUNIDADES

- Obra pública
- Recursos mineros no renovables variados y próximos a los centros de consumo
- Transporte especial
- Activación institucional de la Región Centro

FORTALEZAS

- Calidad y equipamiento
- Posibilidad de responder sin problemas a un incre mento de la demanda
- Incipiente aglutinamiento institucional
- Vinculación con el gremio
- Esfuerzo empresario
- Capacitación del personal

AMENAZAS

- Dificultad de acceso al crédito bancario
- Elevados costos de transporte
- Falta de conocimiento del sector
- Mercado internacional en constante cambio
- Escasa obra pública
- Falta de una legislación adecuada a PyMEs mineras
- Debilitamiento institucional de las provincias
- Escasa infraestructura
- Control estatal de la calidad en la recepción de los materiales
- Competencia de productos extranjeros

DEBILIDADES

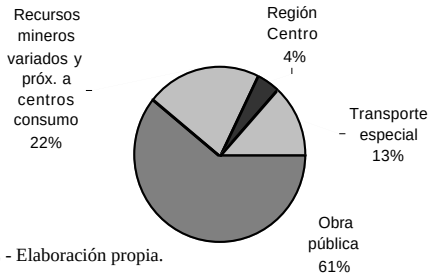
- Insuficiente inversión en máquinas y equipos
- Falta de garantías - Amplitud de la oferta
- Escasa asociatividad
- Escasa inversión en I & D
- Inexistente promoción
- Pequeña escala
- Capacidad ociosa
- Explotación irracional
- Capacitación técnica del personal
- Relación con el gremio
- Dificultades para introducir los productos en los mercados interno y externo
- Desconocimiento del recurso por regiones

5.7.3.4.2. FACTORES EXTERNOS POSITIVOS (OPORTUNIDADES)

◆ Obra pública: La reactivación de la obra pública se advierte como la principal oportunidad del sector. Puntualmente, se hizo referencia al gran déficit de viviendas existente en el país y a la necesidad de realizar una fuerte inversión en la red vial, tanto en construcción como en reparaciones.

◆ Recursos mineros no renovables variados y próximos a los grandes centros de consumo: La región cuenta con variados recursos minerales de características no renovables, que además se encuentran muy próximos a los grandes centros de consumo e industrialización -especialmente en el caso de los yacimientos cordobeses-otorgando una ventaja a las empresas regionales frente a competidores de otras jurisdicciones.

GRÁFICO 5.59: PESO RELATIVO DE CADA OPORTUNIDAD



Fuente: IIE - Elaboración propia.

◆ Transporte especial: La minería es una actividad "flete dependiente", ya que el costo de transporte representa una alta proporción del valor del producto transportado. De esta forma el incremento de las toneladas autorizadas a transportar por vehículo, posibilitaría una reducción importante en los costos operativos de las empresas, mejorando consiguientemente su competitividad.

◆ Activación institucional de la Región Centro: La constitución de la Región -aunando los esfuerzos de las tres provincias que la componen- permitirá hacer escuchar frente al Gobierno Nacional los reclamos sectoriales con mayor peso.

Los factores externos positivos fueron ordenados según el resultado de la votación efectuada por los participantes del taller. Para ello, el gráfico 5.59 muestra la participación en el voto de cada factor externo positivo u oportunidad sobre el total de votos emitidos por los participantes del taller.

5.7.3.4.3. FACTORES EXTERNOS NEGATIVOS (AMENAZAS)

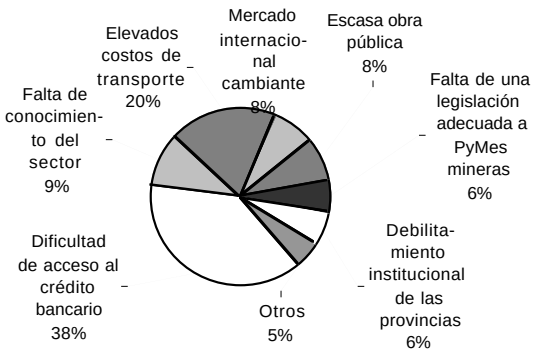
◆ Dificultad de acceso al crédito bancario: La principal amenaza advertida por los asistentes fue la dificultad que encuentra el sector para acceder al crédito bancario. Se mencionaron los problemas que enfrentan las empresas mineras a la hora de constituir las garantías del préstamo, ya que las instituciones bancarias radicadas en el país no computan las reservas mineras de los yacimientos como aval, cuando en otros países de tradición minera similar a Argentina esta mecánica es algo corriente. También se mencionaron las elevadas tasas existentes y la falta de créditos orientados específicamente a las empresas mineras. El peso que los asistentes otorgaron a este factor radica en la vital importancia que reviste el apoyo crediticio en un sector capital intensivo como la minería.

◆ Elevados costos de transporte: Otro factor externo negativo de relevancia fueron los elevados costos de

transporte que surgen de las deficiencias en algunos medios y obsolescencia en otros, los peajes y el impuesto a los combustibles, principalmente. Respecto a los ferrocarriles, el medio ideal para transportar la producción minera por la baja relación precio/volumen, se mencionó la inexistencia de una política activa en la materia.

- Falta de conocimiento del sector: El desconocimiento de la actividad minera en la región también se detectó como amenaza. Los representantes de las empresas mineras dijeron que el mismo no sólo se limita a la población en general sino que también alcanza a los políticos encargados de la toma de decisiones. Esta realidad preocupa a los agentes del sector, si se considera que es la minería la que provee la materia prima y productos no sustituibles utilizados en la mayoría de las ramas industriales, situación que no se refleja en el 0,5% del PBI argentino que representa la minería PyMe.

GRÁFICO 5.60: PESO RELATIVO DE CADA AMENAZA



Fuente: IIE - Elaboración propia.

- Mercado internacional en constante cambio: Este factor negativo hace referencia a que a nivel internacional se está dando un cambio de paradigma en la utilización de materias primas. Hoy los metales tradicionales están críticamente siendo dejados de lado (plomo, zinc, en menor medida hierro y cobre, etc.) y se están comenzando a utilizar metales que antes de los `70 casi no se empleaban tales como berilio, titanio o tantalio. El cuarzo (silicio), con la fibra óptica y su uso óptico y electrónico, se ha convertido en un mineral estratégico, cuando hasta hace poco se usaba para la cerámica gruesa. En la actualidad, los teléfonos celulares, poseen tantalio y este metal ha aumentado notablemente su cotización en el mundo. Los motores de alta performance, llevan berilio, los aceros livianos y de alta resistencia se hacen con aleaciones de titanio. El praciodimio, europio, samario, iterbio, etc. hoy son usados por la televisión a color y todas sus transmisiones. El mercado mundial de materias primas va cambiando a pasos agigantados, utilizándose elementos mas livianos y mas caros. Si bien Argentina está bien posicionada en este aspecto, falta una política gubernamental que apunte a la investigaciones con aplicación productiva.
- Escasa obra pública: Si bien la obra pública se advierte como la mayor oportunidad, actualmente la escasa inversión pública en caminos y viviendas se percibe como una amenaza. Más aún, considerando el fuerte ajuste que en el corto plazo deberá realizar el Estado en sus distintos niveles de gobierno.
- Falta de una legislación adecuada a PyMEs mineras: En el fuerte desarrollo que tuvo la gran minería en Argentina durante los 90, mucho tuvo que ver el Estado a través de la sanción de leyes de carácter fundamental para la actividad. El predominio de la minería PyME a escala regional, hace que la inexistencia de un marco legal acorde a empresas de estas características se perciba como una amenaza.
- Debilitamiento institucional de las provincias: Las provincias son las dueñas de los recursos mineros y, por ende, las encargadas de explotar los mismos, apoyando las actividades de investigación y dotando a la actividad de la seguridad jurídica necesaria. Sin embargo, no están cumpliendo cabalmente con las obligaciones que le corresponden, incluso en aquellas jurisdicciones de carácter eminentemente minero.
- Otros factores externos negativos: Otras amenazas detectadas fueron la escasa inversión en infraestructura vial (especialmente en la red terciaria), la falta de control estatal de la calidad en la recepción de los materiales y la entrada de productos extranjeros sin ningún tipo de restricción. En este último caso, se hizo puntual referencia al ingreso de mármoles brasileños.

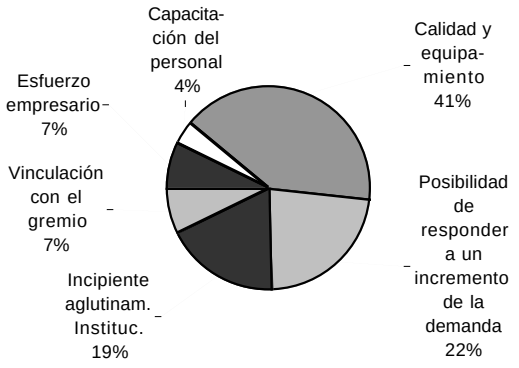
Al igual que en el caso anterior, los factores externos negativos fueron ordenados según el resultado de la votación efectuada por los participantes del taller. El gráfico 5.60 muestra la participación de los votos recibidos por cada factor sobre el total de votos emitidos.

Es importante destacar que de los votos otorgados a los asistentes para asignar a los distintos factores externos, el 74% fue asignado a las amenazas y el 26% a las oportunidades. Además, también es importante resaltar que más del 50% de los votos correspondieron a factores directamente asociados con el quehacer estatal.

5.7.3.4.4. FACTORES INTERNOS POSITIVOS (FORTALEZAS)

◆ Calidad y equipamiento: La tecnología utilizada actualmente por las empresas mineras regionales en los distintos rubros se considera la adecuada para el tipo de explotaciones que componen la minería regional. No obstante, también se remarcó que muchas veces es muy difícil incorporar la tecnología de punta por las mencionadas dificultades asociadas al crédito bancario. Respecto a la calidad, se mencionaron las bondades de los productos mineros regionales muchas veces no valorada, ya que los consumidores atienden primordialmente al precio.

GRÁFICO 5.61: PESO RELATIVO DE CADA FORTALEZA



Fuente: IIE - Elaboración propia.

◆ Posibilidad de responder sin problemas a un incremento de la demanda: La existencia de una capacidad ociosa importante, se advierte como una fortaleza ya que un súbito incremento de la demanda podría ser atendido sin problemas y sin necesidad de mayores inversiones.

◆ Incipiente aglutinamiento institucional: Si bien la asociatividad no es una característica muy difundida en el sector, la conformación de la Cámara Empresaria Minera de Córdoba en 1998 muestra un cambio de pensamiento en el empresariado minero provincial. No obstante, aún son numerosas las empresas que se mantienen al margen de la Cámara.

◆ Vinculación con el gremio: Las dificultades que atraviesa la economía en general y las empresas mineras en particular, llevaron a estrechar los vínculos entre éstas y el gremio a los efectos de minimizar los despidos, flexibilizando condiciones y buscando soluciones alternativas en forma conjunta a los problemas de las empresas y sus empleados.

◆ Esfuerzo empresario: La dura recesión por la que atraviesa desde hace años la economía argentina puso a prueba la capacidad del empresariado minero. A pesar de que una gran cantidad de empresas cerró, aún son muchas las que día a día luchan para mantenerse en el mercado, lo que demuestra la flexibilidad, capacidad y esfuerzo del empresario minero regional.

◆ Capacitación del personal: La buena capacitación de la mano de obra fue otra de las fortalezas encontradas. Sólo algunas empresas, vinculadas a granitos y mármoles, manifestaron dificultades al momento de incorporar personal capacitado.

El gráfico 5.61 muestra el peso relativo que a cada uno de los factores internos positivos señalados anteriormente le correspondió sobre el total de votos.

5.7.3.4.5. FACTORES INTERNOS NEGATIVOS (DEBILIDADES)

◆ Falta de garantías – Amplitud de la oferta: Actualmente la cantidad de empresas que ofrecen productos mineros es amplia y no existe un registro de clientes que pueda dar un indicio de las características del mismo. De esta forma, al no existir garantías, muchas veces las empresas son víctimas de acciones fraudulentas. Por otro lado, la oferta es tan amplia que, aún sin garantía, siempre alguien está dispuesto a vender.

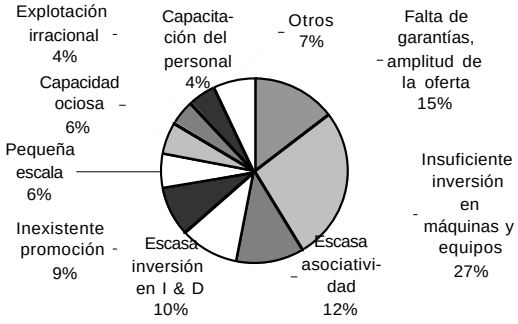
◆ Insuficiente inversión en maquinas y equipos: Si bien como una fortaleza se detectó la utilización de equipamiento adecuado a las características de la minería regional, se mencionó como debilidad la insuficiente inversión en maquinarias y equipos. Esta insuficiencia se explica básicamente por las dificultades de acceder a un crédito bancario a tasas adecuadas por los inconvenientes de las entidades crediticias para realizar la valuación de las reservas mineras. Así es como, una vez tomado un crédito para la compra de maquinaria se

cancela el mismo durante un largo período de tiempo, que imposibilita durante ese lapso la incorporación de otros bienes de capital.

- Escasa asociatividad: A pesar del incipiente aglutinamiento institucional, que indica que las empresas están predispuestas a colaborar para encontrar soluciones en conjunto a problemas comunes, la representatividad sectorial de la Cámara aún es limitada. Además, no se registraron experiencias de colaboración entre empresas en la extracción, ni en la industrialización y comercialización.
- Escasa inversión en investigación y desarrollo: Otra debilidad a la que se hizo referencia fue la escasa inversión que realizan las empresas en el desarrollo de nuevos productos y procesos, lo cual afecta seriamente la capacidad de innovación de las empresas mineras de la región.
- Inexistente promoción: Otra debilidad del sector se vincula a la promoción prácticamente inexistente por parte del sector privado, de las características de los productos de la minería regional.
- Pequeña escala: La pequeña escala de las explotaciones regionales es un factor que dificulta la incorporación de bienes de capital, un elemento esencial en un sector capital intensivo como es la minería. Por ello es que la asociatividad en distintas etapas del proceso productivo se advierte como una necesidad.
- Capacidad ociosa: Si bien la flexibilidad que otorga la existencia de capacidad ociosa frente a un incremento repentino de la demanda se percibe como una fortaleza del sector, los altos costos fijos originados por la misma constituyen una debilidad. Por otro lado, la necesidad de cubrir estos costos deprime los precios, ya que se incrementa la competencia entre empresas por captar clientes. Actualmente la ociosidad promedio regional se estima en un 45%.

GRÁFICO 5.62: PESO RELATIVO DE CADA DEBILIDAD

- Explotación irracional: A nivel de los pequeños establecimientos, que no poseen la estructura de una empresa, se da una explotación irracional de los yacimientos, que destruye el recurso.
- Capacitación técnica del personal: Algunas empresas manifestaron enfrentar dificultades a la hora de contratar personal con las habilidades requeridas para la explotación minera, especialmente en las empresas dedicadas al granito y los mármoles.



Fuente: IIE - Elaboración propia.

- Otros factores internos negativos: Otras debilidades detectadas fueron la relación entre gremio y empresas en algunas localidades, lo que muchas veces dificulta el normal desenvolvimiento de las empresas; las dificultades que tienen las empresas mineras regionales para colocar sus productos en el mercado, tanto interno como externo y el desconocimiento de los recursos mineros por regiones.

En el gráfico 5.62, se muestra el peso relativo que a cada uno de los factores internos negativos señalados anteriormente le correspondió sobre el total de votos. De los votos otorgados a los asistentes para asignar a los distintos factores, el 72% fue asignado a las debilidades y el 28% a las fortalezas.

5.7.3.4.6. LÍNEAS DE ACCIÓN INTERNAS (PROPIAS DEL SECTOR PRIVADO)

- Conformar asociaciones de empresas: La medida más importante a implementar por el sector privado fue la conformación de asociaciones entre empresas para explotar, industrializar y comercializar productos mineros. Se mencionó en este sentido la conformación de cooperativas o consorcios.
- Implementar normas de calidad: Otra medida a adoptar por el sector privado apuntó a implementar normas de calidad de los procesos productivos, como las normas ISO.

5.7.3.4.7. LÍNEAS DE ACCIÓN ACCIONES MIXTAS (PÚBLICAS Y PRIVADAS)

◆ Apoyo financiero a la actividad minera: La primera de las políticas mixtas apuntó a trabajar en forma conjunta entre empresarios, bancos y sector público a fin de reducir el costo financiero del crédito bancario para las empresas mineras. La medida puntualmente hizo referencia a trabajar sobre la posibilidad de aplicar los procesos de avalúo de reservas mineras utilizados en otros países, a fin de que las reservas de los yacimientos puedan ser utilizadas como garantías, reduciendo así el riesgo y, por ende, el costo financiero.

◆ Elaborar un Plan Estratégico Minero Provincial: La confección de una estrategia provincial de largo plazo para la minería, donde participen el sector público, los empresarios, los organismos de extensión y el gremio, se advirtió como una gran necesidad de la actividad. Muchas de las demás medidas indicadas en el presente apartado estarían enmarcadas dentro de las políticas a implementar a través del plan estratégico minero provincial.

◆ Estudios de mercado: Otra política mixta apuntó a realizar estudios de mercado sobre diversos aspectos vinculados al proceso productivo minero, desde la explotación hasta la comercialización. Los organismos de extensión e investigación del sector público deberían orientarse a satisfacer la demanda que en este sentido exista entre las empresas mineras y potenciales inversores.

◆ Promoción: La actualmente inexistente promoción de los productos mineros regionales determinó que este aspecto se resaltara al momento de definir las políticas necesarias para el cabal desarrollo del sector. Es importante destacar que se la ubicó como política mixta, como campo de acción conjunta de los sectores público y privado. La actividad de promoción, según plantearon los asistentes, debería apuntar tanto al mercado interno como a la exportación.

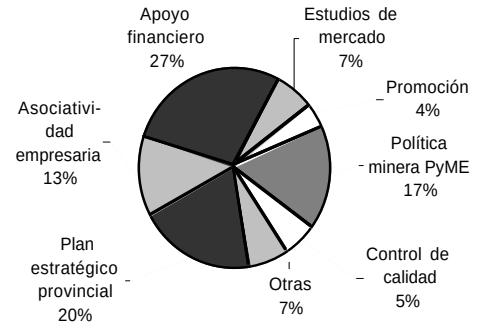
5.7.3.4.8. LÍNEAS DE ACCIÓN ACCIONES EXTERNAS (PROPIAS DEL SECTOR PÚBLICO)

◆ Política minera PyME: Como en su momento el Estado Nacional apoyó el crecimiento de la gran minería en Argentina, legislando sobre cuestiones de interés para el sector que atrajeron gran cantidad de capitales internacionales, ahora se reclama el desarrollo de una política minera nacional tendiente a consolidar a las pequeñas y medianas empresas, poniendo especial énfasis en los incentivos de la conformación de asociaciones o consorcios empresarios.

◆ Control de calidad: Muchas veces el Estado no realiza el control de calidad de los materiales utilizados en las obras públicas financiadas con dinero de las arcas estatales. Por ello es necesario realizar un estricto control de las mismas, estandarizando las normas de calidad a ser aplicadas en cada uno de los tipos de obra.

◆ Transporte especial: Los costos de transporte representan una alta proporción del valor del producto transportado, convirtiendo a la minería en una actividad "flete dependiente". Por tal motivo, el incremento de las toneladas autorizadas a transportar por vehículo, es un factor esencial para reducir los costos operativos de las empresas, mejorando consiguientemente su competitividad. También se mencionó la necesidad de que el Estado defina una política ferroviaria nacional, en conjunto con las actuales concesionarias del servicio de transporte de carga.

GRÁFICO 5.63: PESO RELATIVO DE CADA LÍNEA DE ACCIÓN



Fuente: IIE - Elaboración propia.

- Acelerar la aplicación del acuerdo pro competitivo: Si bien la minería posee un acuerdo pro competitivo firmado hace poco tiempo entre el Gobierno Nacional, las Provincias, empresas y trabajadores, es muy poco lo que se puso en práctica hasta el momento. El sector reclama la rápida puesta en vigencia de los términos del acuerdo.
- Compre provincial: La medida apunta a que los Estados Provinciales y los Municipios regionales utilicen en las obras públicas cuya construcción financian, productos mineros de origen regional.

En el gráfico 5.63, se presenta el peso relativo que a cada una de las líneas de acción definidas. Se advierte claramente la mayor importancia otorgada a las medidas de carácter mixto (60%).

5.8. SECTOR FORESTAL-MADERA Y MUEBLES

La cadena forestal y maderera constituye un sector muy amplio, que va desde la extracción primaria hasta los numerosos productos finales, pasando por los llamados "productos intermedios" (tableros, celulosa, etc.). Cada subsector muestra una realidad distinta, con problemas y ventajas particulares, aunque en general el potencial de desarrollo es muy grande; en el sector forestal a partir de la disponibilidad de recursos naturales, mientras que en el sector industrializador a partir de la innovación y la asociatividad apuntando a la exportación. Todos los sectores se podrían beneficiar a través de una mayor integración a lo largo de la cadena.

5.8.1. INTRODUCCIÓN

En la década del noventa comenzó en Argentina un proceso de planificación e ingeniería forestal, acompañado de importantes inversiones, que llevaron a un fuerte crecimiento de la superficie plantada y un mayor desarrollo del negocio de la forestación. Sin embargo, la superficie utilizada hasta el momento representa menos del 10% de la superficie apta para plantación, lo que refleja el gran potencial de desarrollo del sector maderero nacional. Las condiciones climáticas y de suelo de nuestro país la hacen especialmente apta para la forestación, tal como puede apreciarse en el cuadro 5.24. Dichas ventajas naturales se suman al bajo precio de la tierra forestable e insumos.

CUADRO 5.24: CRECIMIENTO MEDIO ANUAL

	M3/ha
Estados Unidos	8-10
Chile	20-22
Brasil	22-24
Argentina	22-24

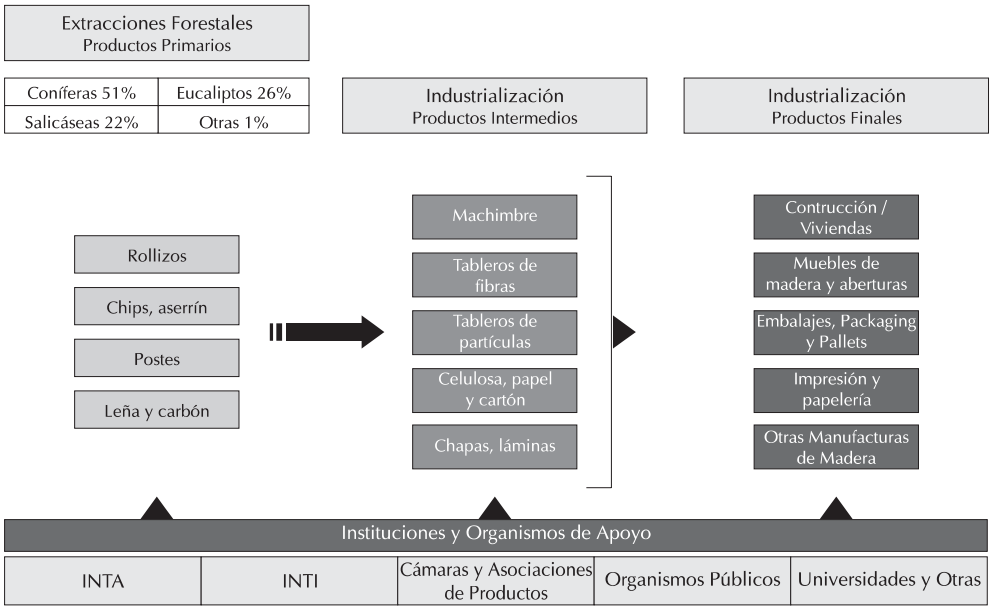
Nota: para coníferas, con corteza.
Fuente: IIE en base a CEP.

Desde el gobierno nacional se ha intentado dar un fuerte impulso a la forestación, a través de la Dirección de Forestación y de la Agencia de Desarrollo de Inversiones, entre otros. Las leyes de promoción forestal aprobadas entre 1992 y 1999 brindan un marco regulatorio estable que fomenta claramente la actividad.
La producción forestal se caracteriza por el largo tiempo de maduración del producto, por lo que necesariamente una inversión en este sector es a largo plazo. El tiempo de rotación más corto es el de los eucaliptus, de alrededor de 12 a 15 años, mientras que el tiempo de rotación de las coníferas llega hasta los 25 años.
La cadena de producción del sector maderero incluye numerosos productos, con distintos niveles de valor agregado. Se puede subdividir la cadena en 3 partes:

- Forestación (productos primarios): los productos de esta etapa son resultado de la extracción del árbol, con muy poco procesamiento: rollizos (troncos), postes, leña, carbón y chips.
- Industrialización (productos intermedios): A partir de los productos primarios, se obtienen tableros (de partículas y compensadas), chapas y láminas, y celulosa, los cuales a su vez se destinan a las siguientes etapas de la cadena.
- Industrialización (productos finales): La última etapa incluye principalmente muebles de madera y aberturas, productos para la construcción y viviendas, papelería, y embalajes y pallets. Existen también nichos especializados con un mercado muy específico, como por ejemplo “productos de madera para la elaboración de miel”.

Los productos pueden ser resultado de varias etapas de producción (muebles) o atravesar modificaciones poco importantes después de la extracción (postes). El diagrama 5.1 presenta el esquema básico de la cadena maderera.

ESQUEMA 5.2: SECTOR MADERERO - FORESTAL



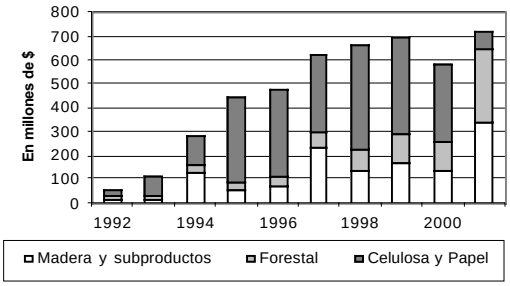
Durante la década de los ’90 se observó una clara distinción entre la evolución del sector productor de materia prima y el industrializador. En efecto, mientras que el sector forestal se ha desarrollado a partir de importantes inversiones y un crecimiento del área plantada, el sector de bienes intermedios y muebles ha sufrido un retroceso. A pesar de esta dicotomía, persiste una importante correlación entre ambos sectores, ya que las grandes empresas industriales se encuentran integradas hacia atrás, y la mayoría cuenta con plantaciones forestales propias. Actualmente, el sector maderero de productos intermedios emplea a unas 26.000 personas, con una producción de 2,4 millones de m3, valuada en $460 millones. Por su parte, el sector del mueble emplea a 14.000 personas, y su valor de la producción ha caído en un 47% en los últimos 5 años, ascendiendo a $546 millones en 2000.

5.8.1.1. INVERSIONES

Diversos organismos públicos y privados realizan estimaciones de la inversión realizada y proyectada en el sector forestal y maderero nacional. Todas ellas coinciden en señalar el crecimiento de la inversión durante los noventa, así como un fuerte flujo proyectado para los años venideros. A continuación, se citan algunas de estas estimaciones:

- Las inversiones totales en el sector forestal registradas por el CEP (Centro de Estudios para la Producción, dependiente del Ministerio de Economía) en los últimos cuatro años superan los u$s 750 millones, en tanto que se esperan inversiones por $3.000 millones en

GRÁFICO 5.64: INVERSIONES EXTRANJERAS EN EL SECTOR MADERERO (GREENFIELDS, AMPLIACIONES Y TRANSFERENCIAS)



Nota: Madera y subproductos incluye las inversiones argentinas.
Fuente: IIE en base a SAGPyA / FAIMA.

los próximos cinco años. Entre las inversiones correspondientes al año 2001, se destaca la conformación de fondos fiduciarios forestales, entre los cuales cabe mencionar a empresas suizas (Unión de Bancos Suizos), estadounidenses (Menasha) y binacionales (EEUU – Canadá; SUDAP).

- De acuerdo a Fundación Invertir, la Inversión Extranjera Directa (IED) en el sector papel y madera ascendió a $1.566,3 millones para el período 1994-2000.
- De acuerdo a la Secretaría de Agricultura, se esperan inversiones por más de $700 millones en el 2001.

El gráfico 5.64 muestra el fuerte crecimiento de las inversiones en el sector, destacándose el aumento en la participación de las inversiones en forestación.

Entre las grandes inversiones extranjeras se destacan las de empresas chilenas, quienes han desembarcado en Argentina debido a la escasez de tierra barata en su país de origen. La industria forestal en Chile ha mostrado un fuerte desarrollo en los últimos 20 años, generando u$s 2.500 millones anuales. Debido a este crecimiento, la tierra apta para forestación es cada vez menor y por ende más cara, mientras que en el noreste de Argentina todavía se pueden adquirir lotes de 1.000 hectáreas con relativa facilidad.

5.8.1.2. CONTEXTO INTERNACIONAL

Argentina registra una participación menor al 1% en la producción y exportación mundial de rollizos, paneles y otros productos madereros. A nivel regional, Chile y Brasil superan la producción y exportación argentinas en todos los rubros. Chile en particular logró un aumento notable en los últimos 20 años, orientándose principalmente a la exportación; mientras que Brasil atiende primero a su mercado interno.

CUADRO 5.25: PRODUCTOS MADERREROS, COMO % DEL TOTAL MUNDIAL

	Rollizos		Madera Aserrada		Paneles	
	Producción	Exportación	Producción	Exportación	Producción	Exportación
Argentina	0,4%	0,8%	0,2%	0,0%	0,4%	0,5%
Brasil	5,7%	1,8%	4,4%	1,5%	2,4%	2,6%
Chile	1,4%	5,4%	0,9%	1,6%	0,6%	0,9%

Nota: Datos originales en m3.
Fuente: IIE en base a FAO (Food and Agriculture Organization).

Es importante destacar que Uruguay se perfila como un fuerte competidor en los próximos años. La plantación forestal de ese país ha crecido a partir de la aprobación de leyes de promoción para la actividad, contando actualmente con cerca de 500 mil hectáreas forestadas, y un área potencial de 3 millones de hectáreas. La exportación se facilitaría por la posibilidad de adecuar los puertos del Río Uruguay y Montevideo para la carga de madera. Se estima que en el año 2005 Uruguay exportará madera por entre u$s 500 y u$s 1.000 millones, dependiendo de los precios internacionales y del valor agregado que se logre dar al producto forestal. A más largo plazo, mientras maduran las inversiones realizadas, se prevé que la forestación será el principal rubro de exportación.

5.8.2. SECTOR FORESTAL

5.8.2.1. FORESTACIÓN NACIONAL

Argentina produce principalmente coníferas, eucaliptus, y salicáceas. De acuerdo a datos del CEP, existen en el país 900 mil hectáreas forestadas, lo cual representa sólo el 6% del total del área potencial (apta para

forestación). Cabe mencionar que la provincia de Misiones genera más del 50% del total de extracciones forestales.

Como puede observarse en el gráfico 5.65, después del máximo alcanzado en 1995, las extracciones cayeron hasta un valor similar al promedio de los años ochenta. En cuanto a las especies extraídas, el 51% está compuesto por coníferas, y el resto en su mayoría por eucaliptus y salicáceas.

GRÁFICO 5.65: EXTRACCIONES TOTALES EN BOSQUES IMPLANTADOS

Fuente: IIE en base a SAGPyA.

La conífera nacional, destinada principalmente a la producción de muebles y aberturas, tiene un precio competitivo en comparación con Chile y Brasil ($24/m3 a $30/m3 en Argentina, $33/m3 en Brasil y $40/m3 en Chile). Sin embargo, este bajo costo de la materia prima lleva a que no se busque incrementar la productividad en el aserrado, mediante incorporación de tecnología y capacitación.

El procesamiento de eucaliptus se encuentra atrasado respecto a la industrialización de coníferas, tanto en tecnología como en gestión. Esto se debe a que actualmente el producto se destina a usos de bajo valor como los pallets[1] , que son bienes prácticamente descartables. La madera de eucaliptus presenta buenas perspectivas ya que tiene un mejor precio en relación a las coníferas, y además mayor rendimiento. Para lograr su inserción como materia prima en nichos de mayor valor se requiere mejorar la calidad de la madera (por ejemplo a través del secado), además de realizar estudios aplicativos y un marketing adecuado.

Las salicáceas (álamo y sauce) se destinan al envase debido a su buena calidad y "trabajabilidad". Actualmente, los envases de madera se enfrentan a una creciente competencia de los productos sustitutos como plástico y cartón.

RECUADRO 5.3. MARCO REGULATORIO

La Ley 25.080/99 complementa al Régimen de Promoción de Plantaciones Forestales de 1992, otorgando importantes beneficios a las empresas que inviertan en forestación, con el objetivo de lograr una masa de 3 millones de hectáreas plantadas (el triple de la superficie actual) en 2010. Los principales puntos de la Ley son los siguientes:

- Estabilidad Fiscal: Por un período de 30 años a partir de la fecha de aprobación del proyecto, se prohíbe el incremento de la carga tributaria total, ya sea a partir de la modificación de impuestos y tasas o de la modificación del método de cálculo de la base imponible. Con excepción del IVA, esta ley alcanza a todos los derechos y tasas, incluyendo los aranceles a la exportación e importación.
- Régimen especial de amortización para el cálculo del Impuesto a las Ganancias: opción de amortización acelerada en un período de 3 años para las inversiones en obras civiles, equipamiento y maquinaria.
- Devolución del IVA: correspondiente a la compra o importación definitiva de bienes, y las locaciones o prestaciones de servicios destinados efectivamente al proyecto. En el caso de los emprendimientos foresto-industriales, la devolución es aplicable a la parte forestal únicamente.
- Exención de todo impuesto patrimonial sobre los activos afectados a la explotación.
- Exención de todo impuesto nacional para las operaciones relacionadas con el desarrollo societario del emprendimiento: incluye impuesto a los sellos, aprobación de estatutos y celebración de contratos, contratos de fideicomiso, etc.
- Apoyo económico no reintegrable (por única vez): para explotaciones de extensión inferior a las 500 hectáreas, en un monto fijo por hectárea, variable por zona, especie y actividad forestal. Las explotaciones menores a 300 hectáreas gozan de un reintegro máximo del 80% de los costos de implantación, mientras que las explotaciones de entre 301 y 500 hectáreas tienen un reintegro máximo del 20%.
- Elimina el límite temporal para la constitución de fideicomisos.

Este conjunto de medidas apunta a duplicar la participación actual del sector forestal en el PBI para el año 2010.

[1]El pallet es la base de madera empleada para transportar mercadería con máquinas elevadoras, camiones, etc.

5.8.2.2. FORESTACIÓN REGIONAL

La Región Centro no es un gran productor de forestales a nivel nacional, ya que la mayor parte proviene de la provincia de Misiones. Sin embargo, además de ser el mayor productor de la Región Centro, Entre Ríos (junto con Corrientes) es el mayor exportador de madera en bruto del país. Las proyecciones de la SAGPyA indican que la oferta actual de rollizos de eucaliptus entrerriana podría multiplicarse por 5 en el 2010, llegando a superar los 4 millones de m3 por año, acompañada por una creciente producción de coníferas.

5.5.8.2.2.1. REGIONES FORESTALES EN LA REGIÓN CENTRO

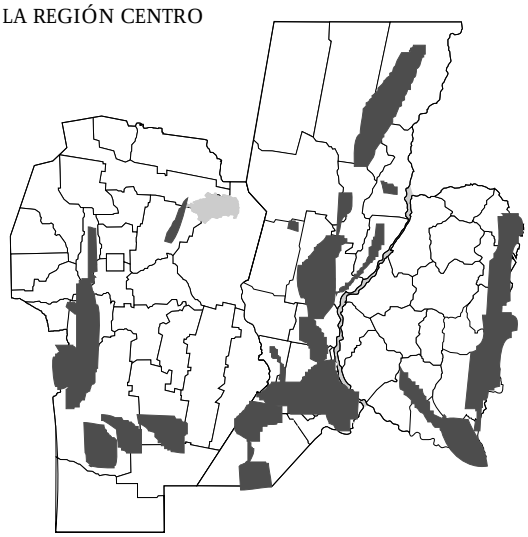
En todo el país existen 7 regiones agroecológicas determinadas por la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca (SAGPyA), de las cuales 4 abarcan alguna parte de la Región Centro:

Región Mesopotámica: Abarca a Corrientes, Misiones y el Noreste de Entre Ríos. Es la Región con mayor superficie forestal del país. La zona de Entre Ríos posee suelos arenosos y rojizos de escasa fertilidad en áreas bajas, y suelos arcillosos más lejos del Río Uruguay.

Región Pampeana: cubre la provincia de Buenos Aires, parte de Santa Fe y este de Córdoba. Es la segunda Región por superficie plantada, en su mayoría compuesta por eucaliptus. Sin embargo, debido a la intensa actividad agrícola de la zona, la producción forestal tiene una importancia secundaria. Se caracteriza por la buena fertilidad del suelo.

Región Centro: Comprende la provincia de Córdoba. Al sur de la Ciudad de Córdoba se desarrolla una importante actividad forestal basada en el cultivo de coníferas. Los valles de Calamuchita, Punilla y Santa María poseen condiciones excelentes para este tipo de plantación. Según AfoA, actualmente existen más de 30.000 hectáreas plantadas con coníferas en Calamuchita.

MAPA 5.2: ZONAS DE MAYOR APTITUD FORESTAL EN LA REGIÓN CENTRO



Fuente: IIE en base a ADI (Agencia de Desarrollo de Inversiones)

Región Delta: Norte de Buenos Aires y sur de Entre Ríos, constituída por islas ubicadas en el Delta del Paraná. Se caracteriza por su elevada fertilidad, además de su cercanía a Buenos Aires, el principal mercado del país. Tiene algunos problemas, como por ejemplo la elevada humedad del suelo que exige la adaptación de la maquinaria, además del riesgo de crecida de los ríos Paraná y Uruguay. El transporte se ve facilitado gracias a los puertos de San Fernando, San Pedro, Zárate e Ibicuy.

CUADRO 5.26: REGIONES AGROECOLÓGICAS EN LA REGIÓN CENTRO

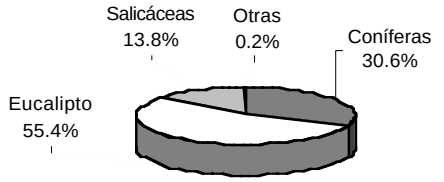
Provincia	Región Agroecológica	Temp. Media Grados C	Precip. Media Mm	Géneros	Crecimiento m3/ha/año	Rotación Años	TIR %
Entre Ríos	Mesopotámica	19°	1.200	Coníferas	20 a 33	20 a 22	10 a 15
				Eucaliptus	30 a 36	10 a 14	13 a 15
Santa Fe / Córdoba	Pampeana	18°	915	Eucaliptus	25 a 30	12	12 a 15
				Coníferas	18 a 20	22 a 25	10 a 15
				Salicáceas	25 a 30	10 a 12	9 a 14
Entre Ríos	Delta	17°	914	Sauces	20 a 25	8 a 10	9 a 11
				Alamos	20 a 25	10 a 12	10 a 12
Córdoba	Centro	12°	930	Coníferas	18 a 23	15 a 25	10 a 12

Fuente: IIE en base a SAGPyA.

5.8.2.2.2. SUPERFICIE FORESTADA

De acuerdo a datos de la Dirección Nacional de Forestación, en la Región Centro la superficie forestada asciende a 160.839 hectáreas, lo cual representa el 0,43% del total de la superficie regional. El 54% de la superficie forestada regional se encuentra en la provincia de Entre Ríos. La discriminación por especie puede observarse en el gráfico 5.66.

GRÁFICO 5.66: SUPERFICIE FORESTADA POR ESPECIE



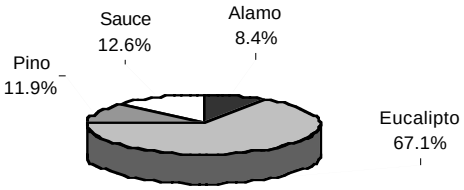
Fuente: IIE en base a Dirección Nacional de Forestación.

5.8.2.2.3. EXTRACCIONES

La Región Centro tiene una baja participación (21%) en la extracción de productos forestales a nivel nacional. La única variedad regional de importancia es el eucaliptus (principalmente extraído en Entre Ríos), el cual representa el 52% de la producción nacional. El gráfico 5.67 muestra las extracciones regionales por especie.

La extracción de coníferas muestra una tendencia creciente, con muy buenas perspectivas para los próximos años a partir del aumento de la superficie plantada.

GRÁFICO 5.67: EXTRACCIONES REGIONALES POR ESPECIE (1999)



Fuente: IIE en base a Dirección Nacional de Forestación, SAGPyA

5.8.2.2.4. RENTABILIDAD DE LA FORESTACIÓN

La rentabilidad del negocio forestal en la Región se ve favorecida por varios factores, entre los cuales cabe mencionar la aptitud del suelo y el bajo precio de la tierra en comparación con los niveles internacionales. Este último factor es de gran importancia, ya que el precio del suelo es uno de los mayores determinantes del resultado de la inversión forestal.

El INTA Concordia ha realizado un detallado estudio de costos para una inversión forestal de 50 hectáreas en Entre Ríos, con un plazo de 20 años. El rendimiento proyectado es alentador, como puede observarse en el cuadro 5.27.

CUADRO 5.27: RENTABILIDAD (TIR) ESTIMADA DE UNA PLANTACIÓN DE EUCALIPTUS DE 50 HECTÁREAS EN ENTRE RÍOS

	Maquinaria Contratada	Maquinaria Propia
TIR sin valor tierra	23,13%	27,92%
TIR con valor tierra	10,85%	12,63%

Nota: para un plazo de 20 años.
Fuente: INTA, Estación Experimental Agrícola Concordia.

Las inversiones en forestación actualmente sufren el mismo problema que las restantes inversiones en nuestro país: las altas tasas de interés reducen el Valor Actual a niveles no rentables. Es de esperarse que de bajar las tasas, volverán a ser atractivas las inversiones en este sector.

Cabe recordar que las evaluaciones de la Secretaría de Agricultura de la Nación arrojan TIR de entre 9% y 15% en todas las regiones agroecológicas de la Región Centro (ver cuadro 5.26, última columna), lo cual es consistente con las estimaciones del INTA.

RECUADRO 5.4. CERTIFICACIÓN

La experiencia de empresas extranjeras en países forestales indica que se logran significativos beneficios a partir de la certificación. Existen varios organismos internacionales que certifican el proceso de producción de la madera, pero solamente uno – el Forest Stewardship Council (FSC) – certifica toda la cadena desde la extracción hasta el producto final.

La ventaja de la madera certificada para el consumidor es que le asegura la calidad del producto en cuanto a sus propiedades estructurales y estéticas. Asimismo, se garantiza que la madera fue producida en forma responsable, con un adecuado cuidado del medio ambiente.

El uso de FSC se está extendiendo rápidamente en Europa y Norteamérica, con el apoyo de grupos ecológicos como el WWF (World Wildlife Fund), quienes calculan que el uso extendido de bosques implantados con certificación permitirá cubrir la demanda mundial de maderas, preservando los bosques naturales.

Diversos estudios en varios países muestran claramente que los emprendimientos forestales con FSC obtienen ganancias significativamente mayores en comparación con los que no están certificados. Esto se debe en parte a que se obtienen mejores precios gracias a la calidad garantizada del producto, pero también a que para obtener la certificación se requiere un buen gerenciamiento y organización de la empresa, lo cual lógicamente genera efectos positivos sobre la rentabilidad.

Es cierto que en el corto plazo, el proceso de certificación puede implicar una caída en los niveles de rentabilidad, debido a las modificaciones necesarias para cumplir con los requisitos, además del costo de obtener el certificado. Sin embargo, en un mediano y largo plazo se obtienen significativas mejoras en los resultados, como consecuencia directa de los sobreprecios obtenidos, el acceso a nuevos mercados, la diversificación de productos (un requisito para la certificación FSC es que un emprendimiento forestal no dependa de un solo producto), el incremento en productividad, etc.

El costo de la certificación puede disminuir notablemente en caso de lograr un certificado único para varias empresas asociadas, o incluso una región. Existen antecedentes en Suiza y Alemania de este tipo de certificación. En Argentina se conocen actualmente sólo tres empresas forestales que poseen certificación FSC.

5.8.2.2.5. EXPORTACIONES

Los datos del INDEC permiten observar las cantidades y valores exportados por aduana de salida (definida como “aquella por donde se envía al extranjero efectivamente la mercadería”). Las aduanas entrerrianas de Gualeguaychú y Concepción del Uruguay tienen una importante participación en la exportación nacional, sirviendo de lugar de embarque para la producción entrerriana y correntina. El cuadro 5.28 muestra las exportaciones de los distintos rubros de exportación. Se destaca especialmente la importancia de las aduanas regionales en la exportación de madera en bruto, así como la participación de Gualeguaychú en la exportación de pasta de madera.

CUADRO 5.28: EXPORTACIONES DE MADERA, POR ADUANA DE SALIDA, EN TONELADAS - 1999

Aduana	Productos Forestales	Madera en Bruto	Pastas de madera	Papel y Cartón
Gualeguaychú	144.267,8	44.280,8	77.422,6	16.166,5
Concepción Uruguay	137.100,1	137.071,8		
Concordia	11.513,5			170,5
Córdoba	264,3			
Rosario	6,9			2,3
Región Centro	293.152,5	181.352,6	77.422,6	16.339,4
Total Nacional	878.286,8	184..448,1	201.716,9	89.289,2
RC / Total	33,4%	98,3%	38,4%	18,3%

Fuente: IIE en base a INDEC.

5.8.2.2.6. EXTENSIÓN Y CAPACITACIÓN

La aplicación de tecnologías y métodos de manejo de las plantaciones tiene gran importancia para un buen desarrollo del sector forestal. Al igual que en el sector agroindustrial, la actividad de organismos públicos es fundamental para el desarrollo y el uso extendido de nuevas tecnologías y métodos de producción.
En primer lugar, se pueden mencionar los Núcleos de Extensión Forestal (NEF), cuyo objetivo es contribuir al desarrollo forestal a través de la extensión, fomentando el buen manejo de las plantaciones y mejorando la rentabilidad, eficiencia y calidad a través de la tecnología e información.
Cada NEF, radicado dentro de las Estaciones Experimentales Agrícolas (EEA) del INTA, desarrolla su propio plan de acción independiente, en base al diagnóstico de la situación en su región de influencia, definiendo claramente a los destinatarios de la extensión.
Por otra parte, se encuentran los Programas de Investigación Aplicada (PIA), realizados por asociaciones conformadas por instituciones públicas (Universidades) o privadas (Empresas), junto con el INTA. Los Programas deben tener una duración no superior a los 24 meses, otorgando la prioridad a aquellos que tendrán un mayor impacto a nivel productivo. El financiamiento otorgado por la SAGPyA tiene un valor máximo de $40.000 por proyecto. Los PIA se dividen en cinco áreas temáticas:

- Silvicultura: Control de malezas, aplicación de fertilizantes, técnicas de poda y raleo, preparación del terreno y compactación de los suelos, etc.
- Protección Forestal: Se divide a su vez en 2 áreas, el Manejo del Fuego y la Sanidad Forestal.
- Sistemas Agroforestales: investiga la interacción de cultivos de forrajeras con cultivos forestales.
- Tecnología de la Madera: Se realizan estudios de densidad básica y aptitud tecnológica en distintas especies, optimización de programas de secado, etc.
- Otros: Incluye el mejoramiento genético de especies, estudios de rentabilidad y sustentabilidad, aptitud de tierras forestales, etc.

5.8.3. INDUSTRIALIZACIÓN (PRODUCTOS INTERMEDIOS)

5.8.3.1. INDUSTRIALIZACIÓN NACIONAL

5.8.3.1.1. EMPRESAS

El sector maderero se caracteriza por la presencia de empresas pequeñas y medianas, las cuales se encuentran integradas hacia atrás, con un grado de competitividad medio/alto (de acuerdo al CEP). Mientras que en el sector de forestación y maderas ha crecido la participación de empresas trasnacionales, el sector del mueble mantiene una fuerte presencia de capitales nacionales.
Como puede observarse en el cuadro 5.29, funcionan más de 5.000 empresas en el sector, con un valor de la producción de u$s 990 millones.

CUADRO 5.29: EMPRESAS DEL SECTOR MADERA Y MUEBLES, AÑO 2000

Segmento	Cantidad de empresas	Tamaño	Producción Millones u$s
Madera aserrada	2.000	10 medianas a grandes y el resto Pymes	247
Compensado	11	Medianas y Grandes	24
Tableros de fibras	2	Grandes	71
Tableros de partículas	6	4 Grandes y el resto Pymes	105
Subtotal madera	**2.019**		**447**
Muebles de madera	3.156	Pymes	546
TOTAL madera y muebles	**5.175**		**993**

Fuente: IIE en base a CEP.

El sector maderero (industrialización intermedia) emplea a aproximadamente 26.000 personas.
Desde 1993 en adelante, el salario real del obrero del sector ha mejorado un 5,8%, en contraste con la caída en el salario industrial promedio (ver gráfico 5.68).

5.8.3.1.2. PRODUCTOS MADEREROS

Durante el año 2000, Argentina registró una producción de maderas procesadas de 2,4 millones de m3, valuados en u$s 447,3 millones. Este valor de la producción representa un crecimiento del 9,4% respecto a 1999, y una caída del 3,7% respecto a 1997 (ver gráfico 5.69).
Cabe mencionar que no todos los segmentos de producción se comportaron de igual manera. La fabricación de tableros aumentó (11,3%) entre 1997 y 2000, mientras que los segmentos de menor valor agregado Aserrado, Laminado y Compensado disminuyeron 11,5% en ese período. La diferencia se debe a las inversiones en fabricación de tableros realizadas por grandes empresas, quienes a partir de la introducción de nuevos productos de mejor calidad como los tableros MDF (Medium Density Fiber) han aumentado su participación en el mercado. Los tableros MDF fueron desarrollados en Europa a principios de los noventa, y desde entonces han mostrado un fuerte crecimiento en todo el mundo.

GRÁFICO 5.68: EVOLUCIÓN DEL SALARIO REAL
BASE 1993 = 100

Fuente: IIE en base a EMI / INDEC.

5.8.3.1.3. CONSUMO APARENTE

El consumo aparente[2] cayó un 4% entre 1997 y 2000, ascendiendo a $481,7 millones en este último año. El gráfico 5.70 muestra la variación en el consumo de acuerdo al segmento de producción. En forma similar a lo que ocurre con la producción, se observa la diferenciación en la evolución de los tableros, en comparación con el resto de los segmentos.

GRÁFICO 5.69: PRODUCCIÓN DE MADERAS

Fuente: IIE en base a CEP, SAGPyA y SRNyDS.

5.8.3.1.4. COMERCIO EXTERIOR

El intercambio comercial (Exportaciones + Importaciones) del sector maderero cayó un 22,7% entre 1997 y 2000, a causa de caídas superiores al 20% tanto en las exportaciones como las importaciones. Sin embargo, como puede observarse en el gráfico 5.71, luego de la caída en 1998 las exportaciones muestran una tendencia creciente, mientras que las importaciones presentan el comportamiento contrario. Es por esto que la balanza comercial del sector muestra una notable mejora (57%) entre 1998 y 2000, aunque continúa con déficit.
Esta mejora en la balanza comercial está causada principalmente por la caída de la demanda interna debido a

[2] Consumo aparente = Producción + Importaciones – Exportaciones. Es “aparente” porque no toma en cuenta la existencia de productos que se mantengan en stock y no sean consumidos en el período.

la recesión que afecta al país. Si se recupera la demanda interna, el déficit comercial del sector aumentará, ya que el ritmo de crecimiento de las exportaciones es muy bajo.

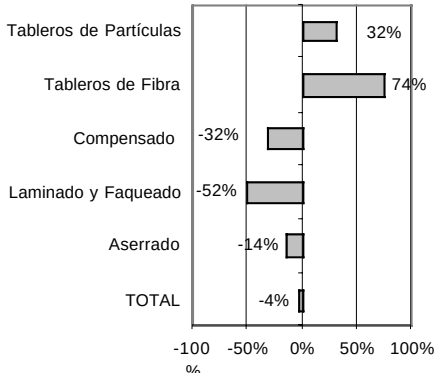
Es interesante aclarar que el saldo comercial varía de acuerdo al producto. Tal como ocurre con la producción y el consumo, los productos con mayor valor agregado (Tableros) muestran un saldo comercial positivo (hay más exportaciones que importaciones), mientras que los restantes arrojan un saldo negativo.

Cabe preguntarse cuál es el peso del comercio exterior con respecto al consumo y a la producción nacionales. Al respecto, se puede decir que las importaciones cubren el 19% del consumo aparente, con tendencia decreciente en los últimos 3 años. La excepción se da en el caso de los tableros de fibra, dado que las importaciones de estos productos pasaron de representar el 4% del consumo en 1997 al 15% en el año 2000.

Por su parte, apenas el 13% de la producción nacional se exporta, estando estancado este valor desde hace 3 años.

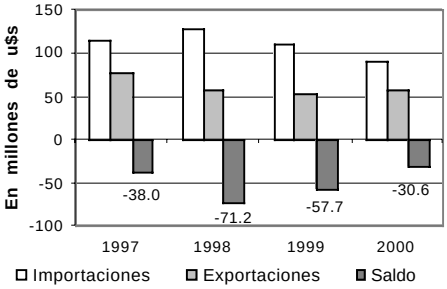
Debido a las crecientes importaciones de muebles, en abril de 2001 se resolvió aumentar la alícuota para bienes terminados al 35% (máximo permitido por la OMC), mientras que las alícuotas para bienes intermedios (maderas aserradas y compensadas) se mantuvieron en los niveles anteriores.

GRÁFICO 5.70: VARIACIÓN 1997/2000 EN EL CONSUMO APARENTE



Fuente: IIE en base a CEP / INDEC.

GRÁFICO 5.71: COMERCIO EXTERIOR DEL SECTOR MADERERO



Fuente: IIE en base a CEP / INDEC.

5.8.3.2. INDUSTRIALIZACIÓN REGIONAL

El último relevamiento disponible que comprende a todo el país es el Censo Nacional Económico de 1994. El cuadro 5.30 presenta un resumen de los resultados de dicho censo, que puede servir de base de comparación para la situación actual.

CUADRO 5.30: SECTOR MADERERO REGIONAL

	Unidades Censales	Puestos de trabajo	Valor producción (miles $)
Madera y sus productos	1.139	4.727	162.932
Aserrado y cepillado	191	1.409	64.217
Fabricación de hojas de madera	15	319	22.258
Fabricación de partes p/construcción	356	1.318	36.843
Fabricación de recipientes de madera	67	453	7.946
Fabricación de otros productos	510	1.228	31.669

Fuente: CNE 94, INDEC.

Actualmente, la empresa más importante a nivel regional es Masisa en Entre Ríos, la cual produce tableros de partículas y de fibras. Empresa de capitales chilenos, ha registrado un fuerte crecimiento a partir de la producción de tableros de densidad media. Durante 2001, invirtió u$s 30 millones en la ampliación de su planta en Concordia. El cuadro 5.31 muestra los resultados de la Encuesta Maderera elaborada por la Dirección de Forestación de la Nación, la cual permite estimar la participación regional. De él se desprende la importancia que muestra la industria regional dentro del total país, especialmente en la producción de tableros.

CUADRO 5.31: LA INDUSTRIA MADERERA EN LA REGIÓN CENTRO

	Celulosa y papel	Tableros de partículas	Tableros de fibras
Personal ocupado	1.406	223	179
RC / Arg.	17,6%	43,1%	43,8%
Producción	195.953 ton	212.118 m3	183.071 m3
RC / Arg.	11,7%	55,5%	74,9%

Fuente: IIE en base a Encuesta Maderera, SAGPyA.

A continuación, se analiza en detalle cada una de las industrias. Con respecto a la relacionada al Papel y celulosa, como se observa en el Cuadro 5.32, Santa Fe es la provincia que más produce y mayor empleo genera dentro de la Región Centro. De todas maneras, la producción regional es de escasa importancia, siendo la Provincia de Buenos Aires la principal productora (46,8% del total) a nivel nacional, seguida por Misiones, Tucumán y Jujuy.

CUADRO 5.32: INDUSTRIA DE PAPEL Y CELULOSA REGIONAL

	Personal	Producción pasta (Tn.)	Producción papel (Tn.)
Córdoba	106		35.069
Entre Ríos	119	745	15.916
Santa Fe	1.181	65.139	79.084
Región Centro	**1.406**	**65.884**	**130.069**
Argentina	7.989	664.485	1.012.488
RC / Argentina	**17,6%**	**9,9%**	**12,8%**

Fuente: Encuesta Maderera 1999, SAGPyA.

El cuadro 5.33 refleja la importante participación de la Región Centro en la producción nacional de tableros, tanto de partículas como de fibras. Como se mencionó, una de las cinco grandes empresas del país (Masisa SA) se encuentra radicada en la provincia de Entre Ríos. La presencia de Masisa puede ayudar a explicar la causa por la cual la producción entrerriana es notablemente superior a la santafesina, con una menor cantidad de empleados.

CUADRO 5.33: INDUSTRIA REGIONAL DE TABLEROS

	Tableros de Partículas		Tableros de Fibras	
	Personal	Producción (m3)	Personal	Producción (m3)
Entre Ríos	62	159.147	55	141.815
Santa Fe	161	52.971	124	41.256
Región Centro	223	212.118	179	183.071
Argentina	518	381.945	408	244.443
RC / Argentina	43,1%	55,5%	43,9%	74,9%

Fuente: Encuesta Maderera 1999, SAGPyA.

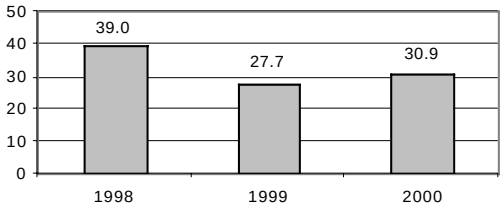
5.8.3.2.1. COMERCIO EXTERIOR REGIONAL

La Región Centro exportó Madera y sus Manufacturas por valor de u$s 31 millones durante 2000 (ver gráfico 5.72), lo que representa el 37% del total nacional. Esto implica una caída del 20,8% en relación a 1998, principalmente debido a la caída de las exportaciones a Europa.

En efecto, las ventas a los dos principales destinos europeos (España y Noruega) cayeron en u$s 8 millones entre 1998 y 2000.

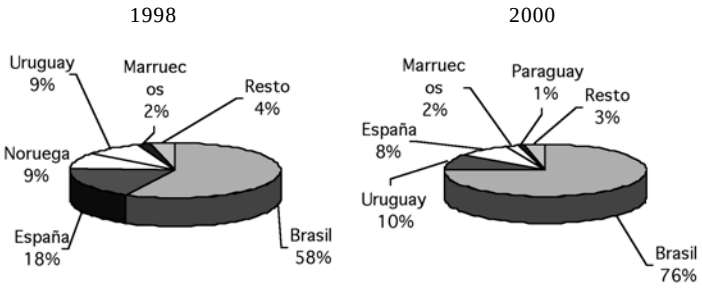
Por su parte, a pesar de la conocida devaluación en el valor del real, las exportaciones a Brasil aumentaron, determinando un crecimiento en la participación de este país (ver gráfico 5.73).

GRÁFICO 5.72: EXPORTACIONES REGIONALES DE MADERA Y SUS MANUFACTURAS



Fuente: IIE en base a INDEC.

GRÁFICO 5.73: EXPORTACIONES DE MADERA Y SUS MANUFACTURAS, POR DESTINO, 1998 Y 2000



Fuente: IIE en base a INDEC .

5.8.3.2.2. ANÁLISIS FODA: PRODUCCIÓN PRIMARIA E INDUSTRIALIZACIÓN INTERMEDIA

El análisis FODA que se presenta surge de un taller realizado en Concordia por la Secretaría de Agricultura de la Nación, junto con el INTA y asociaciones de productores madereros, en Marzo de 2001. Se resumen a continuación las principales conclusiones cualitativas de la reunión.

CUADRO 5.34: MATRIZ FODA

OPORTUNIDADES

- Posibilidades de exportación a nuevos mercados
- Mercados desprotegidos que favorecen las exportaciones
- Abundancia y fertilidad de las tierras de/para la silvicultura
- Mejoras genéticas desarrolladas
- Marco normativo que favorece el desarrollo de la silvicultura
- Desarrollo de las grandes cadenas de comercialización
- Búsqueda en el mundo de materias primas en cantidad y calidad
- Formación de un megacluster o megapolo productivo, integrado por la mesopotamia Argentina, Uruguay y el sur de Brasil

FORTALEZAS

- Bajo costo de forestación
- Materias primas de calidad y costo competitivo
- Equipamiento en cantidad y calidad para realizar la mayoría de los procesos de transformación en forma competitiva
- Habilidades empresariales en la utilización de los equipos, especialmente de los propios dueños
- Mano de obra bien capacitada en general

AMENAZAS

- Avance de productos industrializados en países donde no se respetan los standards ambientales y sociales
- Cambio en el mundo del concepto de madera por el de fibra
- Reglamentaciones gubernamentales que no regulan adecuadamente la construcción de viviendas de madera
- Escasa coordinación entre diferentes organismos e instituciones que asisten al sector
- Actitud pasiva de los usuarios de productos de madera
- Productos sustitutos a la madera
- Importación de madera compensada a precio de dumping desde Paraguay y entrada de productos brasileños a precios menores a los de la producción nacional
- Mercado objetivo de la industria del mueble

DEBILIDADES

- Falta de actualización tecnológica por parte de los pequeños aserraderos
- Deficiencias en el secado y preservación de la madera en aserraderos Pymes
- Ausencia de normas que tipifiquen y estandaricen los productos en aserraderos Pymes
- Deficiencias en el conocimiento de los procesos de producción comparado con los países más avanzados
- Falta de marketing o mala imagen de los productos de maderas en la construcción
- Falta de escala a nivel internacional en industria del compensado
- Bajo rendimiento de las materias primas que utiliza la industria del compensado
- Dificultades para realizar actividades en forma asociada tanto horizontal como vertical
- Falta de adecuación de la industria nacional a la elaboración de productos de calidad, a menos que sean para exportar
- Desarticulación de la cadena entre las productoras de maderas y los fabricantes de muebles
- Falta de aprovechamiento de los desperdicios de los aserraderos
- Incomunicación a lo largo de la cadena de valor

5.8.3.2.2.1. FACTORES EXTERNOS POSITIVOS (OPORTUNIDADES)

● Posibilidades de exportación a nuevos mercados: Se abren oportunidades de exportar a países como China (el cual ha impuesto restricciones a la explotación de sus bosques y ha reducido a cero los derechos de importación para rollos y madera aserrada), Japón (que se destaca como importador de madera aserrada) y Brasil (en tableros de fibras y partículas), que pueden llegar a tener problemas de abastecimiento de materia prima en los próximos años

● Mercados desprotegidos que favorecen las exportaciones: Aparece Estados Unidos como uno de los mercados claves para Argentina para los productos de madera aserrada, muebles y componentes de muebles. Además, el mercado acepta madera de latifoliadas, tales como lenga y eucaliptus, ampliándose el espectro de productos para el futuro.

● Abundancia y fertilidad de las tierras de/para la silvicultura

● Mejoras genéticas desarrolladas

● Marco normativo que favorece el desarrollo de la silvicultura

● Desarrollo de las grandes cadenas de comercialización: Este factor ha permitido el crecimiento del mercado de pallets, al haber aumentado y generalizado el uso de estos productos para el transporte de mercaderías.

● Búsqueda en el mundo de materias primas en cantidad y calidad: Actualmente, como consecuencia de la globalización, se deben satisfacer mercados exigentes y competitivos.

● Formación de un megacluster o megapolo productivo, integrado por la mesopotamia Argentina, Uruguay y el sur de Brasil: Esta región está en vías de constituirse en un megacluster donde se encuentra una de las reservas más importantes de fibra de bosques implantados de Latinoamérica, orientado al abastecimiento de la población de mayor ingreso y a generar excedentes para exportar.

5.8.3.2.2.2. FACTORES EXTERNOS NEGATIVOS (AMENAZAS)

Avance de productos industrializados en países donde no se respetan los standards ambientales y sociales

● Cambio en el mundo del concepto de madera por el de fibra

● Reglamentaciones gubernamentales que no regulan adecuadamente la construcción de viviendas de madera: Las reglamentaciones en la industria de la construcción no toman en consideración las aptitudes de la madera. Este aspecto se considera como una amenaza -por el desconocimiento de los organismos gubernamentales que norman y rigen sobre el sector de la construcción- y a su vez una debilidad, por inacción del propio sector maderero. Quizás como consecuencia de esto, las viviendas de madera no cuentan con buena imagen entre la población.

● Escasa coordinación entre diferentes organismos e instituciones que asisten al sector: Existen varios entes tecnológicos, cámaras y centros de investigación, con valiosas actividades pero escasamente aprovechadas por su poca capacidad de llegar a los interesados.

● Actitud pasiva de los usuarios de productos de madera: Actualmente son las empresas productoras las que generan nuevas alternativas y las promueven en el mercado, más que actuar por tendencias o impulsos de la demanda, lo cual se explica en parte por la retracción del mercado interno.

● Productos sustitutos a la madera: La creciente I&D en otros rubros, hace que a través de la innovación aparezcan innumerables productos de acero, plástico y aluminio que, con fuerte marketing, compiten y sustituyen a los productos de madera. También se observa una tendencia a importar productos innovadores y novedosos en la decoración de interiores.

● Importación de madera compensada a precio de dumping desde Paraguay y entrada de productos brasileños a precios menores a los de la producción nacional: Estas fueron las principales causantes del cierre de empresas y de la difícil situación por la que atraviesa el segmento, aparte de la recesión interna.

● Mercado objetivo de la industria del mueble: El escaso desarrollo de la industria del mueble pone un freno a la expansión de los eslabones previos a esta industria a lo largo de la cadena productiva.

5.8.3.2.2.3. FACTORES INTERNOS POSITIVOS (FORTALEZAS)

- Bajo costo de forestación: Este factor torna más competitiva la silvicultura.
- Materias primas de calidad y costo competitivo
- Equipamiento en cantidad y calidad: Este factor permite que se realice la mayoría de los procesos de transformación en forma competitiva.
- Habilidades empresariales en la utilización de los equipos, especialmente de los propios dueños
- Mano de obra bien capacitada en general

5.8.3.2.2.4. FACTORES INTERNOS NEGATIVOS (DEBILIDADES)

- Falta de actualización tecnológica por parte de los pequeños aserraderos
- Deficiencias en el secado y preservación de la madera en aserraderos Pymes
- Ausencia de normas que tipifiquen y estandaricen los productos en aserraderos Pymes
- Deficiencias en el conocimiento de los procesos de producción comparado con los países más avanzados
- Falta de marketing o mala imagen de los productos de maderas en la construcción: La industria de la madera no logra llegar adecuadamente a la industria de la construcción por la mala imagen de sus productos, que son sustituidos por otros elementos. Esta situación se podría revertir estableciendo patrones de estandarización de los productos, y divulgando más y adecuadamente las virtudes de los mismos.
- Falta de escala a nivel internacional en industria del compensado
- Bajo rendimiento de las materias primas que utiliza la industria del compensado
- Dificultades para realizar actividades en forma asociada tanto horizontal como vertical: La integración vertical traería aparejada un mejor aprovechamiento de la materia prima –entre otras cosas- y la integración horizontal mejoraría la capacidad de negociación de las empresas.

- Falta de adecuación de la industria nacional a la elaboración de productos de calidad, a menos que sean para exportar: Las empresas que fabrican o consumen pallets para exportación han debido desarrollar un producto acorde a las exigencias del mercado internacional, en términos de calidad de la madera, terminación de la misma, medidas y tratamiento, lo cual refleja la escasa capacidad de la industria nacional para ofrecer productos con esas características.
- Desarticulación de la cadena entre las productoras de maderas y los fabricantes de muebles: Este aspecto de la cadena ha generado una relación más afín entre los proveedores y los distribuidores de madera. Estos centros de distribución llegan a suplantar a los fabricantes de muebles en tareas tales como la adopción de nuevos diseños y productos en madera, y la aplicación de los mismos al producto final. De esta forma, constituyen una amenaza para la industria del mueble. Por otro lado, los productores obvian a través de los distribuidores, el alto grado de iliquidez e incobrabilidad en el mercado, lo que implica una ventaja para ellos.
- Falta de aprovechamiento de los desperdicios de los aserraderos: Productores de tableros o de celulosa podrían proveerse en parte de los materiales desechados en los aserraderos o incluso en la industria del mueble, que redundaría en una optimización del uso de la madera y en reducción de costos.
- Incomunicación a lo largo de la cadena de valor: La falta de comunicación desde el producto primario al usuario final no contribuye al desarrollo de la cadena de valor y la torna ineficiente. Los productores no tienen conciencia sobre la necesidad de tener poder sobre la cadena de distribución. Parte del problema está en la diferente ubicación geográfica de la industria de primera transformación -en el interior del país- y la de segunda transformación -próxima a los centros de consumo y con fácil acceso a materias primas importadas-.

5.8.3.2.2.5. LÍNEAS DE ACCIÓN EXTERNAS (PROPIAS DEL SECTOR PÚBLICO)

- Impulso de una agencia de desarrollo del mueble y productos de madera: Esta agencia debería poner énfasis, entre otras cosas, en los aspectos tecnológicos, en el diseño de productos y de asesoramiento técnico a las empresas de muebles en marketing y en gestión industrial. También se deberían alentar las exportaciones de muebles de madera de reforestación, objetivo que podrá alcanzarse invirtiendo en nuevas fábricas o a través de la reconversión y adaptación de las ya existentes.
- Promoción de exportaciones: Al respecto se propone elevar y reestructurar los reintegros a las exportaciones (aumentando aquellos destinados a productos de mayor valor agregado), promocionar mediante ferias y exposiciones en el exterior los productos madereros, asistir financieramente a las PyMES que participen de las mismas y otorgar beneficios a las empresas que emprendan un compromiso exportador creciente en el tiempo.
- Definición de estándares de productos: Se hace necesario el desarrollo de estándares de calidad que le permitan a los usuarios hacer una elección adecuada y comparable de los productos. En Argentina el consumidor desconoce la composición de un mueble con respecto a otro. Además se han empezado a sustituir los productos de madera por otros.

5.8.3.2.2.6. LÍNEAS DE ACCIÓN CONJUNTAS

- Reglamentaciones gubernamentales: Existen limitaciones a la utilización de maderas para ciertas construcciones, que imponen restricciones a su uso sobre conceptos totalmente errados, ya sea porque están basadas en preceptos sobre los riesgos del producto que han sido superadas, o porque no contemplan adecuadamente las características y funcionalidad de la madera. El sector privado debería actuar a través de sus cámaras, informando a los Poderes Ejecutivos, sobre las posibilidades que ofrece la madera para la construcción de viviendas.
- Utilización de los apoyos gubernamentales: Existe una cantidad importante de herramientas económicas y financieras que contribuyen a bajar costos y posicionar competitivamente a la empresa y que no está siendo aprovechada suficientemente por las empresas a las cuales están dirigidos.

● Diseño de un proyecto de Integración Vertical que involucre a empresas del sector forestoindustrial (transformación primaria) y fábricas de muebles: Este proyecto piloto, cuya duración sería de un año y debería exportar no menos de $400.000 mensuales al final del mismo, debería tender a formar asociaciones de empresas que se integren verticalmente y que permitan realizar los procesos de transformación, maquinado y acabado. Se debería basar no tanto en la compra de equipos, sino en la adquisición de tecnologías blandas, es decir del conocimiento, las cuales una vez sistematizadas puedan ser transferidas a todo el sector.

5.8.3.2.2.7. LÍNEAS DE ACCIÓN INTERNAS (PROPIAS DEL SECTOR PRIVADO)

● Cambios estructurales en la cadena de distribución: Se sugiere el desarrollo de cadenas de distribución que surjan de las propias empresas productoras de maderas o de una integración entre empresas de muebles. Las acciones de las empresas deberán orientarse –entre otras cosas- a adquirir un mayor dominio del canal comercial a través de la certificación de sus distribuidores, identificación de sus productos, capacitación de la fuerza de venta propia y de los distribuidores, y promoción de los productos.

Otra solución que podría adoptar el sector privado, más precisamente la industria del mueble, es la organización de un "pool de compras", donde varios fabricantes se agrupen para la compra de insumos comunes al conjunto, reforzando de esta forma el poder de negociación ante proveedores, obteniendo ventajas en los precios y plazos de pagos, y calidades homogéneas.

También se podría optar por un "pool de ventas" que constituya un centro de distribución de muebles, cuyas ventajas serían mejorar la cadena de pagos, establecer un contacto más directo con el cliente y la apropiación del margen de ganancia en la etapa comercial.

5.8.4. SECTOR MUEBLES DE MADERA

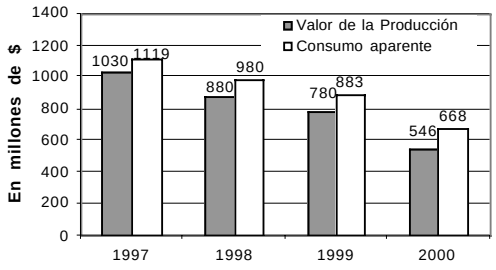
5.8.4.1. SECTOR MUEBLERO NACIONAL

De acuerdo a datos del CEP, el sector muebles de madera nacional está compuesto por 3.150 empresas, y emplea a 14.000 personas. Muestra un alto grado de especialización, a pesar de la importante participación de PyMEs.

Los fabricantes de muebles de madera fueron duramente afectados por el contexto recesivo, impactando negativamente sobre la producción y el consumo, tal como se observa en el gráfico 5.74.

Además, debe tenerse en cuenta que los muebles de madera están siendo lentamente desplazados por productos de plástico y metal. En efecto, mientras que en 1992 el 71,4% del total de muebles producidos eran de madera, en el año 2000 la proporción cayó al 67,8%.

GRÁFICO 5.74: PRODUCCIÓN Y CONSUMO APARENTE DE MUEBLES



Fuente: IIE en base a CEP.

Las empresas del sector no lograron compensar la caída en el consumo con exportaciones, dado que las ventas externas tienen un peso muy bajo sobre el total producido (el cociente exportaciones/producción asciende apenas al 4,5%). Asimismo, se registró una creciente competencia de productos importados, principalmente desde Brasil (50% del total importado), llevando a un aumento del déficit comercial del sector (gráfico 5.75).

De acuerdo a FAIMA[3] , la productividad del sector, medida como valor de la producción/persona ocupada,

[3] Federación Argentina de la Industria Maderera y Afines.

registra una tendencia creciente en la década del noventa, ubicándose actualmente en alrededor de $40.000 por persona ocupada. Este valor está muy por debajo de los valores europeos, cercanos a los $150.000 persona/año. Los subsegmentos de mayor productividad son: Muebles de cocina, Placares y Armarios, Muebles accesorios y Muebles de baño. Los segmentos de menor productividad son: Comedores, muebles juveniles y muebles especiales.

GRÁFICO 5.75: COMERCIO EXTERIOR DE MUEBLES DE MADERA

Fuente: IIE en base a INDEC / CEP.

5.8.4.2. SECTOR MUEBLES DE MADERA REGIONAL

En el Censo de 1994 se habían registrado 1.300 empresas fabricantes de muebles en la Región Centro (ver cuadro 5.35).

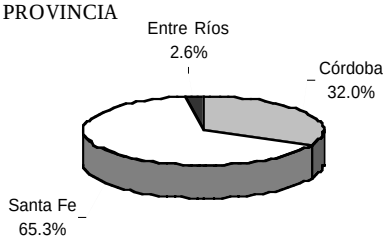
CUADRO 5.35: SECTOR MUEBLES DE MADERA REGIONAL, AÑO 1994

	Unidades Censales	Personas Ocupadas	Valor de la Producción
Córdoba	399	1.552	44.239
Santa Fe	807	3.390	112.857
Entre Ríos	101	200	s*
Región Centro	1.307	5.142	157.096

Nota: *Secreto estadístico.
Fuente: CNE 94, INDEC.

Lamentablemente, no existe un registro unificado de empresas fabricantes de muebles a nivel provincial. Sin embargo, FAIMA estima la existencia actual de empresas en la Región Centro en 1.102, lo cual representa un 32,1% del total nacional. La mayoría de estas empresas (65,3%) se encuentra en la provincia de Santa Fe.

GRÁFICO 5.76: FABRICANTES DE MUEBLES REGIONALES POR PROVINCIA



Fuente: IIE en base a FAIMA, Registros Industriales de cada Provincia y Cámaras Sectoriales.

CUADRO 5.36: PRINCIPALES LOCALIDADES, DE ACUERDO A CANTIDAD DE FABRICANTES

Localidad	Provincia	Empresas
Cañada de Gómez	Córdoba	120
Ciudad de Córdoba	Córdoba	91
Rosario	Santa Fe	81
Esperanza	Santa Fe	65
San Jerónimo Norte	Santa Fe	23
San Francisco	Córdoba	16
Río Cuarto	Córdoba	9

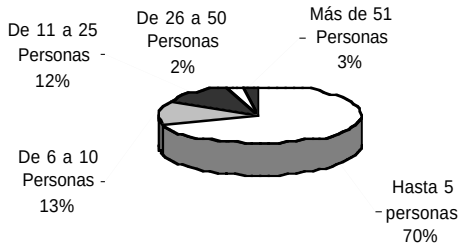
Fuente: IIE en base a Registro Industrial de Córdoba y Cámaras Sectoriales.

A partir de varias fuentes, principalmente las Cámaras locales y el Registro Industrial de la Provincia de Córdoba, se intentaron determinar las principales localidades productoras de muebles de madera, de acuerdo a la cantidad de fabricantes. Como se observa en el cuadro 5.36, Cañada de Gómez es el principal polo productor a nivel regional. Otros dos importantes centros de producción son Esperanza y San Jerónimo Norte, ambas en la provincia de Santa Fe. De acuerdo a los empresarios del sector, varias empresas de Rosario han cerrado en los últimos 3 años ya que fabricaban muebles económicos, segmento afectado en mayor medida por las crecientes importaciones desde Brasil.

Dentro de la provincia de Córdoba merecen especial mención varias localidades ubicadas en el departamento Río Segundo, Colazo y Villa del Rosario principalmente, por la presencia de empresas de altos niveles de facturación anual, las cuales se han insertado exitosamente en mercados externos. Se estima que el sector del mueble en Río Segundo emplea a unas 400 personas.

Estas empresas tienen niveles de empleo mayores al promedio de las empresas cordobesas; de acuerdo al Registro Industrial Provincial, el 70% de los fabricantes de muebles tiene menos de 5 empleados (ver gráfico 5.77).

GRÁFICO 5.77: TAMAÑO DE LAS EMPRESAS DE CÓRDOBA



Fuente: IIE en base a Registro Industrial de la Provincia de Córdoba.

5.8.4.3. ANÁLISIS FODA

Para analizar los factores externos e internos que afectan –en forma positiva y negativa- al sector mueblero regional, y trabajar sobre las políticas requeridas por el sector, el IIE de la Bolsa de Comercio de Córdoba convocó a una reunión donde participaron los principales referentes del sector, tanto productores como asociaciones intermedias.

El taller se realizó en la Bolsa de Comercio de Córdoba, el 4 de Octubre de 2001. A continuación, se expone la matriz FODA confeccionada, el detalle de cada uno de sus componentes y las políticas que los participantes del taller creen necesarias implementar para el cabal desarrollo del sector.

CUADRO 5.37: MATRIZ FODA, SECTOR DEL MUEBLE DE MADERA REGIONAL

OPORTUNIDADES

- Planes competitividad, consorcios de exportación
- Crisis como oportunidad para mejorar recursos humanos
- Apoyo de organismos internacionales para mejorar la competividad de grupos de empresas
- Desarrollo futuro del ALCA y el MERCOSUR
- Materias Primas importadas a menor precio

FORTALEZAS

- Asistencia conjunta a ferias
- Grupo de empresas que han comenzado a insertarse en el exterior
- Desarrollo de mueblepartistas
- Diferenciación de productos
- Desarrollo de productos con tendencias de consumo internacional para incentivar el consumo interno y poder producir en escala
- Trabajo con capacitación
- Capacidad artesanal de la mano de obra
- Asociatividad
- Capacidad ociosa
- Creciente concientización de contar con ISO 9001
- Informática de punta
- Capacidad de diseño
- Mejora en productividad
- No tener deuda bancaria

AMENAZAS

- Falta de políticas industriales
- Contexto Macroeconómico: Recesión Interna, devaluaciones en Brasil
- Poco Financiamiento para Pymes
- Reglas poco claras e inestables (ejemplo: política arancelaria)
- Altos costos impositivos, con ausencia de incentivos fiscales a la exportación
- Pocas negociaciones sobre aranceles en el caso de la devaluación de Brasil
- Altas tasas de interés
- Escasa distribución del ingreso (mercado interno pequeño)
- Contrabando

DEBILIDADES

- Escasa colaboración entre las empresas del sector
- Individualismo, miedo al robo de ideas
- Falta de diálogo entre gobierno - sindicatos – industrias - universidades
- Falta de Normas de los productos
- Pocos especialistas en marketing de muebles
- Capacitación y entrenamiento mano de obra escasa y no programada
- Baja capacitación en RRHH en las empresas más pequeñas
- Alto grado de capacidad ociosa
- Escaso desarrollo de la industria del mueble y falta de innovación
- Verticalización - procesos productivos
- Dificultades financieras en la incorporación de nuevas tecnologías
- Diseños de productos inadecuados
- Desconocimiento de mercados externos
- Falta de posicionamiento de marcas

5.8.4.3.1. FACTORES EXTERNOS POSITIVOS (OPORTUNIDADES)

● Planes competitividad, consorcios de exportación: Los planes de competitividad en particular significan una oportunidad para mejorar la situación de la industria. Además, se están comenzando a formar consorcios de exportación que podrían ser beneficiosos para las empresas ante la caída del mercado interno. Los consorcios de exportación también pueden ser considerados un factor interno al sector.

● Crisis como oportunidad para mejorar recursos humanos: La actual situación económica lleva a que los empleados de las empresas sean conscientes de los problemas de la empresa, por lo que están muy abiertos a la capacitación y la transmisión de nuevas ideas.

● Apoyo de organismos internacionales para mejorar la competitividad de grupos de empresas: Existen potencialmente créditos de diversos organismos (BID, por ejemplo) para desarrollar "clusters" que tengan potencial de crecimiento.

● Desarrollo futuro del ALCA y el MERCOSUR: Particularmente el ALCA permitiría acceder con mayor facilidad a los mercados norteamericanos.

● Materias Primas importadas a menor precio

Los asistentes a la reunión ponderaron los factores enumerados de acuerdo a su importancia relativa para la actualidad del sector, siendo el factor más votado los planes de competitividad y consorcios de exportación, seguido por la crisis como oportunidad de mejorar los recursos humanos (ver gráfico 5.78).

5.8.4.3.2. FACTORES EXTERNOS NEGATIVOS (AMENAZAS)

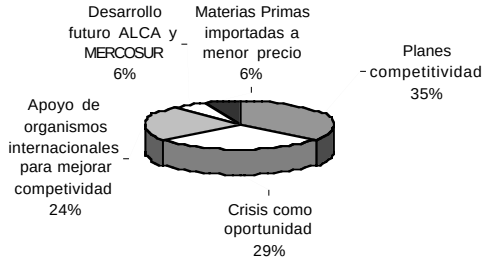
● Falta de políticas industriales: Los empresarios, como ocurre en los restantes sectores industriales, advierten la ausencia de una política de desarrollo, fomentando el crecimiento de las empresas.

● Contexto Macroeconómico: La recesión argentina provocó la retracción del mercado interno, a lo que se le suma la devaluación en Brasil que generó el ingreso de productos brasileños a precios cada vez más competitivos.

● Poco Financiamiento para Pymes: Se observa un marcado desinterés por parte de los bancos en proveer financiamiento para Pymes, los cuales no tienen departamentos encargados de proyectos de inversión adecuados. Además, las tasas de interés son prohibitivas.

● Reglas poco claras e inestables: La planificación y administración de un negocio se complican innecesariamente a partir del cambio en las normas impositivas y aduaneras, como por ejemplo la introducción del factor de convergencia y el quite de los reintegros, que significó para algunas empresas un cambio importante en sus costos que era imposible de prever.

GRÁFICO 5.78: PESO RELATIVO DE CADA OPORTUNIDAD



Fuente: IIE en base a resultados del Taller.

● Altos costos impositivos, con ausencia de incentivos fiscales a la exportación: Los empresarios remarcaron la falta de incentivos a la exportación. Incluso, al igual que en muchos sectores, actualmente el sistema de reintegros de IVA perjudica al exportador por las demoras que se dan en el sistema, lo cual significa un costo financiero para la empresa.

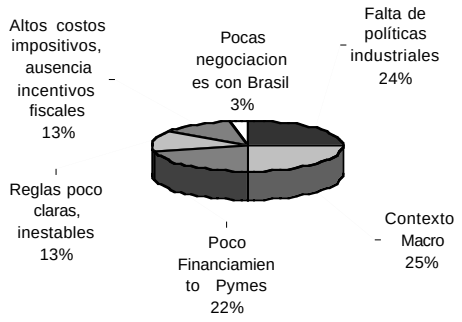
● Pocas negociaciones sobre aranceles en el caso de la devaluación de Brasil: Dado que una devaluación para compensar la pérdida de competitividad en precio frente a Brasil sería muy complicada por sus múltiples efectos, Argentina podría aumentar los aranceles para productos brasileños o entablar alguna negociación que limite el daño causado a las empresas locales por las importaciones.

● Altas tasas de interés

● Escasa distribución del ingreso (mercado interno pequeño): La mala distribución del ingreso se suma a la recesión, llevando a que el mercado interno tenga una escala insuficiente.

● Contrabando: Este punto fue muy discutido. Habría casos de contrabando de muebles, mediante la subfacturación o la introducción de varias piezas con el trámite aduanero de una sola. De todas maneras, algunos de los presentes en la reunión señalaron que no es un problema importante, ya que de por sí los productos brasileños tienen ventajas de precio.

GRÁFICO 5.79: PESO RELATIVO DE CADA AMENAZA



Fuente: IIE en base a resultados del Taller.

Como se observa en el gráfico 5.79, los 3 factores externos negativos más importantes de acuerdo a los participantes fueron la falta de políticas industriales de largo plazo, el contexto macroeconómico adverso, y la falta de financiamiento para Pymes.

5.8.4.3.3. FACTORES INTERNOS POSITIVOS (FORTALEZAS)

● Asistencia conjunta a ferias: Se observan incipientes experiencias de asociatividad entre empresas, por ejemplo la asistencia a ferias para promover los productos argentinos. Sin embargo, entre las debilidades se remarcó el individualismo del empresario del sector.

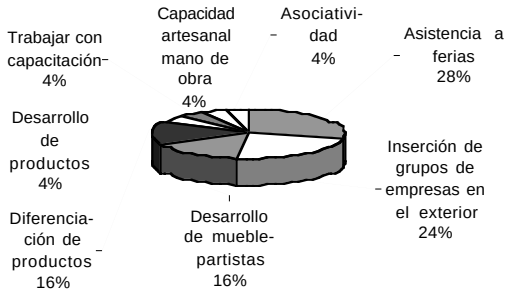
● Grupo de empresas que han comenzado a insertarse en el exterior: Este punto está muy relacionado con el anterior, se refiere a las experiencias en la formación de consorcios exportadores entre diversas empresas, buscando entrar en mercados externos mediante la innovación en los productos, el marketing, etc.

● Desarrollo de mueblepartistas: Los fabricantes de partes que se emplean en el armado del mueble han crecido mucho en los últimos años, con lo cual la calidad de los productos y su adaptabilidad a los requirimientos del fabricante es muy buena.

● Diferenciación de productos

● Desarrollo de productos con tendencias de consumo internacional para incentivar el consumo interno y poder producir en escala: La idea es que imitando las tendencias internacionales, se logra un producto más atractivo para el mercado interno, a partir de lo cual se puede en el futuro lograr una escala adecuada para la exportación masiva. Si bien no es una práctica extendida, algunos actores del sector la han implementado.

GRÁFICO 5.80: PESO RELATIVO DE CADA FORTALEZA



Fuente: IIE en base a resultados del Taller.

● Trabajo con capacitación

● Capacidad artesanal de la mano de obra: El nivel de la mano de obra es buena en general.

● Asociatividad: Se observan indicios de buena asociatividad entre empresas, principalmente relacionados con la actividad exportadora mencionada anteriormente, aunque como se verá queda mucho por hacer en este ámbito.

● Capacidad ociosa: La capacidad ociosa es vista como una fortaleza, ya que permite una rápida respuesta frente a un posible crecimiento de la demanda.

● Creciente concientización de contar con ISO 9001

v Informática de punta: Los empresarios coincidieron en que actualmente las empresas del rubro están bien informatizadas, y que las deficiencias del sector no pasan por la falta de software.

● Capacidad de diseño

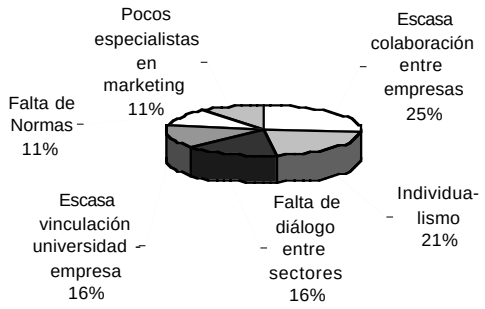
- Mejora en productividad: como es reflejado en las estadísticas de facturación/persona ocupada, la productividad del empleado ha crecido en los últimos años.
- No tener deuda bancaria

Dentro de los Factores Internos Positivos, los dos que se consideran más importantes están relacionados con la asociatividad, y más específicamente con la asociatividad apuntada a la exportación (ver gráfico 5.80).

5.8.4.3.4. FACTORES INTERNOS NEGATIVOS (DEBILIDADES)

- Escasa colaboración entre las empresas del sector: El empresario del sector del mueble se caracteriza por la desconfianza respecto a los demás empresarios.
- Individualismo, miedo al robo de ideas: Esta idea está muy relacionada con la anterior. Por ejemplo, existen experiencias de proyectos de exportación en conjunto que no prosperaron a partir de las actitudes individualistas de algunos de sus integrantes.
- Falta de diálogo entre gobierno-sindicatos-industrias-universidades: La asociatividad no sólo es baja entre los empresarios, sino que tampoco se observa una comunicación fluida con otros sectores de la sociedad. No existe un contacto con las universidades para la realización de estudios, desarrollo de productos ni capacitación, ni tampoco comunicación con otras industrias proveedoras, etc.
- Falta de Normas de los productos: Se observa una falta de estandarización en cuanto a medidas, pero también una ausencia de normas, por ejemplo de seguridad en muebles para niños, que caracteriza a los países más avanzados.
- Pocos especialistas en marketing de muebles
- Capacitación y entrenamiento de mano de obra escasa y no programada: la capacitación del sector fue incluida entre los factores positivos que posee el sector. Aparentemente esta capacitación efectivamente es adecuada, pero se da de un modo informal, sin adecuada planificación.
- Baja capacitación en RRHH en las empresas más pequeñas
- Alto grado de capacidad ociosa: La capacidad ociosa, a pesar de ser potencialmente una fortaleza ya que permitiría responder a un crecimiento de la demanda, en este momento representa un gran costo para el sector.
- Escaso desarrollo de la industria del mueble y falta de innovación: Se observa una falta de innovación para insertar nuevos productos en el mercado y lograr una mayor atractividad para el cliente.
- Verticalización-procesos productivos: Este punto se refiere a la concentración de actividades dentro de la empresa, algunas de las cuales podrían ser terciarizadas.
- Incorporación de nuevas tecnologías: grandes dificultades y pocas posibilidades financieras.
- Diseños de productos inadecuados: relacionado con la falta de innovación mencionada.
- Desconocimiento de mercados externos: El empresario del sector del mueble muchas veces ni siquiera se informa sobre la posibilidad de exportar, por lo que se concentra en atender al mercado interno.
- Falta de posicionamiento de marcas

GRÁFICO 5.81: PESO RELATIVO DE CADA DEBILIDAD



Fuente: IIE en base a resultados del Taller.

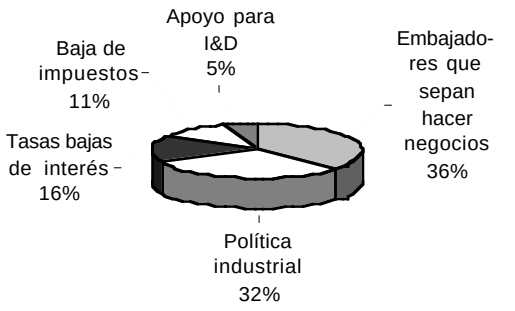
Los 4 primeros factores internos negativos se relacionan con la falta de asociatividad y diálogo, tanto dentro del sector del mueble como con otros sectores (universidad, gobierno, sindicatos). A pesar de las experiencias positivas en asociatividad entre empresas mencionadas dentro de los factores positivos, persiste dentro del sector un

marcado individualismo y desconfianza que significa un obstáculo para el mayor desarrollo de actividades conjuntas.

5.8.4.3.5. LÍNEAS DE ACCIÓN EXTERNAS (PROPIAS DEL SECTOR PÚBLICO)

- Embajadores que sepan hacer negocios: Este punto resume el reclamo de un mayor apoyo a la actividad exportadora por parte de los organismos públicos, a través de las embajadas, la cancillería, etc.
- Definición de una política industrial de largo plazo
- Tasas bajas de interés
- Baja de impuestos
- Subsidio o apoyo gubernamental para promover I&D aplicado al sector (con participación empresaria)
- Un Estado que subsidie en mayor escala las exportaciones (reintegros)

GRÁFICO 5.82: PESO RELATIVO DE CADA ACCIÓN PÚBLICA



Fuente: IIE en base a resultados del Taller.

El mayor reclamo al sector público se relaciona con la falta de apoyo por parte de los organismos del Estado al empresario que intenta exportar, lo cual contrasta fuertemente con la promoción de los países desarrollados. Además, se remarca la falta de políticas industriales.

5.8.4.3.6. LÍNEAS DE ACCIÓN CONJUNTAS

- Incentivar acciones conjuntas de todos los actores económicos del sector
- Identificación y promoción de un "cluster" de los productos de madera de la Región Centro
- Elegir un mercado externo objetivo para orientar a todo el sector
- Crear SGR: La creación de Sociedades de Garantía Recíproca permitiría a las empresas acceder al crédito con mayor facilidad y mejores tasas.
- Ayuda/apoyo en exportación, ferias y transporte, por parte del gobierno y cámaras conjuntamente.

5.8.4.3.7. LÍNEAS DE ACCIÓN INTERNAS (PROPIAS DEL SECTOR PRIVADO)

- Asociatividad entre empresas, para lograr insertarse en el Mercado Común Europeo y otros mercados externos
- Fortalecimiento de entidades: apunta a promover la asociatividad y la actividad gremial empresaria, aumentando la organización de eventos y la representación frente al gobierno.
- Relevamiento permanente de información sectorial: Actualmente no se encuentra la información necesaria para la toma de decisiones.
- Estudios de mercado e información de mercado para identificar oportunidades comerciales: La información relevada debe apuntar a encontrar nuevos mercados o nichos de mercado no explotados.
- Mayor difusión del mueble argentino para aumentar consumo

● Trabajar con diseño y desarrollo no para mejorar productos sino para satisfacer necesidades: El desarrollo de productos debe apuntar a satisfacer las demandas del cliente

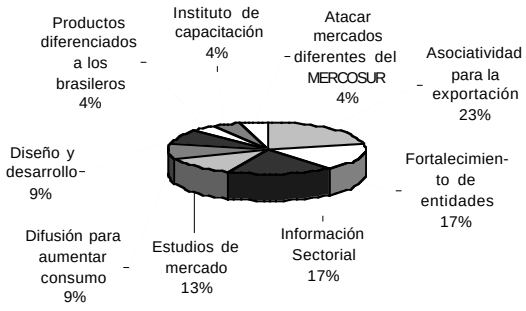
● Desarrollar productos diferentes a los de Brasil

● Instituto de capacitación orientado a muebles

● Atacar mercados diferentes del MERCOSUR

Las acciones privadas necesarias para el desarrollo del sector una vez más remarcan el concepto de asociatividad, principalmente apuntando a la exportación. Además existe una necesidad de generar información para la toma de decisiones, refiriéndose a estudios de mercado y también a estadísticas propias del sector.

GRÁFICO 5.83: PESO RELATIVO DE CADA ACCIÓN PRIVADA



Fuente: IIE en base a resultados del Taller.

5.9. SECTOR MAQUINARIA AGRÍCOLA[1]

La Maquinaria Agrícola constituye uno de los insumos más importantes en el sistema productivo de carnes, leche y granos, es decir, provee insumo tecnológico al sector productivo exportador más importante de nuestro país. Gran parte de los incrementos en productividad evidenciados en los últimos años en el sector agrícola nacional tienen su explicación en la incorporación de maquinaria y tecnología más avanzada en la actividad. De esta manera, se distingue la importancia tanto de la industria de maquinaria agrícola en sí, como de la incorporación de todo tipo de mejoras que incrementen la competitividad del sector y, por ende, de los sistemas productivos a los que agrega valor.

5.9.1. HISTORIA DE LA MAQUINARIA AGRÍCOLA ARGENTINA

La historia del sector comenzó en el año 1878, cuando Nicolás Schneider inició en Esperanza (Santa Fe) la fabricación de los primeros arados del país. Este fue el primero de una serie de eventos que con el correr de los años convirtieron a la Región Centro en el escenario del desarrollo del sector maquinaria agrícola argentino y en un polo de esta industria a nivel nacional e internacional.

En 1922, Juan y Emilio Senor produjeron la primera cosechadora argentina de remolque para tiro animal y en 1929 Antonio Rotania fabricó la primera cosechadora automotriz del mundo. A su vez, en Buenos Aires, Miguel Druetta produjo ese mismo año la primera cosechadora autopropulsada del mundo con plataforma central.

A partir de 1944, Carlos Mainero inició en Bell Ville la producción de uno de los primeros equipos del mundo para la cosecha de girasol, y años más tarde Don Roque Vassalli, fabricó el primer cabezal maicero para trilla directa y más de 5 mil cosechadoras desde 1950.

La gran diversidad productiva y geográfica de la demanda de maquinaria agrícola del país, provocó la construcción de maquinaria específica para el desarrollo de la actividad. Así, la maquinaria argentina fue diseñada para satisfacer una demanda interna muy particular, de zonas, cultivos y sistemas de producción propios. A excepción de unos escasos emprendimientos concretos de exportación y fabricación fuera del país, no se llevó a cabo el intento de capturar otros mercados, lo que determinó un desarrollo industrial desconectado del resto del mundo.

Por la falta de calidad de los sistemas hidráulicos de los tractores, el sector desarrolló implementos de arrastre que son utilizados en otra parte del mundo enganchados al sistema de tres puntos del tractor, originando falta de competencia internacional, desarrollos muy zonales y en muchos casos artesanales, que si bien solucionaron con costos razonables el problema de mecanización, no permitieron el progreso tecnológico de las Pymes de maquinaria agrícola argentinas. De esta manera, no se siguieron normas constructivas y en muchos casos los diseños no superaban el año de vida sin profundos cambios. Esta particularidad le otorgó a la industria de la maquinaria agrícola argentina una gran atomización de fabricantes, dado el bajo nivel de competitividad en calidad tecnológica necesario para crecer.

Así, hasta el año 1985 un 95% de las cosechadoras de granos fueron fabricadas en el país, existiendo una diversidad de marcas y modelos que superaban las 18 fábricas.

A partir de los primeros años de la década del ‘80 se produjo una apertura de la economía que posibilitó el ingreso de maquinaria agrícola importada. En algunos casos fue bien orientada, cubriendo una demanda insatisfecha, como en el caso de las cosechadoras de granos, picadoras autopropulsadas de origen europeo y de EE.UU y sembradoras de grano fino para siembra directa desde Brasil. En otros casos, los productos importados no fueron ni bien seleccionados ni bien colocados en el campo, sin repuestos y asesoramiento técnico, lo que trajo algunos problemas de adaptación y continuidad de funcionamiento.

[1] Para le realización de este capítulo se trabajó en base al trabajo “Eslabonamiento Productivo del Sector Maquinaria Agrícola Argentina” encargado por el CFI y realizado por un equipo coordinado por el Ing. Agr. M. Sc. Mario Bragachini del INTA Manfredi, con el objetivo de complementar dicho trabajo con nuevos aportes y evitar dobles esfuerzos en la búsqueda de información.

Posteriormente, en la segunda y definitiva apertura de la economía, coincidente con la estabilidad económica de la última década, la importación fue más ordenada y a través de convenios con fabricantes nacionales como John Deere Argentina, Mainero, Yomel, entre otros, o bien con importadores de experiencia en Latinoamérica como Cidef, Agrotécnia/Agritec y Deutz/Agco.

La alta exigencia de competitividad producida por los adelantos tecnológicos en el mundo provocaron la construcción de maquinaria con elevada ingeniería de diseño, alta especialización y trabajo interdisciplinario. Esto incrementó el costo de diseño y puesta a punto, lo que llevó a la necesidad de una escala de producción muy alta para ser competitivos (sobretodo en máquinas pesadas).

En la actualidad, el mercado nacional se encuentra en las cifras más bajas de los últimos 20 años. El mercado experimenta una fuerte retracción en la demanda generada a partir del año 1997 debido a la caída de precios internacionales de los granos, un alto endeudamiento del sector y un alto costo del sistema financiero sumado a una gran incertidumbre sobre los posibles escenarios futuros. De esta manera, la comercialización de tractores se encuentra aproximadamente un 30% por debajo de los niveles del año pasado, mientras que en el caso de las cosechadoras, la baja sería del 10%.

RECUADRO 5.5. RUBROS QUE INTEGRAN EL SECTOR DE MAQUINARIA AGRÍCOLA

Los rubros en que se utiliza la maquinaria agrícola son[2] :

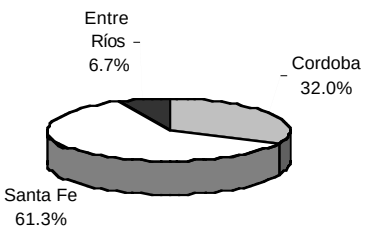
- Forrajería y alimentación animal
- Pulverización
- Almacenamiento y transporte de granos
- Lechería
- Labranza, cultivo, siembra de vegetales
- Cosecha
- Tratamiento y secado de granos
- Avicultura y Apicultura
- Desmalezamiento y trituración de rastrojos
- Fertilización
- Transportes diversos
- Horticultura y Fruticultura
- Agropartes
- Riego
- Desmonte
- Mecanizado de Silos

5.9.2. EMPRESAS DEL SECTOR

Según estimaciones del INTA Manfredi y el CFI, en base a datos de la Cámara Argentina de Fabricantes de Maquinaria Agrícola (CAFMA), 350 empresas en el país fabricaban maquinaria agrícola[3] en 1999. Sin embargo, un estudio del Magic-CFI de agosto del año 2000 arrojó un total de 665 empresas en el país, el 76% de las cuales se encontraba en la Región Centro[4] . A su vez, 160 se radican en Córdoba, 307 en Santa Fe y 34 en Entre Ríos. Así, de las empresas ubicadas dentro de los límites de la Región Centro, Santa Fe alberga el 61,3%, mientras que Córdoba lo hace en un 32% y entre Ríos sólo en un 6,7% (ver gráfico 5.84).

En el mapa 5.3 se puede divisar la distribución de estas empresas en la Región Centro. Se observa una aglomeración de empresas en la zona compuesta por los departamentos:

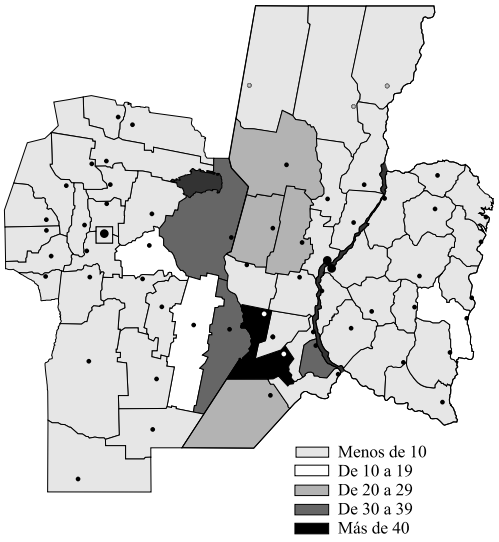
GRÁFICO 5.84: DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS EN LA REGIÓN CENTRO-2000



Fuente: IIE en base a CIDETER y MAGIC de Santa Fe.

[2]Ver sitio web del CFI: www.cfired.org.ar.
[3]No se incluyen empresas dedicadas a la producción de autopartes, como ser cojines, retenes, motores, filtros, frenos, transmisiones, etc.
[4]Incluye a empresas con más de 5 ocupados y que dedican más del 50% de su producción a la fabricación de maquinaria agrícola y agropartes.

MAPA 5.3: DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS FABRICANTES DE MAQUINARIA AGRÍCOLA Y SUS PARTES



IIE en base a CIDETER y MAGIC de Santa Fe.

Belgrano, Caseros, Castellanos y Las Colonias en Santa Fe y Marcos Juárez, San Justo y Unión en Córdoba. En Entre Ríos, sólo el departamento Uruguay posee más de 10 establecimientos relacionados a la actividad.

En el departamento Belgrano se encuentran las localidades de Las Parejas, Las Rosas y Armstrong, donde la fabricación de maquinaria agrícola constituye una de las principales actividades industriales. Juntas conforman el denominado triángulo productivo de maquinaria agrícola, caracterizado por la alta concentración de empresas en este rubro -95 en todo el departamento-.

Con el fin de conocer de cerca la realidad de las empresas que integran el sector maquinaria agrícola en la Región Centro, el IIE realizó una encuesta a 54 empresas del rubro. En ella se puede observar que las empresas regionales son relativamente antiguas, siendo 1978 el año de inicio promedio de actividades. Cabe destacar que el 45% de las empresas relevadas en Santa Fe se iniciaron a partir de 1990, mientras que sólo el 22% de las encuestadas en Córdoba lo hicieron durante ese período.

5.9.3. PRODUCCIÓN

En la actualidad la industria argentina produce[5] :

- Máquinas para labranza de todo tipo, incluyendo las de minilaboreo, sin mover el suelo, para conservar, etc.
- Máquinas para sembrar de plantío de precisión, directa o convencional, con fertilización y aplicación de defensivos sólidos o líquidos, etc.
- Equipos para lechería, ordeñe, enfriamiento de leche, etc.
- Equipos para avicultura, incubadoras, alimentación de aves, de faena, etc.
- Línea completa de agropartes.
- Máquinas para aplicar defensivos y/o fertilizantes pulverizadores de arrastre o autopropulsados. esparcidores de fertilizantes sólidos o distintas modalidades.
- Máquinas para la recolección combinadas, automotrices, para granos, cereales, oleaginosas, algodón, etc.
- Máquinas para cosecha de granos, cereales, oleaginosas, aceites, maní, etc. Cabezales para maíz, girasol, forrajes, etc.
- Máquinas para forrajería, picadoras, remolques, desensiladoras, enfardadoras .
- Máquinas para preparar forrajes, segadoras (cortadoras de césped y heno y otras segadoras equipadas con cuchillas)
- Máquinas para extracción, elaboración y suministro de raciones
- Equipos para almacenar y conservar granos silos, remolques, etc.
- Equipos de riego por aspersión
- Tractores con o sin dispositivos
- Equipos para el traslado de granos, animales y maquinarias

Los equipos para avicultura y apicultura, como los específicos para el sembrado y recolección de arroz y cítricos, se encuentran presentes en forma casi exclusiva en Entre Ríos, mientras que los demás tipos de

[5]Ver sitio web del CFI: www.cfired.org.ag

equipos se utilizan en las múltiples zonas agropecuarias de toda la Región Centro. Según el INTA un 95% de esta producción es consumida por el mercado interno.

Analizando la evolución de la producción nacional, se puede decir que, salvo raras excepciones, ha tenido características similares en todos los tipos de maquinaria. No obstante, es posible distinguir tres grupos diferenciados, dada la evolución que han tenido durante la pasada década:

- Producción medianamente estable durante la década, con una muy leve tendencia creciente en los primeros años, picos de producción en el '97, y descensos en los últimos años (cabezales maiceros y girasoleros, cultivadores, pulverizadores y ordeñadores en línea).
- Tendencia declinante en el período (cosechadoras-trilladoras, desmalezadoras-cortadoras e implementos de labranza)
- Tendencia creciente hasta el año '96, aunque con un mayor grado de volatilidad y fuerte caída en los últimos años (rastras, sembradoras, acoplados y tractores)

CUADRO 5.38: ESTIMACIÓN DE LA PRODUCCIÓN NACIONAL EN CANTIDAD DE UNIDADES

Producto	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Cultivadores	1.010	676	830	1.120	1.300	1.200	1.560	1.700	1.600	1.105	978
Cabezales maiceros	516	542	594	717	820	780	880	950	890	580	572
Cabezales girasoleros	784	692	756	913	1.000	950	800	950	910	679	595
Ordeñadoras de línea	1.250	1.150	1.200	1.100	1.200	970	1.500	1.540	1.410	940	870
Pulverizadoras a botalón de arrastre	1.025	1.332	1.400	1.342	1.600	1.770	2.100	2.400	1.890	1.395	1.251
Pulverizadores autopropulsados	40	50	80	150	200	320	501	520	480	395	301
Implementos de labranza	2.545	1.546	1.780	2.630	1.800	1.700	1.890	1.505	1.450	793	684
Cosechadoras-trilladoras	1.100	747	550	320	370	210	545	680	610	357	347
Desmalezadoras – cortadoras	1.753	1.716	1.904	1.500	2.000	970	1200	1.400	1.350	931	834
Enfardadoras y rotoenfardadoras	1.252	1.226	1.250	1.200	1.000	320	600	510	430	343	328
Rastras	2.585	2.056	2.650	3.400	3.600	3.400	4.420	4.050	3.980	2.545	2.244
Sembradoras	3.278	2.562	2.080	3.100	3.600	3.400	5.880	4.740	4.640	4.178	3.894
Acoplados	1.560	1.300	1.400	1.600	1.700	1.600	2.300	3.450	3.120	1.608	1.235
Tractores	4.868	3.099	3.783	3.806	4.489	3.412	5.706	4.691	3.400	1.554	835

Fuente: IIE en base a CAFMA.

Vale la pena destacar que la mayoría de los niveles de producción se encuentran por debajo de los de principios de 1990 o lo superan por muy poco.

Entre las razones que explican las variaciones en el nivel de producción de maquinaria se encuentran:

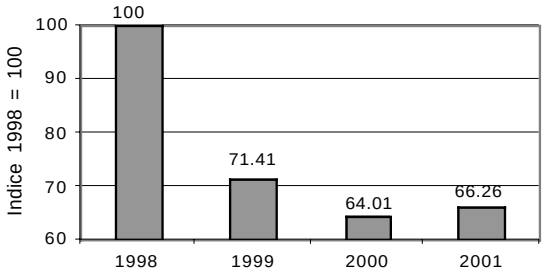
- Cambios en los sistemas productivos que modifican la demanda de maquinaria: el sistema de Siembra Directa, adoptado en más de un 45% de la superficie trabajada en la Región Centro reduce a un 15% las horas/año del tractor y a cero la utilización de equipos para labranza primaria y secundaria. Por otra parte, incrementa el uso de pulverizadoras y fertilizadoras, modifica la demanda de sembradoras como las características de los tractores y cosechadoras. Estos factores que alteran la demanda de maquinaria generan la necesidad de un cambio en la oferta de los mismos.
- Apertura económica y proceso de globalización: el ingreso de maquinaria con alta tecnología del exterior generó una gran competencia, incrementando el costo de diseño y acabado, lo que llevó a la necesidad de una escala de producción muy alta para ser competitiva y al cierre de varias firmas.
- Factores coyunturales (crecimiento, recesión y precios de los commodities): El crecimiento económico sostenido y el incremento en la producción de granos acaecidos entre el '91 y el '95, sumado al fuerte aumento de los precios de los commodities a mediados de este último año, produjeron un salto tecnológico de tipo coyuntural, ya que cuando los precios retornaron a sus valores históricos y la economía entró en un proceso de estancamiento y recesión, muchas empresas se encontraron estructuralmente pesadas para continuar.

Las perspectivas para el futuro dependerán en parte de estos factores, pudiendo estimarse un crecimiento del mercado de sembradoras debido a la mayor adopción de la siembra directa por parte de los productores rurales,

lo que anticipa un achicamiento del mercado de implementos de labranza primaria y secundaria. A su vez, el crecimiento de la exportación de carne puede incentivar una evolución de los sistemas productivos, que demandará la adquisición de nuevos tipos de maquinaria.

Según la encuesta realizada por el IIE, la producción regional de maquinaria agrícola y agropartes, experimentó en promedio una caída anual del 13,7% desde 1998 hasta la actualidad. El gráfico 5.85 muestra la evolución de la producción promedio de las empresas relevadas, tomando como base 1998=100. Como se puede observar la caída más fuerte se produce en el año 1999 (-29%), repuntando levemente durante el corriente año (4%).

GRÁFICO 5.85: EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN REGIONAL DE MAQUINARIA AGRÍCOLA



Fuente: IIE- Elaboración propia.

5.9.4. EMPLEO

El sector de maquinaria agrícola reúne a más de 22.000 personas en todo el país, que de una u otra manera están relacionadas con dicha actividad. En el cuadro 5.39 se aprecia la composición del empleo en el sector:

CUADRO 5.39: COMPOSICIÓN DE LA MANO DE OBRA

Mano de Obra	N° de Personas
Directa e indirecta	15.000
Indirecta importadora de maquinaria agrícola	16.00
Específica para cultivos intensivos y extensivos	2.070
Concesionarios	4.000
Total	**22.670**

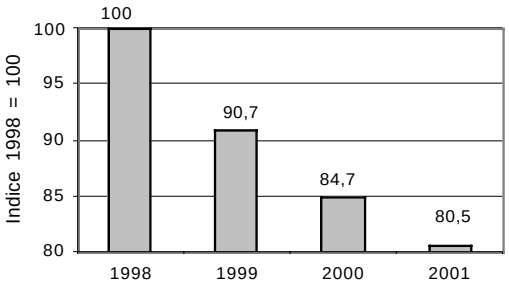
Fuente: IIE en base a CFI, Cafma, CIDETER y Ministerio de la Producción.

La encuesta arrojó que en promedio, las empresas de la Región Centro cuentan con 38 empleados, entre fijos y contratados. Esta cifra asciende a 51 empleados promedio en Córdoba, pero si se excluyen del cálculo a las dos empresas más grandes de la muestra en esta provincia, el mismo desciende a 23,4 y el promedio regional a 26,1. Santa Fe y Entre Ríos tienen en promedio 36 y 8 empleados respectivamente.

El gráfico 5.86 permite visualizar las variaciones que experimentó la plantilla de personal de las empresas regionales, lo cual se condice con la evolución de la producción en idéntico período.

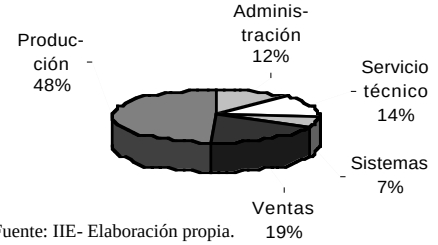
Cabe destacar que el 64,8% de las empresas relevadas capacitó a sus empleados en los últimos años, un 33,3% no lo hizo, y el 1,9% restante no sabe/ no contesta. Dentro del primer grupo, el gráfico 5.87 muestra las áreas en las que se impartió formación.

GRÁFICO 5.86: EVOLUCIÓN DE LA PLANTILLA DE EMPLEADOS



Fuente: IIE- Elaboración propia.

GRÁFICO 5.87: CAPACITACIÓN EN LAS EMPRESAS REGIONALES POR ÁREA



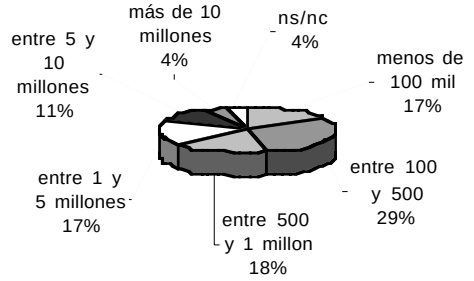
Fuente: IIE- Elaboración propia.

5.9.5. FACTURACIÓN

La facturación anual de las empresas que fueron relevadas es bastante variada. Sólo un escaso porcentaje (el 4%) factura más de $10 millones anuales, que corresponde a 2 empresas que operan en Córdoba.

Cabe destacar algunas diferencias entre las provincias que integran la Región Centro en cuanto al nivel de facturación anual. El 62,5% de las empresas que facturan entre 100 y 500 mil, operan en Córdoba, mientras que el 83,3% de las que facturan entre 5 y 10 millones son empresas santafesinas. En cuanto a Entre Ríos, el 55,5% de las empresas que facturan menos de 100 mil pesos anuales, se encuentran en esta provincia.

GRÁFICO 5.88: PORCENTAJE DE EMPRESAS POR RANGO DE FACTURACIÓN



Fuente: IIE- Elaboración propia.

5.9.6.VENTAS

En el cuadro 5.40 se expresan los montos en dinero de las ventas anuales de maquinaria agrícola en todo el país.

CUADRO 5.40: VENTAS POR TIPO DE MAQUINARIA A NIVEL NACIONAL (MILLONES DE U$S)

Tipo de Máquina	1997	1998	1999	2000
Cosechadoras	190	185	75	72
Cabezales Maiceros	16	17	16	12
Cabezales Girasoleros	8	9	2,5	1,42
Cabezales Stripper	1,8	2	1,8	1,5
Acoplados Tolva Auto descargables	16	17	16,5	16,5
Pulverizadoras (arrastre + autopropulsadas)	42	41	39	37
Sembradoras g. Fino/Soja (SD + Convencional)	58	43	33,5	32,5
Sembradoras Grano Grueso (SD + Convencional)	50	58	46,5	45,8
Kit de adaptación, fertilización y S.D, original + repuestos	6	6	6	6
Fertilizadora esparcidora de sólidos (arrastre)	0,52	0,56	0,56	0,54
Fertilizadora de sólidos incorporados	1,95	2,1	2,2	2,3
Fertilizadora incorporadora de líquidos	0,52	0,65	0,85	0,91
Equipos de riego: Pivote Central + Avance Frontal	18	14	10	5
Cañones + Líneas regadoras sobre ruedas	11	8	5,6	3
Bombas, motores, cañerías, instalación, perforación	7	6	4,2	2,2
Labranza primaria	12	10	8,5	7
Rastras	50	43	38	33
Cultivadores	25	21	18	15
Tractores	219	168	80	74
Maquinaria Forrajera	91,4	83,56	70,91	59,53
Elementos electrónicos para Agricultura de Precisión	0,585	1,35	1,55	2,98
Implementos menores (taller rodante, sinfines, etc)	28	27	27	27
Traslado de maquinaria, carretones p/camiones	3,29	6,64	7,5	7,1
Máquinas ordeñadoras de línea	15,5	14,9	12,5	10,5
Agropartes de Siembra y Fertilización (venta al público)	18	19	18	17
Embolsadora para grano seco + bolsas		0,24	0,36	1,5
Discos, rejas y cinceles (venta al público)	7,5	8	6	4
TOTAL	**898**	**812**	**549**	**497**

Fuente: IIE en base a CFI y CAFMA.

La evolución nacional de las ventas en los últimos tres años se expone en el cuadro 5.41.

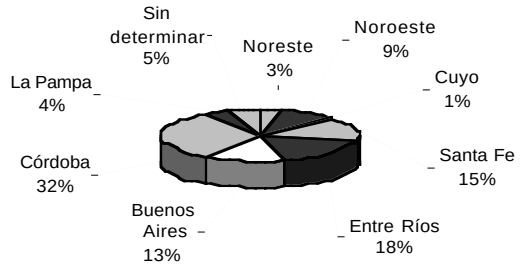
CUADRO 5.41: EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS

Máquinas	Var. 98/97	Var. 99/98	Var. 00/99
Cosechadoras	-3%	-59%	-4%
Cabezales Maiceros	6%	-6%	-25%
Cabezales Girasoleros	13%	-72%	-43%
Cabezales Stripper	11%	-10%	-17%
Acoplados Tolva Auto descargables	6%	-3%	0%
Pulverizadoras (arrastre + autopropulsadas)	-2%	-5%	-5%
Sembradoras g. Fino/Soja (SD + Convencional)	-26%	-22%	-3%
Sembradoras Grano Grueso (SD + Convencional)	16%	-20%	-2%
Kit de adaptación, fertilización y S.D, original + repuestos	0%	0%	0%
Fertilizadora esparcidora de sólidos (arrastre)	8%	0%	-4%
Fertilizadora de sólidos incorporados	8%	5%	5%
Fertilizadora incorporadora de líquidos	25%	31%	7%
Equipos de riego: Pivote Central + Avance Frontal	-22%	-29%	-50%
Cañones + Líneas regadoras sobre ruedas	-27%	-30%	-46%
Bombas, motores, cañerías, instalación, perforación	-14%	-30%	-48%
Labranza primaria	-17%	-15%	-18%
Rastras	-14%	-12%	-13%
Cultivadores	-16%	-14%	-17%
Tractores	-23%	-52%	-8%
Maquinaria Forrajera	-9%	-15%	-16%
Elementos electrónicos para Agricultura de Precisión	131%	15%	92%
Implementos menores (taller rodante, sinfines, etc)	-4%	0%	0%
Traslado de maquinaria, carretones p/camiones	102%	13%	-5%
Máquinas ordeñadoras de línea	-4%	-16%	-16%
Agropartes de Siembra y Fertilización (venta al público)	6%	-5%	-6%
Embolsadora para grano seco + bolsas	s/d	50%	317%
Discos, rejas y cinceles (venta al público)	7%	-25%	-33%
Evolución del sector	-9%	-32%	-9%

Fuente: IIE en base a CFI y CAFMA.

La encuesta realizada por el IIE indica que la provincia de Córdoba constituye el principal destino de las ventas de la Región Centro, captando 32% del total (ver gráfico 5.89). Tanto esta provincia como Entre Ríos venden mayoritariamente en sus respectivas jurisdicciones, no ocurriendo lo mismo con Santa Fe, la cual destina 29% de su producción a Córdoba, un 22% a Buenos Aires y sólo un 19% a su propio mercado. Respecto a la evolución de las ventas en el mercado doméstico, se puede afirmar que las ventas a Buenos Aires han disminuido.

GRÁFICO 5.89: VENTAS DE LAS EMPRESAS REGIONALES DE MAQUINARIA AGRÍCOLA POR JURISDICCIÓN



Nota: En el Noroeste principalmente se vende en Salta, Tucumán, Jujuy y Santiago del Estero.
Fuente: IIE- Elaboración propia.

En lo relativo a la forma de comercialización, el 59% de las ventas de las empresas de la región se realiza en forma directa, mientras que el 41% de las mismas se canaliza a través de concesionarios. En promedio, el 59% de las ventas de las empresas cordobesas se realiza en forma directa, mientras que en Santa Fe el mayor porcentaje se vende a través de concesionarios (56%). Las empresas de Entre Ríos prácticamente no venden en forma indirecta.

5.9.7. ACCIONES REALIZADAS PARA GANAR NUEVOS MERCADOS

El 78% de las empresas relevadas ha participado en ferias a los fines de ganar nuevos mercados. La mayoría

de Santa Fe y Córdoba lo sigue haciendo, en contraste con las empresas entrerrianas de las cuales un 77% ha dejado de asistir a estos eventos.

En cuanto a la participación en ferias, el 65% de las empresas encuestadas participa en un promedio de 2,5 ferias nacionales anuales en forma directa, entre las cuales mencionaron principalmente a la Expochacra y la Agroactiva. También participan en exposiciones regionales o zonales, a través de los concesionarios. Con respecto a las ferias internacionales, sólo el 17% de las empresas relevadas asiste a las mismas, mayoritariamente a la Expocruz en Bolivia. En este punto varias empresas también señalaron que han dejado de participar en ferias del exterior.

En cuanto a la publicidad, el 74% de las empresas ha invertido en este rubro, pero en general se puede decir que ha caído. El 50% de las firmas ha mejorado el servicio comercial a los clientes, y por último el 30% ha buscado representantes a los fines de captar otros mercados.

5.9.8. COMERCIO EXTERIOR

5.9.8.1. EXPORTACIONES

Las exportaciones de Maquinaria Agrícola se incrementaron un 13,7% en el año 2000 con respecto al año anterior. Este aumento se explica por un alza del 90,3% en los envíos de tractores a Brasil, fruto de un convenio realizado por la firma AGCO con sus socios brasileños. Las demás partidas siguen en un marcado retroceso, iniciado a finales de 1997 y agravado a partir de 1999 con la segunda devaluación del real brasileño. Las caídas de éstas últimas fueron entre el 13% y el 100%.

CUADRO 5.42: EXPORTACIONES DEL SECTOR MAQUINARIA AGRÍCOLA DE LA REGIÓN CENTRO

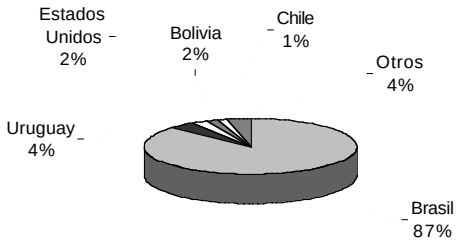
Concepto	1999	2000	Var% 99/00
Máquinas, aparatos y artefactos agrícolas y hortícolas	$4.393.757	$1.645.510	-62,5%
Máquinas, aparatos y artefactos para cosechar o trillar	$5.916.115	$3.497.489	-40,9%
Máquinas para ordeñar y para la industria lechera	$2.417.995	$2.089.237	-13,6%
Prensas, estrujadoras y máquinas y aparatos análogos	$140.000	0	-100,0%
Las demás máquinas y aparatos para la agricultura	$932.816	$493.740	-47,1%
Máquinas para limpieza, clasificación o cribado de semillas	$535.744	$373.292	-30,3%
Tractores (excepto las carretillas)	$10.703.961	$20.383.862	90,4%
TOTAL	**$25.040.388**	**$28.483.130**	**13,7%**

Fuente: IIE en base a INDEC.

Los destinos de los envíos de maquinaria durante el año 2000 pueden verse en el gráfico 5.90. Claramente se puede observar que el grueso de las exportaciones se dirigen a Brasil. Sin embargo, los montos son escasos, ya que más del 90% de la producción de maquinaria agrícola es consumida por el mercado interno. Como ejemplo de esto, Uruguay, segundo país importador de nuestros productos, lo hace por un valor de sólo u$s 1.218.053.

En la leyenda "Otros" se encuentran, entre otros, Paraguay, Colombia, Canadá, Perú y Australia.

GRÁFICO 5.90: DESTINO DE LAS EXPORTACIONES DE MAQUINARIA AGRÍCOLA PARA 2000

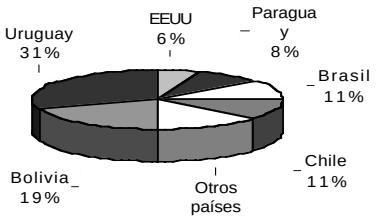


Fuente: IIE en base a INDEC.

Entre las empresas que figuran como las principales productoras de maquinaria exportable podemos nombrar a la firma Bertini de Rosario (sembradoras de siembra directa a Inglaterra), Apache de Las Parejas (sembradoras a Uruguay y Bolivia), Industrias Pla de Las Rosas y Metalfor de Marcos Juárez (pulverizadores a Brasil), Mainero (equipos forrajeros y cabezales maiceros a Brasil y Uruguay) y Agrometal (sembradoras de tres puntos para maní a EE.UU.).

La encuesta arrojó los siguientes resultados. El 31% de las empresas regionales relevadas realiza exportaciones. Cabe destacar que la mayoría de las empresas de este grupo operan en Santa Fe (47%), un 29% en Córdoba, y el 24% restante en Entre Ríos. Entre los principales destinos se encuentran Uruguay y Bolivia, a los cuales exportan el 65% y el 41% de las empresas, respectivamente. Los porcentajes exportados oscilan entre el 1% y 20% de la producción. Por último, es importante señalar que varias de las empresas que no realizan exportaciones actualmente, manifestaron haber exportado en años anteriores.

GRÁFICO 5.91: PRINCIPALES DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES DE LAS EMPRESAS REGIONALES



Nota: Otros países incluye Perú, China, Italia, Canadá y Australia, en % iguales.
Fuente: IIE- Elaboración propia.

5.9.8.2. IMPORTACIONES

El 60% del mercado de máquinas agrícolas, repuestos y agropartes son fabricados en el país, por lo que un 40% es proveniente del resto del mundo. En el cuadro 5.43 se puede observar la evolución de los principales productos de maquinaria agrícola importados.

Puede notarse con facilidad que los valores del año 2000 se encuentran muy por debajo de los ocurridos en los años anteriores, fruto de la recesión y de la incertidumbre imperantes. El valor máximo de 1998, se explica en gran medida por la devaluación brasileña ocurrida a finales de 1997, que produjo un fuerte incremento en las importaciones de cosechadoras y tractores. Salvo el caso de los implementos de labranza, cuya importación se incrementó en un 25% en el año 2000 con respecto al año anterior, los demás ítems sufrieron considerables mermas.

Los enfriadores de leche, los equipos de ordeñe, las prensas para forraje sufrieron disminuciones mayores al 90%, mientras que en las cosechadoras de algodón la merma fue total.

CUADRO 5.43: EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE PRODUCTOS DE MAQUINARIA AGRÍCOLA (VALOR CIF EN MILES DE DÓLARES ESTADOUNIDENSES)

Producto	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Var % 99/00
Enfriadores de leche	3.935	3.671	2.125	1.987	2.084	124	-94,1%
Pulverizadores	4.711	7.336	8.185	7.837	6.405	6.362	-0,7%
Equipos de riego	18.305	53.832	54.518	35.868	12.749	11.517	-9,7%
Implementos de labranza	184	318	307	200	513	640	24,9%
Sembradoras	3.884	998	8.705	7.140	6.990	1.862	-73,4%
Cortadoras y cortadoras acondicionadoras	656	2.650	2.633	1.865	1.359	896	-34,0%
Prensas para forraje y enfardadoras	2.728	3.795	7.026	7.096	2.464	123	-95,0%
Cosechadoras automotrices p/ cereales	35.524	75.313	63.585	82.309	64.962	25.147	-61,3%
Cosechadoras de algodón	18.765	22.988	11.153	5.760	7.255	0	-100,0%
Equipos de ordeñe	1.301	1.392	1.232	978	3.856	39	-99,0%
Tractores agrícolas	35.189	86.418	69.017	100.226	40.526	34.418	-15,1%
TOTALES	**125.182**	**258.711**	**228.486**	**251.266**	**149.163**	**81.128**	**-45,6%**

Fuente: IIE en base a CAFMA.

La procedencia de la maquinaria importada es variada, destacándose la importación de cosechadoras, cabezales sojeros y maiceros de las fábricas (ordenadas según importancia) John Deere, Case/New Holland (CNH) y Agco-Allis provenientes en su mayoría de Brasil y EE.UU. (también de Dinamarca y Bélgica para los casos de Agco y CNH, respectivamente), cabezales maiceros y cosechadoras de Claas originarias de Alemania y girasoleros de Fantini, Italia.

Siguiendo la encuesta, el 26% de las empresas regionales realiza compras en el exterior. Dentro de este grupo, el 29% adquiere equipos y maquinarias, un 57% compra partes y el 14% ambas. Entre los orígenes mencionados,

se encuentran EE.UU., Canadá, Brasil e Israel. Cabe destacar que varias de las empresas restantes afirmaron que adquieren productos importados, pero no en forma directa.

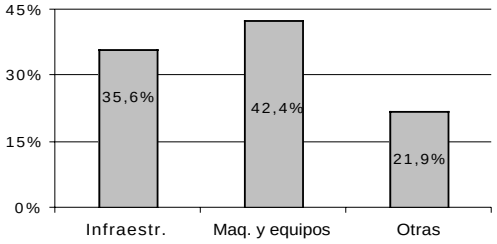
5.9.9. INVERSIONES

El 81,5% de las empresas encuestadas realizó inversiones en la década del '90, un 88,6% de las cuales invirtió menos de $1 millón y sólo el 11,4% invirtió entre $1 y $5 millones. Cabe aclarar que la mayoría de las inversiones del primer grupo estuvieron muy por debajo del millón, según señalaron varias empresas.
Si se consideran los últimos tres años, sólo el 38,9% de las empresas realizó inversiones. El gráfico 5.92 muestra el destino que tuvieron las inversiones realizadas por las empresas de la Región Centro en la década pasada.

5.9.10. INSTRUMENTOS DE FINANCIACIÓN

El 74% de las empresas encuestadas utiliza, en conjunto con otros instrumentos, la reinversión de utilidades para financiar su actividad.
En el gráfico 5.93 se pueden observar los diversos instrumentos de financiación utilizados por las empresas. El rubro otros créditos incluye financiación de proveedores y a través de mutuales.

GRÁFICO 5.92: INVERSIONES DE EMPRESAS DE MAQUINARIA AGRÍCOLA POR DESTINO

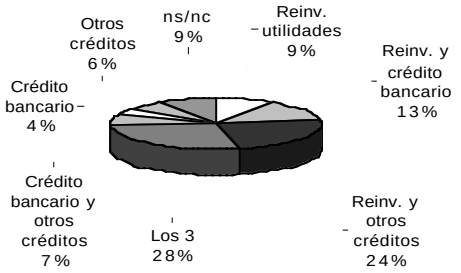


Nota: Hay empresas que invirtieron en más de 1 rubro.
Fuente: IIE- Elaboración propia.

5.9.11. ASOCIATIVIDAD

El grado de asociación entre las empresas es bajo. Sólo un 9,3% de las empresas relevadas presentan algún tipo de asociación con otra empresa, los cuales se traducen en combinación para producir, conformación de un grupo exportador que cuenta con un gerente de comercio exterior y coordinador que asesora a todo el grupo, join ventures y acuerdo con firmas del exterior para la transferencia de tecnología.
Por otro lado, el 37% de las empresas encuestadas tiene acuerdos comerciales explícitos con los proveedores, en cuanto a financiación, plazos de pago, entrega, exclusividad, descuentos, etc. El 59% restante no tiene acuerdos, o los tiene pero "de palabra", y un 4% no sabe/no contesta.

GRÁFICO 5.93: EMPRESAS DE MAQUINARIA AGRÍCOLA S/ MECANISMO DE FINANCIACIÓN

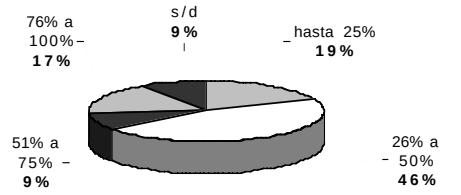


Fuente: IIE- Elaboración propia.

5.9.12.CAPACIDAD OCIOSA PROMEDIO

Las empresas de maquinaria agrícola de la región presentan una capacidad ociosa promedio del 47% considerando los últimos meses del año. Esta cifra asciende a 57% promedio en Entre Ríos, provincia muy afectada estos últimos años por la caída en la producción arrocera. El gráfico 5.94 muestra el porcentaje de empresas por rango de capacidad ociosa.

GRÁFICO 5.94: PORCENTAJE DE EMPRESAS SEGÚN SU CAPACIDAD OCIOSA



Fuente: IIE- Elaboración propia.

5.9.13. COMPETITIVIDAD Y PUNTOS CRÍTICOS DE DESARROLLO EMPRESARIAL

Los cinco grupos comerciales que lideran el mercado de la maquinaria agrícola mundial son: John Deere, Case/New Holland y Agco, que poseen el 50% del mercado con una facturación de aproximada de u$s 29.000 millones anuales, y con una participación menor se encuentran Caterpillar y Claas. Sin embargo, la mayoría de las empresas están interrelacionadas mediante alianzas estratégicas y joint ventures, que permiten vía especialización obtener un producto más avanzado en tecnología y competitivo internacionalmente. Un ejemplo de ello lo constituye la fábrica de motores Cummins, utilizados por cuatro firmas en Estados Unidos, cada una de las cuales posee una parte accionaria de la empresa, resultando más rentable para las empresas, el desarrollo de un solo motor que el de cuatro. Esto permitió una mejora en la calidad el motor, una baja en sus costos y lograr mayor competitividad frente al líder mundial Mercedes Benz.

Aunque Argentina presenta particularidades que dificultan la llegada de productos estándar, diseñados para Estados Unidos y Europa, no va a quedar fuera de las alianzas estratégicas. De hecho, John Deere invirtió capitales en su planta de Rosario para producir motores para el Mercosur, sembradoras de grano fino/soja y neumáticas de grano grueso. CNH y Claas se asentaron con manejo y distribución propias en Buenos Aires y Sunchales (Santa Fe), respectivamente. Same/Deutz está relacionada con la firma Mainero de Bell Ville (Córdoba) en la comercialización de cosechadoras y picadoras autopropulsadas Deutz. Agco, por su parte abandonó la fabricación de tractores Deutz/Allis en Haedo (Bs. As.) y el armado de cosechadoras y sembradoras Deutz en Noetinger (Córdoba), para importarlos al país desde Brasil. Queda en evidencia la ventaja comparativa que representa para las multinacionales el hecho de poder intercambiar las partes de los distintos procesos productivos con facilidad.

En el rubro equipos de forraje de alta tecnología, como cortadoras de disco con acondicionador o bien picadoras de picado fino con procesador de grano autopropulsados o de arrastre con detectores de metales y autoafilado de cuchillas, como también es el caso de los tractores y de la maquinaria vial autopropulsada pesada, la competitividad de equipos nacionales es muy difícil dado el alto costo de desarrollo de diseño y construcción. El mercado mundial de este tipo de maquinaria está dominado por las cinco firmas mencionadas y éstas ya se encuentran radicadas en el país y con vistas a realizar alianzas estratégicas y nuevas inversiones.

En el resto de los equipos agrícolas de mayor demanda (sembradoras para siembra directa, pulverizadoras de arrastre y autopropulsadas, fertilizadoras, acoplados tolva, cabezales de maíz y girasol, equipos especiales para cultivos como el maní, el poroto y arroz, o para algún rubro frutihortícola específico, máquinas embolsadoras, secadoras, silos e implementos menores), la industria nacional presenta actualmente una situación de buena competitividad. Para que ésta se mantenga se hace necesaria la aplicación de tecnología creciente y mejora de escala a través de asociativismo empresarial y reingeniería industrial.

RECUADRO 5.6: EL CASO DE ITALIA[6]

Italia se ubica como el tercer país exportador de maquinaria agrícola a nivel mundial, luego de Estados Unidos y Alemania, siendo más de 180 los países que adquieren sus componentes. Esta industria exporta por valor de u$s 3.500 millones anuales, siendo su balanza comercial en este rubro favorable por un monto de u$s 2.900 millones anuales.

El sector de Maquinaria agrícola italiana se encuentra muy organizado y consolidado, con un alto grado de participación política en estamentos de decisiones gubernamentales, lo que permite lograr incentivos para la exportación, plan canje de maquinarias y políticas crediticias ventajosas.

A su vez, la Unión Nacional de Fabricantes de Maquinaria Agrícola Italiana (UNACOMA) delinea diferentes estrategias para lograr consolidar la industria de maquinaria agrícola italiana en el mercado tradicional y penetrar con productos adecuados en los mercados emergentes. Estos lineamentos pueden resumirse de la siguiente manera:

- Las multinacionales fabricarán sus productos en las proximidades del lugar de venta y, según lo que resulte más conveniente, mediante fabricación propia o a través de joint ventures con empresas locales.

[6] Fuente: Eslabonamiento Productivo del Sector Maquinaria Agrícola Argentina.

- Para las empresas de mediana dimensión será conveniente basarse en una estrategia de consolidación en el mercado local, apuntando sobre la calidad tecnológica del producto.
- Las empresas chicas deben pensar en una política de exportación, apuntando a mercados que presenten índices de crecimiento económico muy sostenido.

Entre las tecnologías a adoptar por los fabricantes se pueden mencionar: aplicadores electrostáticos, que prometen reducir drásticamente la dosis de productos químicos, tractores dotados con motores cada vez menos contaminantes, con neumáticos de baja presión que evitan la compactación del suelo y el uso de tecnología electrónica-satelital (instrumentos de posicionamiento satelital DGPS) para la optimización del empleo de los implementos y lograr los mejores rindes.

5.9.13.1. ASIMETRÍAS QUE PERJUDICAN LA COMPETITIVIDAD DE LA INDUSTRIA DE LA MAQUINARIA AGRÍCOLA ARGENTINA

- Financiamiento al usuario: En Brasil está prohibido que los bancos que operan con los productores agropecuarios den créditos para la compra de bienes que no sean de producción brasileña. En cambio, en Argentina, si bien la industria nacional tiene a su disposición créditos para exportar, esto no es aplicable en Brasil para la venta que llega al usuario. No se puede trasladar el compromiso de pago en dólares, ya que Brasil carece de convertibilidad.
- Créditos para la compra de maquinaria por parte de multinacionales: En todo el mundo el usuario compra la maquinaria con créditos a plazos y períodos de gracia que varían según el monto[7] . También es muy utilizado el sistema de venta y alquiler tipo leasing.
- Créditos subsidiados para la compra de maquinaria: Un ejemplo es el crédito FINAME brasileño disponible para la línea de tractores y cosechadoras Massey Ferguson. Este crédito posee una tasa fija del 8,75% anual para empresas con una renta bruta inferior a los 250.000 reales y del 10,75% si es superior. El plazo es de 72 meses para tractores y de 96 meses para cosechadoras, con una carencia de 12 meses, amortizaciones anuales o semestrales y pagos semestrales. Este subsidio de la tasa se hace posible vía disminuciones de las pérdidas de cosechas que se logra gracias a un mayor nivel de inversión en cosechadoras y renovación del parque de tractores.
- Atraso cambiario y devaluación del real: Esto favorece la importación y dificulta la exportación de bienes de capital, a la vez que deja sin efecto las medidas compensatorias que efectúa el gobierno, como el caso del decreto 257/99, que reintegraba un 10% para bienes de capital y quedó anulado por una baja en los precios de la maquinaria brasileña de un 35% en todo ese año producto de la devaluación del real.
- Desproporcionado gasto en las demostraciones masivas: Existe una política de venta poco eficaz por parte de los productores. La relación de venta de Agrishow en Brasil con respecto a Expochacra fue de 50 veces (400 millones contra sólo 8 millones).
- Fuerte atomización de los fabricantes argentinos en pocos rubros: en lo que hace al mercado de cosechadoras y pulverizadoras, existen más de 50 oferentes en cada rubro, lo que aumenta enormemente los costos de diseño, derivando en un mayor precio, una menor relación costo beneficio, un menor nivel de inversión y menor competitividad internacional.

5.9.13.2. PLANES DE COMPETITIVIDAD

El decreto Nº 502 de fecha 30 de abril de 2001, dispuso el incremento del 10% al 14% del bono fiscal otorgado por el Decreto Nº 379 de fecha 29 de marzo de 2001 a los beneficiarios del Régimen de Incentivo para los Fabricantes de Bienes de Capital. Estas medidas fueron bien recibidas por los fabricantes de Maquinaria Agrícola; sin embargo, surgieron complicaciones en torno a la operatividad de las mismas, ya que la emisión de los bonos de reintegro se efectuaron con retraso debido a los numerosos trámites que se exigen y que retardan su cobro. Por otro lado, la decadencia del mercado hizo que los fabricantes trasladaran el estímulo del

[7] Córdoba Industrial. Diciembre de 1999.

14% al comprador.

A través de los decretos Nº 493 de fecha 27 de abril de 2001 y Nº 615 de fecha 11 de mayo de 2001 se redujo al 10,50% la alícuota del Impuesto al Valor Agregado, aplicable a la venta de los referidos bienes, a la vez que se estableció que sus fabricantes gozarán del tratamiento que la ley del tributo prevé para los exportadores, respecto de los saldos a favor que pudieran originar dichas operaciones. Esto, si bien tuvo un impacto positivo en las ventas y acercó los precios a la competencia brasileña, produjo la acumulación de créditos fiscales no deducibles en manos de los productores, lo que implica un elevado costo financiero para los productores.

El gobierno nacional pretende negociar con Brasil la exclusión de la maquinaria agrícola del régimen automotor compartido. Esto ocasionaría la pérdida de preferencia arancelaria a favor de Brasil por la reducción a cero del derecho de importación de extrazona, junto con el reintegro compensatorio del 14%. Esta situación sería superior a la que se desprende del régimen automotor, que establece compensaciones de importaciones con exportaciones y recargos sancionatorios en caso de desequilibrios. Dicha exigencia de intercambio compensado perjudica a aquellas plantas que trabajan con un mayor nivel de partes y conjuntos importados, ya que las sanciones equivalen a un 75% del arancel externo común.

5.9.13.3. INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO

El adelanto tecnológico de la maquinaria agrícola en el mundo provoca una alta exigencia de competitividad de ingeniería de diseño, con trabajo interdisciplinario y mucha experiencia. Esto genera un alto costo de diseño y puesta a punto, como así también la ingeniería de continuación semirobotizada, lo que lleva a la necesidad de una escala de producción muy alta para ser competitivo.

La firma Vassalli Fabril fabrica cosechadoras, competitivas en su relación precio/producto debido a su diseño fabril relativamente nuevo y de alta calidad ingenieril y al desarrollo de productos adaptados al uso intensivo de nuestro país, con muy bajo costo de mantenimiento y tecnología competitiva.

En lo concerniente a la oferta de tractores, como ejemplo del poco desarrollo tecnológico argentino actual, se puede mencionar que en el año 2000 ninguna fábrica de tractores argentinos produjo un vehículo con circuito hidráulico de centro cerrado y levante hidráulico de 3 puntos con control de esfuerzo en los brazos inferiores, mientras que en la mayoría de las marcas extranjeras importantes poseen los 2 elementos como estándar.

La realización de alianzas estratégicas con el fin de disminuir los costos de desarrollo de nuevos diseños y mejorar la competitividad entre empresas prácticamente no ha sido adoptada aún por los productores locales. Por el contrario, existe una excesiva cantidad de empresas en unos pocos rubros y la terciarización se lleva a cabo a costos muy elevados. A su vez, se producen violaciones al código de patentes por parte de algunas empresas que no pueden por sí solas solventar los costos de diseñar un nuevo sistema, lo que produce un atraso tecnológico y desincentiva la inversión en investigación y desarrollo.

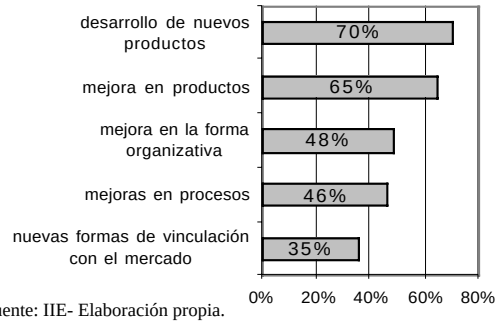
Como solución a la mencionada problemática empresarial, en la provincia de Santa Fe se constituyó la Dirección de Asesoramiento y Servicios Tecnológicos (DAT), un organismo oficial orientado a promover el desarrollo de la pequeña y mediana empresa, mediante la prestación de servicios, asistencia, investigación y desarrollo en las diferentes áreas industriales, incluyendo la maquinaria agrícola. Entre las actividades que lleva adelante este organismo se puede citar:

- Servicios de ensayos físicos y químicos en general.
- Asesoramientos en lay-out de planta, procesos de fabricación, diseño y rediseño de maquinaria agrícola, implementación de aseguramiento de la calidad (ISO 9000) y en la elaboración de proyectos innovativos y de inversión.
- Organización de cursos de capacitación en dibujo asistido por computación, aseguramiento de la calidad, supervisación de personal, calificación de soldadores y operadores de ultrasonido, productividad y organización de planta.
- Proyecto Internacional: “Mejoramiento de la producción argentina de implementos agrícolas.” Acuerdo Hispano-Argentino.

● Proyecto de Comercio Exterior en Brasil para fabricantes de maquinaria agrícola coordinado por la Agrupación Empresaria Con-Sur de Santa Fe.

Por su parte, el INTA Manfredi lleva adelante el proyecto Agricultura de Precisión con el objetivo de desarrollar capacidades tecnológicas en el país para viabilizar el cambio de los sistemas productivos agrícolas intensificados hacia sistemas de manejo más eficientes que prevengan y mitiguen la degradación ambiental. Dicho proyecto promueve la utilización de herramientas modernas y tecnología de información basadas en el geoposicionamiento satelital, lo que abre las puertas al mercado de la maquinaria de precisión.

GRÁFICO 5.95: PORCENTAJE DE EMPRESAS POR TIPO DE MEJORAS REALIZADAS



Fuente: IIE- Elaboración propia.

El 54% de las empresas relevadas en la encuesta realiza I&D. El porcentaje sobre los gastos totales anuales que destinan a este rubro varía entre el 2,5% y 15%, aunque en dos casos aislados los porcentajes ascienden a 30% y 40%. Algunas empresas manifestaron que anteriomente invertían en I&D, pero por diversas causas han dejado de hacerlo. Otro dato que surge de la encuesta es la realización de actividades de I&D en forma gratuita y con atención personalizada por parte de 2 empresas santafesinas (de la muestra) a través de la DAT.

5.9.13.4. INNOVACIÓN

El 70% de las empresas relevadas desarrollaron en los últimos tres años nuevos productos, el 65% implementó mejoras en los mismos, mientras que el 48% y el 46% buscaron mejoras en la forma organizativa y en los procesos, respectivamente (ver gráfico 5.95).

Un 35% buscó nuevas formas de vincularse con el mercado como por ejemplo a través de Internet, incorporación de vendedores en la calle, venta a través de concesionarios para captar mercados potenciales, etc.

5.9.14. ANÁLISIS FODA DE LA MAQUINARIA AGRÍCOLA REGIONAL

La reunión del sector Maquinaria Agrícola de la Región Centro se llevó a cabo el 29 de Octubre de 2001, en la sede del Centro Comercial Industrial de Bell Ville, con una duración total de 2 horas y media. Participaron de la misma empresarios del sector, representantes del Ministerio de la Producción de la Provincia de Córdoba, miembros de organismos de extensión como el INTA Manfredi, representantes de la Asociación de Fabricantes de Maquinaria Agrícola de Córdoba e integrantes de la Agencia de Desarrollo de Bell Ville.

5.9.14.1. MATRIZ FODA

Los principales resultados alcanzados se sintetizan en la siguiente matriz (las ideas están indicadas en función a la prioridad resultante del Taller). Los comentarios y análisis de cada uno de los factores se presentan en los puntos siguientes.

CUADRO 5.44: MATRIZ FODA SECTOR MAQUINARIA AGRÍCOLA

OPORTUNIDADES	FORTALEZAS
● Experiencia en la adaptación a las necesidades locales y creatividad radicada en el ámbito agrícola ● Posibilidad de convertirse en protagonista agroalimentario del Mercosur y del mundo si fija una estrategia	● Rápida adaptación a los cambios externos ● Características propias de la demanda que protegen al sector de los productos importados ● Participación del sector en la Secretaría de Industria ● Estructura pequeña y flexible de las Pymes

OPORTUNIDADES

- Posibilidad de exportar al mundo un paquete tecnológico integral de Siembra Directa incluyendo la maquinaria agrícola
- Argentina es un productor competitivo de alimentos
- Alta capacidad para exportar (potencial)
- Calidad de la maquinaria argentina
- Mano de obra existente
- Cambios en el entorno

AMENAZAS

- Falta de una política nacional activa de apoyo a la industria
- Alto costo del dinero
- Falta de una cultura exportadora
- Problemas de competitividad (costo argentino, tipo de cambio)
- Subsidios existentes en el primer mundo
- Falta de desarrollo de nuevos mercados
- Discontinuidad en la adopción de una estrategia de crecimiento
- Falta de inversión en investigación
- Privilegios de los políticos
- Falta de industrialización de los commodities agrícolas con tecnología propia
- Exceso de oferta de Maquinaria Agrícola
- Producción en pequeña escala

DEBILIDADES

- Variaciones sorpresivas en las decisiones debido a cambios en las reglas de juego
- Falta de participación de muchas industrias en la cámara
- Cadena de pagos quebrada
- Falta de asociatividad para el mercado externo
- Falta de capacitación para llevar a cabo asociaciones entre empresas
- Alto costo de capacitación
- Escasa tradición de alianzas estratégicas o prácticas asociativas
- Falta de unión para exigir cambios ante las autoridades
- Escaso uso del planeamiento estratégico por escrito
- Escasa implementación de normas internacionales
- Insuficiente asesoramiento técnico

5.9.14.2. FACTORES EXTERNOS POSITIVOS (OPORTUNIDADES)

- Experiencia en la adaptación a las necesidades locales y creatividad radicada en el ámbito agrícola: La gran experiencia y la mano de obra especializada con la que cuenta el sector son dos elementos que le otorgan a la industria de maquinaria agrícola argentina una ventaja comparativa respecto de otros países. Los productores de maquinaria agrícola de la región se dedican a la actividad desde hace mucho tiempo, lo que les permite conocer en detalle todos los factores determinantes de la misma.
- Posibilidad de convertirse en protagonista agroalimentario del Mercosur y del mundo si fija una estrategia: El resto del mundo consume los productos que Argentina produce de manera competitiva, por lo que es de gran importancia la fijación de una estrategia de desarrollo coordinada que agregue valor a la producción mediante el uso de maquinaria.

GRÁFICO 5.96: PESO RELATIVO DE CADA OPORTUNIDAD

Fuente:IIE – Elaboración Propia.

- Existe una oportunidad de exportar al mundo un paquete tecnológico integral de Siembra Directa incluyendo la maquinaria agrícola: La mayor adopción en el mundo del sistema de Siembra Directa otorga una inmejorable oportunidad al sector para vender al mundo un sistema integral, un paquete de alto contenido tecnológico que abarque granos, equipamiento, innovación, tecnologías de equipo y producción, servicios de atención y postventa y hasta actividades de turismo agrícola
- Argentina es un productor competitivo de alimentos: La industria de maquinaria agrícola, como insumo del sistema productivo de granos, leche y carnes, agrega valor en la producción de estos alimentos, que requieren de maquinaria acorde a estándares internacionales, lo que lleva a una necesidad constante de renovación en los implementos utilizados.
- Alta capacidad para exportar (potencial): En este punto no hubo coincidencia entre las opiniones de los

participantes ya que se mencionó que la producción abastece y se adapta sólo al mercado zonal con muy poco potencial exportador. Sin embargo, la alta capacidad exportadora se destaca en productos primarios, lo que induce una producción industrial mayor, pero no necesariamente crea una capacidad exportadora de maquinaria.

● Calidad de la maquinaria argentina: A pesar de que los productos argentinos se destinan en su mayoría al mercado interno y la presencia en el extranjero es escasa, los mismos son reconocidos en los mercados externos.

Los factores externos positivos fueron ordenados según el resultado de la votación efectuada por los participantes del taller. Para ello, el gráfico 5.96 muestra la participación en el voto de cada factor externo positivo u oportunidad sobre el total de votos emitidos por los participantes del taller.

5.9.14.3. FACTORES EXTERNOS NEGATIVOS (AMENAZAS)

● Falta de una política nacional activa de apoyo a la industria: Esta situación se verifica tanto a nivel nacional como provincial y se advierte muy especialmente en aquellos temas vinculados al comercio exterior de la maquinaria. A su vez, se hizo referencia a la escasa representatividad con la que cuenta el sector en las decisiones gubernamentales.

● Alto costo del dinero: Las elevadas tasas de interés y la inexistencia de instrumentos especiales imposibilitan el acceso al crédito por parte del sector.

● Falta de una cultura exportadora: La exportación constituye un verdadero laberinto para los productores, siendo necesario para llevarlas a cabo numerosos factores, como agentes de aduana y asesores. Se hizo mención a la ineficiencia de las agregadurías comerciales de las embajadas.

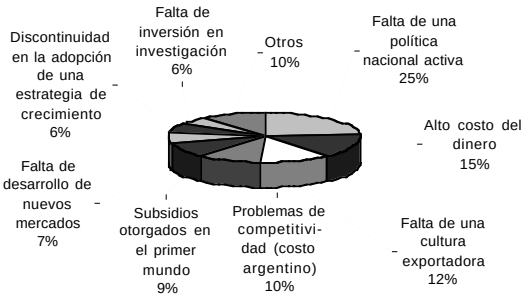
● Problemas de competitividad (costo argentino, tipo de cambio): Explicado por la fuerte carga impositiva, la devaluación constante del real brasileño, los recargos por atrasos tributarios (con la Nación y las provincias) y el costo de los servicios. La sobrevaluación de la moneda nacional promueve una situación de pérdida de competitividad internacional sin que en ello tenga incidencia la eficiencia de los productores locales.

● Subsidios existentes en el primer mundo: Los subsidios que se otorgan en la producción de alimentos en los países del primer mundo provocan una caída en los rendimientos y, consecuentemente, en la demanda de maquinaria.

● Falta de desarrollo de nuevos mercados: El sector cuenta con escaso apoyo por parte de las agregadurías comerciales de embajadas en el exterior y de los organismos que promocionan los productos argentinos, tornándose muy costoso llevar a cabo el estudio de nuevos nichos de mercado por sí solos.

● Discontinuidad en la adopción de una estrategia de crecimiento: Las políticas adoptadas en los últimos 50 años no han sido continuas ni sostenibles y se han caracterizado por fuertes cambios de rumbo que perjudicaron a los productores.

GRÁFICO 5.97: PESO RELATIVO DE CADA AMENAZA



Fuente:IIE – Elaboración Propia.

● Falta de inversión en investigación: Los montos que destina nuestro país en Investigación y Desarrollo son considerados muy bajos por el sector. Se estima que los montos que se destinan localmente como porcentaje del PBI son entre 10 y 20 veces menores que los correspondientes a países desarrollados.

● Otros factores mencionados: Se mencionaron también la falta de industrialización de los commodities agrícolas con tecnología propia, el exceso de oferta de maquinaria agrícola existente (especialmente de cosechadoras y sembradoras), lo que hace que la producción tienda a ser de menor escala y que prolifere una gran cantidad de empresas.

Al igual que en el caso anterior, los factores externos negativos fueron ordenados según el resultado de la votación efectuada por los participantes del taller. El gráfico 5.97 muestra la participación de los votos recibidos por cada factor sobre el total de votos emitidos.

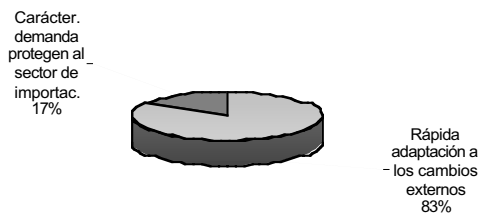
Es importante destacar que de los votos otorgados a los asistentes para asignar a los distintos factores externos, el 73% fue asignado a las amenazas y el 27% a las oportunidades.

5.9.14.4. FACTORES INTERNOS POSITIVOS (FORTALEZAS)

● Rápida adaptación a los cambios externos: En términos generales, los productores vienen demostrando una buena predisposición para adecuarse a las exigencias de los mercados (innovaciones), sobre todo en el caso de Pymes con poca estructura y gran flexibilidad.

● Características propias de la demanda que protegen al sector de los productos importados: La gran diversidad productiva y geográfica de la demanda de Maquinaria Agrícola del país funciona como una barrera natural al ingreso en bloque de las firmas multinacionales.

GRÁFICO 5.98: PESO RELATIVO DE CADA FORTALEZA



Fuente:IIE – Elaboración Propia.

El gráfico 5.98 muestra el peso relativo que a cada uno de los factores internos positivos señalados anteriormente le correspondió sobre el total de votos.

5.9.14.5. FACTORES INTERNOS NEGATIVOS (DEBILIDADES)

● Variaciones sorpresivas en las decisiones debido a cambios en las reglas de juego: La inestabilidad de las normas y la poca claridad de las reglas de juego en las que se desenvuelve la actividad del sector, lo que genera una sensación de incertidumbre sobre los posibles escenarios futuros.

● Falta de participación de muchas industrias en la cámara: No existe en el sector una tendencia a la adhesión y al asociativismo, lo que genera pérdidas de eficiencia. No se ha generado la necesidad de participar en un organismo que represente mejor y de una manera más ordenada al sector.

● Cadena de pagos quebrada: Se hace difícil efectivizar todo tipo de cobros, ya sean cobros de productores a clientes, de proveedores y agropartistas a productores, cobro de reintegros al gobierno, etc.

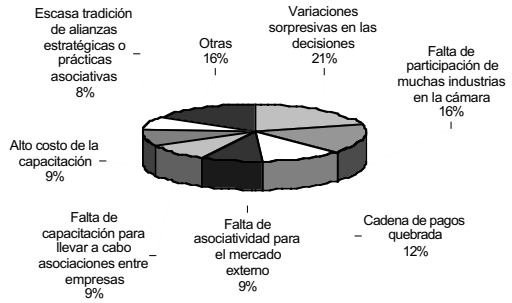
● Falta de asociatividad para el mercado externo: Es escasa la existencia de joint ventures y alianzas estratégicas entre empresas para introducir la maquinaria argentina en el mercado externo.

● Falta de capacitación para llevar a cabo asociaciones entre empresas: Los empresarios locales se encuentran poco capacitados para llevar a cabo asociaciones de empresas. A su vez, no existen organismos que instruyan a los empresarios en el tema.

● Alto costo de capacitación: Como no existen asociaciones de ningún tipo, los costos de capacitación deben ser soportados por cada una de las empresas, lo que genera una alta pérdida de rentabilidad.

● Escasa tradición de alianzas estratégicas o prácticas asociativas: Las acciones en procura del asociativismo en el sector se encuentran condicionadas por las circunstancias de la coyuntura. En las épocas de crisis los productores buscan unirse, pero cuando la situación mejora, compiten entre sí despiadadamente.

GRÁFICO 5.99: PESO RELATIVO DE CADA DEBILIDAD



Fuente:IIE – Elaboración Propia.

● Otros aspectos mencionados: Se hizo referencia a la falta de unión para exigir cambios ante las autoridades, al escaso uso del planeamiento estratégico por escrito, a la escasa implementación de normas internacionales y al insuficiente asesoramiento técnico del INTI y las Universidades con las que cuenta el sector.

En el gráfico 5.99, se muestra el peso relativo que a cada uno de los factores internos negativos señalados anteriormente le correspondió sobre le total de votos.

De los votos otorgados a los asistentes para asignar a los distintos factores, el 83% fue asignado a las debilidades y el 17% a las fortalezas.

5.9.14.6. ACCIONES INTERNAS (PROPIAS DEL SECTOR PRIVADO)

● Perder individualismo y unirse para pedir cambios: Se hace impostergable la unión del sector, mediante la participación y adhesión de las empresas en los organismos y cámaras representativas del mismo con el fin de estudiar y resolver problemas comunes y realizar "pools" de compras, evitándose así la dispersión de esfuerzos y el despilfarro de recursos. Por otro lado, un mayor asociativismo permitirá ejercer una presión mayor para la obtención de políticas favorables al sector.

● Programa de capacitación empresarial para llevar adelante fusiones: El mismo debería ser desarrollado en forma mixta (el propio sector y los organismos de apoyo) y orientarse a incorporar criterios empresariales en los productores de la región.

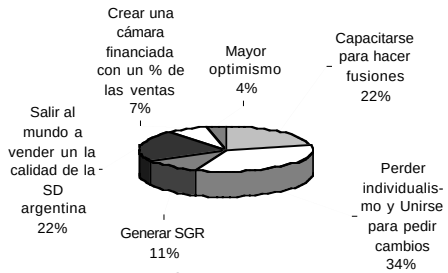
● Vender al mundo la calidad de las máquinas de Siembra Directa Argentina: Esta puede ser llevada a cabo explorando la necesidad mundial de maquinaria, detectando nichos de mercado y promocionando la formación de clusters con alto nivel de tecnificación para lograr una mayor participación en los mercados externos

● Generar Sociedades de Garantías Recíprocas: Mediante este tipo de instrumento financiero se podrán obtener las garantías necesarias para tener acceso al crédito.

● Creación de una cámara financiada con un porcentaje de las ventas: Esto permitirá que las cámaras dispongan de mayores fondos para llevar adelante actividades de investigación y desarrollo, e incentivará a una mayor participación de las empresas del sector en el organismo representativo.

● Mayor optimismo: Se propone un cambio del estado emocional negativo por uno positivo, aduciendo que existe la posibilidad de mejorar la actual situación.

GRÁFICO 5.100: PESO RELATIVO DE CADA PLAN DE ACCIÓN INTERNO



Fuente:IIE – Elaboración Propia.

5.9.14.7. ACCIONES EXTERNAS (PROPIAS DEL SECTOR PÚBLICO)

● Políticas para mejorar la competitividad en el mercado externo: Específicamente se hizo referencia a la necesidad de una simplificación de las normas para exportar y de una mayor rapidez en la devolución de los reintegros; una renegociación del Mercosur con salvaguardias arancelarias para eliminar el efecto de una devaluación de la moneda de los socios, una mejora de la relación de competitividad con los mercados externos vía rebajas impositivas y aplicación de aranceles a los productos importados; una diferenciación entre bienes de capital producidos internamente y no, para una correcta aplicación de las políticas de ingresos sin aranceles.

● Diseño de políticas y estrategias que apunten a un desarrollo de la industria local y el mercado interno: Dentro de este tipo de políticas fueron mencionadas la importancia de una fijación de normas fiscales y legales estables, la concesión de créditos promocionales para inversión, producción o compra, diferenciados entre aquellos destinados a la compra de bienes nacionales y aquellos que orientados a la compra de equipos foráneos. Otro tipo de medidas propuestas se refiere a la disminución del costo financiero de los intereses bancarios.

● Generar una cultura exportadora: Esto se puede lograr mediante planes de capacitación de productores, a través de la acción coordinada y conjunta de organismos de extensión y apoyo, las cámaras de comercio exterior, embajadas y agregadurías comerciales.

● Mayor capacitación y claridad en la conducción de la clase política: De esta manera se generará una mayor credibilidad en el sector hacia la clase dirigente, aumentando la confianza y reduciendo la incertidumbre

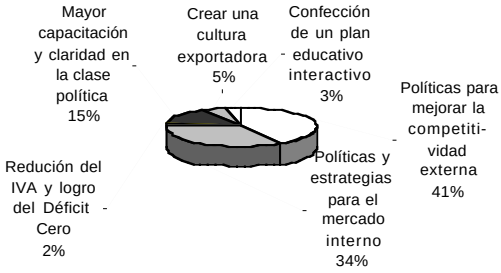
respecto de cambios sorpresivos en las “reglas de juego”.

● Confeccionar un plan educativo de tipo interactivo: Con esta medida se propone relacionar la educación con la actividad comercial, industrial y agrotécnica en institutos secundarios y terciarios especializados.

● Logro del Déficit Cero y reducción del IVA: Lo que permitirá reducir las tasas de interés que enfrenta el sector.

De los votos otorgados a los asistentes para asignar a las distintas líneas de acción, el 30% fue asignado a las políticas internas y el 70% a las medidas de carácter estatales.

GRÁFICO 5.101: PESO RELATIVO DE CADA PLAN DE ACCIÓN EXTERNO



Fuente:IIE – Elaboración Propia.

5.10. SECTOR CALZADO, TEXTIL E INDUMENTARIA

El sector calzado, textil e indumentaria es una de las actividades industriales más golpeadas por la prolongada recesión que experimenta la economía argentina. Sus dificultades se tradujeron en importantes contracciones de la producción y el empleo. La competencia de productos importados provenientes de Brasil y países asiáticos complicaron aún más el panorama de la industria nacional y regional, que tienen que competir con un dólar uno a uno con el peso. No obstante, se advierte la existencia de empresas que, pese a la adversidad del contexto, logran colocar su producción en mercados selectos, como Suiza.

5.10.1. SECTOR CALZADOS

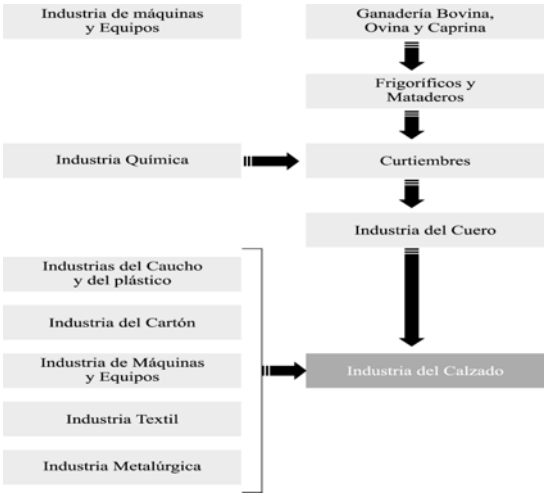
5.10.1.1.CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL SECTOR Y EVOLUCIÓN RECIENTE

La industria del calzado forma parte de la fase manufacturera de la cadena productiva que tiene su origen en la ganadería bovina, ovina y caprina. Dentro de la fase industrial se encuentran tres etapas. La primera de ellas la constituyen los frigoríficos, le siguen las curtiembres y, en tercer lugar, la industria manufacturera del cuero, dentro de las que se encuentran las empresas del calzado (BID INTAL, 2000).

El cuero constituye uno de los principales insumos para la confección de calzados, pero también son necesarios otros materiales, como suelas y otros componentes, vinculándose de esta forma con la cadena productiva del caucho y del plástico. La industria química también entra en el proceso productivo, especialmente en la fase de curtiembre, aunque también interviene en la industria del calzado a través de la provisión de productos adhesivos, tintas, etc.

Otras actividades relacionadas son la industria del cartón, la de maquinarias y equipos, la metalúrgica (provee clavos, ojales, etc.) y la industria textil, especialmente en el caso del calzado deportivo.

ESQUEMA 5.3: INDUSTRIA DEL CALZADO - VINCULACIÓN CON OTROS SECTORES Y RAMAS PRODUCTIVAS



Fuente: IIE.

Otro insumo básico de la industria del calzado lo constituye la mano de obra, especialmente en aquellas firmas que elaboran productos artesanales. Además de ser una rama industrial intensiva en factor trabajo, cabe destacar que emplea principalmente a mujeres, generando un fuerte impacto socioeconómico, y diferenciándose en este aspecto de otras ramas manufactureras con baja relación capital/trabajo.

La Cámara de la Industria del Calzado de Córdoba estima una inversión de $200 a $250 mil en capital por empleado en la industria química, mientras que la cifra desciende a sólo $5.000 en el caso de la industria del calzado.

No obstante, la tecnología aplicada es altamente heterogénea entre las firmas, debido en algunos casos al

tamaño y en otros al tipo de producto que elaboran. Como ejemplo se puede decir que en el segmento de calzados deportivos el proceso productivo posee una automatización mayor, ya que las economías de escala adquieren relevancia.

La industrialización de procesos también tuvo lugar, aunque en menor medida, en aquellos segmentos donde la competencia por precios es elevada, por ejemplo los calzados de baja y media calidad. Paralelamente, la manufactura netamente artesanal se concentró en la fabricación de calzados de calidad, donde ésta es el atributo empleado para competir y donde la creación de marcas adquiere importancia.

Otro factor que determinó tecnificar el proceso productivo fue la utilización de insumos sustitutos del cuero como el plástico y el caucho. Esta situación se originó en la necesidad de abaratar el producto, pero también en la dificultad de adquirir cueros de buena calidad. Si bien la sustitución es una tendencia mundial, no hay que olvidar que en Argentina un tercio de los cueros se dañan por alambres de púa, marcas de fuego, etc., y que un porcentaje importante se exporta, lo que deja para el mercado nacional cueros de segunda y tercera categoría.

La necesidad de alcanzar una competitividad creciente via reducción de costos fue otro de los determinantes para que las firmas incorporaran, dentro de las posibilidades particulares, algún grado de mecanización en sus líneas de producción.

Respecto a la evolución histórica del sector, cabe mencionar que en Argentina hasta 1955 casi la totalidad de los calzados elaborados se obtenían de procesos artesanales, con establecimientos asentados principalmente en Buenos Aires y Rosario. A partir de esa fecha, con la incorporación de máquinas y equipos apareció la industria del calzado, convirtiéndose la ciudad de Córdoba en el polo más importante.

El sector mostró un gran crecimiento en el período 1955-1985, especialmente en Córdoba, que se transformó en el centro exportador de la industria argentina del calzado. En los años posteriores la actividad evidenció un comportamiento errático hasta los primeros años de la década del noventa. A partir de 1991, con la apertura económica y la vigencia de la Ley de Convertibilidad, la industria del calzado comenzó a experimentar dificultades que luego se agravaron hasta dejarla en una situación de colapso.

5.10.1.2. PRODUCCIÓN

La estructura productiva del sector calzados de la Región Centro está compuesta por 405 empresas, radicándose el 70% en la provincia de Córdoba y las restantes en Santa Fe. El principal polo concentrador de la actividad es la ciudad de Córdoba, donde se asientan 219 establecimientos. En segundo lugar se ubica Rosario, donde según datos de la Cámara del Calzado y Afines de la Provincia de Santa Fe, desarrollan su actividad 64 empresas.

Otras localidades más pequeñas que se destacan por el número de empresas son Unquillo -en las cercanías de Córdoba- y Acebal en Santa Fe (ver cuadro 5.45). Cabe mencionar que además de las mencionadas en el cuadro, 10 localidades de la región tienen 2 empresas y 22 localidades tienen 1 empresa.

CUADRO 5.45: PRINCIPALES NÚCLEOS DE LA INDUSTRIA DEL CALZADO EN LA REGIÓN CENTRO

Ciudad	Provincia	N° de Establecimientos Industriales
Córdoba	Córdoba	219
Rosario	Santa Fe	64
Unquillo	Córdoba	15
Acebal	Santa Fe	13
La Calera	Córdoba	8
Carlos Paz	Córdoba	5
Río Cuarto	Córdoba	5
Arroyo Seco	Santa Fe	4
Calchín	Córdoba	4
Venado Tuerto	Santa Fe	4
Villa María	Córdoba	4

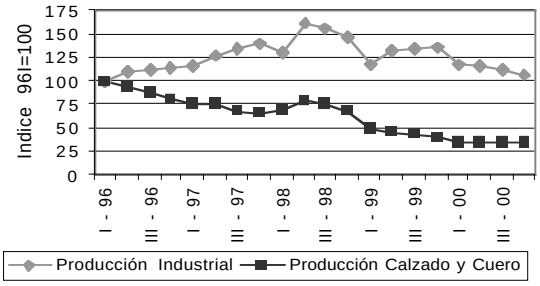
Fuente: IIE en base a Registro Industrial de Córdoba, CICC y CICASF.

Según estimaciones de las Cámaras del sector, el volumen de producción regional alcanza los 15 millones de pares anuales, representando el 40% de la producción nacional de calzados. A modo de ejemplo de la crisis que atraviesa el sector, se puede señalar que durante los '80 la producción industrial diaria de la industria cordobesa del calzado era de 110.000 pares, mientras actualmente se ubica en los 35 mil.

A nivel regional no existe un indicador del nivel de actividad del sector, pero es válido tomar como aproximación la Encuesta Trimestral de Evolución Industrial de la Provincia de Córdoba realizada por las Facultades de Ciencias Económicas de la UNC y la UNRC.

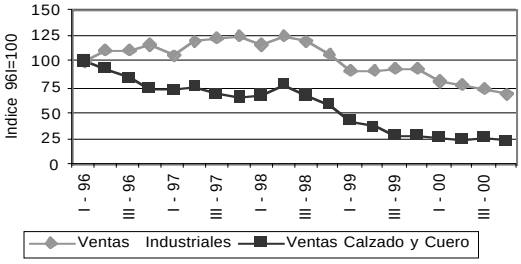
Analizando el comportamiento de la producción industrial del sector calzados (y cuero) se advierte que mostró un nivel de actividad descendente desde comienzos de 1996[1] . Sólo durante el primer semestre de 1998 se registraron aumentos, un año donde la industria manufacturera presentó los niveles más altos del quinquenio 1996/2000. En este período las empresas dedicadas a la fabricación de calzados contrajeron su actividad más de un 65% mientras que la producción industrial de la provincia mostró un aumento del 8% (ver gráfico 5.102).

GRÁFICO 5.102: EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL DE CÓRDOBA



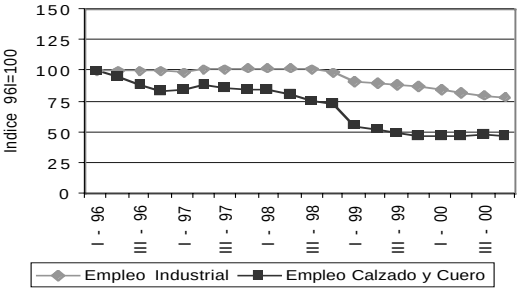
Fuente: IIE en base a Instit. Estadística y Demografía, FCE, UNC.

GRÁFICO 5.103: EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS INDUSTRIALES DE CÓRDOBA



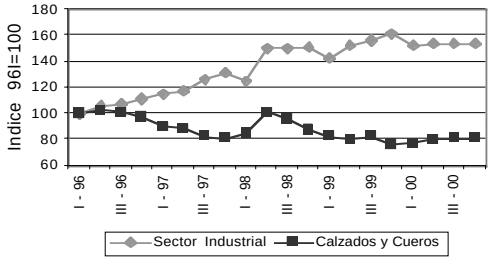
Fuente: IIE en base a Inst. Estadística y Demografía, FCE, UNC.

GRÁFICO 5.104: EVOLUCIÓN DEL EMPLEO INDUSTRIAL EN CÓRDOBA



Fuente: IIE en base a Inst. Estadística y Demografía, FCE, UNC.

GRÁFICO 5.105: EVOLUCIÓN DE PRODUCTIVIDAD POR HORA EN CÓRDOBA



Fuente: IIE en base a Inst. Estadística y Demografía, FCE, UNC.

Las ventas industriales en pesos constantes expresadas como índice, también muestran un comportamiento descendente, acentuado a partir de mediados de 1998. Entre el segundo trimestre de 1998 y primero de 1999, las ventas mayoristas de calzados cayeron un 47%. En los cinco años bajo estudio la contracción de las ventas fue del 77%, mientras el promedio industrial presentó una caída del 31% (ver gráfico 5.103).

El contexto adverso que enfrentan las empresas del calzado tuvo un fuerte impacto negativo sobre el empleo sectorial. Si bien la reducción de personal alcanzó a la industria en su conjunto, en la rama Calzados y cueros el fenómeno fue más intenso. En el quinquenio 1996/2000 los establecimientos fabriles de Córdoba despidieron al 21% de su personal, mientras las firmas del calzado redujeron su planta de personal un 53% (ver gráfico 5.104).

Aquí es importante mencionar lo dicho por Anthony Clothier[2] , quien advirtió que las empresas argentinas de

[1] Egresado de la Universidad de Oxford, ex director de la fábrica inglesa de calzado Clark, ex presidente de la Federación Inglesa de Calzado y de la Federación Europea de Calzado, y asesor de industrias de calzado en diferentes países.

[2] Egresado de la Universidad de Oxford, ex director de la fábrica inglesa de calzado Clark, ex presidente de la Federación Inglesa de Calzado y de la Federación Europea de Calzado, y asesor de industrias de calzado en diferentes países.

calzados tienen altos costos fijos al contar con demasiado personal en las áreas de supervisión y administrativa. De esta forma, se hubiera esperado que los despidos se tradujesen en aumentos de productividad; sin embargo, en el gráfico 5.105 se puede observar que el rendimiento del factor trabajo por hora mostró caídas cercanas al 20% en los últimos cinco años, mientras el conjunto de la industria mejoró su performance en un 50%.

La pérdida de productividad se explica porque la producción experimentó una caída mayor que la cantidad de horas empleadas, lo que determinó la aparición de una capacidad ociosa del 60%, como reveló la encuesta realizada durante junio del corriente año. Estos valores se encuentran en línea con lo señalado por Clothier, quien advirtió que la subutilización de la capacidad teórica de planta se encontraba en torno al 50%, cuando los valores óptimos para ser competitivo son del 87% para el calzado de mujer y del 92% para el de hombre por año. El analista sostiene que por debajo de ese nivel se desperdicia capital.

5.10.1.3. PRECIOS

La evolución de los precios mayoristas y minoristas del calzado muestran claramente la coyuntura adversa que ha sufrido el sector durante los noventa. Actualmente, los precios minoristas del calzado son 11% inferiores a los de 1991, y atraviesan una deflación ininterrumpida desde Julio de 1995.

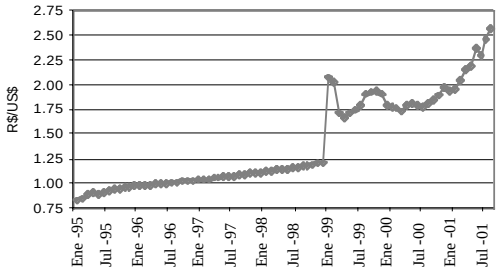
Esta permanente caída de los precios al consumidor de los productos de la industria del calzado, se explica por la necesidad de competir con los productos de origen brasileño que ingresan al país a precios muy bajos, incentivados por la devaluación del real. En este sentido, en el gráfico 5.106 se aprecia que la moneda brasileña mostró una pérdida de poder adquisitivo permanente frente al dólar desde 1995. Este comportamiento se intensificó a partir de la fuerte depreciación del real registrada en enero de 1999, cuando el tipo de cambio aumentó más de un 70%. Durante 1999 la moneda brasileña mostró altibajos, y desde comienzos de 2000 una depreciación creciente constante, que determinó valores superiores a 2,45 reales por dólar en los meses de julio/agosto del corriente año.

Esta ganancia de competitividad de la industria del calzado brasileña convierte a Argentina en un mercado atractivo para colocar sus productos, ya que ingresan con un precio bajo, con bajos costos de transporte y además, sin arancel.

Otra situación que deprime los precios del sector es la entrada de productos de contrabando. Este flagelo representa entre el 6% y el 8% del consumo interno según estimaciones de la Cámara de la Industria del Calzado, dañando n o sólo a los fabricantes nacionales sino también al Estado.

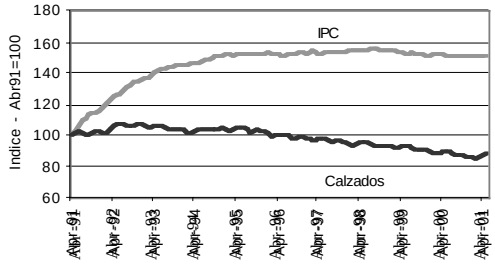
El gráfico 5.107 muestra la evolución del Indice de Precios al Consumidor (IPC), y de los precios minoristas del calzado. Hasta fines de 1994, el IPC había aumentado un 49,8% respecto a 1991, mientras que el calzado apenas aumentó sus precios un 3,8% en

GRÁFICO 5.106: EVOLUCIÓN DEL TIPO DE CAMBIO R$/U$S



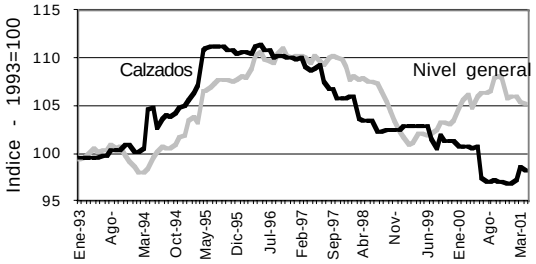
Fuente: IIE en base a Reuters.

GRÁFICO 5.107: EVOLUCIÓN DEL IPC Y DEL PRECIO DE LOS CALZADOS



Fuente: IIE en base a Reuters.

GRÁFICO 5.108: EVOLUCIÓN DEL IPM Y DEL PRECIO MAYORISTA DEL CALZADO



Fuente: IIE en base a INDEC.

ese lapso. Desde entonces, el IPC se mantuvo relativamente constante, mostrando una leve deflación desde Marzo de 1999 por efecto de la recesión. En cambio, el precio del calzado cayó un -14,4% entre Octubre de 1994 y Mayo del 2001.

Es importante aclarar que los precios que toma el INDEC para armar la serie de IPC corresponden a productos que componen la canasta familiar básica. Esto quiere decir que en el caso de calzados, se toman los precios de productos de calidad intermedia a baja. Sin embargo, en el segmento de calzados de marca -tanto para hombres como mujeres- el mercado presenta precios relativamente estables, en contraste con el comportamiento observado en el gráfico 5.107. La estabilidad de precios de los productos de alta calidad se explica porque en este caso no es el precio el factor determinante del gasto del consumidor, sino que éste privilegia otros atributos como calidad, diseño y marca.

Los precios mayoristas también presentaron una caída para el calzado, tal como se aprecia en el gráfico 5.108. La contracción fue del -12% si se compara mayo del 2001 con mayo de 1996, cuando alcanzaron su nivel máximo. Desde enero de 1999 el calzado cayó 4,5%, mientras que el índice de precios mayoristas general aumentó 3,5%. La reducción de los precios del calzado al por mayor se debe en parte a que la confección del índice incorpora tanto productos nacionales como importados.

Analizando la evolución de los precios del sector, resulta interesante observar la evolución de los precios relativos. Siguiendo los datos del cuadro 5.46 se advierte que la industria argentina del calzado experimentó precios relativos desfavorables desde comienzos de los ‘90.

Al comparar la evolución del IPM de calzados con la marcha de los salarios abonados en el sector se observa una clara disminución de la relación, que mejora levemente a mediados de la década, pero llega al 67% en el año 2000. Esta situación determinó graves problemas para las firmas industriales, que debían pagar salarios que crecían a una tasa superior a la de los precios de los productos destinados al mercado interno[3].

Por otro lado, comparando el IPM de calzados con el IPM de cueros -la principal materia prima- también se observa una relación decreciente, lo que agravó aún más la situación de la industria ya que los ingresos por venta por unidad no crecían a la misma tasa con que lo hacían los precios de los principales insumos del proceso productivo: cuero y mano de obra.

CUADRO 5.46: EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS RELATIVOS DE LA INDUSTRIA DEL CALZADO

	IPM Calzados sobre Salarios del Sector	IPM Calzados sobre IPM Cueros
1991	100	100
1992	86	105
1993	73	103
1994	66	96
1995	69	97
1996	71	96
1997	69	92
1998	67	89
1999	64	89
2000	67	88
2001	s/d	88

Nota: 2001 incluye los meses de enero-mayo.
Fuente: IIE en base a BID-INTAL, Encuesta sobre Remuneraciones de FIEL, INDEC y Ministerio de Economía.

5.10.1.4. VENTAS INTERNAS

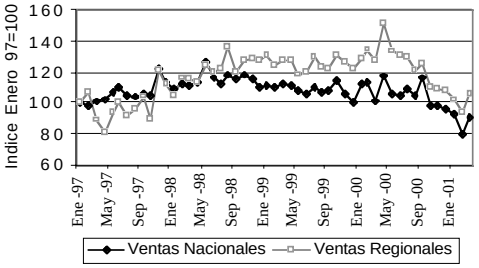
Las ventas regionales de calzados y textiles se ubicaron cerca de los $5,2 millones durante marzo del corriente año, representando el 4% del total vendido a nivel regional por supermercados e hipermercados. La cifra correspondiente a marzo muestra un importante repunte de las ventas, luego de la permanente contracción

[3]Desde 1997 el salario se mantiene estable. La relación muestra caídas por la reducción del IPM.

registrada desde abril de 2000.

En el gráfico 5.109 se advierte el desenvolvimiento de las ventas de calzados y textiles a escala regional y nacional. Claramente se advierte que en la región las ventas de los productos de las industrias del calzado y textil sufrieron durante 2000 y el transcurso del 2001 una caída de una magnitud superior a la evidenciada a nivel nacional. En el período abril 2000 - marzo 2001 las ventas se contrajeron un 30% en los super e hipermercados radicados en la región, mientras a nivel nacional se observó una caída del 16% (22% quitando factores estacionales).

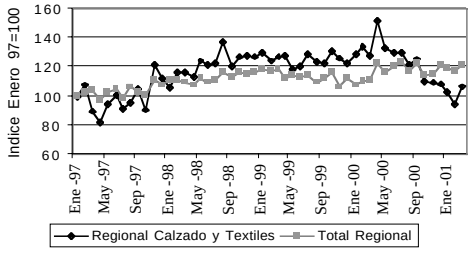
GRÁFICO 5.109: VENTAS DE SUPERMERCADOS DE CALZADOS Y TEXTILES
SERIES DESESTACIONALIZADAS



Nota: Los valores se desestacionalizan aplicando el método X11 ARIMA multiplicativo.
Fuente: IIE en base a INDEC.

Realizando una comparación entre las ventas de calzados y textiles con las ventas totales registradas en los supermercados regionales, en el gráfico 5.110 se advierte que las segundas presentan una tendencia creciente durante los últimos meses, contrastando con el comportamiento de las ventas de artículos del calzado y textiles.

GRÁFICO 5.110: VENTAS DE SUPERMERCADOS
SERIES DESESTACIONALIZADAS



Nota: Los valores se desestacionalizan aplicando el método X11 ARIMA multiplicativo.
Fuente: IIE en base a INDEC.

La evolución de las ventas en supermercados es un buen indicador de la coyuntura del sector; sin embargo, no se debe olvidar que corresponden a productos de una calidad medio/baja con un precio muy competitivo, donde además muchas veces se observa escasa diversidad. Por lo tanto, se debe complementar la información con las ventas de calzados de comercios que apuntan a otros segmentos de la población. En este sentido, un dato que se puede considerar proviene de los shoppings y centros de compras de Buenos Aires, quienes registraron una caída interanual promedio del 4% en el primer trimestre 2001. Estos datos confirman que la reducción de las ventas de calzados alcanza a todos los productos de la industria, sin considerar su calidad.

A la coyuntura adversa relativa a las ventas se agrega un factor con el cual la industria del calzado argentina tuvo que convivir durante los últimos años, como es el bajo consumo del calzado per capita.

Analizando la evolución de las ventas no se pueden pasar por alto las exposiciones que desde 1976 realiza la Cámara de la Industria del Calzado de Córdoba. Esta muestra contó con aproximadamente 140 stands durante la edición 2000. Desde hace dos años se realiza en forma conjunta con la Cámara de la Industria del Calzado y Afines de la Provincia de Santa Fe, a los efectos de reducir costos y aumentar el volumen de negocios realizados. La edición 2001 se denomina EXICAL - Exposición Internacional de Calzado de la Región Centro.

5.10.1.5.COMERCIO EXTERIOR

La evolución de las exportaciones nacionales de calzado mostró un comportamiento errático en la década del noventa, ya que aumentaron más del 150% entre 1989 y 1997, para después caer más del 75% en el año 2000 (u$s 26,6 millones), cifra inferior a la de 1989.

Por su parte, el gráfico 5.112 muestra que las exportaciones de calzado y sus componentes de la Región Centro ascendieron a u$s 11 millones durante 2000, lo que representa una caída del 6% respecto al año anterior. Cabe mencionar que respecto a 1998 las exportaciones regionales crecieron un 46%, mientras que la participación en el total nacional se cuadruplicó (del 11,1% en 1998 al 41,4% en 2000).

Este crecimiento de las exportaciones indica que la pérdida de competitividad de la producción nacional

frente a la devaluación brasileña no afectó a las ventas regionales al exterior. Ello se explica primero por el peso casi nulo de las exportaciones al Brasil (representan menos del 0,5% de los mercados externos sectoriales) y segundo, porque los principales destinos de los calzados elaborados en la región son países donde el factor determinante es la calidad y no el precio, como Alemania (66,2% de las exportaciones) y Estados Unidos (11,5% de las exportaciones).

La exportación de calzado por destino se observa en el gráfico 5.113.

Cabe mencionar que el 96,1% de las exportaciones de 2000 correspondió a la provincia de Santa Fe, y sólo el 3,8% restante a Córdoba (Entre Ríos participa con apenas el 0,1%). La elevada participación de Santa Fe refleja el permanente aumento frente a Córdoba, que históricamente fue el principal núcleo exportador argentino.

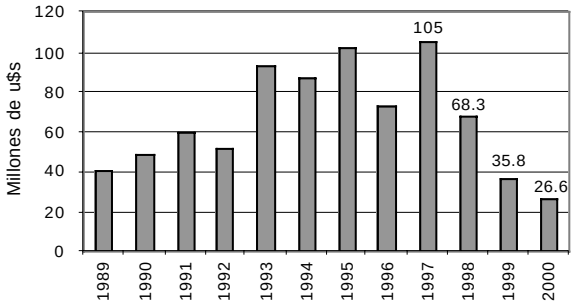
Entre los principales problemas habitualmente mencionados por los productores del sector, se menciona el fuerte crecimiento de las importaciones, a precios muy competitivos en comparación con la producción nacional. Efectivamente, los datos del INDEC expuestos en el gráfico 5.114 muestran un aumento del 297% en el valor de las importaciones argentinas de calzado entre 1991 y 2000. La cantidad de pares importada pasó de 8,8 millones en 1991 a 23,9 millones en 2000, un incremento del 170%. Según las estimaciones de la Cámara del sector, las importaciones satisfacen el 42% de la demanda argentina de calzados.

Es importante destacar que estas cifras reflejan únicamente las importaciones registradas, y que los representantes del sector coinciden en que existe un contrabando considerable de zapatos, en general de baja calidad. Esta competencia desleal deprime aún más los precios, y es una de las razones de la crisis que atraviesa el sector.

Este aumento de las importaciones trajo como resultado un gran incremento en el déficit de la balanza comercial sectorial. El resultado del comercio exterior del sector arrojaba un superávit de u$s 15 millones en 1991, y a partir de este año se generó un déficit que se incrementó en forma persistente hasta llegar a los u$s 150 millones en 2000.

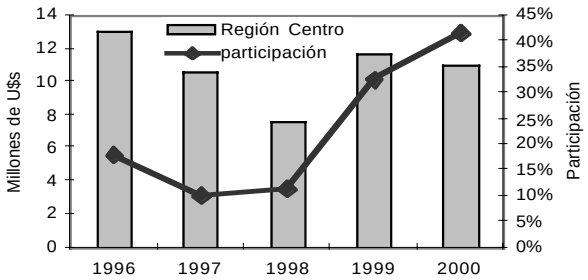
El fenómeno más notable de las importaciones de calzado es el crecimiento de la entrada de productos provenientes de Brasil, desplazando a otros países que habitualmente fueron proveedores. Las importaciones desde el Mercosur (en pares) aumentaron 11 veces entre 1991 y 2000, llegando a 20,5 millones de pares en

GRÁFICO 5.111: EXPORTACIONES ARGENTINAS DE CALZADOS



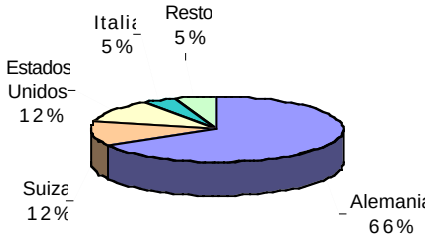
Fuente: IIE en base a INDEC.

GRÁFICO 5.112: EXPORTACIONES REGIONALES DE CALZADOS



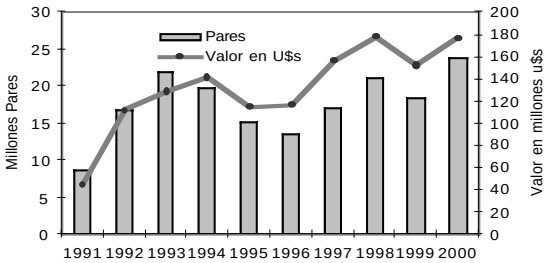
Fuente: IIE en base a INDEC.

GRÁFICO 5.113: EXPORTACIONES REGIONALES DE CALZADOS POR MERCADO DE DESTINO (2000)



Fuente: IIE en base a INDEC.

GRÁFICO 5.114: IMPORTACIONES NACIONALES DE CALZADO



Fuente: IIE en base a Cámara de la Industria del Calzado e INDEC.

este último año, incrementando su participación en el total importado (ver gráfico 5.115). El crecimiento del valor de las importaciones es aún mayor -aumentó 29 veces en el período considerado- hasta llegar a u$s 134,9 millones en 2000.

Los datos disponibles de importaciones permiten calcular el valor promedio del par importado, lo cual arroja algunas conclusiones interesantes. En primer lugar, las importaciones desde el Mercosur tienen un valor promedio de entre un 40% y 55% más bajo que las importaciones desde el Resto del Mundo en todo el período considerado, lo que estaría indicando que los productos brasileños son de menor calidad. No obstante, se debe señalar que la subfacturación de importaciones es un elemento que estaría introduciendo distorsiones en la comparación, según mencionaron empresarios del sector.

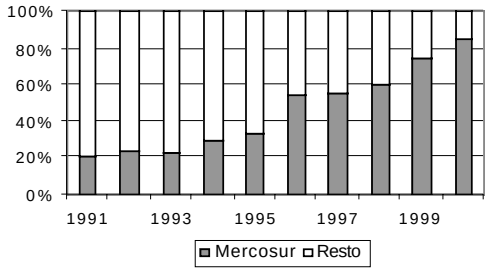
En segundo lugar, tanto los productos brasileños como los restantes muestran una marcada tendencia creciente en su precio promedio (ver gráfico 5.116), por lo que puede suponerse que la calidad del calzado importado mejora, a medida que los productos se van insertando en el mercado. Los representantes del sector señalan que la calidad del calzado tanto deportivo como formal ha mejorado notablemente, ya que actualmente el consumidor exige un nivel muy superior al de unos años atrás.

Considerando las tasas de crecimiento de los precios de los calzados importados desde Brasil y el resto del mundo, se advierte que los primeros muestran mayores incrementos en el precio por par. Esto encuentra explicación en que muchas firmas brasileñas lograron en los últimos años insertar calzados con marca en nuestro país, lo que determinó mejorar la calidad y por ende aumentar el precio.

La falta de datos respecto a la inversión en maquinaria del sector calzado puede salvarse parcialmente observando la evolución de la Importación de Maquinarias del sector. El gráfico 5.117 presenta las importaciones totales de bienes de capital del sector, junto con la importación de moldes de plástico y caucho, ya que desde hace 7 años este capítulo representa más del 50% del total importado, ascendiendo en la actualidad al 80% del total.

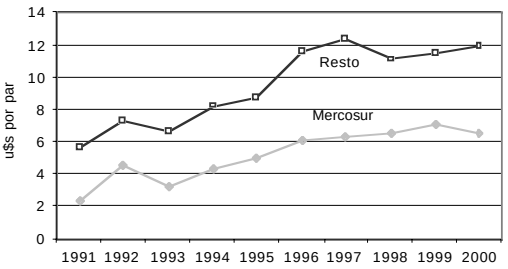
En el gráfico 5.118, se observa un fuerte comportamiento cíclico en la evolución de las importaciones totales, con 3 picos destacados en los años 1987, 1992 y 1997. En este último año se importaron maquinarias por valor de u$s 91,7 millones. La importación del año 2000 (u$s 41,1

GRÁFICO 5.115: PARTICIPACIÓN DEL MERCOSUR EN LAS IMPORTACIONES ARGENTINAS DE CALZADO



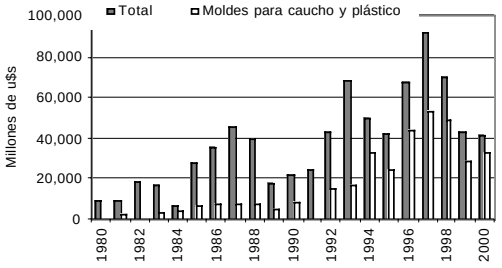
Fuente: IIE en base a Cámara de la Industria del Calzado e INDEC.

GRÁFICO 5.116: EVOLUCIÓN DEL PRECIO PROMEDIO DEL PAR IMPORTADO



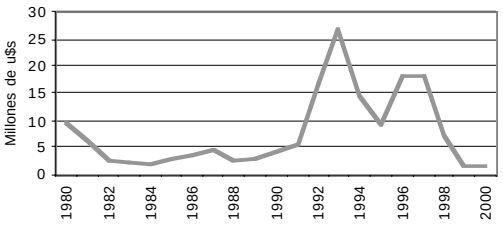
Fuente: IIE en base a Cámara de la Industria del Calzado e INDEC.

GRÁFICO 5.117: IMPORTACIONES TOTALES DE MAQUINARIA Y DE MOLDES DEL SECTOR CALZADO



Fuente: IIE en base a Cámara de la Industria del Calzado e INDEC.

GRÁFICO 5.118: IMPORTACIÓN DE MAQUINARIA PARA LA FABRICACIÓN DE CALZADO



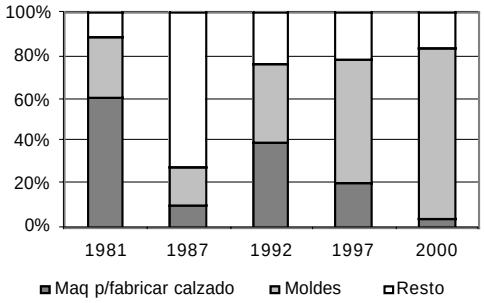
Fuente: IIE en base a Cámara de la Industria del Calzado e INDEC.

millones) es 69% superior a la de 1991, pero 55% inferior a la de 1997.

La importación de maquinaria específica para la fabricación del calzado actualmente es la más baja de los últimos 20 años, llegando al 8% del valor de 1997, y al 5,5% del valor de 1993.

El gráfico 5.119 muestra la creciente participación de los moldes para caucho y plástico en las importaciones del sector, desplazando a la maquinaria y a los restantes capítulos.

GRÁFICO 5.119: PARTICIPACIÓN POR CAPÍTULO EN EL TOTAL DE IMPORTACIONES



Fuente: IIE en base a Cámara de la Industria del Calzado e INDEC.

5.10.1.6. EMPRESAS

Debido a la escasa información disponible a nivel de empresas y a la falta de actualización de las cifras correspondientes al Censo Económico de 1994, el IIE realizó durante los meses de junio y julio una detallada encuesta a una muestra compuesta por 72 empresas regionales.

Las empresas regionales que componen el tejido productivo de la industria del calzado se caracterizan por su reducido tamaño promedio. Una característica a señalar es la diversidad de productos elaborados, que van desde calzado formal de fabricación artesanal hasta calzado de seguridad, pasando por calzado de niños, mujeres y hombres, y calzado deportivo.

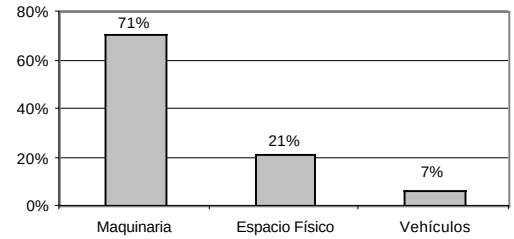
Las fábricas de este sector son emprendimientos relativamente nuevos. El 59,7% de las empresas relevadas comenzó a operar en la década del noventa, siendo el año promedio de inicio de las actividades 1989. Este promedio está influenciado por la presencia de unas pocas empresas fundadas hace varias décadas, instaladas todas ellas en Córdoba. No obstante, no deja de extrañar el hecho de que la fecha promedio de apertura sea 1989, cuando todos los empresarios del sector concuerdan en señalar el inicio de los noventa como el punto de inflexión de la industria del calzado, especialmente en Córdoba.

Analizando los resultados de la encuesta, se advierten diferencias significativas entre las empresas que operan en Córdoba y en Santa Fe. La empresa promedio cordobesa inició sus actividades en 199 , mientras que su par santafesina lo hizo en 1984. Por otra parte, las empresas santafesinas tienen en promedio una facturación y cantidad de empleados algo superiores, y una capacidad ociosa levemente inferior. Los principales resultados de la encuesta se detallan a continuación.

5.10.1.6.1. INVERSIONES

Las empresas regionales invirtieron montos bajos -principalmente en maquinaria- si se los compara con otras ramas industriales. Discriminando por monto, el 68% invirtió menos de $200 mil desde 1990, mientras que el 12,5% invirtió entre $200 y $500 mil. El gráfico 5.120 muestra el destino de estas inversiones.

GRÁFICO 5.120: DESTINO DE LAS INVERSIONES EN %

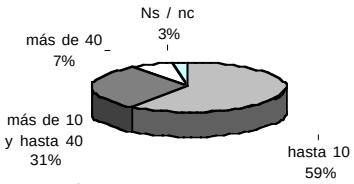


Nota: Algunos establecimientos invirtieron en más de un rubro.
Fuente: IIE – Elaboración propia.

5.10.1.6.2. ANTIGÜEDAD DE LA MAQUINARIA

La maquinaria empleada es relativamente nueva, ya

GRÁFICO 5.121: EMPLEADOS POR ESTABLECIMIENTO



Fuente: IIE – Elaboración propia.

[4] Este hecho puede deberse a que frente a las dificultades que las empresas del sector comenzaron a experimentar, se produjo una reestructuración de la industria que incluyó los cambios de firma.

que el 46% de las empresas posee maquinaria incorporada en un 100% durante los ‘90, mientras que el 21% posee maquinaria de las décadas del ‘80 y del ‘90.
Se estima que el 70% del total de los equipos empleados en al actualidad fue incorporado durante los ‘90, y alrededor del 15% en los ‘80.

5.10.1.6.3. EMPLEO DE MANO DE OBRA

En promedio, las empresas de la Región tienen 15,9 empleados. Debe mencionarse que existe una empresa en Santa Fe (la más grande de la muestra) que tiene 230 empleados. En caso de excluirse la misma del cálculo, el promedio de empleados baja a 12,7 por firma. Como se observa en el gráfico 5.121, el 59,7% de las empresas tiene hasta 10 empleados, mientras que el 90,3% tiene hasta 40 empleados.

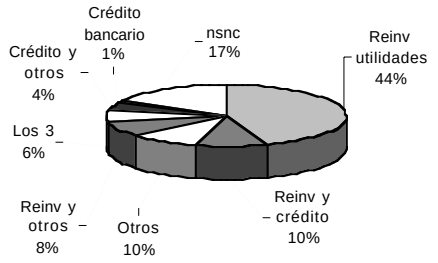
5.10.1.6.4. INSTRUMENTOS DE FINANCIACIÓN

El sector de calzado no es ajeno al fenómeno de racionamiento del crédito que enfrentan las PYMES en general. Varios de los encuestados mencionaron la falta de disponibilidad de líneas de crédito acordes a los tiempos que vive el sector. Por esto, el 44% de las empresas se financia en un 100% mediante la reinversión de utilidades, mientras sólo el 15% utiliza los créditos bancarios como parte de su financiamiento. Otros mecanismos de financiación -como los adelantos de proveedores- también poseen un peso importante sobre el financiamiento total, como se observa en el gráfico 5.122.

5.10.1.6.5. CAPACITACIÓN

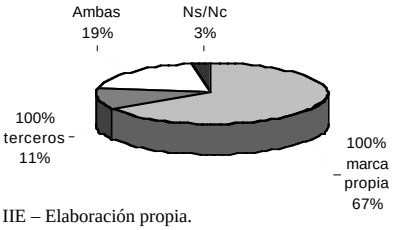
Ante la consulta sobre si la empresa había capacitado a sus empleados en los últimos años, el 56% de los encuestados respondió “no”, mientras que el 42% se pronunció en forma afirmativa. Con respecto a este punto, cabe mencionar una notable diferencia entre las empresas según las provincias. Mientras en Córdoba el 62% de las empresas no capacitó, en Santa Fe el 53% sí lo hizo. Varios de los encuestados cordobeses mencionaron que los empleados ya ingresaron a la empresa con capacitación previa, lo cual se explica por el hecho de que Córdoba históricamente fue un polo de producción de calzado a nivel nacional, llegando a contar incluso con una escuela. Este instituto era solventado económicamente por la Cámara, y funcionó durante los años 1989/90. El cuerpo docente fue entrenado en Brasil y egresaron durante su corta existencia 58 técnicos, quienes lograron incorporarse en forma inmediata al mercado laboral.
Dentro de las empresas que realizaron capacitación, el 77% lo hizo en el área de producción. Aquí se observa nuevamente la diferencia entre las provincias, ya que el 94% de las empresas santafesinas capacitó en este aspecto, en comparación con el 57% correspondiente a Córdoba.

GRÁFICO 5.122: FUENTES DE FINANCIAMIENTO EN %



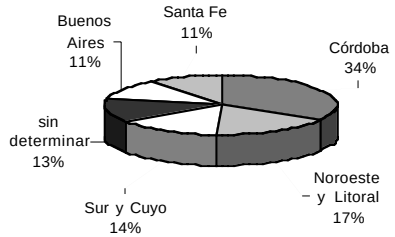
Fuente: IIE – Elaboración propia.

GRÁFICO 5.123: FORMA DE COMERCIALIZACIÓN



Fuente: IIE – Elaboración propia.

GRÁFICO 5.124: PRINCIPALES DESTINOS DOMÉSTICOS



Fuente: IIE – Elaboración propia.

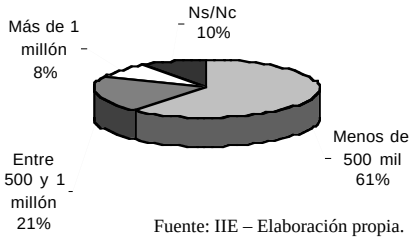
5.10.1.6.6. COMERCIALIZACIÓN

Como se observa en el gráfico 5.123, el 66,7% de las empresas fabrica exclusivamente con marca propia, el 11,1% exclusivamente para terceros, y el 19,4% desarrolla ambas. El 2,8% no sabe / no contesta.
Respecto a las ventas domésticas, las empresas regionales venden su producción en todo el país, aunque su principal mercado es la provincia de Córdoba. Esta provincia es un importante destino tanto para las empresas locales como las santafesinas, y se estima que representa el 34% de las ventas regionales. En segundo lugar, se ubican las ventas al Litoral (principalmente desde Santa Fe) y al Noroeste (principalmente desde Córdoba). La participación de cada región en las ventas se detalla en el gráfico 5.124.

5.10.1.6.7. FACTURACIÓN ANUAL

La mayoría de las empresas relevadas (el 61%) factura menos de $500 mil por año, mientras que el 21% factura entre $500 mil y $1 millón. Sólo un 8% factura más de $1 millón.
Es importante resaltar que en la provincia de Santa Fe las empresas se caracterizan por una facturación más elevada (posee 4 de las 6 empresas regionales que facturan más de $1 millón) que sus pares cordobesas, donde el 69% de las empresas factura menos de $500 mil, en comparación con el 50% en Santa Fe.

GRÁFICO 5.125: FIRMAS POR RANGO DE FACTURACIÓN

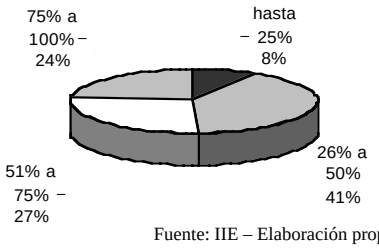


Fuente: IIE – Elaboración propia.

5.10.1.6.8. CAPACIDAD OCIOSA

La capacidad ociosa promedio de una fábrica de calzados en la región es del 59,7%. No obstante, el rango de subutilización es amplio, existiendo empresas con una ociosidad de planta superior al 75% mientras un 8% de las firmas registra porcentajes inferiores al 25% de la capacidad teórica de planta. El gráfico 5.126 muestra el porcentaje de empresas por capacidad ociosa. Aquí es relevante recordar lo mencionado por Clotier, quien sostiene que los valores de utilización óptimos para ser competitivo son del 87% para el calzado de mujer y del 92% para el de hombre por año. Esta situación de exceso de capacidad, con elevados costos fijos, es uno de los determinantes de la crisis del sector.

GRÁFICO 5.126: CAPACIDAD OCIOSA DE PLANTA



Fuente: IIE – Elaboración propia.

5.10.1.6.9. COMERCIO EXTERIOR

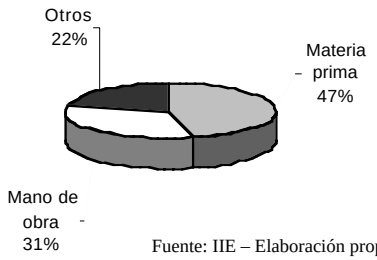
Dentro de las empresas relevadas, sólo una vende en mercados externos, la más grande de la muestra (exporta menos del 15% del total de su producción).
Respecto a las actividades de importación, solamente el 2,8% de las empresas relevadas afirmó traer del exterior productos terminados, mientras que el 13,9% importa partes en forma directa. Cabe mencionar que varias empresas expresaron ser compradoras de productos importados a sus proveedores.

5.10.1.6.10. ESTRUCTURA DE COSTOS

En este punto, numerosas empresas dijeron desconocer la proporción del costo que corresponde a cada

componente. A partir de las que contestaron, se pudo estimar la proporción presentada en el gráfico 5.127.
El componente "otros" está compuesto por gastos fijos, impuestos y, en algunos casos, amortizaciones de vehículos. La estructura de costos depende del producto y del tamaño de la empresa. A grandes rasgos, los fabricantes de calzado formal, principalmente de cuero, tienden a ser más intensivos en mano de obra (incluso artesanales), mientras que para el calzado deportivo la materia prima es el costo más relevante.

GRÁFICO 5.127: ESTRUCTURA DE COSTOS



Fuente: IIE – Elaboración propia.

RECUADRO 5.7: PERFIL DE LA EMPRESA REGIONAL DEL SECTOR CALZADOS

Los resultados de la encuesta permiten identificar el perfil de la empresa "tipo" de la industria del calzado radicada en la Región Centro. Entre sus principales características se destacan:

- Tiene 12 empleados
- Comenzó a operar en 1989
- Invirtió menos de $200 mil en los '90, principalmente en maquinaria
- Factura menos de $500 mil por año
- Tiene un 60% de capacidad ociosa
- Fabrica con marca propia
- Financia sus actividades mediante la reinversión de utilidades y/o adelantos de sus proveedores
- No capacitó al personal en los últimos años. Las que capacitaron lo hicieron en el área de producción
- No exporta
- Vende a todo el país
- No importa productos ni partes en forma directa

5.10.1.7. ANÁLISIS FODA DEL SECTOR CALZADOS DE LA REGIÓN CENTRO

La reunión se desarrolló en la sede de la Bolsa de Comercio de Córdoba, el miércoles 19 de septiembre de 2001, y tuvo una duración aproximada de 3 horas.
Participaron del taller las instituciones más representativas del sector calzado de la Región Centro. Se pueden mencionar los siguientes, el Secretario de Industria y Minería de la Provincia de Córdoba, representantes de la Unión Industrial de Córdoba, de la Cámara de la Industria del Calzado de Córdoba, de la Facultad de Ciencias Económicas (UNC), de la Cámara del Calzado y Afines de la Provincia de Santa Fe, como así también representantes de algunas empresas del sector.

5.10.1.7.1. MATRIZ FODA

Los principales resultados alcanzados se sintetizan en la siguiente matriz (las ideas están indicadas en función a la prioridad resultante del Taller). Los comentarios y análisis de cada uno de los factores se presentan en los puntos siguientes.

CUADRO 5.47: MATRIZ FODA DEL SECTOR CALZADO REGIONAL

OPORTUNIDADES	**FORTALEZAS**
● Conformación de un Cluster o Cúmulo Productivo ● Actual depresión económica ● Desarrollo con tecnología y calidad superior ● Abastecimiento de segmentos de mercado a menor costo	● Velocidad, flexibilidad y esfuerzo de la dirigencia empresarial del sector ● Bajo costo de inversión por cada puesto de trabajo a crearse ● Existencia de mano de obra capacitada ● Existencia de capacidad ociosa ● Nivel cultural de la mano de obra

OPORTUNIDADES	FORTALEZAS
● Producción de calzado de alta calidad con bajo costo de mano de obra ● Existencia de un mercado interno	● Experiencia exportadora exitosa previa
AMENAZAS	**DEBILIDADES**
● Inestabilidad de las reglas de juego ● Falta de un acuerdo comercial con Brasil ● Escaso control aduanero ● Destrucción de capacidades técnicas y de capital ● Falta de actualización tecnológica ● Trabajo informal ● Crisis mundial	● Insuficiente esfuerzo por crear redes de colaboración entre competidores ● Deficiencias en la industria proveedora v Atomización v Capacidad ociosa

5.10.1.7.2. FACTORES EXTERNOS POSITIVOS (OPORTUNIDADES)

● **Posibilidades de conformación de un Cluster o Cúmulo Productivo:** La conformación de un cluster, vinculando los distintos sectores productivos y de servicios que intervienen en la producción y comercialización de calzados, potenciará ampliamente los resultados del sector. Dentro de esta oportunidad se enmarca el trabajo conjunto entre industriales, gobierno y organismos de extensión en materia de investigación y desarrollo y otros aspectos. En el mismo sentido, se destacó la oportunidad que podría surgir a partir de la constitución del cluster, de una vinculación con los distritos italianos especializados en la industria del calzado, como el existente en la región de Las Marcas.

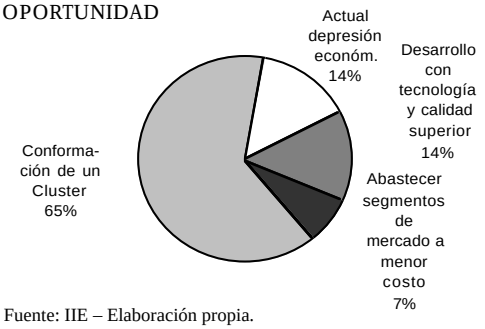
● **Actual depresión económica:** La fuerte y prolongada recesión que experimenta Argentina desde hace más de tres años también fue advertida como oportunidad. La misma radica en que en un escenario tan dañino para el desarrollo de la actividad es necesario hacer un replanteo del rol que desempeña cada agente, especialmente el gobierno.

● **Desarrollo con tecnología y calidad superior:** La importación de partes y tecnología, y la adición de valor agregado en el país para su posterior exportación es advertida por las empresas de mayor envergadura como una oportunidad para el sector. No obstante, durante la reunión se dejó claro que esta operatoria actualmente no está al alcance de las empresas medianas y pequeñas, que no pueden acceder a la tecnología de punta, lo cual se transforma en una amenaza.

● **Abastecimiento de segmentos de mercado a menor costo:** Los costos de distribución podrían ser reducidos a partir de una reconversión de la industria, con una mejor administración de los costos de venta y de la cadena de distribución. Incluso con una buena coordinación puede favorecerse la fabricación nacional, ya que hay mucha más comunicación entre el distribuidor, el lugar de venta y el fabricante en comparación con el producto importado, permitiendo una mayor flexibilidad. Esta oportunidad se vincula con el fuerte impacto positivo que la incorporación de tecnologías blandas, como los software informáticos, pueden generar en las empresas del sector.

● **Producción de calzado de alta calidad con bajo costo de mano de obra:** El obrero argentino de la industria del calzado está bien capacitado y entrenado, y tiene un costo relativamente bajo en comparación con otros países. Este capital humano debe ser aprovechado para la fabricación de calzado de alta calidad. Sin embargo, se mencionó que con el tiempo se va haciendo más difícil encontrar obreros capacitados, ya que por la crisis y

GRÁFICO 5.128: PESO RELATIVO DE CADA OPORTUNIDAD



Fuente: IIE – Elaboración propia.

contracción de la industria muchos se dedican a otra actividad.

● Existencia de un mercado interno: El mercado interno de calzados se estima en 66 millones pares anuales, el cual es abastecido en un 42% por las importaciones. Si bien se acordó en que esta cifra es reducida y dificulta trabajar a gran escala, también se encontró como oportunidad el desarrollo del mismo vía incrementos en la cantidad (estimular el consumo) y calidad.

Los factores externos positivos fueron ordenados según el resultado de la votación efectuada por los participantes del taller. El gráfico 5.128 muestra la participación en el voto de cada factor externo positivo sobre el total de votos emitidos por los participantes del taller.

5.10.1.7.3. FACTORES EXTERNOS NEGATIVOS (AMENAZAS)

● **Inestabilidad de las reglas de juego:** La principal amenaza destacada durante el taller fue la inestabilidad que caracteriza al marco impositivo-arancelario en el que se desenvuelve la industria del calzado. Se hizo especial referencia al sistema impositivo, reintegros, etc., destacándose ejemplos concretos de inversiones planeadas y no realizadas, por cambios inesperados en aranceles de importación para maquinaria.

● **Falta de acuerdo con Brasil:** La inexistencia de un esquema de comercio administrado con el vecino país se advirtió como otra amenaza de importancia, ya que el alto arancel externo común beneficia la importación de calzados de ese origen. Esto se ve reflejado en un permanente aumento del peso de las importaciones del Brasil sobre el total importado.

● **Escaso control aduanero:** Esto permite el ingreso de productos de contrabando a muy bajo precio. Este flagelo, que no sólo afecta a la industria nacional sino también a las arcas del Estado, representa aproximadamente el 6% del mercado doméstico de calzados

● **Destrucción de capacidades técnicas y de capital:** Si bien se mencionó la existencia de mano de obra con buena calificación y nivel cultural como fortalezas del sector, se advierte en la destrucción de capacidades una amenaza seria. Los asistentes mencionaron que se hace cada vez más difícil encontrar personal capacitado. Por otro lado, también señalaron a la descapitalización del sector como amenaza.

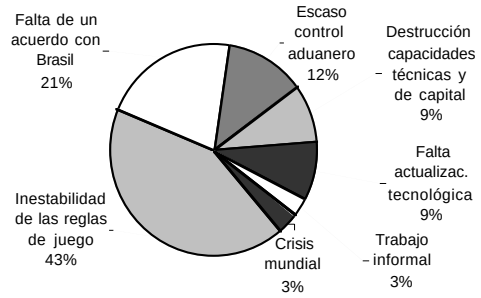
● **Falta de actualización tecnológica:** La importación de partes y tecnología actualmente no es para la empresa media, sino para la empresa grande/mediana que puede prescindir del intermediario, y tiene escala. En cambio, para las empresas chicas la tecnología es una amenaza, ya que no puede acceder a la misma. Esto puede llegar a solucionarse, en parte, a través de la asociatividad, siguiendo la experiencia de las empresas italianas, o sea que las empresas pequeñas se especialicen en la fabricación de determinadas partes, y otras en el ensamblado final.

● **Trabajo informal:** En una industria que se caracteriza por ser mano de obra intensiva, las empresas que se manejan dentro del mercado laboral informal en obtienen una ventaja. Esta competencia desleal da lugar a otra de las amenazas que enfrenta el sector.

● **Crisis mundial:** Finalmente, se observó como amenaza el contexto recesivo que evidencia la economía internacional.

Al igual que en el caso anterior, los factores externos negativos fueron ordenados según el resultado de la votación efectuada por los participantes del taller. El gráfico 5.129 muestra la participación de los votos recibidos por cada factor sobre el total de votos emitidos. Es importante destacar que de los votos otorgados a los asistentes para asignar a los distintos factores externos, el 70% fue asignado a las amenazas y el 30% a las oportunidades.

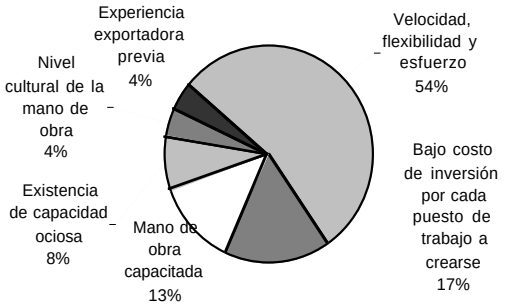
GRÁFICO 5.129: PESO RELATIVO DE CADA AMENAZA



Fuente: IIE – Elaboración propia.

5.10.1.7.4. FACTORES INTERNOS POSITIVOS (FORTALEZAS)

GRÁFICO 5.130: PESO RELATIVO DE CADA FORTALEZA



Fuente: IIE – Elaboración propia.

● Velocidad, flexibilidad y esfuerzo: La principal fortaleza advertida tuvo que ver con la flexibilidad y velocidad de los responsables de la toma de decisiones en el sector para adaptarse a los cambios que plantea el contexto económico. También se destacó el esfuerzo y dedicación del empresariado cuando existen oportunidades de negocios.

● Bajo costo de inversión por cada puesto de trabajo a crearse: Se estima que el costo de capital por cada empleo generado por la industria del calzado asciende a $5.000, mientras en otras industrias, como la química, esa cifra se incrementa a más de $200.000.

● Existencia de mano de obra capacitada: A pesar de que se advierte una paulatina destrucción de las capacidades, y resulta cada vez más difícil encontrar personal capacitado, aún hay que destacar como fortaleza del sector la habilidad de su mano de obra ocupada.

● Existencia de capacidad ociosa: La existencia de un exceso de capacidad se advierte como una fortaleza, en virtud de que las plantas están en condiciones de incrementar sustancialmente la producción en respuesta a un aumento de la demanda, tanto interna como externa, sin necesidad de incurrir en gastos de capital.

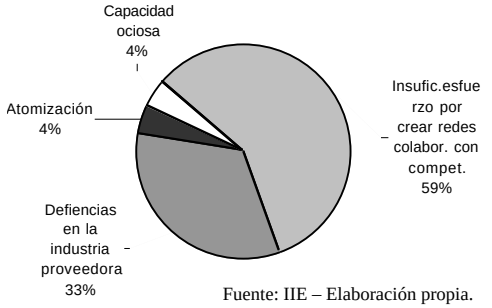
● Nivel cultural de la mano de obra: En general los empleados tienen secundario completo, con lo cual se facilita la capacitación. La calidad de la mano de obra es suficiente para hacer un zapato diferenciado, quizá incluso de alta calidad.

● Experiencia exportadora exitosa previa: Para apuntar al desarrollo de la exportación, se advierte como fortaleza la existencia de una base de empresas con experiencia pasada en comercio exterior. Esto es muy importante en el caso de Córdoba, que desde hace años cuenta con empresas que participan en el comercio exterior de calzados.

El gráfico 5.130 muestra el peso relativo que a cada uno de los factores internos positivos señalados anteriormente le correspondió sobre el total de votos.

5.10.1.7.5. FACTORES INTERNOS NEGATIVOS (DEBILIDADES)

GRÁFICO 5.131: PESO RELATIVO DE CADA DEBILIDAD



Fuente: IIE – Elaboración propia.

● Insuficiente esfuerzo por crear redes de colaboración con los competidores: Esto deriva de la mentalidad individualista existente en el sector, por miedo a que difundir la información sobre procesos y productos se torne en una desventaja. Este individualismo surge de las experiencias históricas de intentos de formar consorcios de exportación y otros emprendimientos conjuntos, que fracasaron por la falta de compromiso y las defraudaciones entre los mismos empresarios.

● Deficiencias en la industria proveedora: Cuando se gana un mercado, el industrial del calzado debe "ser socio" de sus proveedores. En este punto es donde, a juicio de la industriales del calzado, se producen deficiencias que reducen la competitividad de las firmas del sector. Por ejemplo, en Brasil las ferias de proveedores son

mucho más completas y brindan mayores opciones al productor. Sin embargo, en defensa de los proveedores hay que reconocer que están manejando volúmenes muy pequeños.

ÿ Atomización: La pequeña escala que posee la industria promedio del sector, afecta el poder de negociación de las firmas, lo cual se observó como otra de las debilidades del sector.

● Capacidad ociosa: Si bien la capacidad ociosa existente en la industria se expresó anteriormente como fortaleza, midiendo la capacidad de respuesta del sector a incrementos en la demanda, los costos fijos también representan una debilidad.

El gráfico 5.131 muestra el peso relativo que a cada uno de los factores internos negativos señalados anteriormente le correspondió sobre el total de votos.

De los votos otorgados a los asistentes para asignar a los distintos factores, el 50% fue asignado a las debilidades y el 50% a las fortalezas.

5.10.1.7.6. LÍNEAS DE ACCIÓN PRIVADAS

● Asociatividad de productores: La agrupación de industriales del calzado se propone a los efectos de lograr ventajas competitivas, en cuanto a tecnología utilizada, procesos productivos, promoción de productos, etc. La asociatividad puede utilizarse tanto para atender a un pedido grande como para incorporar tecnología. Se mencionaron las experiencias de empresas italianas, y de la posibilidad de joint-ventures entre empresas argentinas e italianas. Italia provee financiamiento para proyectos de asociatividad con Argentina en condiciones muy flexibles, y ya se encuentran 5 empresas locales preseleccionadas para participar.

● Lograr que las entidades gremiales empresarias del sector representen a la totalidad del tejido productivo con una visión de largo plazo: Esta medida apunta a impedir que “fracciones” se apoderen de la representación sectorial, y según quién ocupe el poder, las Cámaras fijen posiciones distintas.

● Invertir en capacitación: Otra política privada apuntó a capacitar al personal. Para ello se propuso el acercamiento del sector privado a las universidades, para hacer conocer las necesidades del sector en materia de capacitación. Se destacó que las Cámaras deben jugar un rol activo en esta propuesta.

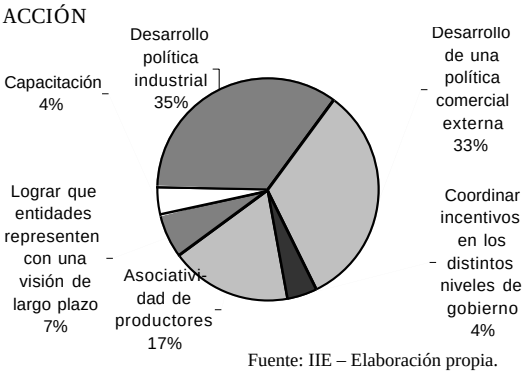
5.10.1.7.7. LÍNEAS DE ACCIÓN PÚBLICAS

● Desarrollo de una política industrial: Esta debería apuntar a definir los sectores que el Estado considera estratégicos y a los cuales les dará su apoyo. En este marco se propuso que el gobierno beneficie a las actividades mano de obra intensivas y lance planes para fomentar la inversión. La planificación estatal debería apuntar al largo plazo, definiendo marcos regulatorios estables, pero sin dejar de atender a los constantes cambios del entorno.

● Desarrollo de una política comercial externa: La misma debería apuntar a solucionar los inconvenientes con las importaciones de origen brasileño, a través de la aplicación de un esquema de comercio administrado y la discusión del arancel extrazona. La política comercial a ejecutar debe tener objetivos a mediano y largo plazo, con beneficios estables.

● Coordinar los incentivos en los distintos niveles de gobierno: La coordinación de los distintos incentivos que tanto el gobierno nacional como las provincias y municipios ponen a disposición de la industria del calzado se advierte como una necesidad ya que, muchas veces por desconocimiento, el industrial no hace uso de la totalidad de las herramientas

GRÁFICO 5.132: PESO RELATIVO DE CADA LÍNEA DE ACCIÓN



Fuente: IIE – Elaboración propia.

que el sector público pone a su disposición.
En el gráfico 5.132, se presenta el peso relativo de cada una de las líneas de acción definidas. Se advierte claramente la mayor importancia otorgada a las medidas de carácter estatal (72%).

5.10.2. SECTOR TEXTILES E INDUMENTARIA

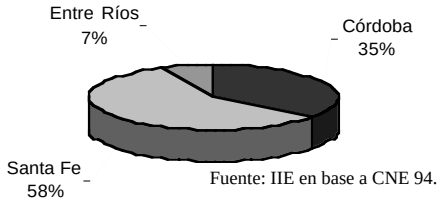
5.10.2.1. CONSIDERACIONES GENERALES DEL SECTOR

La cadena industrial del sector textil está integrada por las clasificaciones textiles y confecciones de la clasificación industrial internacional uniforme (CIIU). Es una cadena que se caracteriza por su amplitud, comprendiendo sólo la rama textil los rubros hilados y tejidos textiles, artículos confeccionados de materiales textiles excepto prendas de vestir, tejidos y prendas de vestir de punto, tapices y alfombras, productos de cordería, tejidos y manufacturas de algodón y sus mezclas, tejidos y manufacturas de lana y sus mezclas, tejidos y manufacturas de fibras artificiales y sintéticas y textiles no clasificados en otros rubros. Este sector posee tres grandes etapas productivas: hilatura, tejeduría y acabados (teñido, estampado y acabado).
La rama confecciones, por su parte, incluye las prendas de vestir -excepto las de punto y de calzado- y prendas de vestir mediante el corte y costura.

5.10.2.2. EMPRESAS, EMPLEO Y PRODUCCIÓN[5]

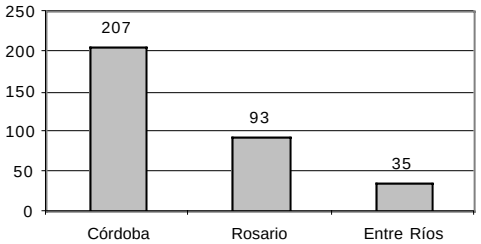
De acuerdo al Censo Nacional Económico de 1994, el 11,2% (903) de las empresas textiles nacionales se encontraba en la Región Centro, y el empleo generado por el sector a nivel regional representaba al 7,5% del total nacional (7.500 puestos de trabajo). El análisis de la situación de la mano de obra adquiere especial relevancia en el sector textil, en virtud de que este insumo representa el 58% del valor agregado sectorial (BID-INTAL, 2000). Como se observa en el gráfico 5.133, el 58% del empleo generado por el sector se ubicaba en la provincia de Santa Fe.
Sin embargo, los empresarios del sector coinciden en que desde ese momento se ha dado un importante retroceso en la actividad, con una fuerte contracción en la cantidad de empleados.
A partir de datos provinciales, se puede estimar la cantidad de empresas que existe en la actualidad. En el caso de las provincias de Córdoba y Entre Ríos, los Registros Industriales de cada provincia permiten realizar la estimación. Respecto a los datos correspondientes a la provincia de Santa Fe, cabe aclarar que existen divergencias de importancia según la fuente consultada. Siguiendo los registros de la Municipalidad de la Ciudad de Rosario, que realizó un Relevamiento Productivo durante 1997, la ciudad cuenta con 93 firmas dedicadas a la actividad textil. Sin embargo, un estudio realizado por el IDIET de la Universidad Austral sostiene que son solamente 43 las empresas radicadas en Santa Fe que trabajan en el sector, localizándose 29 de ellas en Rosario.

GRÁFICO 5.133: DISTRIBUCIÓN POR PROVINCIAS DEL EMPLEO EN EL SECTOR TEXTIL REGIONAL



Fuente: IIE en base a CNE 94.

GRÁFICO 5.134: CANTIDAD DE EMPRESAS TEXTILES



Nota: El dato para Córdoba hace referencia a la provincia.
Fuente: IIE en base a Registros Industriales de Córdoba y Entre Ríos , Municipalidad de Rosario e IDIET - Universidad Austral.

No obstante, a pesar de las dificultades que existen para estimar la cantidad de empresas textiles que operan en

[5] En adelante se hará referencia a sector textil, incluyendo textiles y confecciones.

esa provincia, se pueden extraer dos conclusiones de importancia. Por un lado, que la ciudad de Rosario se ha convertido en un importante polo de la industria de la indumentaria a nivel nacional, principalmente en la fabricación de ropa de marca, y en el centro productor por excelencia de la provincia y la región. Por otro lado, las cifras muestran que la industria textil de la provincia de Santa Fe fue la más castigada durante los últimos años, ya que las cifras relevadas durante el Censo Económico 1994 indicaban la existencia de más de 400 empresas.

Las empresas textiles entrerrianas se caracterizan por ser pequeños talleres, con un promedio de 2,3 empleados por establecimiento, y un máximo de 15. Se estima que en Córdoba el sector ocupa actualmente a alrededor de 2.000 personas, siendo de alrededor del 62% la proporción de empresas que no supera los 5 trabajadores por planta (ver gráfico 5.135).

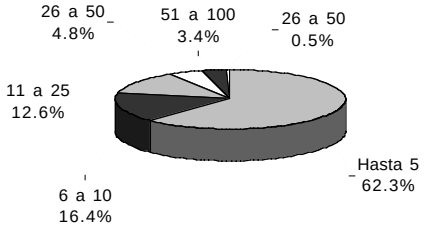
Para la provincia de Córdoba también existe información sobre producción, ventas, empleo y productividad a través de la Encuesta Trimestral de Evolución Industrial de la Provincia, realizada por las Facultades de Ciencias Económicas de las UNC y UNRC.

La información disponible llega hasta el cuarto trimestre de 2000, período hasta el cual se puede observar una caída del 59,5% del nivel de producción respecto a 1996, año en que comienza la serie (ver gráfico 5.136).

Respecto a la evolución del empleo, como se observa en el gráfico 5.137, evidenció una fuerte contracción, como consecuencia del cierre de algunas empresas y de los despidos ocurridos en otras que aún permanecen en actividad. Desde el segundo trimestre de 1999 -con la excepción del segundo trimestre de 2000- el empleo sectorial siempre mostró variaciones interanuales negativas, algunas de ellas muy elevadas, como la registrada en el primer trimestre de 2000, del orden del 42%.

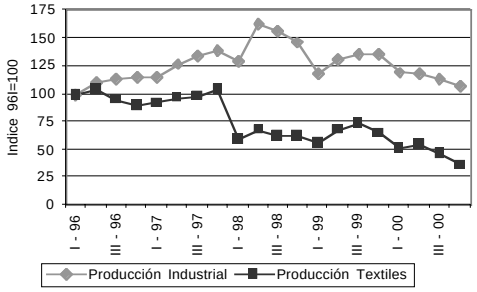
A pesar de la fuerte contracción del empleo en el sector textil, la caída registrada por el índice de personas ocupadas fue inferior a la registrada por el índice de horas trabajadas. Esta situación manifiesta que, durante el período 1996-2000, las empresas del rubro prefirieron suspender a parte o la totalidad de su personal antes que realizar despidos. Este fenómeno determinó que el índice de horas trabajadas fuera de 17,87 en el cuarto trimestre de 2000 (base primer trimestre de 1996 = 100), mientras el índice correspondiente

GRÁFICO 5.135: EMPRESAS TEXTILES DE CÓRDOBA SEGÚN CANTIDAD DE EMPLEADOS



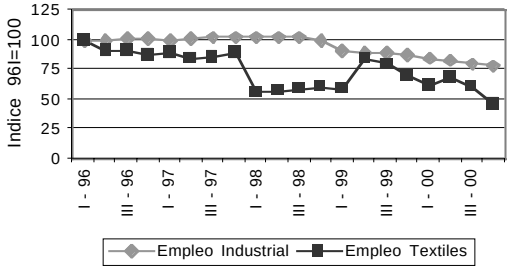
Fuente: IIE en base Registro Ind. Prov. de Córdoba.

GRÁFICO 5.136: EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL DE CÓRDOBA



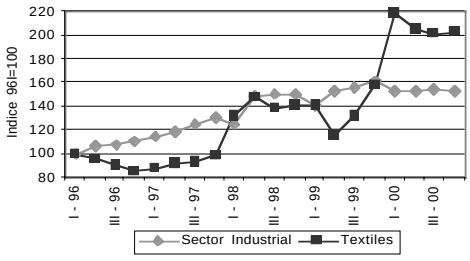
Fuente: IIE en base a Instituto de Estadística y Demografía, FCE, UNC - UNRC.

GRÁFICO 5.137: EVOLUCIÓN DEL EMPLEO INDUSTRIAL DE CÓRDOBA



Fuente: IIE en base a Instituto de Estadística y Demografía, FCE, UNC - UNRC.

GRÁFICO 5.138: EVOLUCIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD POR HORA EN CÓRDOBA



Fuente: IIE en base a Instituto de Estadística y Demografía, FCE, UNC - UNRC.

al personal ocupado era de 45,89 con igual base.

La fuerte reducción del número de horas empleadas compensó con creces la disminución de la producción sectorial, lo que trajo aparejado una sustancial mejora de la productividad por hora. Entre comienzos de 1996 y fines de 2000, la productividad del sector textil cordobés se incrementó en más de un 100%, superando ampliamente el promedio industrial (ver gráfico 5.138).

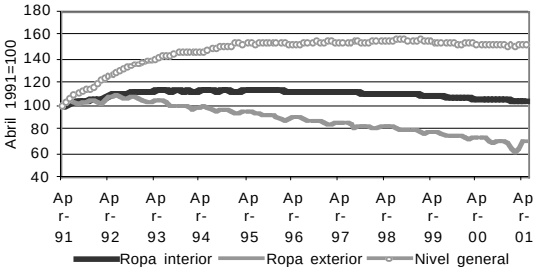
5.10.2.3. PRECIOS

La evolución de los precios minoristas de la ropa muestra una curiosa diferenciación: mientras que los precios de la ropa interior aumentaron un 5,5% entre Abril de 1991 y Mayo de 2001, los precios de la ropa exterior cayeron un 29,3% en el mismo período (ver gráfico 5.139).

Los empresarios del sector sugieren que el diferente comportamiento de los precios puede deberse a que las marcas de ropa interior se han consolidado en el mercado, mientras que en el segmento de la ropa exterior existe una fuerte competencia, tanto dentro de la industria como con las importaciones, lo cual presiona los precios a la baja.

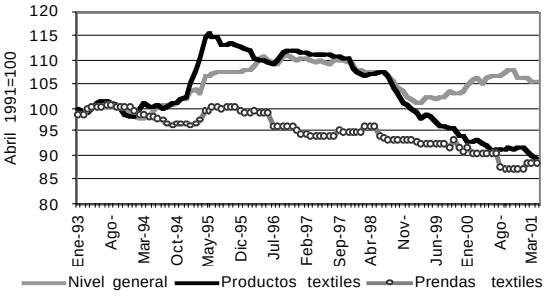
La evolución de los precios mayoristas muestra el contexto adverso que ha enfrentado el sector en la década pasada. Desde 1993, el índice general de precios mayoristas (IPM) aumentó un 6,2%, mientras que los precios de los productos textiles cayeron un 10,8% y las prendas textiles un 10,4%. (ver gráfico 5.140).

GRÁFICO 5.139: EVOLUCIÓN DEL IPC Y DE LOS PRECIOS MINORISTAS DE LA ROPA



Fuente: IIE en base a INDEC.

GRÁFICO 5.140: EVOLUCIÓN DEL IPM Y DE LOS PRECIOS MAYORISTAS TEXTILES



Fuente: IIE en base a INDEC.

5.10.2.4. VENTAS REGIONALES

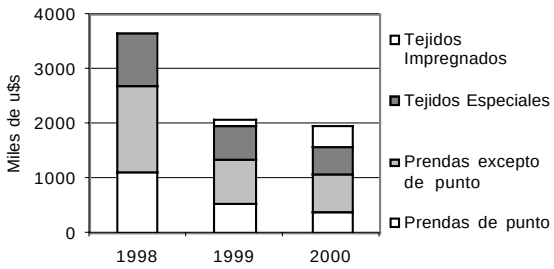
Dado que en este tema el sector Textil se consideraba en forma conjunta con el de Calzados, remitimos para su análisis al punto 5.10.1.4.

5.10.2.5. COMERCIO EXTERIOR

Las exportaciones regionales de textiles ascendieron a u$s 1,97 millones durante el año 2000, lo que significa una importante caída en comparación con años anteriores. La variación porcentual es de -5,6% respecto a 1999 y de -46,2% respecto a 1998.

Todos los rubros textiles registraron disminuciones en el valor de sus exportaciones, con excepción de tejidos impregnados, el cual ha aumentado su participación sobre el total significativamente, como puede observarse en el gráfico 5.141.

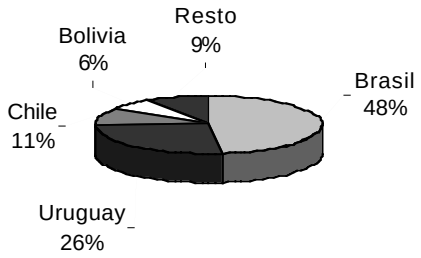
GRÁFICO 5.141: EXPORTACIONES TEXTILES REGIONALES



Fuente: IIE en base a INDEC.

Tal como se aprecia en el gráfico 5.142, el principal mercado de destino de las exportaciones textiles regionales es Brasil, con el 48,1% del total en el año 2000, seguido por Uruguay con el 25,9%. Las exportaciones al Mercosur representan el 78% del total. Chile es el mayor mercado extrazona (11% del total). Estas cifras indican la escasa diversificación de mercados que poseen las exportaciones textiles regionales, sumamente expuestas a los vaivenes de las economías de los países vecinos.

GRÁFICO 5.142: DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES TEXTILES REGIONALES



Fuente: IIE en base a INDEC.

Con relación a las importaciones, cabe destacar que sufrieron un sustancial incremento durante los últimos años. Esta situación se originó en que muchas empresas encontraron más conveniente importar que producir. El fenómeno es de alcance nacional, y las importaciones por Aduana Córdoba sirven de ejemplo para mostrar lo ocurrido. En el período 1996/2000 las importaciones de insumos y productos del sector textil aumentaron más de tres veces, alcanzando los u$s 26,5 millones durante el año pasado.

Comparando las cifras de exportaciones e importaciones, se advierte que el sector posee una balanza comercial altamente deficitaria.

5.10.2.6. APARICIÓN Y CONSOLIDACIÓN DE MARCAS

Durante los últimos años, el sector indumentaria se caracterizó por la aparición y consolidación en el mercado de un número importante de marcas locales. Este fenómeno se dio principalmente en las ciudades de Córdoba y Rosario, que son los principales núcleos de la moda del interior del país.

La consolidación de la marca fue la clave del éxito de pequeñas empresas de corta edad, que apostaron también a la apertura de locales propios y la venta de franquicias.

En Córdoba, la aparición de marcas locales fue un boom. En la actualidad existen en el mercado más de 20, entre las que se destacan B 52, Insomnio, Silenzio, Lolita, Enigma, Oasis, Cutback, Fabrizzi y Leo Cofré. Según un estudio realizado, las ventas de las mismas crecen entre un 15% y un 25% anual, y son numerosas las firmas que planean expandir sus negocios hacia el Noroeste y Cuyo.

Rosario también mostró un gran dinamismo en cuanto a moda. La ciudad fue desde los ’80 un importante polo textil, contando con numerosos lavaderos de jeans y empresas de indumentaria. Sin embargo, en los últimos años el sector registró un fuerte crecimiento, que determinó que actualmente existan en la ciudad tres institutos terciarios que dictan carreras de diseño textil. Además, algunas empresas se aventuraron a exportar, con importantes logros en los mercados de los países vecinos, especialmente Chile.

RECUADRO 5.8: COMPETITIVIDAD SECTORIAL

Durante los últimos meses, el Gobierno Nacional firmó con los Gobiernos Provinciales, productores, trabajadores y otros organismos de distintos sectores, convenios con el fin de otorgar mayor competitividad a los productos nacionales. Los planes sectoriales ofrecen ventajas de carácter general y otras específicas de cada actividad.

Con estas herramientas, el Gobierno busca auxiliar a los sectores más castigados por la recesión que experimenta la economía nacional desde hace más de tres años. El sector calzado, textil e indumentaria fue uno de los primeros rubros industriales en contar con esta ventaja. El convenio se firmó el 10 de mayo del corriente año y entre las principales cláusulas se destacan:

El GOBIERNO NACIONAL se compromete a:

-Eximir del pago del impuesto al endeudamiento empresario.

-Eximir del pago del impuesto a la renta mínima presunta.

-Otorgar al pago de los aportes patronales destinados al subsistema previsional, el carácter de crédito fiscal IVA.

-Crear los mecanismos para que los saldos técnicos de IVA puedan ser utilizados como garantía o cancelación de créditos en el sistema financiero.

-Mantenimiento de derechos específicos.

-Analizar mecanismos de regulación de atrasos con el fisco.

-Inclusión en el programa SEPyME de financiamiento preferencial para empresas que controlan la calidad de su flujo de insumos y productos.

Los GOBIERNOS PROVINCIALES se comprometen a:

-Eximir del pago del Impuesto a los Ingresos Brutos en la etapa industrial para aquellas provincias que aún no lo hayan hecho.

-Exceptuar del Impuesto a los Ingresos Brutos a las ventas en la etapa industrial de contribuyentes de extraña jurisdicción, siempre que adhiera al presente acuerdo la jurisdicción de origen y a condición de reciprocidad.

-Impulsar y propiciar medidas tendientes a la eliminación de tasas municipales que afecten los procesos productivos.

El SECTOR PRIVADO (empleadores y empleados) se compromete a:

-Preservar niveles de empleo hasta marzo de 2003.

-Comienzos de negociación de convenciones colectivas (6 meses para comenzar a negociar y, a partir de allí, 2 años para cerrar).

-Inclusión en ese convenio de un capítulo PyME.

5.11. SECTOR AUTOMOTRIZ

Durante el transcurso de 2001, se agravó la crisis del sector automotriz nacional y regional, que ya venía siendo preocupante en años anteriores. Entre 1999 y 2000 el incremento de las ventas gracias al Plan Canje significó un pequeño respiro; sin embargo, después de su finalización en Octubre de 2000, volvió la caída en producción y en ventas. Ante las dificultades fiscales del país, y la necesidad de alcanzar el Déficit Cero por ley, es difícil que vuelva a repetirse algún tipo de subsidio como el Plan Canje.

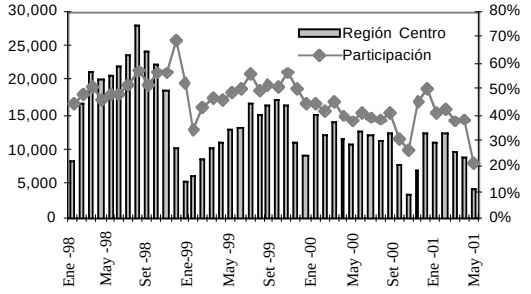
En la actualidad, las empresas han implementado planes de suspensión que han afectado a numerosos empleados.

Los empresarios del sector coinciden en que el futuro de la mayoría de las empresas del sector probablemente no sea la producción de automóviles, sino la especialización en determinadas partes, apuntando a la exportación para ser ensamblados en otros países.

5.11.1. PRODUCCIÓN DE AUTOMÓVILES

La producción automotriz nacional ha caído en forma sostenida, con variaciones interanuales negativas de entre 5% y 40% (la producción muestra una fuerte estacionalidad, dependiendo de los planes de producción y de las fluctuaciones de la demanda) todos los meses desde Octubre de 2000. En los primeros 8 meses de 2001, la producción acumulada fue inferior en un 21% en relación con igual período del año anterior.

GRÁFICO 5.143: PRODUCCIÓN REGIONAL DE AUTOMÓVILES



Fuente: IIE en base a ADEFA.

A nivel regional, la caída en la producción ha sido aún más pronunciada. En efecto, en 1998 la producción regional ascendía a 19.600 vehículos por mes en promedio, mientras que en 1999 cayó a 12.300 autos mensuales y en los primeros 8 meses de 2001, esta cifra fue de 8.500 autos promedio.

Las 2 terminales más importantes de Córdoba son la planta de Renault en Santa Isabel y la de Fiat en Ferreyra, ambas en las afueras de la Ciudad de Córdoba. La planta de Chrysler desde fines de 2000 no produce en Córdoba, encontrándose su planta cerrada desde Enero de 2001. Por su parte, Iveco fabrica camiones, por lo que tiene poco peso en las estadísticas de producción medidas en unidades. La planta de General Motors en Rosario ha logrado mantener una producción constante de aproximadamente 2.200 vehículos por mes, mientras que las plantas cordobesas en Octubre de 2001 están virtualmente paradas.

5.11.2. EMPRESAS AUTOPARTISTAS EN LA REGIÓN CENTRO

En Córdoba, las autopartistas tienden a concentrarse alrededor de los polos de producción, como en el caso del Parque Industrial Ferreyra, donde junto a la nueva planta de Fiat se ubican más de 15 autopartistas (6 de ellas poseen entre 100 y 500 ocupados) y otros proveedores de servicios. En Santa Isabel, alrededor de la fábrica de Renault, se encuentran 11 autopartistas (2 de las cuales tienen entre 101 y 500 empleados, y otras 2 emplean entre 51 y 100 trabajadores).

Aproximadamente el 70% de las 250 empresas establecidas en la Provincia (177) se encuentra en el departamento Capital, un 66% de las cuales poseen hasta 25 empleados.

La mencionada concentración geográfica también se observa en Santa Fe, en los polos de Rosario y Rafaela. Alrededor de la ciudad de Rosario se encuentran 64 empresas autopartistas y en todo el departamento de

Rosario suman un total de 86 firmas. Asimismo Rafaela, en el departamento de Castellanos, agrupa unas 30 empresas autopartistas.

5.11.3. EVOLUCIÓN DE LOS PATENTAMIENTOS

En el gráfico 5.144 se observa la caída sostenida en la tendencia de los patentamientos regionales y nacionales. En los primeros ocho meses de 2001, se patentaron en promedio 19.000 automóviles por mes en todo el país, un 42% menos en comparación con el promedio de 1999. Los patentamientos de la Región Centro representan siempre alrededor del 20% del total nacional, ascendiendo durante el 2001 a 3.700 vehículos por mes en promedio.

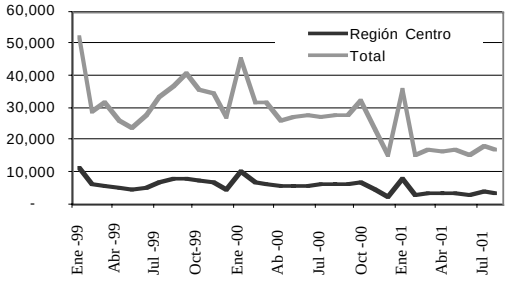
La baja en las ventas es consecuencia directa de la incertidumbre y la recesión que atraviesa el país, ya que la falta de crédito, el temor al despido o a la baja de salarios genera en el consumidor una aversión al riesgo de comprar un automóvil. El gráfico 5.145 muestra la evolución del porcentaje de familias que planea hacer compras de durables, estadística elaborada a partir de encuestas realizadas en todo el país para determinar el nivel de confianza del consumidor. El índice se ubica en su nivel mínimo histórico (5%), no manifestándose por el momento señales de reversión de la tendencia.

El último período de recuperación de las ventas fue a partir de Mayo/Junio de 1999, cuando entró en vigencia el llamado Plan Canje, mediante el cual el consumidor entregaba a desguace un vehículo de más de 10 años de antigüedad, recibiendo a cambio un descuento (financiado por el Estado) para la compra de un nuevo vehículo. En el gráfico 5.146 se observa la recuperación temporaria de las ventas hasta Julio de 2000, y la recaída a partir de esa fecha.

El Plan Canje estuvo en vigencia hasta Octubre de 2000, determinándose su finalización por su costo fiscal, estimado en $1.000 millones por año. Los empresarios automotrices afirman que el Gobierno Nacional no incluyó en el cálculo el ingreso fiscal generado por la mayor actividad en la industria, sino solamente el costo del subsidio a las ventas. Asimismo, reclaman una deuda del gobierno nacional con las terminales de casi $1.000 millones en concepto de bonos del Plan Canje, devolución de IVA y otros.

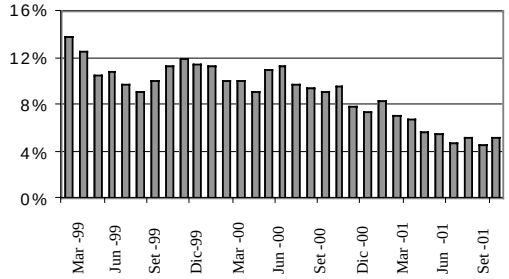
De todas formas, con la actual necesidad de equilibrar las cuentas públicas es muy difícil que vuelva a repetirse un apoyo similar al Canje, por lo que el sector automotriz depende ahora de una eventual recuperación macroeconómica. Mientras tanto, las automotrices extranjeras con filiales en Argentina habrían aportado $640 millones en 2001 para compensar las pérdidas y mantener en actividad a las terminales locales.

GRÁFICO 5.144: EVOLUCIÓN DE LOS PATENTAMIENTOS



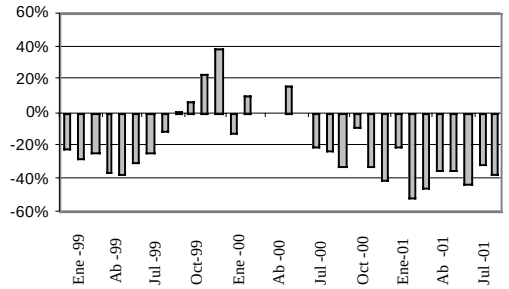
Fuente: IIE en base a ADEFA.

GRÁFICO 5.145: PORCENTAJE DE FAMILIAS CON PLANES DE COMPRA DE BIENES DURABLES POSITIVOS, NIVEL NACIONAL



Fuente: IIE en base a Fundación Mercado.

GRÁFICO 5.146: VARIACIÓN % INTERANUAL DE LOS PATENTAMIENTOS NACIONALES



Fuente: IIE en base a ACARA.

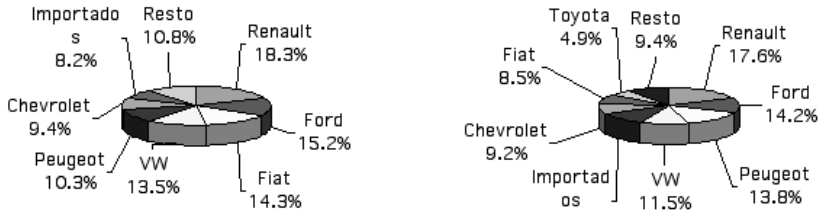
5.11.3.1. VENTAS POR MARCA

De acuerdo a los datos de ACARA (Asociación de Concesionarios Automotores de la República Argentina), la marca más vendida en Argentina es Renault, con el 18% del total vendido en los primeros 8 meses de 2001. En comparación con 1999, Renault y Ford se mantienen en los 2 primeros lugares, representando en conjunto entre el 30% y el 35% del total. Por el contrario, Fiat que ocupaba el tercer puesto en 1999 ha caído al séptimo lugar en 2001. Peugeot y los Importados aumentaron su participación, mientras que Volkswagen se mantiene en cuarto lugar, pero con un menor porcentaje de las ventas en comparación con 2 años atrás.

Ante el contexto adverso, se advierten marcas que han logrado mejorar su situación. Citroën tiene todavía un porcentaje pequeño de las ventas totales en el país; sin embargo, ha crecido notablemente, a partir de la introducción de nuevos modelos. En los primeros ocho meses de 2001 vendió más que en todo el 2000, aumentando su participación en el mercado del 0,59% del total en 1999 al 1,01% en 2000 y al 2,29% en 2001.

5.11.3.2. Demanda atrasada estimada

GRÁFICO 5.147: PATENTAMIENTOS NACIONALES POR MARCA



Fuente: IIE en base a ACARA.

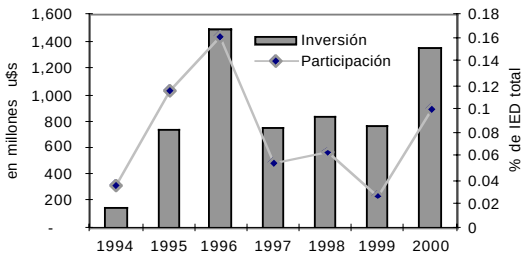
De acuerdo a CEP (Centro de Estudios para la Producción – Ministerio de Economía), existiría una demanda interna atrasada de automóviles. Bajo la hipótesis de que en períodos recesivos los consumidores postergan ("sustituyen intertemporalmente") la compra de determinados bienes, se intenta estimar su demanda. En este caso, la misma fue estimada en alrededor de 102.000 unidades, después de dos años de recesión (1999 y 2000). La teoría es que, una vez que mejoren las condiciones macroeconómicas y el consumo de bienes durables, el despegue de las ventas de automóviles se vería favorecido por esta demanda atrasada.

5.11.4. INVERSIONES

Las inversiones extranjeras en el sector automotriz nacional durante 2000 fueron las mayores de los últimos cuatro años (ver gráfico 5.148), con un crecimiento del 78% respecto a 1999. Estas inversiones representan al 10% del total de IED en el país.

El cuadro 5.48 detalla las principales inversiones extranjeras en el sector durante el año 2000, destacando las empresas que se encuentran en la Región Centro. Las inversiones regionales por valor de $800 millones representan al 60% del total recibido en el país.

GRÁFICO 5.148: INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN EQUIPOS DE TRANSPORTE, Y PARTICIPACIÓN EN LA IED TOTAL



Fuente: IIE en base a Fundación Invertir.

CUADRO 5.48: INVERSIONES EN EQUIPOS DE TRANSPORTE - 2000

País	Empresa matriz	Proyecto	Inversión estimada 2000 Millones $	Inversión total del proyecto Millones $	Período total del proyecto	Industria
Francia	PSA Peugeot Citroen	Capitalización de la filial en Argentina	410,0	410	2000	Automóviles
Estados Unidos	General Motors	Plan de inversiones	250,0	500	1998-2000	Automóviles
Italia	Fiat	Capitalización de la filial local	240,0	240	2000	Automóviles
Estados Unidos	Ford Corporation	Modelo Focus, rediseño Escort y planta pintura	45,6	152	2000-2001	Automóviles
Francia	Regie Renault	Plan de inversiones	44,2	476	1996-2000	Automóviles
Francia	Regie Renault	Puesta en marcha del Clío 2	32,0	32	2000	Automóviles
Italia	Fiat	Modenización de planta Ferreyra, Córdoba	30,0	30	2000	Automóviles
Estados Unidos	General Motors	Inversión para la producción del Suzuki Grand Vitara	20,0	20	2000	Automóviles
Alemania	Volkswagen AG	Producción de siete versiones del Córdoba	15,0	15	2000	Automóviles
México	Dina	Plan de inversiones	10,0	50	1998-2001	Camiones
Alemania	Volkswagen AG	Ampliación de la planta Transax (Córdoba)	125,0	250	1998-2000	C. de Cambio
Alemania	Volkswagen AG	Instalación de fábrica de cajas de cambio en Córdoba	60,0	200	2000-2001	C. de Cambio
Estados Unidos	Firestone	Centralización en Argentina de la línea de cubiertas	12,9	12,9	2000	Neumáticos
Italia	Sogefi	Sogefi toma control del 100% de Liggett Argentina	35,0	35	2000	Suspensiones
Otros proyectos			24,7			
TOTAL			**1.354,4**			
REGION CENTRO			**801,2**			

Fuente: Fundación Invertir.

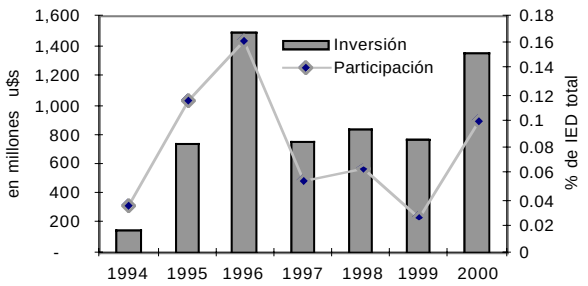
De acuerdo a CEP, el sector automotriz en la Región Centro recibió un total de u$s 3.932,2 millones en inversiones entre 1990 y 2000, con lo cual se convierte en la principal industria receptora de inversiones a nivel regional (38% del total). Dentro de este total, el 84,2% se dirigió a la provincia de Córdoba, el 15,2% a Santa Fe (más de la mitad se explica por la radicación de General Motors en Rosario), y apenas el 0,6% en Entre Ríos.

5.11.5. COMERCIO EXTERIOR

Las exportaciones nacionales de automóviles tuvieron un crecimiento notable hasta 1998, pasando de 1.126 unidades en 1990 a 237.000 en este último año. Sin embargo, en 1999 se desplomaron un 60% en comparación con el año anterior, y desde entonces han evidenciado una leve recuperación.

La Región Centro exportó vehículos automotores y sus partes por valor de u$s 664,8 millones FOB durante 2000, de los cuales el 59,7% se dirigió a Brasil. En el gráfico 5.150 se observa la caída de las exportaciones entre 1998 y 1999, no sólo en

GRÁFICO 5.149: EXPORTACIONES NACIONALES



Nota: *acumulado hasta Agosto.
Fuente: IIE en base a ADEFA.

términos generales sino también con destino a ese país. Si bien las exportaciones muestran una fuerte dependencia de la demanda brasileña, cabe destacar la caída de la misma en los últimos años. En 1999, después de la devaluación del real, los productos argentinos perdieron competitividad en precio, por lo que las exportaciones regionales a Brasil cayeron a u$s 331 millones en comparación con u$s 819 el año anterior. Las exportaciones a los restantes países aumentaron levemente, destacándose la creciente importancia de México como mercado de destino (ver gráfico 5.151).

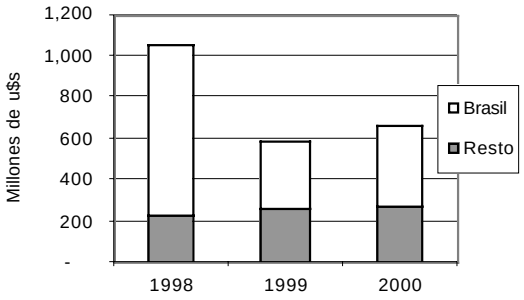
Santa Fe aumentó lentamente su participación en el total exportado por la Región Centro, aunque Córdoba sigue siendo la principal exportadora, con el 73,7% del total en 2000. La participación de Entre Ríos es mínima (0,1%).

Esta alta participación de Córdoba en el total exportado indica que la caída en las exportaciones a Brasil tuvo un fuerte impacto sobre la industria provincial. Entre 1998 y 1999, Córdoba perdió u$s 450 millones en exportaciones a Brasil, mientras que las exportaciones a los restantes destinos sólo aumentaron en u$s 4 millones.

Analizando las exportaciones del sector por rubro, se destaca la gran caída de las exportaciones de "vehículos para transporte de mercancías" (camiones principalmente). En efecto, las exportaciones de este rubro en el año 2000 ascendían a apenas al 17% de su valor en 1998 (ver gráfico 5.153). Cabe mencionar que el 97% de las exportaciones de 1998 iba dirigido a Brasil, por lo que se vieron influenciadas por la disminución de las ventas a ese país.

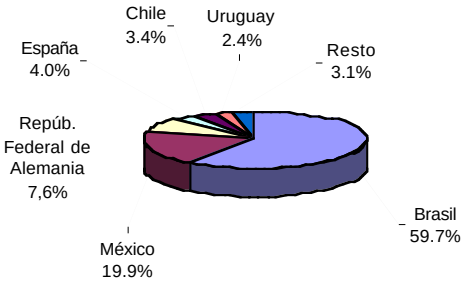
El único rubro que mostró un crecimiento positivo dentro de las exportaciones es el autopartista, el cual creció un 35% entre 1998 y 2000. Actualmente, México es el principal comprador de autopartes regionales (u$s 86 millones en 2000). La exportación se concentra en 4 países, los cuales representan el 91% del total exportado.

GRÁFICO 5.150: EXPORTACIONES REGIONALES DE AUTOMÓVILES Y SUS PARTES



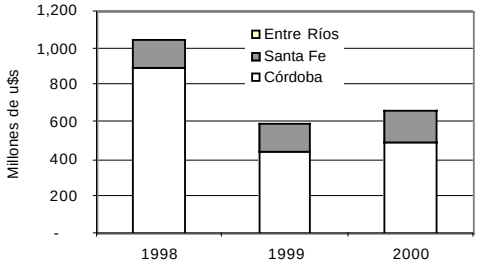
Fuente: IIE en base a INDEC.

GRÁFICO 5.151: EXPORTACIONES AUTOMOTRICES 2000, POR PAÍS DE DESTINO



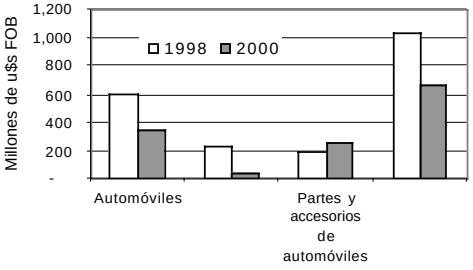
Fuente: IIE en base a INDEC.

GRÁFICO 5.152: EXPORTACIONES REGIONALES POR PROVINCIA DE ORIGEN (2000)



Fuente: IIE en base a INDEC.

GRÁFICO 5.153: EXPORTACIONES DEL SECTOR AUTOMOTRIZ REGIONAL



Fuente: IIE en base a INDEC.

CUADRO 5.49: EXPORTACIONES REGIONALES DE AUTOPARTES, EN U$S FOB

	1998	2000	Var % 98/2000
México	59.844.581	86.029.361	43,8%
Brasil	60.968.622	75.554.146	23,9%
República Federal de Alemania	15.790.699	50.557.567	220,2%
España	11.668.368	26.898.705	130,5%
Resto	44.971.290	21.913.332	-51,3%
Total	193.243.560	260.953.111	35,0%

Fuente: IIE en base a INDEC.

5.11.6. EMPLEO

La crisis actual que atraviesa el sector, lógicamente se refleja en el empleo de las empresas. Al cierre de la presente edición del Balance de la Economía Argentina, se han producido numerosas suspensiones en las principales firmas del sector.

Renault a partir de Agosto suspendió 500 empleados que cobran el 50% de su salario, mientras los 750 restantes tendrían suspensiones rotativas, cobrando el 60%. Se estaría negociando con el gremio una reducción definitiva del 50% del personal, mientras la empresa analiza la posibilidad de fabricar componentes, incluyendo equipos de aire acondicionado para evitar mayores suspensiones y despidos.

Por su parte, Fiat suspendió a todo el personal durante un mes (entre Agosto y Septiembre). Los directivos de la empresa afirman que "por ahora" no se retirará del mercado argentino, ya que su planta de Córdoba es una de las más modernas de Latinoamérica, y se espera una eventual recuperación del mercado interno.

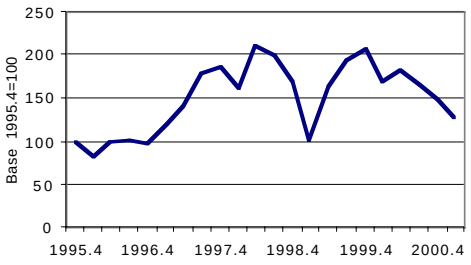
Marco Polo, fabricante de ómnibus y camiones de Río Cuarto, anunció la suspensión del personal por 3 meses a partir de Septiembre.

El fabricante de camiones Iveco suspendió al personal hasta fin de 2001. Se trabajaría no más de 5 días al mes hasta fin de año, y los empleados cobrarían el 60% de sus haberes.

5.11.7. PRODUCCIÓN INDUSTRIAL EN CÓRDOBA

La Encuesta Industrial de la Facultad de Ciencias Económicas permite observar la evolución (en índice) de diversas variables relacionadas con la producción automotriz. Al igual que otros indicadores, la Encuesta refleja la alta estacionalidad de la producción (ver gráfico 5.154). El índice de producción muestra la caída desde fines de 1999. La variación interanual del primer trimestre de 2001 es del –24,7%.

GRÁFICO 5.154: PRODUCCIÓN DEL SECTOR AUTOMOTRIZ DE LA PROVINCIA DE CÓRDOBA



Fuente: IIE en base a Encuesta Industrial
Facultad de Ciencias Económicas.

El máximo de personal ocupado en el sector automotriz de Córdoba se registró en el cuarto trimestre de 1997. Desde entonces, cayó un 44% hasta el primer trimestre de 2001. La productividad por persona ocupada (producción/personal ocupado) muestra un importante crecimiento en el período considerado por la encuesta, llegando a un valor pico del índice base de 285 a fines de 1999. Desde entonces hasta el primer trimestre de 2001 la productividad muestra una tendencia decreciente.

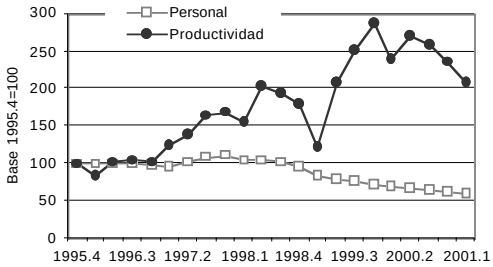
5.11.8. CONCLUSIONES Y PERSPECTIVAS

De acuerdo a los especialistas del sector, el mercado argentino tiene escala como para 4 ó 5 terminales radicadas en el país, en comparación con las 10 que existen actualmente. Si se da efectivamente esta reducción en la cantidad de terminales, las autopartistas que proveen a éstas tendrán grandes dificultades. Aparentemente la mejor opción que se presenta para éstas últimas es la exportación, en caso de que por las características del producto esto sea factible.

En Córdoba uno de los pocos casos de éxito en medio de la crisis es la empresa Transax, que posee una importante planta que provee autopartes a Volkswagen en México, con lo cual se explicaría la mayor parte del aumento de las exportaciones a ese destino registrado por el INDEC. Otras autopartistas, como Ligett y Montich, han buscado aumentar sus exportaciones a destinos fuera del Mercosur, principalmente Europa.

En Rafaela existen autopartistas que exportan exitosamente a Estados Unidos y Brasil, abasteciendo a multinacionales como Ford y Volkswagen.

GRÁFICO 5.154: PRODUCCIÓN DEL SECTOR AUTOMOTRIZ DE LA PROVINCIA DE CÓRDOBA



Fuente: IIE en base a Encuesta Industrial
Facultad de Ciencias Económicas.

5.12. SECTOR CONSTRUCCIONES

Durante el 2001 se profundizó la fuerte caída que el sector construcciones viene registrando desde el tercer trimestre de 1998. El fuerte ajuste de las cuentas gubernamentales se hicieron sentir sobre la obra pública, mientras que la falta de confianza de los agentes económicos y las elevadas tasas de interés golpearon duramente la construcción privada.

A nivel regional, las constructoras también padecen la recesión. El bajo nivel de actividad de la industria de la construcción se refleja en caídas en la tasa de empleo sectorial del 18% en el Gran Córdoba y del 6% en el Gran Rosario, comparando tercer trimestre de 2001 con igual período de 2000.

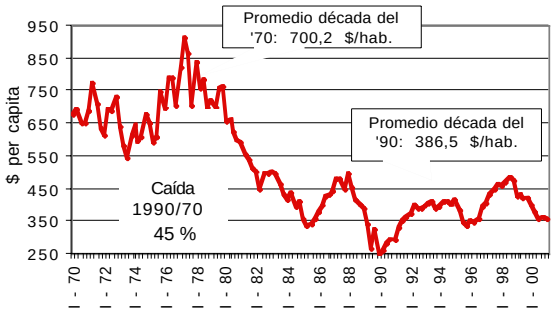
5.12.1. ENTORNO NACIONAL

Realizando un análisis de largo plazo del comportamiento del sector construcciones en Argentina, se advierte una caída permanente en el PBI sectorial per capita. Como promedio de la década del '70 se registró un PBI de la construcción por habitante de $700, mientras ese ratio se contrajo hasta los $386 durante los '90. En el gráfico 5.156 se observa la evolución durante los últimos 30 años, dejando a la vista la fuerte disminución del período (45%).

Esta situación plantea claramente la descapitalización de la economía argentina. La contracción del capital residencial o no productivo por habitante tuvo un fuerte impacto en el bienestar de la población. Actualmente, las necesidades de vivienda no cubiertas en Argentina se estiman ampliamente por encima de 3 millones de unidades.

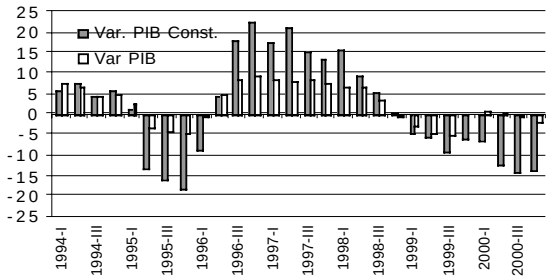
La actividad de la construcción tiene una fuerte vinculación con la evolución general de la economía, que atraviesa desde hace años una profunda recesión. En este contexto, el PBI de la Construcción cayó un 20% desde el máximo alcanzado en el tercer trimestre de 1998 (hasta el cuarto trimestre de 2000). Además, registró una caída ininterrumpida del 1,8% promedio trimestral desde el primer trimestre de 1999.

GRÁFICO 5.156: EVOLUCIÓN DEL PBI CONSTRUCCIONES PER CAPITA



Fuente: IIE en base a INDEC/MEOySP.

GRÁFICO 5.157: VARIACIONES % INTERANUALES - PBI Y PBI CONSTRUCCIONES



Fuente: IIE en base a INDEC/MEOySP.

En el gráfico 5.157 se advierte la estrecha relación existente entre la construcción y el producto bruto de la economía. Se observa que cuando la economía crece, el PBI construcciones lo hace a una tasa mayor –como ocurrió entre mediados de 1996 y el tercer trimestre de 1998-. Sin embargo, cuando el crecimiento comienza a desacelerarse o se presentan tasas de variación negativas, la caída del sector construcciones es más profunda. Esto convierte a la actividad de la construcción en un termómetro de la economía doméstica, anticipando ciclos de expansión o depresión económica.

5.12.1.1. INDICADOR SINTÉTICO DE LA ACTIVIDAD DE LA CONSTRUCCIÓN

Un indicador relevante a nivel nacional es el Indicador Sintético de la Actividad de la Construcción (ISAC),

publicado en forma mensual por el INDEC. El ISAC toma como referencia la demanda de insumos del sector, en base a información suministrada por las empresas líderes. Como se observa en el gráfico 5.158, este indicador ha caído casi permanentemente desde Enero de 1999, salvo pequeñas variaciones interanuales positivas aisladas. Los últimos datos mensuales correspondientes al mes de septiembre, señalan una disminución del 7% respecto al mes anterior, una vez aislados los efectos de la estacionalidad y del 21,6% respecto a septiembre de 2000. La fuerte reducción en la actividad de la construcción en los últimos dos meses resultó consistente con el comportamiento de los principales indicadores líderes del sector (anticipan su comportamiento), como la tasa de riesgo país y la evolución de los depósitos a plazo fijo en pesos.

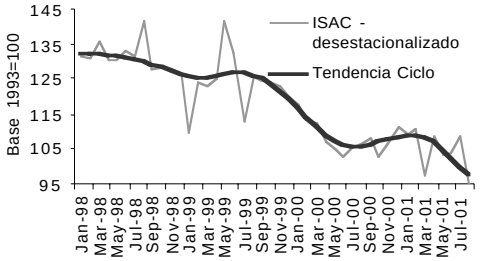
Las perspectivas para los próximos meses no se presentan alentadoras desde el punto de vista empresario. Efectivamente, en la encuesta mensual realizada por el INDEC se señala que el 55,3% de los empresarios que realizan obras públicas espera una caída en el nivel de actividad de la construcción durante el cuarto trimestre del año, mientras que entre los empresarios que se dedican principalmente a las obras privadas este porcentaje se incrementa al 60%.

5.12.1.2. Insumos de la Construcción

Las ventas de todos los insumos considerados para la elaboración del ISAC experimentaron fuertes variaciones negativas durante el mes de septiembre de 2001.

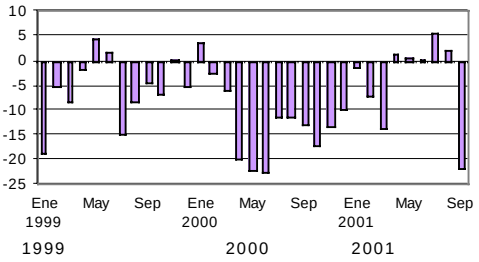
En la comparación de los valores acumulados en los primeros nueve meses del año con respecto a igual lapso de 2000, se observan bajas generalizadas para todos los insumos, que se presentan en el gráfico 5.160.

GRÁFICO 5.158: INDICADOR SINTÉTICO DE LA ACTIVIDAD DE LA CONSTRUCCIÓN – INDICE 1993=100



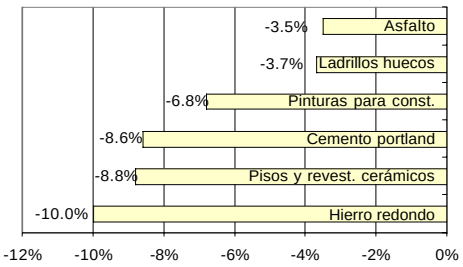
Fuente: IIE en base a INDEC.

GRÁFICO 5.159: VARIACIÓN % INTERANUAL DEL ISAC



Fuente: IIE en base a INDEC.

GRÁFICO 5.160: VARIACIÓN % INTERANUAL ACUMULADA ENERO/SEPTIEMBRE DE 2001



Fuente: IIE en base a INDEC.

5.12.2. ENTORNO REGIONAL

5.12.2.1. SUPERFICIE AUTORIZADA

A escala regional, el único indicador de la actividad de la construcción lo constituyen los metros cuadrados autorizados por los municipios relevados mensualmente por el INDEC. Resulta importante aclarar que este indicador cuenta con una limitación importante, la cual consiste en que sólo refleja las intenciones de construcción, anticipándose a la oferta inmobiliaria real. Una mayor autorización de permisos no necesariamente implica un mayor dinamismo en el sector de la construcción.

Por otro lado, el INDEC recopila información mensual para 42 municipios en todo el país, de los cuales 12 se encuentran en la Región Centro. Sin embargo, quedan excluidas algunas ciudades de radical importancia, como es el caso de Rosario, lo cual supone una limitación adicional en el análisis.

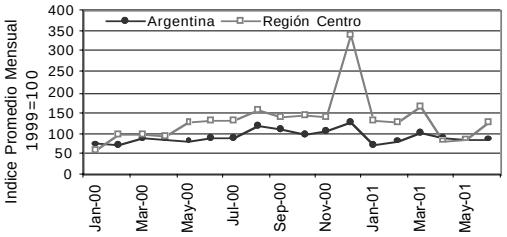
Durante el año 2000 se observó una caída del 3,7% respecto al año anterior en el total de permisos de construcción

nacional, lo cual se contrasta con el aumento del 39% evidenciado a nivel regional. Sin embargo, este aumento en la región puede ser puntualmente explicado por el fuerte crecimiento (147%) de los permisos en la Ciudad de Córdoba, que participó con más del 55% del total de los permisos regionales durante el 2000 (ver recuadro 5.9). Además de la capital mediterránea, los únicos municipios en los que se incrementó la autorización de permisos fueron Villa Carlos Paz, Villa María y Sunchales, mientras que el resto de las ciudades de la región registraron una caída en los metros cuadrados autorizados.

Analizando lo ocurrido en los primeros seis meses del corriente año, la región continúa mostrando un mayor dinamismo que el promedio nacional. Los permisos en la Región Centro aumentaron un 17,5% en comparación con igual período de 2000, mientras que a nivel nacional el crecimiento fue del 3,4%.

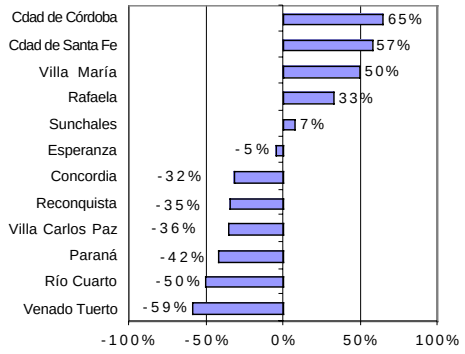
Es necesario destacar que el aumento en los permisos de construcción a escala regional se observó únicamente en cinco de las doce ciudades relevadas por el INDEC, mientras que las restantes registraron caídas de hasta un 59%, como es el caso de Venado Tuerto (ver gráfico 5.162). Al igual que en el año 2000, la expansión en la primera mitad de 2001 es liderada por la Ciudad de Córdoba, que representa más del 60% del total de la superficie autorizada a nivel regional en el período, y además mostró un fuerte crecimiento. La Ciudad de Santa Fe registró una recuperación luego de la caída que sufrió durante 2000, mientras que Villa María continuó con una tendencia creciente.

GRÁFICO 5.161: SUPERFICIE AUTORIZADA A CONSTRUIR, EN MILES DE M2



Fuente: IIE en base a INDEC.

GRÁFICO 5.162: VARIACIÓN % INTERANUAL - ACUMULADO ENERO / JUNIO 2001 VS. ENERO / JUNIO 2000



Fuente: IIE en base a INDEC.

RECUADRO 5.9: LOS PERMISOS DE CONSTRUCCIÓN EN CÓRDOBA

Durante los primeros ocho meses del año en curso, la Municipalidad de Córdoba otorgó más de 2.400 permisos de construcción privada entre obras nuevas y ampliaciones. La superficie autorizada superó los 600 mil m2, representando un aumento del 32% respecto de los permisos concedidos durante el mismo período del 2000.

De todas maneras, como ya se comentó en párrafos precedentes, esto no significa necesariamente un mayor dinamismo en la actividad constructiva. En muchos casos, revela la intención de realizar obras en el futuro, cuando mejore la situación económica general.

Parte de este aumento que registra la ciudad de Córdoba se explica por la medida adoptada por el ejecutivo municipal de no cobrar la alícuota correspondiente a la presentación de proyectos, vigente desde enero del pasado año. Esto podría haber estimulado a empresas que tienen pensado radicarse en Córdoba o ampliar sus instalaciones existentes cuando se observen indicios de recuperación económica, a ir "ganando tiempo" a través de la aprobación del proyecto, ya que no tienen que pagar por el trámite.

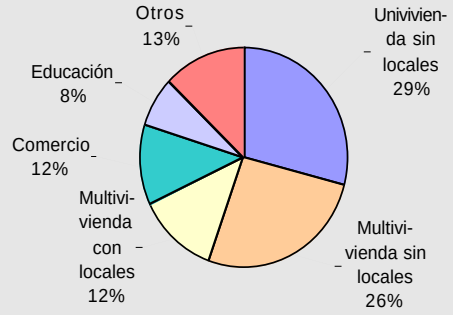
Del total autorizado, el 85% correspondió a construcciones nuevas mientras los 94.000 m2 restantes fueron ampliaciones autorizadas por 614 permisos.

Dentro de las construcciones nuevas, el 68% de las autorizaciones fueron para viviendas y el resto (165.000 m2) para inmuebles a destinarse a la actividad comercial

Analizando el destino de la obra, se advierte que el grueso de los permisos correspondió a la categorías multivivienda (38%) y univivienda (30%). Dentro de estas categorías, la construcción acompañada de locales comerciales sólo llega al 20%. Otros destinos importantes fueron el comercio y la salud. La llegada de empresas vinculadas a la prestación de servicios de logística -el crecimientos de las ya existentes- hacen que la autorización de permisos para la construcción de galpones de almacenamiento también adquiera importancia. Esta categoría participó con el 4% de las autorizaciones, con más de 20.000 m2. Nuevamente en este caso cabe recordar que la mayoría de las obras aún no se ha concretado y se encuentran demoradas por la actual situación económica.

En el gráfico 5.163 se observa que la categoría otros destinos participó con el 13% de los permisos. Dentro de la misma se engloba a las actividades industria y talleres, almacenaje y galpones, administración, banca y finanzas, hotelería y alojamiento, cultura y espectáculo, recreación y deportes, gastronomía y otras actividades de menor importancia.

GRÁFICO 5.163: SUPERFICIE AUTORIZADA ENERO 01/AGOSTO 2001 SEGÚN DESTINO DE LA OBRA

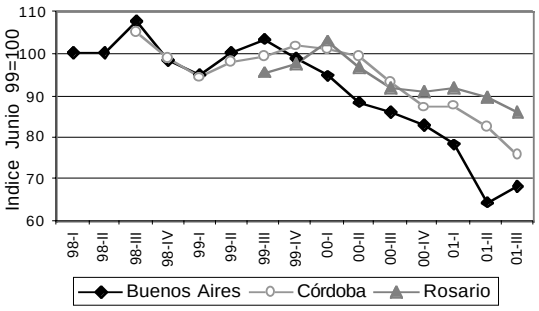


Fuente: CEDIN.

5.12.2.2. EMPLEO

La prolongada recesión que experimenta la economía argentina se hace sentir fuertemente sobre el nivel de actividad sectorial. Prueba de ello, es la sustancial caída registrada por la tasa de empleo en las principales ciudades de la región. Entre el tercer trimestre de 2001 y el mismo período de 2000, el empleo se contrajo un 18% en el Gran Córdoba y un 6% en el Gran Rosario. No obstante las caídas, la región sigue mostrando una mejor performance que el Gran Buenos Aires, donde el empleo cayó un 20% en el período bajo análisis.

GRÁFICO 5.164: EVOLUCIÓN DEL EMPLEO EN LA CONSTRUCCIÓN



Fuente: IIE en base a Ministerio de Trabajo.

Al mes de noviembre de 2001, la Región Centro contaba oficialmente con 28.715 empleados en la industria de la construcción según los datos de la Superintendencia de Riesgos de Trabajo. Respecto a noviembre de 2000, se advierte una destrucción de puestos de trabajo del 18,2%. La mayor reducción se produjo en la provincia de Córdoba (-25%), siguiendo luego Santa Fe (-15%). Entre Ríos no mostró cambios en el nivel de empleo sectorial.

5.12.2.3. EMPRESAS CONSTRUCTORAS REGIONALES

Según los datos suministrados por el Instituto de Estadísticas y Registro de la Industria de la Construcción (IERIC), en la Región Centro 2.151 empresas se encontraban inscriptas como activas al mes de agosto de

2001, representando el 17% del total de empresas activas en el país.

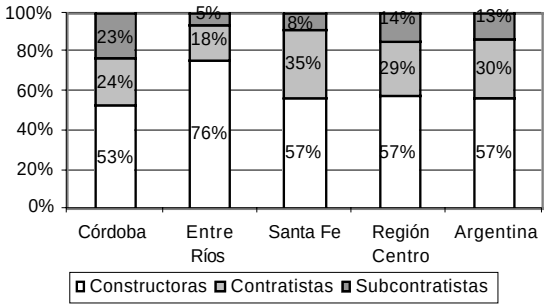
Del total registrado, 1.234 (57%) son empresas constructoras, mientras 616 (29%) son contratistas y 301 (14%) están inscriptas como subcontratistas. En el gráfico 5.165 se advierte que la participación de cada tipo de empresa a nivel regional es prácticamente idéntica al promedio nacional. Sin embargo, dentro de la Región, las provincias muestran una disparidad de importancia. En el mismo gráfico se observa que la estructura del sector en la provincia de Entre Ríos está integrada principalmente por empresas constructoras (76%), mientras en Santa Fe es donde las contratistas alcanzan la mayor participación (35%) y en Córdoba lo hacen las subcontratistas (23%).

Analizando la forma jurídica de las empresas del sector, se advierte que el grueso de las mismas corresponde a la categoría unipersonales, que concentra el 49% del total. En orden de importancia, le siguen las sociedades de responsabilidad limitada (27%), mientras las sociedades anónimas sólo representan un 12%. El gráfico 5.166 muestra las participaciones según la forma jurídica adquirida por las empresas.

Respecto a los datos de agosto de 2000, se puede decir que a nivel regional desaparecieron las empresas constructoras cuya forma jurídica era la sociedad de hecho.

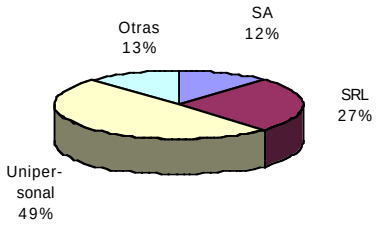
Otro dato interesante a la hora de caracterizar a las empresas del sector construcciones es su antigüedad en el negocio. Según los datos del IERIC que se exponen en el gráfico 5.167, el 42% de las empresas activas (908 firmas) en la región inició sus actividades hace menos de tres años, mientras sólo el 17% lleva más de 10 años en el negocio y apenas el 10% cuenta con más de 20 años de experiencia. A nivel nacional se observan porcentajes prácticamente idénticos.

GRÁFICO 5.165: EMPRESAS DEL SECTOR SEGÚN SU CARÁCTER - AGOSTO 2001



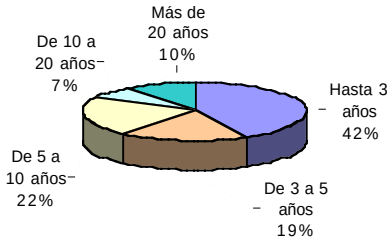
Fuente: IIE en base a IERIC.

GRÁFICO 5.166: EMPRESAS DEL SECTOR SEGÚN SU FORMA JURÍDICA – AGOSTO DE 2001



Fuente: IIE en base a IERIC.

GRÁFICO 5.167: EMPRESAS REGIONALES DEL SECTOR SEGÚN ANTIGÜEDAD – AGOSTO DE 2001



Fuente: IIE en base a IERIC.

Considerando los datos por provincias se advierten algunas diferencias. Por ejemplo, la provincia de Córdoba es el lugar de asentamiento de empresas de creación reciente, ya que el 47% del tejido constructor está compuesto por empresas de menos de tres años. En el otro extremo se encuentra Entre Ríos, donde el 21% de las empresas del sector fue creada hace más de 10 años.

5.12.3. COMPETITIVIDAD

Con el objeto de mejorar la competitividad nacional e internacional del sistema productivo argentino, crear las

condiciones favorables a la inversión y a la creación genuina de empleo y contribuir a la paz social, durante el mes de agosto del corriente año el Gobierno Nacional, los Gobiernos Provinciales, el Gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, la Cámara Argentina de la Construcción (CAC), la Asociación de Fabricantes de Cemento Portland (AFCP) y la Unión Obrera de la Construcción de la República Argentina (UOCRA) y la Asociación Obrera Minera Argentina (AOMA) asumieron los siguientes compromisos:

-El Gobierno Nacional se comprometió a otorgar a los industriales del sector de la construcción y del sector de la industria del cemento portland la excención del pago del impuesto al endeudamiento empresario y del Impuesto a la Renta Mínima Presunta. Otorgar al pago de los aportes patronales el carácter de crédito fiscal IVA y analizar nuevos mecanismos de pago que permitan regularizar los atrasos impositivos y previsionales de las empresas del sector, además de estudiar la adecuación del régimen de retención de IVA, fijando una tasa igual a la utilizada en la actividad manufacturera. Otros puntos hicieron referencia a promover la implementación de líneas de crédito del Banco de la Nación Argentina a tasa competitiva para descuentos de certificados de obra y para refinanciación de pasivos de las empresas y recomendar a las jurisdicciones provinciales, y en su caso municipales, el uso específico de los fondos de vivienda exclusivamente para ese fin.

-Los Gobiernos Provinciales y el Gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires se comprometieron a otorgar beneficios, como eximir del pago del Impuesto a los Ingresos Brutos y de Sellos en la etapa industrial para aquellas provincias que aún no lo hayan hecho; exceptuar del Impuesto a los Ingresos Brutos a las ventas en la etapa industrial de contribuyentes de extraña jurisdicción, siempre que adhiera al presente acuerdo la jurisdicción de origen y a condición de reciprocidad; impulsar y propiciar medidas tendientes a la eliminación o absorción de tasas municipales que afecten los procesos productivos de las empresas del sector; eliminar todas las regulaciones no laborales que traban la inversión, producción y comercialización de los productos del sector de la construcción y del sector de la industria del cemento Portland; y consensuar en el marco del Sistema Integrado de Inspección del Trabajo y Seguridad Social y en el ámbito del Consejo Federal del Trabajo, la verificación del cumplimiento de los compromisos laborales asumidos por las partes signatarias del presente acuerdo, impulsándose acciones que permitan eliminar el empleo no registrado y demás distorsiones que el incumplimiento de la normativa del Trabajo y de la Seguridad Social provoca en los mercados.

-Los industriales del sector de la construcción y del sector de la industria del cemento portland se comprometieron a mantener los niveles de empleo existentes a la fecha de suscripción del presente convenio, realizar los esfuerzos conducentes a incrementar la producción y la eficiencia media del complejo de la construcción y de la industria del cemento Pórtland y facilitar el accionar del IERIC en la verificación del cumplimiento de la legislación laboral que le es propia y los compromisos en materia de empleo asumidos por las partes del presente acuerdo.

-Por su parte, los trabajadores del sector de la construcción y del sector de la industria del cemento portland se comprometieron a apoyar las medidas emergentes de este acuerdo, que contribuyan a la generación del empleo formal y a mejorar la competitividad y contribuir a la paz social.

Todas estas medidas son importantes para dinamizar al sector constructor; sin embargo, también será importante avanzar en materia de desregulaciones de servicios, especialmente los profesionales, que significan una verdadera carga en el valor final de un departamento. Cabe mencionar que en Córdoba se introdujeron algunos cambios positivos al respecto con la reforma que inició la Administración De la Sota, pero que es importante profundizarla.

A modo de ejemplo, se puede tomar un departamento de 87,27 m2 totales, cuyo valor es de $66.229,28 incluyendo IVA. Este departamento llega actualmente en Córdoba al consumidor a más de $72.000, producto de todos los gastos asociados a la comisión inmobiliaria, timbrados, honorarios profesionales y cargas municipales y provinciales. En este ejemplo, el valor total de los gastos asciende a algo más de $6.000, lo que representa el 8,4% sobre el precio final.

CUADRO 5.50: ESTRUCTURA DE COSTO DEL PRECIO FINAL DE UN DEPARTAMENTO EN CÓRDOBA

Concepto	$
M2 propios	74,92
M2 comunes	12,35
M2 totales	87,27
Precio por m2 propio	800,00
Valor del Departamento	59.936,00
IVA (10,5%)	6.293,28
Valor con IVA	66.229,28
Precio por m2 propio	884,00
Precio por m2	758,90
GASTOS	
Comisión inmobiliaria 3% (sobre el precio sin IVA)	1.798,08
IVA Comisión Inm. 21%	377,60
Timbrado 0,2% (idem)	119,87
Pre Horizontalidad	
Catastro Provincial	0,33
30% Agrimensor $2,25 x M2	58,91
Escribano $130,84	130,84
Horizontalidad	
Munic. de Cba. $0,35 x M2 + $60 x unid.	90,54
Catastro Prov. $10 x unid.	10,00
Escribano $5,77 x M2	503,55
70% Agrimensor $2,25 x M2	137,45
Total Gastos	3.227,17
% Gastos s/ precio con IVA	4,87%
Precio con gastos sin escritura	69.456,45
Precio por M2 propio	927,07
Precio por M2 total	795,88
Escrituración	
Escrituración	1.459,56
Gastos de Hipoteca al 80%	1.372,99
Total de Gastos de Escr. e Hip.	2.832,55
% de Gastos (s/precio con IVA)	4,28%
Precios Finales	72.289,00
Precio por M2 propio	964,88
Precio por M2 total	828,34
Anticipo 20%	13.245,86
Financiación 80%	52.983,42
Entrega con gastos incluidos	19.305,57
Total Gastos	6.059,72
% de gastos sobre el precio con IVA	9,15%

Fuente: IIE en base a Cámara Argentina de la Construcción Delegación Córdoba.

Esta situación pretendió ser modificada con la firma del convenio para reactivar la construcción [2] celebrado entre el Gobierno Provincial, el Colegio de Escribanos, la Cámara Inmobiliaria y las Empresas Constructoras. El mismo tenía por objeto reducir honorarios profesionales de escribanos, comisiones inmobiliarias, reducciones de impuestos y tasas, y un subsidio de tres puntos porcentuales en la tasa para reducir los costos financieros de los créditos hipotecarios. Lamentablemente, por razones presupuestarias nunca se aplicó.

5.12.4. PROPUESTA DE REACTIVACIÓN

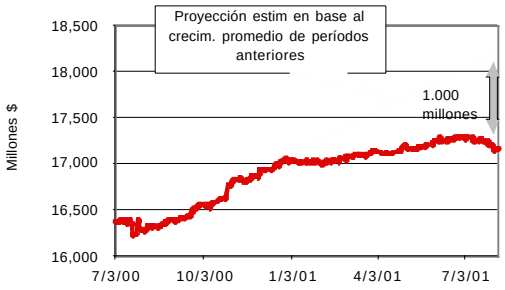
El stock de créditos hipotecarios ha sufrido, durante el corriente año, una importante merma con relación a los niveles de créditos registrados en el año 2000. La contracción del crédito -fruto de la depresión económica que acusa el país- se estima en $1.000 millones, al comparar el desempeño de los ocho primeros meses de 2001 con la proyección del crecimiento según la performance observada un año atrás (ver gráfico 5.168). Esta paupérrima evolución resulta preocupante por cuanto la retracción del nivel de actividad del sector se traduce

[2]Para la descripción completa del convenio ver el Balance de la Economía Argentina 2000, capítulo 5.11, pág. 210 y 211.

en la cancelación de la construcción de viviendas destinadas a una cantidad de entre 30 y 40 mil familias.
Ante esta realidad, la Cámara Argentina de la Construcción propuso durante su 49° Convención Anual una serie de medidas que permitirían minimizar los efectos de la coyuntura económica sobre el sector, de modo de lograr anticipar la reactivación de la construcción por medio de créditos hipotecarios.
En primer lugar, ya que la falta de políticas anticíclicas impide equilibrar las fluctuaciones de la actividad, lo que se propuso fue eliminar el componente "riesgo país" de la tasa de créditos hipotecarios, aislando los posibles shocks externos. De esta forma, se reduciría el monto de la cuota, considerando que es uno de los principales factores que inciden en la decisión, gracias a la disminución del costo de fondeo a partir de la afectación de requisitos mínimos de liquidez.
En este sentido, se lograría una tasa final para el tomador del orden del 4,5%, bajo la propuesta de acordar con los bancos un spread reducido para los créditos hipotecarios, a cambio de la desgravación total de IVA e impuesto a las ganancias de ingresos provenientes de créditos hipotecarios.
Es claro que la medida no sólo beneficia al sector de la construcción, sino que su efecto multiplicador permitirá que los beneficios se "derramen" hacia otros sectores económicos. Se estima que el 20% del valor de cada inmueble corresponde a empleo directo, mientras que otro tanto lo componen materiales fabricados en su mayor parte dentro del país. Los efectos sobre la recaudación, ante la reactivación de un sector que impulsa el crecimiento de una decena de actividades relacionadas, beneficiarían la situación del fisco, a la vez de que los bancos verían mejorada en gran medida su rentabilidad.
En segundo lugar, se hace indispensable la reorganización de los recursos del FONAVI, a fin de lograr una eficaz y eficiente asignación, lejos de solventar gastos corrientes. A tales efectos, la CAC propone un esquema federal de viviendas que distinga entre aquellos que pueden afrontar una cuota pequeña de los que requieren un subsidio total.

Por otra parte, se considera la posibilidad de utilizar los fondos ahorrados en la cuenta de jubilación en manos de AFJPs para el pago de la parte al contado de la primera vivienda, siendo imputado por la Administradora como un plazo fijo a ser devuelto en 30 meses a la tasa correspondiente.
Por último, la propuesta de la cámara incluye beneficios para las empresas constructoras, como el diferimiento del IVA, un sistema de amortización de viviendas según la posición fiscal del constructor y la exención de gravámenes provinciales y municipales de ingresos por ventas de viviendas cuya cuota no supere un límite establecido.

GRÁFICO 5.168: EVOLUCIÓN DEL CRÉDITO HIPOTECARIO EN ARGENTINA



Fuente: IIE en base a BCRA.

5.13. SECTOR TURISMO

A pesar de la recesión económica que acusa el país, el Sector Turismo logró mantener un crecimiento constante. El turismo de negocios, con la organización de ferias y congresos, crece año tras año, generando un considerable flujo de ingresos para el sector. Asimismo, la reciente incorporación de sitios argentinos en el Patrimonio Cultural de la UNESCO constituye una ventaja adicional para los atractivos centros turísticos nacionales.

5.13.1. TURISMO EN ARGENTINA

La estabilidad económica de la década de los '90 no sólo atrajo capitales hacia el país, sino también un creciente flujo de visitantes de todas las latitudes. Tal como se puede observar en el cuadro 5.51, la afluencia total de turistas creció considerablemente a partir de la convertibilidad, especialmente atrayendo turistas de países limítrofes, cuyo volumen anual a lo largo de la década superó la cantidad de visitantes del resto del mundo.

En 1998, tras años de crecimiento del sector, la afluencia de turistas extranjeros llegó a su máximo en la década, superando los 3 millones de visitantes, para luego decaer levemente en los años restantes. En este mismo período, Europa secunda a los países limítrofes como origen de los turistas extranjeros en la Argentina.

CUADRO 5.51: AFLUENCIA DE TURISTAS EXTRANJEROS AL PAÍS

	Países limítrofes	Resto de América Latina	América del Norte	Europa	Asia y otros	TOTAL
1990	1.399.042	91.866	161.016	232.956	45.154	1.930.034
1991	1.250.314	78.120	138.058	201.873	39.818	1.708.183
1992	1.239.583	79.751	140.366	206.551	37.659	1.703.910
1993	1.461.091	81.499	137.832	196.210	41.830	1.918.462
1994	1.577.357	89.523	158.218	217.971	46.345	2.089.414
1995	1.709.499	100.440	178.180	248.348	52.227	2.288.694
1996	1.918.265	112.562	221.255	298.858	62.969	2.613.909
1997	2.016.985	119.149	242.193	319.787	66.112	2.764.226
1998	2.206.188	124.894	264.297	344.323	72.770	3.012.472
1999	2.124.318	116.568	249.781	336.676	70.898	2.898.241
2000*	2.116.930	122.135	280.833	353.983	75.258	2.949.139

Nota: *Cifras provisorias.
Fuente: IIE en base a la Secretaría de Turismo de la Presidencia de la Nación.

El turismo extranjero en el país representa una importante fuente de ingresos de divisas e involucra a numerosas actividades y rubros de la economía nacional. Al analizar el ingreso de divisas que generó la afluencia turística señalada anteriormente en el transcurso de la década, se observa en el cuadro 5.52 que si bien los países limítrofes mantienen su preeminencia (dado el gran volumen de personas), el gasto de turistas provenientes de países de América del Norte y Europa es considerable, lo que aumenta la participación de estos países en el total de ingresos por año.

Los visitantes provenientes de países limítrofes son los más numerosos dentro de la afluencia total registrada para el año 2000, superando los 2 millones de personas. Turistas provenientes de Chile, en primer lugar, conforman el 19% de la afluencia total, seguida por aquellos provenientes de Paraguay y Uruguay, que aportan cada uno el 17% de la afluencia total. Brasil, cuyos turistas registran el mayor gasto de visitantes de países limítrofes ($923,7), contribuye con el 16% a la afluencia anual de turistas al país.

CUADRO 5.52: INGRESO DE DIVISAS GENERADOS POR TURISTAS (EN MILLONES DE U$S)

	Países limítrofes	Resto de América Latina	América del Norte	Europa	Asia y otros	TOTAL
1990	572,7	73,9	167,5	273,4	43,4	1.130,9
1991	653,1	77,5	173,6	289,9	47,1	588,0
1992	738,6	91,4	197,6	335,4	50,1	674,4
1993	926,4	99,4	207,6	332,1	59,6	698,7
1994	1.051,2	113,9	246,4	381,5	69,1	810,9
1995	1.200,0	129,7	285,0	449,1	80,3	944,1
1996	1.392,5	148,0	356,6	547,6	96,8	1.149,0
1997	1.462,8	157,3	391,0	580,6	101,3	1.230,2
1998	1.599,6	166,7	429,8	629,6	110,8	1.336,9
1999	1.532,6	154,7	407,8	609,8	107,8	1.280,1
2000*	1.512,2	161,5	458,6	628,7	113,6	1.362,4

Nota: *Cifras provisorias.
Fuente: IIE en base a la Secretaría de Turismo de la Presidencia de la Nación.

El turismo más rentable es aquel que logra captar el interés de visitantes provenientes de países no limítrofes. Tal como muestra el cuadro 5.53, esta clase de turista permanece en el país por períodos más prolongados y su gasto promedio per cápita es superior al de los turistas mencionados anteriormente. En efecto, los norteamericanos que visitan el país son turistas cuyo gasto por estadía per cápita ($1.632), así como la cantidad de días promedio de su estadía (13,5 días), supera al resto. El turista europeo, debido a sus extensas estadías que en promedio superan los 18 días, observa un gasto por estadía per cápita mayor, que asciende a $1.776,10. De allí se explican los esfuerzos que se realizan en ferias y convenciones para promover en estos países, los paisajes naturales y paseos culturales que ofrecen las diversas regiones de nuestro país.

CUADRO 5.53: AFLUENCIA Y GASTO DE TURISTAS EXTRANJEROS AL PAÍS - AÑO 2000

País de Origen	Gasto Total u$s	Cantidad de Turistas Arribados	Estadía Media Per Capita Días	Gasto Promedio Diario Per Cápita (1) u$s	Gasto Medio en Compras Per Cápita u$s	Gasto por Estadía Per Cápita u$s
Total	2.874.574.185	2.949.139				
Brasil	430.436.979	466.016	7,0	115,6	109,6	923,7
Chile	399.826.744	567.967	8,1	71,3	124,1	704,0
Paraguay	374.526.551	499.831	7,5	85,7	102,6	749,3
Bolivia	70.480.651	95.109	16,3	42,5	49,3	741,1
Uruguay	236.879.388	488.007	6,0	58,1	134,3	485,4
América del Norte	458.572.714	280.833	13,5	100,7	270,1	1632,9
Resto de América	161.536.596	122.135	13,7	85,2	156,1	1322,6
Europa	628.714.558	353.983	18,8	84,6	185,0	1776,1
Resto del Mundo	113.600.004	75.258	14,0	90,8	239,0	1509,5

Nota: (1)Corresponde a gastos diarios en alimentación, alojamiento, movilidad interna y entretenimiento.
Fuente: Secretaría de Turismo de la Presidencia de la Nación en base a datos suministrados por el Ministerio de Economía. Secretaría de Política Económica. INDEC. Dirección Nacional de Cuentas Internacionales.

5.13.2. OFERTA HOTELERA

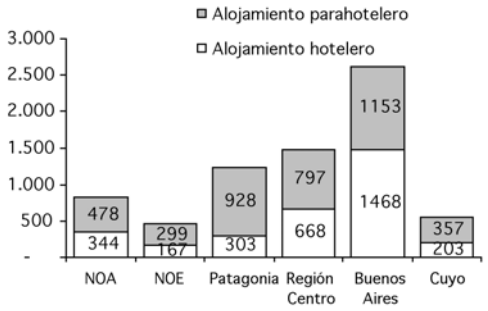
Uno de los rubros más beneficiados por el crecimiento del turismo señalado es el sector hotelero, que ve crecer año a año la cantidad de plazas habilitadas de hoteles de todas las categorías. En la década del ‘90, la mayor afluencia de turistas extranjeros exigió la radicación de hoteles de categoría, por lo que cadenas hoteleras internacionales abrieron sus puertas en el mercado local. En la actualidad, nuestro país cuenta con 32 hoteles cinco estrellas, 14 de los cuales se encuentran en la Provincia de Buenos Aires.
No obstante, una gran parte (29%) de los 3.153 hoteles de todo el país tienen la categoría de una estrella,

reduciéndose la participación sobre el total a medida que mejora la clasificación.

La provincia de Buenos Aires contiene la mayor cantidad de hoteles y establecimientos parahoteleros, como hosterías, hospedajes, residencias, cabañas, etc.

La Región Centro y la Patagonia, son las regiones del interior del país con mayor oferta de alojamiento. A diferencia de la Provincia de Buenos Aires, en las regiones del interior nacional la oferta parahotelera supera la hotelera. A pesar del atractivo turístico del Noreste Argentino, donde las Cataratas del Iguazú congregan centenares de turistas al año, la región cuenta con la menor cantidad de establecimientos, que condicionan en cierta medida el desarrollo del sector.

GRÁFICO 5.169: OFERTA DE ALOJAMIENTO EN ARGENTINA A ABRIL DE 2001



Fuente: IIE en base a Dirección de Competitividad Turística- Secretaría de Turismo de la Presidencia de la Nación.

5.13.3. OFERTA DE ALOJAMIENTO EN LA REGIÓN CENTRO

Dentro de la Región Centro, Córdoba es la provincia que cuenta con la mejor oferta hotelera, tanto por la cantidad como por la categoría de los establecimientos. Los 456 establecimientos que conforman su oferta incluyen la mayor cantidad de hoteles de alta categoría de la región, ubicados en la Ciudad de Córdoba. Sin embargo, el 48% de la oferta hotelera de la provincia está compuesta por hoteles de una estrella, lo que resta competitividad a la hora de atraer turismo extranjero a la zona.

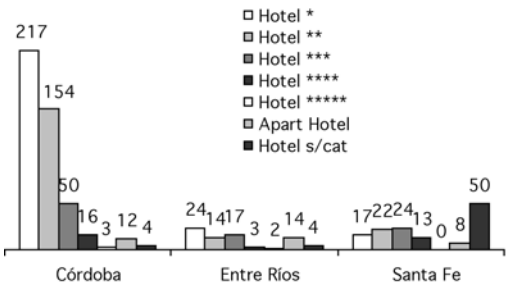
Entre Ríos posee la menor cantidad de establecimientos hoteleros (78), pero alberga 2 hoteles de cinco estrellas y una menor proporción de hoteles de baja categoría.

Por su parte, Santa Fe agrupa 134 establecimientos, de los cuales predominan aquellos de tres estrellas, sin contar con hoteles de la máxima categoría.

En cuanto a la oferta parahotelera, una vez más Córdoba registra el mayor número de establecimientos, que entre todas sus modalidades suma un total de 543.

En la región, la modalidad de alojamiento parahotelero es bastante heterogénea entre provincias. En Córdoba predominan los hospedajes y hosterías, mientras que dentro de los 217 establecimientos de Entre Ríos, se destacan las cabañas y bungalows, así como las residencias.

GRÁFICO 5.170: OFERTA DE ALOJAMIENTO HOTELERO EN LA REGIÓN CENTRO - ABRIL DE 2001



Fuente: IIE en base a Dirección de Competitividad Turística- Secretaría de Turismo de la Presidencia de la Nación.

Santa Fe agrupa solo 37 establecimientos parahoteleros, donde el 40% son residencias y el 27% moteles.

Además de las pensiones, complejos turísticos y municipales, hoteles sindicales y mutuales, agrupados en el gráfico 5.171 en el rubro Otros, se deben considerar los campings, que albergan un importante flujo de turistas, en su mayoría local, durante fines de semana largos y temporada estival. Según los organismos provinciales de turismo, en abril de 2001, en la región se emplazan 385 campings, de los cuales el 73% se ubica en la Provincia de Córdoba, y el 23% en Entre Ríos.

El análisis de la oferta hotelera no estaría completo sin analizar la cantidad de habitaciones que componen

cada modalidad de alojamiento, ya que la capacidad de los establecimientos es tan importante como la cantidad de los mismos. Así, se comprueba que si bien Córdoba mantiene una mayor capacidad (ver gráfico 5.172), su promedio de habitaciones por establecimiento hotelero es menor (27 habitaciones) que el resto de las provincias, donde supera las 30 habitaciones.

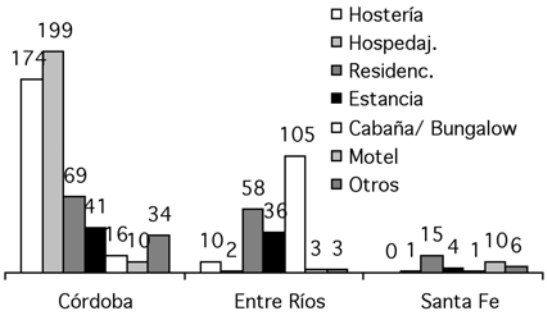
El promedio de habitaciones por establecimiento parahotelero, en cambio, es mayor en Córdoba (9 habitaciones), lo que comprueba además la menor capacidad de alojamiento de esta modalidad.

La capacidad de los establecimientos está condicionada a su vez, por la cantidad de plazas que la componen. El promedio de plazas por establecimiento verifica lo observado con los datos de habitaciones, donde Córdoba posee la menor capacidad por establecimiento que el resto de las provincias. Entre Ríos, por su parte, supera al resto si se considera la capacidad de los establecimientos parahoteleros por la cantidad de plazas, con un promedio de 29 plazas, muy superior al promedio de 13 plazas por establecimientos que registra la Provincia de Santa Fe.

La proporción de ambas modalidades en el total de la capacidad se mantiene con relación al análisis por habitaciones, a excepción de Entre Ríos, donde la cantidad de plazas de los establecimientos parahoteleros supera la capacidad de la hotelería tradicional.

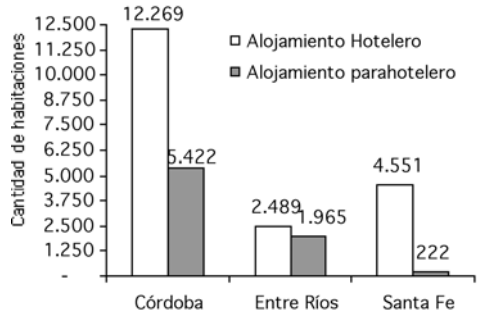
De esta forma, dada la capacidad de los establecimientos de la región, se puede concluir que las tres provincias en su conjunto poseen una capacidad para albergar 59.363 turistas en una amplia variedad de alternativas de alojamiento.

GRÁFICO 5.171: OFERTA DE ALOJAMIENTO PARAHOTELERO EN LA REGIÓN CENTRO - ABRIL DE 2001



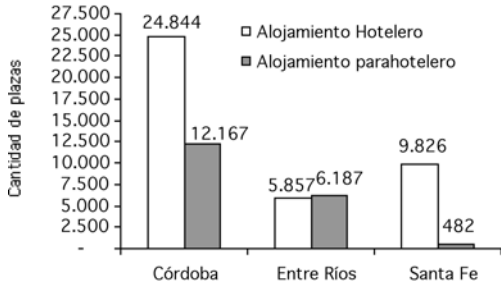
Fuente: IIE en base a Dirección de Competitividad Turística- Secretaría de Turismo de la Presidencia de la Nación.

GRÁFICO 5.172: CANTIDAD DE HABITACIONES DE LA OFERTA DE ALOJAMIENTO EN LA REGIÓN CENTRO - ABRIL DE 2001



Fuente: IIE en base a Dirección de Competitividad Turística- Secretaría de Turismo de la Presidencia de la Nación.

GRÁFICO 5.173: CANTIDAD DE PLAZAS DE LA OFERTA DE ALOJAMIENTO EN LA REGIÓN CENTRO - ABRIL DE 2001



Fuente: IIE en base a Dirección de Competitividad Turística- Secretaría de Turismo de la Presidencia de la Nación.

5.13.4. CONGRESOS Y EXPOSICIONES

Dentro del crecimiento del Sector Turismo a nivel nacional, la organización de congresos, ferias y exposiciones ha tenido un gran protagonismo, gracias a su poder de convocatoria de turistas de negocio, tanto a nivel local como internacional. Los ingresos de esta actividad confirman su importancia: los congresos y exposiciones durante el año 2000 generaron u$s 1.314.184.820, monto por demás significativo dentro de un sector en desarrollo.

En el año 2000, se llevaron a cabo 1.051 congresos en el país, donde el 88% de los asistentes, sobre un total de 545.469 participantes, fueron argentinos. En efecto, el 95% de los congresos organizados fueron de nivel local.

En lo que a ferias y exposiciones se refiere, en el mismo año se organizaron 304 eventos con una convocatoria que supera ampliamente a la de congresos, con 6.675.530 asistentes, de los cuales el 97% es de origen nacional. Las exposiciones tienen una mayor cantidad de público que los congresos, mientras que el 60% de éstos últimos registraron entre 101 y 500 participantes, el 58% de las exposiciones registró menos de 10 mil asistentes y un 21% recibió entre 10 y 25 mil visitantes.

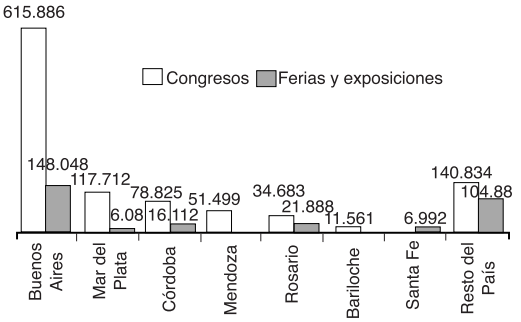
Buenos Aires es la ciudad sede que más eventos organizó durante el año 2000, seguida por la ciudad de Mar del Plata, donde se llevaron a cabo 124 eventos. Tres ciudades de la Región Centro son anfitrionas de esta clase de eventos: en Córdoba se organizaron 79 congresos y 16 exposiciones, a la vez que en Rosario se desarrollaron otros 57 eventos y en Santa Fe sólo 7 exposiciones.

La duración promedio de estos congresos es de 2,5 días, mientras que las exposiciones tienen una duración mayor, con un promedio de 5,5 días.

Como se puede observar en el gráfico 5.175, la organización de congresos y ferias contribuye a mantener el turismo durante períodos de temporada baja, momento en el que se llevan a cabo la mayoría de ellos. Los meses de temporada estival poseen la menor actividad en cuanto a este tipo de eventos, siendo enero el mes de menor movimiento.

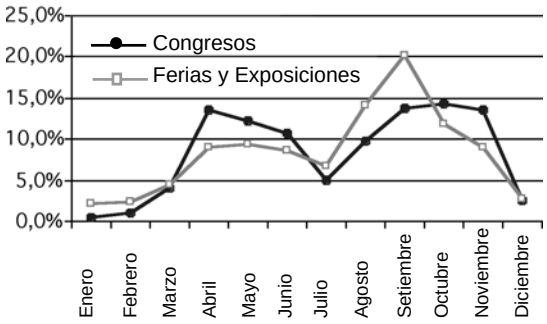
A pesar de que el mes de julio de 2000 marcó una profunda caída en la cantidad de eventos organizados, en el segundo semestre se llevó a cabo la mayor parte de los mismos, con una cantidad máxima registrada en el mes de octubre para los congresos (14,2%) y en el mes de septiembre para las ferias y exposiciones (20%). Se observa que la mayor proporción de las ferias y exposiciones se lleva a cabo en los meses cálidos de primavera, dada la necesidad de condiciones climáticas favorables para su organización. En efecto, el 68% de las exposiciones del año 2000 se realizó al aire libre. Esta clase de eventos no sólo promueve el turismo de negocio en las ciudades sedes, manteniendo el nivel de ocupación de hoteles

GRÁFICO 5.174: DISTRIBUCIÓN DE LOS CONGRESOS, FERIAS Y EXPOSICIONES POR CIUDAD SEDE. AÑO 2000



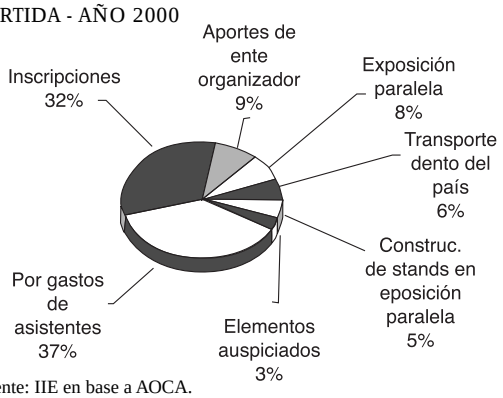
Fuente: IIE en base a AOCA, Asociación de Organizadores de Congresos, Ferias, Exposiciones y Afines de la Rep. Argentina.

GRÁFICO 5.175: DISTRIBUCIÓN DE LOS CONGRESOS Y FERIAS POR MES. AÑO 2000



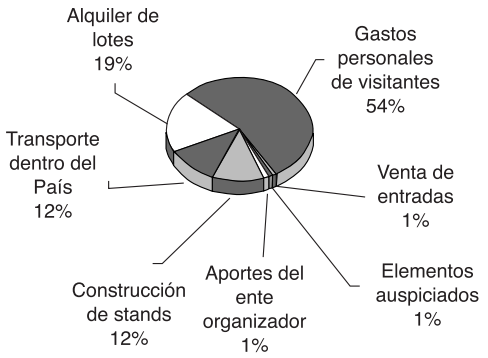
Fuente: IIE en base a AOCA.

GRÁFICO 5.176: FACTURACIÓN DE LOS CONGRESOS POR PARTIDA - AÑO 2000



Fuente: IIE en base a AOCA.

GRÁFICO 5.177: FACTURACIÓN DE FERIAS Y EXPOSICIONES POR PARTIDA. AÑO 2000



Fuente: IIE en base a AOCA.

en temporada baja, sino que también genera recursos, propios de la organización y funcionamiento de los mismos.

En el año 2000, los congresos generaron un flujo de ingresos calculado en u$s 317.536.680, en su mayoría generados por gastos personales de los asistentes, ya sea en alojamiento, movilidad, alimentación, compras y recreación. Con un promedio de u$s 188, las inscripciones a los congresos representan el 32% del monto total generado.

Las ferias y exposiciones generan un flujo de ingresos mayor que los congresos, al involucrar más público, así como recursos para su organización. En el año 2000, se generó un ingreso de u$s 996,6 millones, donde más de u$s 545,6 millones corresponden a los gastos personales de los visitantes. Esta cifra demuestra la importancia de estos eventos en la promoción turística de las ciudades sedes, donde varios rubros de la actividad económica se ven beneficiados.

El alquiler de lotes está calculado a un costo promedio de u$s 160 el m2 bajo pabellón, y a u$s 40 el m2 al aire libre. Por su parte, la construcción de stands es una actividad propia de este tipo de eventos, y genera un importante ingreso, estimado en el 60% del costo del lote. La venta de entradas representa una menor proporción del ingreso que las inscripciones a congresos, debido a que las tarifas son más bajas y, en muchos casos, son de libre acceso.

5.13.5. TURISMO EN LA PROVINCIA DE CÓRDOBA

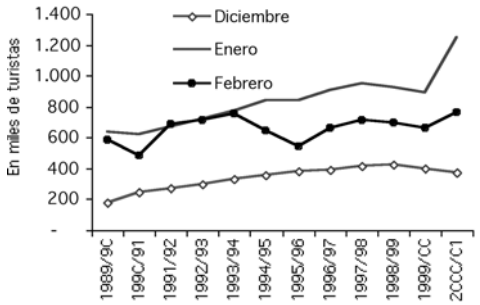
La temporada estival 2000/2001 en la provincia de Córdoba fue realmente próspera para el turismo, gracias al récord de visitantes que alcanzó los 2,5 millones de turistas entre diciembre de 2000 y la primera quincena de marzo de 2001. Sólo en enero se registraron 1,25 millones de visitantes a los centros turísticos de la provincia, que batieron el récord en pernoctaciones de la década para ese mes, con 10.912.610 noches de alojamiento.

Si bien la evolución del turismo en la provincia a lo largo de la década de los '90 tuvo altibajos producto de situaciones de incertidumbre económica, la afluencia turística ha crecido considerablemente. Enero es el mes de turismo por excelencia, especialmente la segunda quincena del mes registra la mayor recepción de visitantes. Diciembre, por su parte, es el mes de la temporada con menor afluencia turística en el período considerado.

Pero los centros de turismo de la Provincia de Córdoba se caracterizan por recibir visitantes durante la mayor parte del año, ya sea en temporada estival, como en semana santa, fines de semana largos y vacaciones de invierno. Es por ello que la llegada de turistas en el año 2001 registró hasta fines de agosto aproximadamente 3,5 millones de personas, incluyendo diciembre de 2000 como mes de temporada estival.

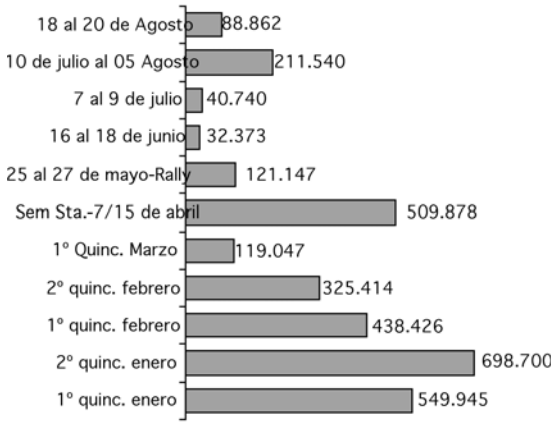
Se comprueba en el gráfico 5.179 la importancia

GRÁFICO 5.178: EVOLUCIÓN DE LA AFLUENCIA TURÍSTICA POR MES EN LA TEMPORADA ESTIVAL



Fuente: IIE en base a Agencia Córdoba Turismo – Dir. de Planeam., Estudios Sectoriales y Capacitación. Dpto. Estudios Sectoriales.

GRÁFICO 5.179: AFLUENCIA TURÍSTICA EN LA PROVINCIA DE CÓRDOBA. AÑO 2001



Fuente: Agencia Córdoba Turismo – Dir. de Planeamiento, Estudios Sectoriales y Capacitación. Dpto. Estudios Sectoriales.

de los días que componen Semana Santa, que reactivan el turismo como cualquier quincena de la temporada estival. En efecto, al contrario de lo que se esperaría, el flujo de turistas durante las semanas que corresponden a las vacaciones de invierno no alcanza al registrado en Semana Santa.

La cantidad total de pernoctaciones, que corresponden a los períodos analizados, asciende a 24,5 millones, resultando en una estadía promedio por visitante de 7 días. Este promedio es algo mayor en temporada estival, donde las estadías por quincena, aumentan levemente el promedio a 8 días.

5.13.5.1. CAPACIDAD DE ALOJAMIENTO DE LA PROVINCIA DE CÓRDOBA

La provincia de Córdoba cuenta con una gran cantidad de centros turísticos, que captan toda clase de turista, según su poder adquisitivo, la modalidad de alojamiento que prefieren, así como la finalidad de su estadía.

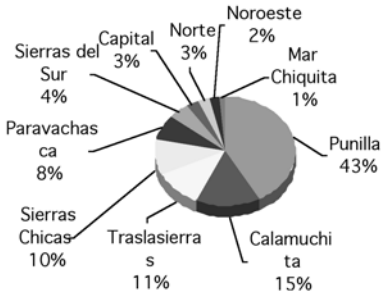
De esta forma, el Departamento Capital se caracteriza por una mayor oferta hotelera que el resto, para captar la demanda de turismo de negocios, como ciudad sede de congresos y exposiciones. A su vez, zonas como Punilla, Traslasierra y Calamuchita, cuentan con una excelente oferta hotelera.

El 59% de la capacidad de alojamiento está conformada por viviendas, mientras que a los campamentos se les atribuye el 19% del total. Los hoteles, ubicados en su mayoría en centros turísticos más concurridos, abarcan el 15% del total de la capacidad.

La capacidad de alojamiento se correlaciona con el flujo de visitantes a cada zona. El área de Punilla, que receptó la mayor cantidad de turismo en la última temporada estival, cuenta con el 43% de la capacidad de alojamiento total, constituída en su mayor parte por viviendas y hoteles.

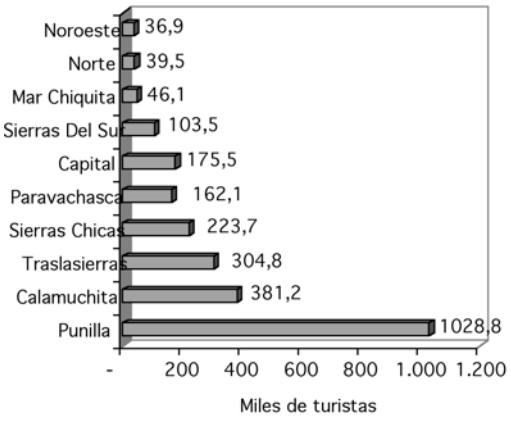
Calamuchita, si bien su convocatoria dista ampliamente de la anterior, es el segundo centro turístico, tanto por su afluencia como por su capacidad de alojamiento.

GRÁFICO 5.180: DISTRIBUCIÓN DE LA CAPACIDAD DE ALOJAMIENTO SEGÚN ÁREA. AÑO 2001



Fuente: Agencia Córdoba Turismo – Dir. de Planeamiento, Estudios Sectoriales y Capacitación. Dpto. Estudios Sectoriales.

GRÁFICO 5.181: DISTRIBUCIÓN DE LA AFLUENCIA SEGÚN ÁREA. TEMPORADA ESTIVAL 2000/01



Fuente: Agencia Córdoba Turismo – Dir. de Planeamiento, Estudios Sectoriales y Capacitación. Dpto. Estudios Sectoriales.

Traslasierra, Paravachasca y las Sierras Chicas han aumentado en los últimos años su capacidad instalada, atendiendo a la demanda creciente de servicios vinculados al turismo. En estas zonas se observa una mayor capacidad de colonias de vacaciones, como alternativa de hospedaje.

Excepto en la Capital, donde los hoteles lideran la oferta, la modalidad de alojamiento predominante es la vivienda, con gran presencia de campamentos sobre el total de la oferta de alojamiento.

5.13.5.2. PERNOCTACIONES

Es importante tener en cuenta la cantidad de pernoctaciones que se registran en el período considerado, como

complemento del análisis de la afluencia turística. El promedio de permanencia por turista varía según la modalidad de alojamiento.

CUADRO 5.54: PERNOCTACIONES Y PERMANENCIA MEDIA DE TURISTAS. AÑO 2001

	Distribución porcentual de turistas	Distribución porcentual de Pernoctaciones	Días promedio
Hotel	26,2%	14,2%	4,5
Colonia	8,0%	6,6%	6,8
Campamentos	20,9%	13,2%	5,2
Vivienda	44,9%	66,0%	12,2
Total	100,0%	100,0%	8,3

Fuente: Agencia Córdoba Turismo – Dir. de Planeamiento, Estudios Sectoriales y Capacitación. Dpto. Estudios Sectoriales.

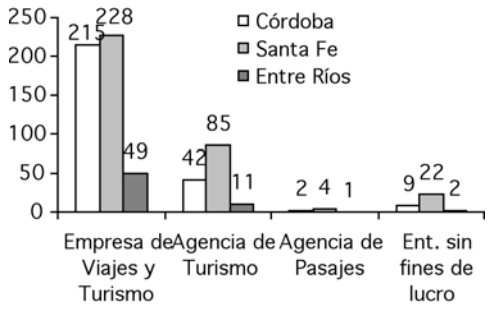
5.13.6. AGENCIAS DE TURISMO

A pesar de que esta actividad en la mayoría de los casos se dedica a la venta de pasajes y promociones de turismo hacia otras provincias o al exterior, su actividad queda encuadrada dentro del Sector Turismo analizado.

Sólo el 17% del total de empresas del país se encuentra en la Región Centro, ya que Capital Federal aglutina el 36% y la Provincia de Buenos Aires otro 25%.

La mayor parte son empresas de viajes y turismo, con mayor presencia en Santa Fe, seguida por Córdoba. Por su parte, las agencias de pasajes y entidades sin fines de lucro que se dedican a este tipo de servicios turísticos son la minoría. Cabe aclarar que, en muchos casos, estas empresas pueden operar como nexo local para la organización de visitas del exterior a la provincia, contribuyendo de esta forma a la promoción del turismo local.

GRÁFICO 5.182: AGENCIAS DE VIAJE EN LA REGIÓN CENTRO. AÑO 2001



Fuente: Dirección Nacional de Regulación de Servicios Turísticos.

5.13.7. PERSPECTIVAS DEL SECTOR

A menudo se menciona al Sector Turismo como una actividad de grandes potencialidades de crecimiento, por mantener cierta competitividad con relación a otros países, que otras actividades económicas no poseen. Esta ventaja competitiva está determinada por los paisajes naturales con los que cuenta el país, que atrae cada año a un mayor número de extranjeros.

Según la Secretaría de Turismo de la Nación, a este sector se le atribuye el 11,5% del empleo de la población urbana, además de constituir el principal sustento de varias localidades del interior provincial. El 59% del empleo corresponde a establecimientos de menos de 100 empleados, de los cuales el 93% son Pymes.

A su vez, la Federación empresaria Hotelera Gastronómica de la República Argentina (FEHGRA) sostiene que el turismo generó el 7% de los nuevos puestos de trabajo creados en la década de los ‘90, pasando de ocupar 210 mil trabajadores en 1990 a 380 mil en el año 2000. De allí la importancia de programas y planes gubernamentales que fomenten el crecimiento del sector. Para el período 2000-2003, el Plan de Desarrollo Turístico Sustentable, generaría 400 mil puestos de trabajo, con una inversión estimada en u$s 1.600 millones. Asimismo, el Programa de Creación de Empleo “Turismo es Trabajo”, prevé la creación de diez mil nuevos puestos para pequeños grupos productivos del sector.

Esta realidad del sector justifica una necesaria atención por parte de las autoridades nacionales y provinciales para la promoción de los centros turísticos. Las misiones comerciales al exterior y la presencia en Ferias Internacionales son las principales medidas que permiten promover las regiones argentinas en el exterior. En este sentido, la Secretaría de Turismo de la Nación participará de alrededor de 40 eventos internacionales que permiten promocionar al país en el extranjero. Entre ellos: la Feria Internacional de Turismo de América Latina en Buenos Aires, La Semana Argentina en Aspen, la Feria Internacional de Turismo en Madrid, Bolsa Internacional del Turismo en Milán y Berlín, Expo Locations en Los Ángeles, Buy Argentina en Buenos Aires y la "European Incentive - Business Travel & Meetings Exhibitions" en Ginebra, entre otros.

RECUADRO 5.10: PATRIMONIO MUNDIAL DE LA UNESCO

La propuesta que Argentina tiene para ofrecer para los visitantes extranjeros se vio beneficiada una vez más con los nuevos nombramientos realizados por la UNESCO, en su vigésima cuarta sesión ordinaria, celebrada del 27de noviembre al 2 de diciembre de 2000 en Cairns, Australia. El Comité del Patrimonio Mundial de este organismo incorporó a la Lista del Patrimonio Mundial los siguientes:

- Como sitio cultural a la Manzana Jesuítica (Iglesia de la Compañía de Jesús, la Capilla Doméstica, el Colegio Nacional del Monserrat y la Casa de Trejo) y Estancias Jesuíticas de Córdoba (Estancias La Candelaria, Estancia Santa Catalina, Estancia Jesús María, Estancia Alta Gracia y Casa de Caroya).
- Como sitio natural a los Parques Naturales Ischigualasto y Talampaya.

En las últimas décadas, la UNESCO incorporó otros sitios argentinos en la lista:

- Parque Nacional Los Glaciares (1981).
- Misiones Jesuíticas Guaraníes: San Ignacio de Miní, Santa María la Mayor, Santa Ana y Nuestra Señora de Loreto de la Argentina, y San Miguel de Brasil (1983/84).
- Parque Nacional Iguazú (1984)
- Península Valdéz (1999).
- Cueva de las Manos del Alto Río Pinturas (1999).

No sólo representa un honor para el país contar con tan privilegiado legado cultural y natural, sino que incluye a las regiones argentinas dentro de un circuito de turismo selecto, interesado en conocer lugares de categoría y que valora lo que Argentina tiene para ofrecer.

5.14. SECTOR SUPERMERCADISMO

Según datos de la Cámara Argentina de Supermercados, el sector registra una facturación anual de $20 mil millones, generando cerca de 500 mil puestos de trabajo, ya sea en forma directa o indirecta. Estas cifras demuestran la importancia de una actividad que, a pesar de ser un sector castigado por la retracción del consumo, representa el 6% del Producto Bruto Interno.

5.14.1. SUPERMERCADISMO EN ARGENTINA

La retracción del consumo privado que se observa en los últimos años, producto de la depresión que acusa la economía nacional, se evidencia claramente en la tendencia a la baja de las ventas en supermercados de todo el país.

Es por ello que luego de considerables aumentos entre los períodos 1996 a 1998, el monto de ventas anuales comenzó una leve caída, que se acentuó con los resultados del corriente año.

Así, las ventas en el año 1999 cayeron un 1,4% con respecto al año anterior, mientras que dicha contracción para el año 2000 es de 0,5%.

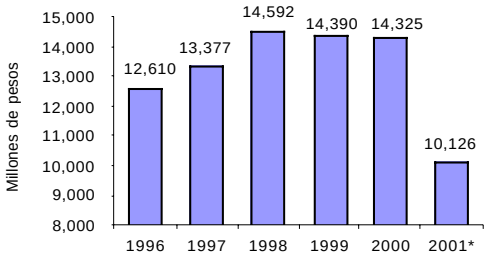
Si se comparan los primeros nueve meses del año 2001 con el mismo período del año anterior, la variación interanual es más preocupante, ya que las ventas descendieron un 3,3%.

Parte de esta disminución es atribuida a la continua deflación de precios, que de Enero a Septiembre de 2001 varió un -0,9% con respecto al mismo período del año anterior. No obstante, también se registró una caída del 2,4% en el volumen físico, lo que refleja que el motivo de la disminución en las ventas no radica únicamente en la evolución de los precios de los productos comercializados.

A continuación, el gráfico 5.184 presenta la evolución de las ventas totales mes a mes, donde se comprueba el pico de ventas del mes de diciembre. Las razones que explican este aumento pronunciado en el consumo son las festividades de fin de año, así como el cobro de aguinaldos, que aumenta considerablemente el poder de compra de los asalariados.

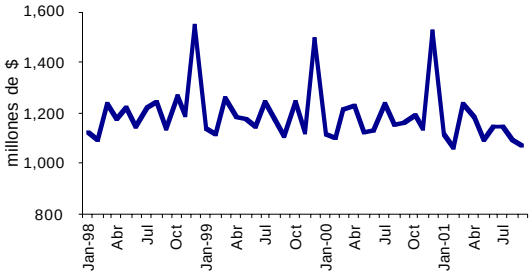
En cuanto al resto de los meses, se observa una evolución similar al comparar los diferentes años, aunque la cantidad de fines de semana que incluye el mes, días de la semana con mayor nivel de ventas, incide extensamente en los resultados.

GRÁFICO 5.183: EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS ANUALES. TOTAL PAÍS



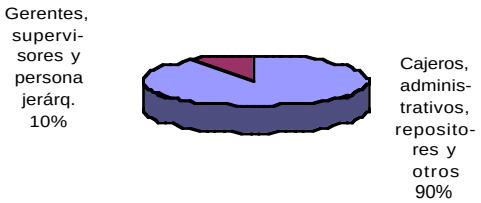
Nota: *Se incluyen los datos de los primeros 9 meses
Fuente: IIE en base a datos del INDEC.

GRÁFICO 5.184: EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS MENSUALES. TOTAL PAÍS



Fuente: IIE en base a datos del INDEC.

GRÁFICO 5.185: PROPORCIÓN DEL EMPLEO DEL SUPERMERCADISMO EN EL PAÍS POR CATEGORÍA. AGOSTO DE 2001



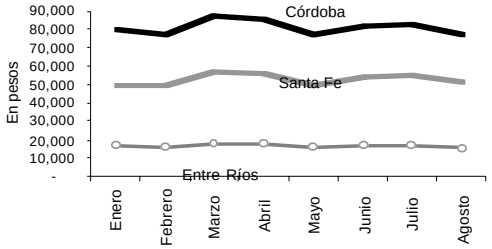
Fuente: IIE en base a datos del INDEC.

Como ocurre con gran cantidad de actividades dentro del sector de servicios, los supermercados en el país son una importante fuente de empleo, ya sea dentro de las grandes cadenas, como en comercios menores. Para agosto de 2001, se calcula que el sector da empleo a más de 100 mil personas, en las distintas categorías.
En el gráfico 5.185 se observa la alta participación de empleados de menor categoría sobre el total, compuesto por cajeros, administrativos y repositores, entre otros. El personal jerárquico cobra un sueldo bruto promedio de $1.545, mientras que la categoría más baja tiene un salario bruto promedio de $615.

5.14.2. SUPERMERCADISMO EN LA REGIÓN CENTRO

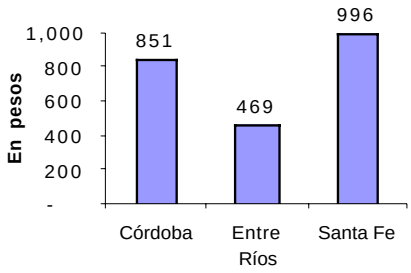
La Provincia de Córdoba ha sido protagonista de un importante crecimiento del sector supermercadista. En la última década, cadenas internacionales se radicaron en las principales ciudades, dando origen a un nuevo formato de superficie comercial denominada Hipermercado, aludiendo a la cantidad de m2 ocupados y líneas de producto ofrecidas.
Las ventas en la Región Centro muestran un comportamiento similar entre las provincias y el total nacional, al analizar la evolución mensual. Según los datos del Indec, la Provincia de Córdoba registra el mayor volumen de ventas, seguida por Santa Fe. Cabe aclarar que el nivel de cobertura del relevamiento es desigual, por lo que el gráfico 5.186 intenta demostrar la correlación entre las variaciones mensuales de una provincia a la otra.
Santa Fe es la única provincia que demostró un leve aumento en el nivel de ventas, de 0,8% promedio mensual para los ocho primeros meses del 2001.
Por su parte, Córdoba y Entre Ríos sufrieron una caída promedio mensual de 0,31% y 1,4% en el período considerado.

GRÁFICO 5.186: EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS MENSUALES. REGIÓN CENTRO - 2001



Fuente: IIE en base a datos del INDEC.

GRÁFICO 5.187: VENTAS POR BOCA EN MILES DE PESOS. REGIÓN CENTRO – AGOSTO DE 2000



Fuente: IIE en base a datos del INDEC.

El análisis de volúmenes de ventas por boca permite comparar los resultados de las tres provincias, dada la disparidad del nivel de cobertura de los relevamientos del Indec.
Se comprueba entonces en el gráfico 5.187, que la situación observada en el gráfico 5.186 es revertida, al registrar Santa Fe un nivel de ventas por boca mayor a las otras dos provincias. En efecto, el mayor número de bocas censadas en Córdoba con relación al nivel de cobertura de Santa Fe, podría ayudar a explicar el mayor nivel de ventas totales de la primera.

5.14.2.1. VENTAS POR M^2 Y POR OPERACIÓN

Como se mencionó anteriormente, la imposibilidad de lograr el mismo nivel de cobertura en los relevamientos, exige comparaciones basadas en indicadores que promedien los resultados de cada provincia para lograr mayor rigor de análisis. Es por ello que se utilizan las ventas por m2 y por operación, donde se logran valores unitarios que eliminan la distorsión.
Estos indicadores aplicados a las provincias de la Región Centro, demuestran una performance de las ventas menor al resultante del promedio nacional.

Si se toman las ventas registradas en la Provincia de Córdoba expuestas en el gráfico 5.188, el resultado del mes de agosto de $508 por m2, es inferior al promedio nacional de $545. Esta diferencia podría implicar la presencia de extensas superficies de venta. Sin embargo, las ventas por operación corroboran que la presencia de grandes superficies comerciales se complementa con un menor nivel de ventas, ya que en el mismo mes, se registraron $16,6 promedio por operación, siendo el promedio nacional de $18,3.

Las ventas por m2 en la provincia de Santa Fe expuestas en el gráfico 5.189, son menores que en Córdoba, registrando en agosto del corriente año $420 por m2 de superficie comercial.

No obstante, el gasto del consumidor santafesino por operación de $17,7 supera el registro de Córdoba, si bien se encuentra por debajo del promedio nacional.

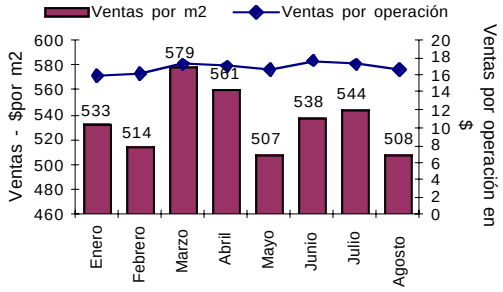
Surge de los gráficos que tanto en Córdoba como en Santa Fe, el pico de ventas máximo por m2 de superficie comercial corresponde al mes de marzo. Sin embargo, tal como se explicó anteriormente, sería el mes de diciembre el que en última instancia superaría a los anteriores en nivel de ventas.

En el caso de Entre Ríos, como se aprecia en el gráfico 5.190, las ventas por m2 son menores que en el resto de las provincias de la Región Centro, con un máximo de los ocho primeros meses del año 2001 de $406, registrado también en el mes de marzo. En efecto, los $345 por m2 correspondientes al mes de agosto es el registro más bajo de todo el país para ese período.

Asimismo, las ventas por operación, que asumen un monto de $14,7 sólo superan el promedio observado en el mes de agosto por las siete provincias del norte argentino.

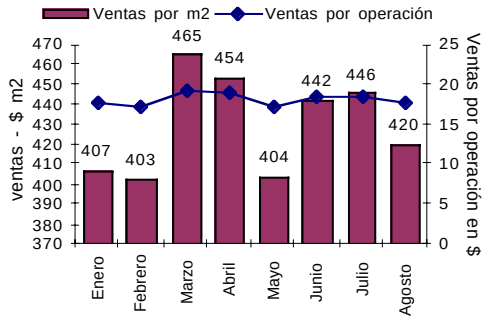
Se evidencia entonces que el supermercadismo en esta provincia no posee la magnitud observada en los casos anteriores, cuyos indicadores se acercan en gran medida al promedio nacional.

GRÁFICO 5.188: EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS EN LA PROVINCIA DE CÓRDOBA - 2001



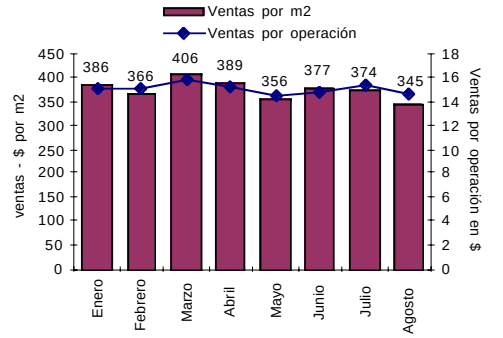
Fuente: IIE en base a datos del INDEC.

GRÁFICO 5.189: EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS EN LA PROVINCIA DE SANTA FE - 2001



Fuente: IIE en base a datos del INDEC.

GRÁFICO 5.190: EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS EN LA PROVINCIA DE ENTRE RÍOS - 2001



Fuente: IIE en base a datos del INDEC.

5.14.2.2. COMPOSICIÓN DE LAS VENTAS POR GRUPOS DE ARTÍCULOS

Dada la gran variedad de productos comercializados en los supermercados, dentro de los volúmenes de ventas es apropiado distinguir la participación de los diferentes grupos de artículos.

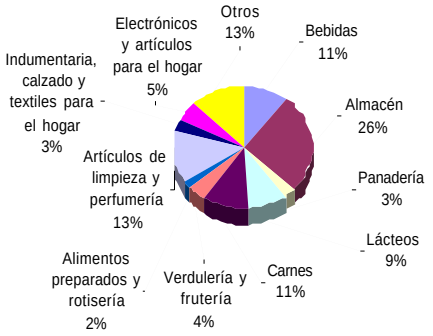
Las tres provincias de la Región Centro conservan cierta simetría en la proporción de cada rubro en el total de ventas, donde los artículos de almacén tienen el mayor peso dentro de las ventas de cada provincia..

Como se observa en el gráfico 5.191, los bienes incluidos dentro del rubro almacén representan el 26%. Por su parte, a los artículos de limpieza y perfumería se les atribuye una participación del 13%.

Las carnes y las bebidas ocupan un lugar importante en la canasta de bienes adquirida, seguida por los productos lácteos en todas sus presentaciones. Un dato particular es que en la Provincia de Entre Ríos, las ventas de carnes superan las ventas de artículos de limpieza y perfumería, ubicándolas en segundo lugar luego de productos de almacén.

Los bienes requeridos en menor medida dentro de los supermercados son los alimentos preparados y de rotisería, junto con los productos de panadería, probablemente por la alta aceptación que poseen los negocios que comercializan dichos productos exclusivamente.

GRÁFICO 5.191: COMPOSICIÓN DE LAS VENTAS POR GRUPO DE ARTÍCULOS. AGOSTO DE 2001



Fuente: IIE en base a datos del INDEC.

5.14.3. CONDUCTA DEL CONSUMIDOR ANTE LA CRISIS ECONÓMICA

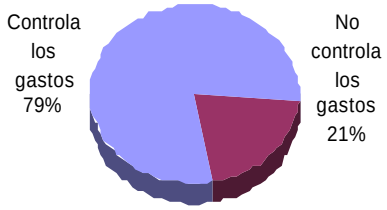
La retracción del consumo en los supermercados no se manifiesta únicamente con la disminución de ventas, ya sea por menores gastos por operación, o bien visitas más esporádicas a los centros de compras. El menor poder de compra también se refleja en el comportamiento del consumidor, que toma las medidas necesarias para maximizar la satisfacción de sus necesidades con un restringido poder adquisitivo.

El gráfico 5.192 demuestra que en julio de 2001, el 79% de los argentinos era moderado en sus compras, para contener los gastos, ante la adversa situación que enfrentan los hogares del país. Las personas encuestadas sostienen que justamente es en la compra de productos donde radica su mayor preocupación por medir los gastos, seguida de la contratación de servicios y los gastos relacionados con el tiempo libre. Esta actitud por parte de los consumidores se corresponde con la caída de las ventas observada en gráficos anteriores.

Otra de las medidas que emprende el consumidor a la hora de reducir sus gastos, es el reemplazo de productos de marcas líderes por aquellos de segundas marcas, cuya calidad y precio son inferiores a los primeros. En julio de 2001, el 62% de los consumidores encuestados afirma acudir al reemplazo de marcas de primera línea por aquellas de categoría.

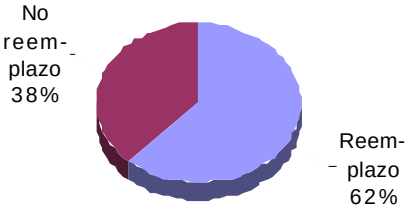
Esta aceptación de las segundas marcas ha impulsado a varias empresas que comercializan sus productos en los supermercados, a adoptar una

GRÁFICO 5.192: CONTROL DEL GASTO EN HOGARES ARGENTINOS – JULIO DE 2001



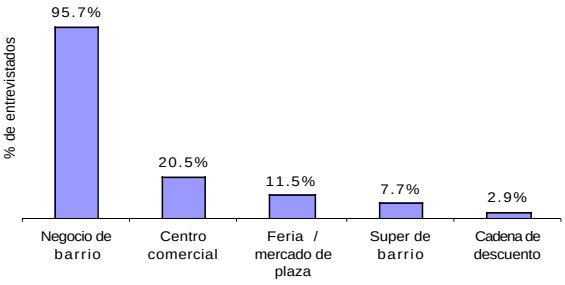
Fuente: IIE en base a datos del INDEC.

GRÁFICO 5.193: REEMPLAZO DE MARCAS LÍDERES POR SEGUNDAS MARCAS EN HOGARES ARGENTINOS. JULIO DE 2001



Fuente: IIE en base a datos del INDEC.

GRÁFICO 5.194: COMPOSICIÓN DE LAS VENTAS POR GRUPO DE ARTÍCULOS. AGOSTO DE 2001



Fuente: IIE en base a AC Nielsen.

estrategia de líneas de productos más flexibles, que se adapten a los requerimientos del consumidor.
En este sentido, los grupos de artículos de mayor participación en las ventas, como se mencionó con anterioridad, son los más afectados por el avance de las segundas marcas. Tal es así que estas marcas tienen mayor respuesta por parte del consumidor en productos de almacén, como arroz, yerba y harina, y artículos de limpieza. Asimismo, el mercado de gaseosas es protagonista de la proliferación de marcas con precios más económicos y accesibles. Este comportamiento verifica a su vez, la vulnerabilidad del monto de ventas por operación en supermercados, ya que la preferencia de marcas de menor precio abarata la canasta familiar, resultando en un menor gasto por visita al centro de compras.

Si bien las grandes superficies ofrecen generalmente precios más bajos que el resto de los formatos de comercio al minorista, la retracción del consumo parece favorecer en cierta medida a otro tipo de tiendas, gracias a que el deterioro de la capacidad adquisitiva limita al consumidor a realizar compras menores.
De esta forma, el gráfico 5.194 muestra que el 95,7% de las personas que efectúan compras en supermercados o hipermercados afirma utilizar los negocios de barrio para efectuar compras periódicas. A su vez, el 20,5% de las personas encuestadas acuden a centros comerciales a tales efectos, mientras que el 11,5 % de las personas que asisten a los supermercados, también visitan ferias y mercados de plaza.
Esta realidad deriva en formatos de negocios con una gama de productos menos marcada, donde los supermercados comercializan medicamentos y las farmacias de barrio incluyen la venta de ciertos alimentos. Los supermercados de barrio, así como las cadenas de descuento, tienen una participación menor, aunque relevante a la hora de evaluar la conducta del consumidor en épocas de crisis económica.

Las mencionadas tiendas de descuento, se caracterizan por contar con[1] :
- Superficies pequeñas, de alrededor de 200 m2,
- Variedad limitada de productos,
- Bajos precios, con rebajas sobre el precio de lista,
- Pocas cajas registradoras,
- Artículos de marcas propias que se toman directamente de la caja de cartón.

Por último, este formato de tienda no brinda servicios adicionales, ni cuenta con repositores de mercadería.
A pesar de todo, las grandes superficies comerciales, protagonistas del crecimiento del sector en la década de los ‘90, mantienen su papel hegemónico por sobre el resto de formatos comerciales.
La proliferación de hipermercados y supermercados, ha desplazado a pequeñas cadenas supermercadistas hacia centros urbanos del interior provincial, donde el volumen de consumidores torna menos atractiva la decisión de radicación de una cadena internacional de grandes dimensiones.
En el cuadro 5.55 se observa cómo las cinco principales cadenas concentran más de la mitad del mercado, explicado además por su presencia en Capital Federal. Según la consultora AC Nielsen, existes en el país 49 hipermercados y 1.176 supermercados, de los cuales 188 bocas se emplazan en la Capital Federal.

[1]Dirección de Industria Alimentaria. SAGPyA.

CUADRO 5.55: PARTICIPACIÓN DE MERCADO DE LAS PRINCIPALES CADENAS EN LA VENTA DE ALIMENTOS EN EL ÁMBITO NACIONAL

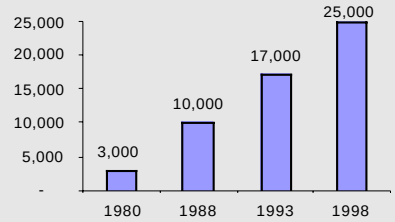
Cadena	Distribución geográfica	%
Grupo Disco	A nivel nacional	18
Carrefour	A nivel nacional	17
Coto	A nivel nacional	13
Norte	A nivel nacional	12
Tía	A nivel nacional	6
Jumbo	A nivel nacional	5
La Anónima	Líder Región Sur	4
Americanos	33% del mercado de Córdoba	4
Libertad	30% del mercado de Córdoba, Tucumán y Rosario	3
San Cayetano	Pcia. de Buenos Aires	3
Wal Mart	A nivel nacional	3
Metro	37% del mercado de Mendoza	2
Coop. Obrera	Líder en Bahía Blanca	2
Toledo	Líder en Mar del Plata	2
Grupo Cassinerio	Líder en Rosario	1
Lozano	Líder en Región Noroeste	1
Otros	Otros	4
Total		100

Nota: Fue adquirido por Disco.
Fuente: IIE en base a Dirección de Industria Alimentaria. SAGPyA.

RECUADRO 5.11: CATEGORY MANAGEMENT

El Food Market Institute estima que el 90% de los productos desarrollados durante el año 1998 habrán de desaparecer en un lapso de cinco años, debido a la velocidad de aparición de nuevos productos, que tornan obsoletos a los anteriores. Esta tendencia se verificó con la proliferación de 25 mil nuevos productos en supermercados norteamericanos durante el año en cuestión. Según representantes de la consultora AC Nielsen, estas circunstancias exigen contar con un método científico mediante el cual se asignen cantidades limitadas de espacio en góndolas, determinando el mix óptimo de productos en la boca de supermercado.

GRÁFICO 5.195: PROLIFERACIÓN DE NUEVOS PRODUCTOS EN SUPERMERCADOS NORTEAMERICANOS



Fuente: IIE en base a datos del INDEC.

El category management se presenta como un proceso que implica la administración de categorías de producto como unidades de negocio para satisfacer las necesidades del consumidor, conociendo qué compra, por qué compra y cuándo compra. Esta administración de categorías supone un esfuerzo conjunto entre el proveedor y el supermercadista, logrando una estrecha integración.

El proceso de planificación de categoría comienza con la definición de la misma desde el punto de vista del consumidor. A partir de allí, se asignan roles a las categorías, para luego definir objetivos, estrategias, planes de acción o tácticas. El proceso es completado con la retroalimentación necesaria para realizar los ajustes que aseguren el logro de los objetivos planteados. De esta forma, el category manager dirige entre diez y veinte categorías, conjuntamente con los proveedores, a fin de identificar la mezcla óptima de productos, inventario, precios y promociones para una boca determinada, o bien, para toda la cadena de supermercados.

La incorporación de tecnología parece fundamental para la expansión del negocio del supermercadismo, más allá de ofrecer valor agregado con promociones y degustaciones, entregas a domicilio, limpieza y servicios adicionales. Las ventas por Internet, la protección electrónica de documentos, la palletización, los sistemas de respuesta eficientes al consumidor, y la generalización de estándares de calidad, constituyen legítimas ventajas competitivas para aquella cadena que se encuentre en las condiciones adecuadas para adoptarlas, debido a las cuantiosas inversiones que implican. Asimismo, se planea incorporar carritos con scanners y dispositivos para las tarjetas de crédito o de débito automático.

De todas formas, no transcurrirá demasiado tiempo para que el sector supermercadista argentino logre la tecnificación adecuada que permita mejorar el servicio al consumidor, a juzgar por el dinamismo demostrado en la última década y la adaptación a los nuevos hábitos de consumo de un público, tan impredecible como exigente.

5.15. SECTOR TELECOMUNICACIONES

El sector de Telecomunicaciones es uno de los sectores que se han destacado por su desempeño en los últimos años. Al contrario de lo ocurrido con otras actividades en el marco de incertidumbre y recesión actual, ha logrado un crecimiento sostenido. Tanto la creciente instalación de líneas de teléfono fijas y móviles, como el aumento en el uso de Internet, son algunos de los parámetros que indican el potencial del sector.

5.15.1. CLUSTERS DE TELECOMUNICACIONES

El sector de telecomunicaciones ha tenido un desarrollo a nivel mundial como pocas actividades económicas que integran la economía de los países desarrollados, o en vías de desarrollo. Las inversiones realizadas en proyectos de este sector son generalmente cuantiosas, creando puestos de trabajo a gran velocidad.
La radicación de empresas de un sinfín de segmentos que conforman este sector ha otorgado prestigio y reconocimiento a ciertas ciudades alrededor del mundo, por la dinámica de las industrias relacionadas, que conforman clusters con altas potencialidades de expansión.
Si bien el área californiana de Sillicon Valley conserva su hegemonía en cuanto a desarrollos de software, otras tantas prometen un desarrollo sostenido en las próximas décadas, en actividades que se encuentran claramente en su etapa de crecimiento.

CUADRO 5.56: CLUSTERS DE TELECOMUNICACIONES EN EL MUNDO

	Población	Trabajos tecnológicos	Personas Online	Firmas de High Tech	Industrias principales
Oakland, California	400.000	10.000	67%	300	Internet.
Omaha, Nebraska	390.000	50.000	61%	4.000	Telecomunicaciones y procesamiento de datos.
Tulsa, Oklahoma	393.000	54.000	48%	380	Internet y telecomunicaciones.
Campina Grande, Brasil	360.000	500	9%		Software de negocios, e-commerce.
Huntsville, Alabama	158.000	18.000	48%	1.000	Electrónica y aeroespacial.
Akron, Ohio	217.000	30.000	62%	400	Polymers.
Barcelona, España	4.000.000	75.000	37%		Telecomunicaciones. IT (Nokia, Samsung, Hewlett - Packard).
Suzhou, China	5.700.000	80.000	1,30%		PC mouse, LCDs (Motorola, Fujitsu).
Costa Azul, Francia	1.000.000	23.770	13%		Telecomunicaciones, administración de bases de datos (Texas Instruments, Philips).

Fuente: IIE en base a Newsweek, Abril de 2001.

En ciudades norteamericanas como Tulsa y Akron, alrededor del 14% de la población total posee un trabajo relacionado con las telecomunicaciones y la tecnología. Por su parte, sobre las costas del Mar Mediterráneo, las más importantes firmas del sector emplean a casi 100 mil personas. La localidad brasilera de Campina Grande, es la zona de Latinoamérica que demuestra un gran potencial de desarrollo, tal como Suzhou en el continente asiático.
Las anteriores son sólo algunas de las tantas ciudades que han convertido su perfil, alguna vez industrial, advirtiendo la tendencia mundial de crecimiento de las comunicaciones y los sistemas de información.

5.15.2. EVOLUCIÓN DEL SECTOR DE TELECOMUNICACIONES EN ARGENTINA

El monopolio concedido a las empresas Telefónica de Argentina S.A. y Telecom Argentina S.A., le permitió a

ambas consolidarse en el mercado local, con alta rentabilidad y crecimiento exponencial de su demanda. Para ello, fue necesario que las empresas invirtieran grandes sumas de dinero, para extender el servicio a los usuarios, mejorando la calidad del entonces deteriorado servicio estatal.

Ambas empresas erogaron importantes sumas, aunque Telefónica registra una leve ventaja dentro del capital total invertido.

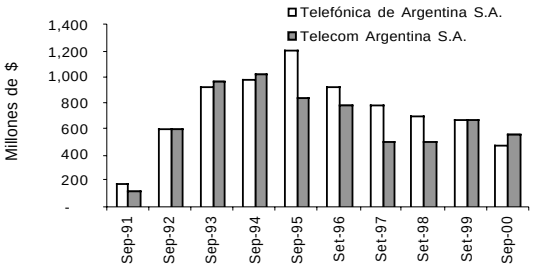
En el gráfico 5.196 se aprecia que las inversiones alcanzaron un máximo en 1995, para luego estabilizarse lejos de ese nivel. En total, durante la década del '90, la inversión de ambas empresas ascendió a $14.110,8 millones, inversiones que representaron un importante sostén para el sector privado.

La rentabilidad obtenida gracias a la exclusividad de la prestación del servicio por zonas motivó a la reinversión de utilidades, extendiendo el servicio a la mayor cantidad de usuarios posibles hasta alcanzar la cobertura actual. En el gráfico 5.197 se observa el crecimiento acelerado de la cantidad de líneas instaladas en servicio de las empresas mencionadas.

Lamentablemente, el próspero crecimiento del sector a lo largo de los '90 no guardó una relación directa con el número de empleos creados, sino que, por el contrario, la cantidad de puestos de trabajo disminuyó en el mismo período.

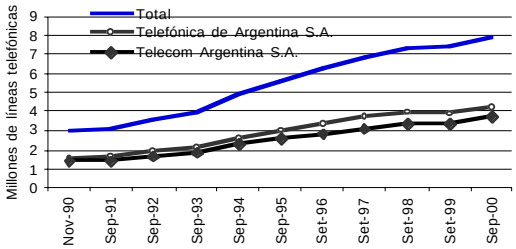
De un plantel de personal ocupado total de 40.772 personas en noviembre de 1990, se conservó poco menos de la mitad de los puestos en septiembre de 2000.

GRÁFICO 5.196: ALTAS BRUTAS DE BIENES DE USO Y MATERIALES



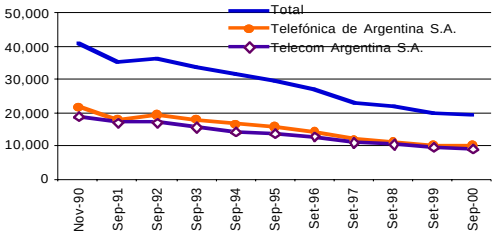
Fuente: IIE en base a Secretaría de Comunicaciones de la Nación.

GRÁFICO 5.197: EVOLUCIÓN DEL TOTAL DE LÍNEAS EN SERVICIO EN ARGENTINA



Fuente: IIE en base a Secretaría de Comunicaciones de la Nación.

GRÁFICO 5.198: EVOLUCIÓN DEL PERSONAL OCUPADO



Fuente: IIE en base a Secretaría de Comunicaciones de la Nación.

Si bien en ambas empresas es notable la caída del empleo, el sector de telecomunicaciones tiene un amplio potencial, ya que la radicación de nuevas empresas de telefonía celular, como de servicios de líneas fijas ha iniciado un proceso de generación de puestos de trabajo importante, que mantiene al sector en una posición destacada.

5.15.3. EMPRESAS DE TELECOMUNICACIONES EN ARGENTINA

La desregulación de las telecomunicaciones en el país, permitió el crecimiento del sector de forma acelerada, dando origen a la radicación de numerosas empresas que cubren los distintos segmentos de mercado.

El segmento de competencia, y convergencia, de las distintas empresas, es la prestación de servicios de larga distancia. Este servicio se distingue según el usuario meta, diferenciando entre el uso residencial, corporativo y aquel solicitado por PyMEs. La gran mayoría atiende los tres mercados, a excepción de empresas como Red Alternativa (servicio a Pymes), Metro Red (Pymes y Corporativo), o bien, Iplan y Global One (Corporativo).

En el cuadro 5.57 se observa el nivel de demanda total que absorbe cada una de las empresas, en base a formularios y líneas de contratos. Se puede verificar que las empresas que ejercieron monopolio hasta años recientes, tienen una participación por demás superior, gracias a una mayor oferta de servicios para el usuario a su disposición. Por su parte, Movicom Bell South se destaca entre las nuevas empresas prestatarias.

CUADRO 5.57: MOVIMIENTOS REGISTRADOS POR EMPRESA PRESTATARIA, DESDE EL 29 DE SEPTIEMBRE DE 1999 AL 31 DE MAYO DE 2001

	Formularios recibidos	Formularios aceptados	Líneas de Contratos recibidos	Líneas de contratos aceptados	Total de solicitudes presentadas	Total de líneas presuscriptas
Total	3.185.374	1.443.683	290.007	269.620	14.158.372	6.627.377
Telefónica	1.972.393	900.730	136.340	128.004	6.506.362	2.594.242
Telecom	908.568	427.288	116.027	109.572	4.647.280	2.464.682
Movicom	438.729	67.792	30.078	25.161	2.742.864	1.439.289
CTI	75.132	24.770	1.082	991	139.829	64.081
AT&T	8.555	4.505	4.356	4.062	26.234	16.501
Techtel	50.865	18.238	1.627	1.482	94.164	47.844
Impsat	1.056	336	249	214	1.305	550
Comsat	56	15	241	134	297	149
MetroRED	19	8	2	1	21	9
Diveo	3	0	0	0	3	0

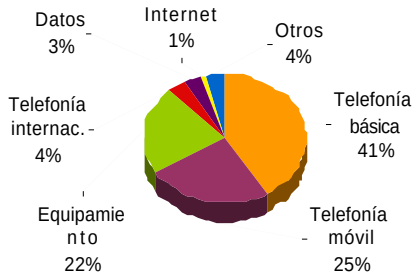
Fuente: IIE en base a SeCom y Revista Negocios.

Analizando la participación en la facturación total de cada uno de los segmentos en los que se puede descomponer el sector de Telecomunicaciones, la telefonía básica ocupa un lugar preponderante. Como se observa en el gráfico 5.199, mientras este segmento representa el 41% de la facturación total, la telefonía móvil lo secunda con una proporción del 25%.

El equipamiento ocupa el tercer lugar, lejos de ser igualada por la facturación de Internet, Datos o Telefonía Internacional.

Como se observa en el cuadro 5.58, éste último rubro, junto con el segmento de Larga Distancia nacional, son los que tienen previsto un crecimiento menor en los próximos años, con un aumento en la facturación inferior al 5% en el período 1999-2003.

GRÁFICO 5.199: PARTICIPACIÓN DE LA FACTURACIÓN POR SEGMENTO. 2001



Fuente: IIE en base a Cámara de informática y Comunicaciones de la Rep. Arg.

CUADRO 5.58: EVOLUCIÓN ESTIMADA DE LA FACTURACIÓN DEL SECTOR POR SEGMENTO EN MILLONES DE DÓLARES. TOTAL PAÍS

	1999	2000	2001	2002	2003	Variación 1999/2003
Telefonía Básica	3.500	3.900	4.100	4.200	4.300	23%
Telefonía móvil	2.771	3.000	3.500	4.100	4.700	70%
LD Nacional	1.221	1.040	1.100	1.180	1.240	2%
Telefonía internacional	462	425	430	455	485	5%
Transmisión de datos	358	366	403	451	510	42%
Internet	89	130	250	410	540	507%
Otros	447	397	414	427	443	-1%
Total	8.848	9.258	10.197	11.223	12.218	38%

Fuente: IIE en base a Prince & Cooke.

El segmento de Internet, en cambio, muestra una proyección de crecimiento que promete quintuplicar el incipiente mercado actual, durante el mismo período. La telefonía móvil también es un mercado con gran potencial de desarrollo, estimado en un 70% para el período de cinco años bajo análisis, mientras que la transmisión de datos crecería un 42%.

Finalmente, la telefonía básica, el segmento más consolidado dentro de las prestaciones del sector, crecería un

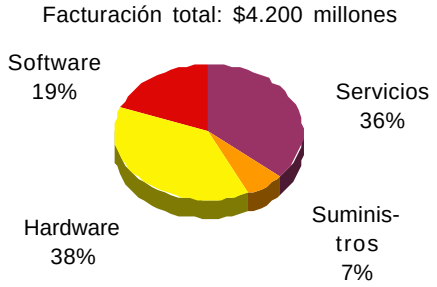
23%, lo que confirma una marcada etapa de crecimiento y expansión del sector.

5.15.4. TECNOLOGÍA DE LA INFORMACIÓN

El segmento de Tecnología de la Información registró un crecimiento acelerado en los últimos años, aunque de manera desigual en todo el país. Los grandes centros urbanos han sido el escenario propicio para la IT, por lo que las provincias con mayor densidad y desarrollo urbano se destacan a nivel nacional.

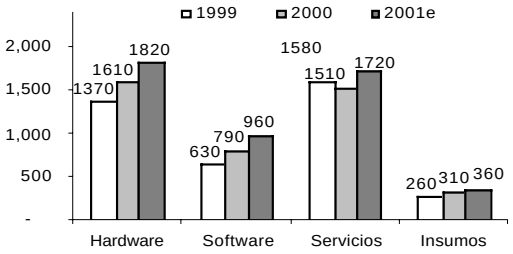
De la misma forma que el sector de telecomunicaciones en su conjunto, el segmento de Information Technology se puede subdividir en los diferentes rubros que lo componen. En el gráfico 5.200 se observa que la mayor contribución a la facturación proviene del hardware. A la prestación de servicios vinculados se le atribuye el 36% de la facturación total, mientras que el software y los demás suministros representan el 26%.

GRÁFICO 5.200: FACTURACIÓN POR SEGMENTOS DE IT EN EL PAÍS. AÑO 2000



Fuente: IIE en base a Prince & Cooke.

GRÁFICO 5.201: EVOLUCIÓN DE LA FACTURACIÓN POR SEGMENTOS. PERÍODO 1999-2001



Fuente: IIE en base a Prince & Cooke.

En el año 2000, la facturación del segmento de IT alcanzó un total de $4.200 millones, lo cual comprueba la importancia de este rubro dentro del sector de telecomunicaciones.

Se estima que a fines del corriente año, la facturación del sector de IT en el país habrá crecido un 27% en relación a 1999. Si bien la participación de software e insumos es menor, el crecimiento en este período habría sido de 52% y 38%, respectivamente, por encima de los restantes rubros.

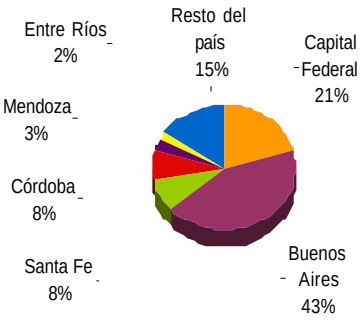
5.15.4.1. TECNOLOGÍA DE LA INFORMACIÓN EN LA REGIÓN CENTRO

La teledensidad de líneas fijas y móviles, así como la cantidad de PCs registradas y la tasa de uso de internet, son indicadores del desarrollo de la tecnología de la información en las distintas provincias.

Como es de esperar, Buenos Aires y Capital Federal superan ampliamente al resto de las provincias en el total de líneas fijas instaladas (ver gráfico 5.202).

Santa Fe y Córdoba mantienen la misma proporción dentro del total, ambas secundando a la Provincia de Buenos Aires, mientras que Entre Ríos sólo representa el 2% del total de líneas instaladas en el país.

GRÁFICO 5.202: DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LÍNEAS FIJAS. SEPTIEMBRE DE 2000



Fuente: IIE en base a Secretaría de Comunicaciones de la Nación.

En el gráfico 5.203 se observa que Capital Federal se destaca por la cantidad de líneas móviles cada 100 habitantes que posee, si bien las provincias de la Región Centro en su conjunto, superan esa proporción.

Santa Fe es la provincia dentro de la región con mayor teledensidad, donde casi 20 de cada 100 personas posee una línea. Cerca de esa proporción se ubica Córdoba, mientras que Entre Ríos se ubica en tercer lugar. San-

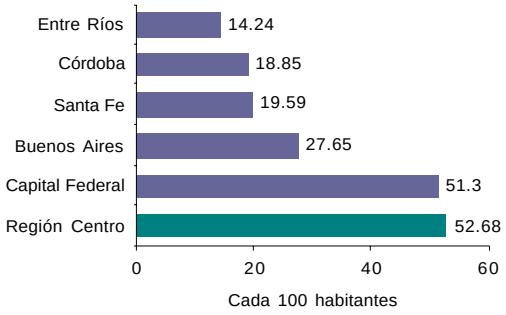
tiago del Estero y Formosa son las provincias argentinas con menor teledensidad, no superando el 6,3% en cada una.

Analizando el parque de PC, en el gráfico 5.204 se observa la distribución heterogénea en el país, donde Buenos Aires concentra el 36,6% del total de PCs del país, mientras que Santa Cruz, La Pampa, Formosa, La Rioja y Catamarca no alcanzan el 1%.

La Región Centro en su conjunto no alcanza la proporción que presenta la Capital Federal, a la vez que la provincia de Buenos Aires concentra el doble que la Región. En este caso, es Córdoba la provincia de la región con mayor participación, seguida por Santa Fe. Cabe aclarar que estas proporciones son bastante bajas en relación a la situación de otros países, siendo necesaria la expansión del parque de PCs para el crecimiento del sector de la Tecnología de la Información. Además, datos de la Cámara Argentina de Comercio Electrónico remarcan que un alto porcentaje de comercios minoristas, alrededor del 37% no posee computadora, lo que determina un grado relativamente bajo de informatización.

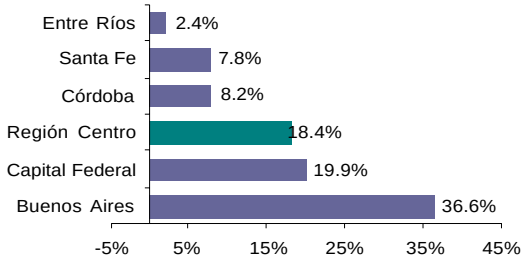
La cantidad de PCs condiciona en gran medida el desarrollo de Internet en el interior nacional, evidenciándose una relación directa de la alta participación de Buenos Aires en el parque total de procesadores, y la proporción de usuarios. El gráfico 5.205 expone las cifras relativas a los usuarios de internet. Se observa que el ranking de las provincias de la Región Centro sobre el total se conserva, aumentando la brecha entre el total de la región y la provincia de Buenos Aires. Los tres indicadores desarrollados dan cuenta del menor desarrollo del segmento de Tecnología de la Información en la provincia de Entre Ríos, con un resultado por demás inferior al observado en las restantes provincias de la región.

GRÁFICO 5.203: TELEDENSIDAD CADA 100 HABITANTES (EXCLUSIV. MÓVIL). SEPTIEMBRE 2000



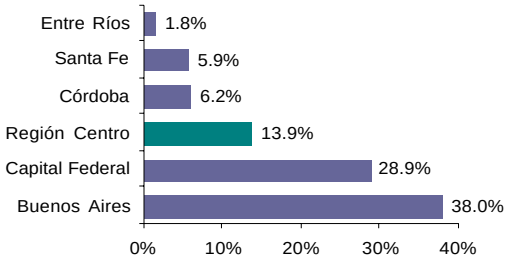
Fuente: IIE en base a Prince & Cooke.

GRÁFICO 5.204: DISTRIBUCIÓN DEL PARQUE DE PC SOBRE EL TOTAL NACIONAL. SEPTIEMBRE DE 2000.



Fuente: IIE en base a Prince & Cooke.

GRÁFICO 5.205: PROPORCIÓN DE USUARIOS DE INTERNET SOBRE EL TOTAL NACIONAL. SEPTIEMBRE DE 2000.



Fuente: IIE en base a Prince & Cooke.

5.15.4.2. SECTOR DE IT Y TELECOMUNICACIONES EN LA PROVINCIA DE CÓRDOBA

Como se observó anteriormente, la Provincia de Córdoba se destaca dentro de la Región, realidad que se presenta como una considerable oportunidad para la proliferación de empresas que brinden servicios de IT. En efecto, la ciudad de Córdoba alberga numerosas empresas del sector, protagonistas de un crecimiento de la actividad que promete continuar sostenidamente en un horizonte a largo plazo.

A continuación, se presentan las empresas destacadas en Córdoba, con las ventas registradas en el 2000, así como su proyección para el 2005. La creación de empleo se circunscribe a empresas PyMEs, aunque con altos ingresos por ventas y un gran potencial de crecimiento. Asimismo, las inversiones en algunos casos son elevadas, a juzgar por la cantidad de personas ocupadas.

CUADRO 5.59: EMPRESAS DE IT Y TELECOMUNICACIONES EN CÓRDOBA. AÑO 2001

Empresa	Rubro	Ventas 2000 En mill. de u$s	Ventas 2005 En mill. de u$s	Empleados Directos e indirectos	Inversión en 5 años En mill. de u$s
Galander	Tecnología, telecomunicaciones	35,00	100,00	330	20,00
promedón	Tecnología médica	13,50	16,20	20	6,00
Lumicorp	Hardware y electrónica	12,00	17,00	52	0,75**
Discar	Software, Hardware y telefonía	11,20	45,40	287	1,12**
IR Comunicaciones	Telecomunicaciones	10,00	24,90	30	5,00
Orbis	Electrónica	10,00	45,00	140	1,75
Siscard	Software y redes de captura de datos	8,40	60,30	100	5,90
Prominente	Software	7,00	100,00	200	50,00
Invel	Software, hardware, Internet	6,00	6,60	106	2,00
Lempert	Software, Internet business	4,00	8*	85	0,50
TRV	Electrónica	3,20		20	0,70
Vates	Software, Internet	2,40	12,90	100	
IPP	Software, Hardware y com.	2,00	24,60	70	3,00
Voip Group	Software, Internet y telefonía	1,95	10,00**	22	2,00
Consulfem	Radiodifusión y telecomunicaciones	1,60	2,88	55	1,25
Factoryel	Hardware y electrónica	1,20	10,80	40	0,85
Edinec	Equipos de comunicaciones	0,60	7,10	18	0,60
Systel	Hardware y electrónica	0,60	1,00	62	0,12**
Eliseo Brunelli	Electrónica	0,50	15,00	10	0,17
Interwave	Software, Internet	0,48	3,00	20	3,50
SCS	Hardware	-	-	10	-
Tecme	Equipos de electromedicina	-	-	32	-

*Estimada hasta 2002.
**Estimada sólo hasta 2001.
Fuente: IIE en base a Revista Mercado Córdoba. Marzo de 2001. N° 81.

5.15.5. INTERNET

La multiplicidad de usos de internet, tanto en el hogar como en el ambiente de trabajo, ha facilitado la expansión de este servicio en los centros urbanos. Según la Encuesta Global American Express sobre Internet 2000, el principal uso de la red (tanto en Argentina como en Estados Unidos y Brasil) es la comunicación por vía e-mail, seguido por la búsqueda de información y el entretenimiento.

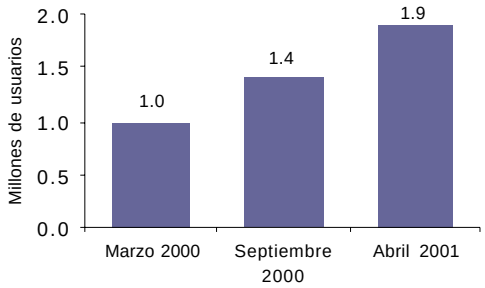
Tal es el crecimiento en el país, que el número de usuarios aumentó en el transcurso de un año, desde marzo de 2000 a abril de 2001, un 90%.

Los resultados obtenidos por la encuesta efectuada por la consultora D´Alessio Irol revelan que el 32% de los usuarios tiene entre 25 y 34 años, mientras que el 25% tiene entre 35 y 44.

A su vez, el 61% de los usuarios es de sexo masculino y el 48% pertenece al más alto nivel socioeconómico, ABC1. Esto se explica por la conveniencia de contar con el servicio de conexión en el hogar, que aumenta en gran medida la tasa de uso.

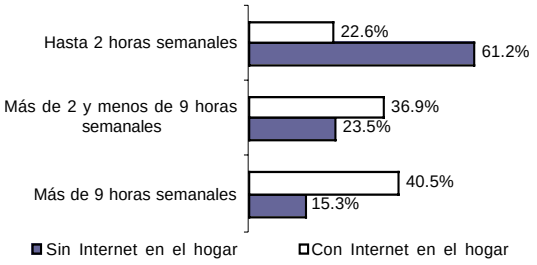
El 40% de los usuarios con servicio de Internet en su

GRÁFICO 5.206: EVOLUCIÓN DE LA CANTIDAD DE USUARIOS DE INTERNET. TOTAL PAÍS.



Fuente: IIE en base a D´Alessio Irol.

GRÁFICO 5.207: TASA DE USO DEL SERVICIO DE INTERNET. SEPTIEMBRE DE 2000



Fuente: IIE en base a Analogías.

hogar permanece más de 9 horas semanales conectado, a la vez que otro 37% lo hace por lapsos semanales de 2 a 9 horas de duración (ver gráfico 5.207). En cambio, el 61% de los usuarios que no poseen el servicio en sus domicilios, registra una tasa de uso menor a las dos horas semanales. En general, todos los usuarios afirman que no utilizan con mayor frecuencia el servicio debido a la escasez de tiempo y costo del servicio.
Las empresas prestadoras del servicio de acceso telefónico a Internet también observan un crecimiento acelerado en los últimos tiempos. A julio de 2001, la cantidad de abonados de acceso telefónico a Internet a nivel nacional se distribuía de la siguiente forma.

CUADRO 5.60: ABONADOS DE ACCESO TELEFÓNICO A INTERNET A NIVEL NACIONAL - 2001

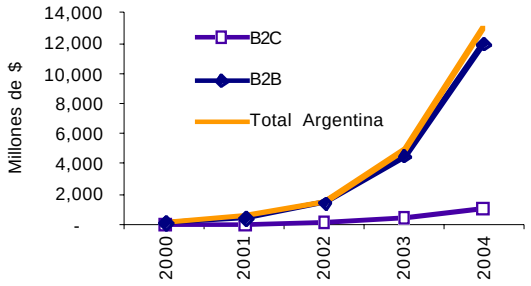
Empresa	Cantidad de abonados
Arnet y Radar	200.000
Prima/Ciudad	130.000
Advance	130.000
Sinectis	88.000
Datacoop	60.000
Inter.net	50.000
Fiber Tel	40.000
Netizen/El Sitio	30.000
Otras	407.000

Fuente: IIE en base a diario El Cronista y The Yankee Group.

5.15.6. E- COMMERCE

El comercio electrónico es uno de los servicios que más altas proyecciones de crecimiento tiene en el futuro cercano. Al contrario de lo que se espera, el comercio entre empresas (B2B) por este medio superará en el período 2000 a 2004 al comercio electrónico de venta al consumidor final (B2C).
En el año 2001, la facturación del e-commerce en Argentina alcanzó $ 515 millones, representando el 7,6% del total facturado por el comercio electrónico en Latinoamérica.

GRÁFICO 5.208: PROYECCIÓN DEL E-COMMERCE EN ARGENTINA



Fuente: IIE en base a Prince & Cooke.

El 87% de la facturación total país en el año 2001 corresponde a transacciones Business to Business, que hace alusión al comercio electrónico entre empresas.
El Business to Consumer es menos frecuente, con una alta incidencia de libros (48%) y CDs de audio (36%), sobre el total de bienes finales adquiridos por este medio. Según estudios realizados por la consultora Prince & Cooke, el 62% de estas compras se realizan en el exterior, a la vez que el 59% de los consumidores encuestados opta por esta forma de efectuar sus compras por la comodidad que brinda.

5.15.7. PERSPECTIVAS DEL SECTOR

El desempeño que del sector de las Telecomunicaciones en los últimos años ha sido admirable, si se lo compara con otros sectores de la economía, a los que la recesión prolongada ha castigado en mayor medida.
El potencial de crecimiento de todos los segmentos que componen el sector hace suponer un desarrollo de la actividad similar a la observada hasta el momento. Las intenciones de provincias como Córdoba de concentrar ese crecimiento, pueden ser acertadas en la medida que se logre crear un espacio que beneficie el desarrollo de

incipientes emprendimientos que se sumen a la lista de empresas exitosas que comforman los distintos rubros. El crecimiento de este sector no sólo es importante por la generación de nuevos empleos directos de personal altamente calificado, sino también por las cuantiosas inversiones que ellos implican.

La generalización del uso de Internet y el incremento en el parque de PCs son cuestiones claves para alentar al crecimiento de la actividad, por lo que se debe fomentar la utilización de tecnología en los diferentes ámbitos. De esta forma, la asimilación de la tecnología y las telecomunicaciones facilitarían aumentar la competitividad de los sectores, indispensable para el crecimiento.

CAPÍTULO 7 FINANZAS PÚBLICAS Y EMPRESAS PÚBLICAS

Los sectores públicos de las provincias argentinas enfrentan en la actualidad una difícil encrucijada. La conclusión es evidente: ya no queda tiempo disponible para diferir el replanteo integral de las estructuras gubernamentales subnacionales.

Si bien una primera impresión indicaría que las reformas son tan urgentes e impostergables que no dejan margen para modelarlas, un análisis más profundo muestra que es posible aprovechar esta oportunidad para avanzar seriamente en la consolidación del proceso de regionalización.

La armonización de las estructuras fiscales, la priorización de obras públicas de índole regional, la creación de órganos administrativos regionales en sustitución de estructuras administrativas provinciales superpuestas, entre otras medidas, permitirán a los gobiernos provinciales de la Región Centro coordinar esfuerzos, mejorar la asignación de los recursos públicos y colaborar a posicionar competitivamente los aparatos productivos regionales.

7.1. ASPECTOS GENERALES

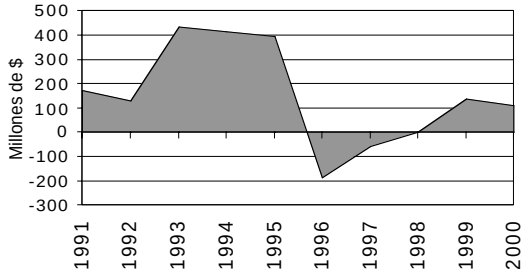
Las cuentas fiscales de las jurisdicciones provinciales argentinas se encuentran ante una difícil encrucijada. A las enormes dificultades financieras y económicas que enfrenta nuestro país desde hace poco más de un año, se agregan los crecientes desequilibrios en las cuentas públicas de los gobiernos subnacionales, conformando un complicado escenario para el desenvolvimiento de las administraciones provinciales.

Al analizar la situación particular de los estados que integran la Región Centro se advierte que las necesidades de financiamiento han tenido un comportamiento en forma de "U", pudiendo indicarse al año 1997 como un punto medio de tranquilidad fiscal, mientras que en años recientes (1999/2000) se han incrementado los desequilibrios en las cuentas públicas, tendencia que amenaza consolidarse durante el corriente ejercicio fiscal (ver gráficos 7.1 a 7.3 y cuadro 7.1 en el Anexo para mayor detalle).

En este contexto, el planteo de una profunda reingeniería en las estructuras de los sectores públicos provinciales ha dejado de representar un desafío, para convertirse en una exigencia ineludible para garantizar la sustentabilidad de las economías provinciales. Esta reestructuración debe atender tres puntos fundamentales: definir el rol del nuevo estado provincial, determinar la dimensión (mínima) de la administración y especificar las funciones que deberá cumplir en consecuencia.

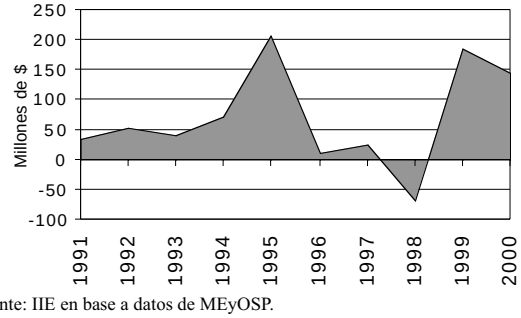
Entendemos que los replanteos que deben realizarse

GRÁFICO 7.1: NECESIDADES DE FINANCIAMIENTO DE LA PROVINCIA DE CÓRDOBA



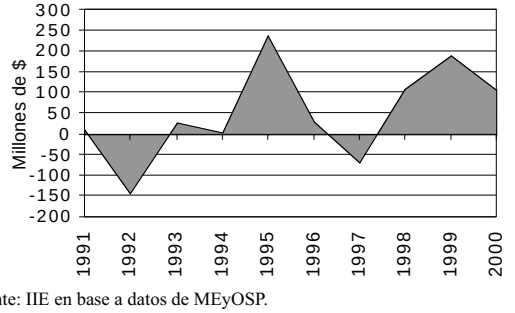
Fuente: IIE en base a datos de MEyOSP.

GRÁFICO 7.2: NECESIDADES DE FINANCIAMIENTO DE LA PROVINCIA DE ENTRE RÍOS



Fuente: IIE en base a datos de MEyOSP.

GRÁFICO 7.3: NECESIDADES DE FINANCIAMIENTO DE LA PROVINCIA DE SANTA FE



Fuente: IIE en base a datos de MEyOSP.

a partir de la complicadísima situación vigente constituyen una formidable oportunidad para que las provincias de la Región Centro avancen hacia la consolidación del proceso de regionalización en marcha. La determinación de prioridades en materia de obras de infraestructura, privilegiando la integración y el desarrollo regional, la conformación de entes administrativos regionales que suplanten a organismos provinciales superpuestos, la armonización de las estructuras fiscales, son algunos ejemplos de mecanismos que permiten acceder a estructuras públicas más pequeñas, dinámicas, eficaces y focalizadas hacia la Región.

CUADRO 7.2: VARIACIONES PORCENTUALES EN LA SITUACIÓN FISCAL

	1991/1995			1996/2000		
	Córdoba	Entre Ríos	Santa Fe	Córdoba	Entre Ríos	Santa Fe
Recursos totales	84,2%	76,5%	61,0%	9,2%	7,6%	16,0%
Recursos propios	128,6%	110,3%	62,3%	-6,5%	-15,2%	6,0%
Recursos nacionales	54,5%	60,3%	60,0%	22,4%	21,7%	24,4%
Erogaciones corrientes	76,5%	88,2%	76,4%	20,8%	23,4%	23,2%
Personal	78,0%	104,8%	80,5%	24,2%	22,5%	21,4%
Transferencias provinciales	78,8%	29,0%	90,0%	27,4%	43,1%	5,6%
Trabajos públicos	19,2%	36,4%	102,1%	94,4%	-11,8%	-30,5%
Necesidades de financiamiento	128,2%	511,8%	2522,2%	N/C	1.108,3%	278,6%

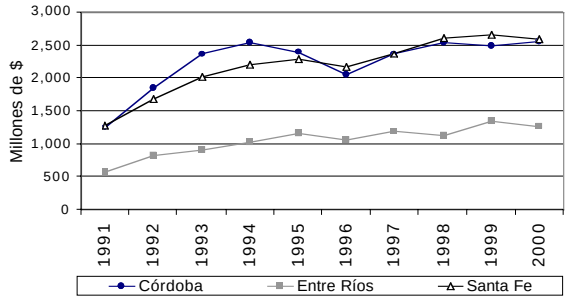
Fuente: IIE en base a datos de MEyOSP.

7.2. EROGACIONES

El gráfico 7.4 muestra la evolución de las erogaciones totales de las tres provincias que conforman la Región Centro.

Como se aprecia en el cuadro 7.3, en el transcurso de la última década, más de la mitad de las erogaciones provinciales de la Región Centro correspondieron a gastos de personal, cuya participación demostró una gran estabilidad. Por otra parte, los pagos de intereses de la deuda provincial registraron una incidencia creciente en dicho período, mientras que se advierten fuertes altibajos en la importancia relativa de las erogaciones de capital.

GRÁFICO 7.4: EROGACIONES TOTALES



Fuente: IIE en base a datos de MEyOSP.

CUADRO 7.3: EVOLUCIÓN DEL GASTO PÚBLICO PROVINCIAL (PARTIDAS PRINCIPALES)

	Estructura porcentual			Variación porcentual	
	1991	1995	2000	1991/1995	1995/2000
Provincia de Córdoba					
Personal	53,6%	50,1%	51,0%	77,9%	8,7%
Bienes de consumo	10,6%	2,5%	1,9%	-55,2%	-19,0%
Intereses de deudas	3,6%	4,9%	5,7%	167,4%	23,9%
Transfer. p/ Erog. corrientes	23,4%	22,0%	26,2%	78,8%	27,4%
Bienes de capital	0,3%	0,3%	0,7%	98,3%	112,7%
Trabajos públicos	7,4%	4,7%	8,5%	19,2%	94,4%
Inversión financiera	0,8%	10,2%	2,4%	2.347,2%	-75,3%
Total Erogaciones	**100,0%**	**100,0%**	**100,0%**	**90,3%**	**6,8%**

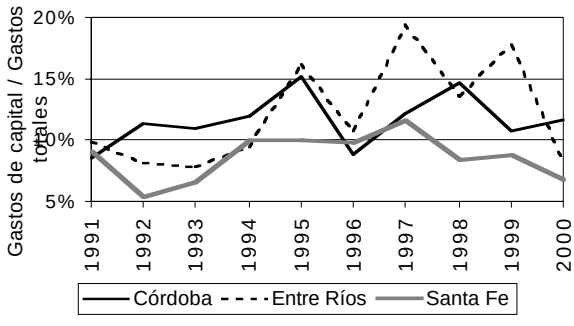
	Estructura porcentual			Variación porcentual	
	1991	1995	2000	1991/1995	1995/2000
Provincia de Entre Ríos					
Personal	51,2%	51,7%	53,0%	104,7%	13,1%
Bienes de consumo	8,1%	8,0%	2,5%	101,8%	-66,1%
Intereses de deudas	1,4%	4,6%	6,5%	562,5%	56,6%
Transfer. p/ Erog. corrientes	29,1%	18,5%	24,1%	29,0%	43,1%
Bienes de capital	0,4%	0,2%	0,4%	21,6%	94,5%
Trabajos públicos	8,9%	6,0%	4,8%	36,4%	-11,8%
Inversión financiera	0,3%	10,0%	1,8%	7705,1%	-79,7%
Total Erogaciones	**100,0%**	**100,0%**	**100,0%**	**102,7%**	**10,2%**
Provincia de Santa Fe					
Personal	50,6%	51,2%	55,4%	80,3%	22,7%
Bienes de consumo	9,3%	7,4%	2,5%	41,8%	-62,4%
Intereses de deudas	3,0%	0,3%	5,1%	-84,2%	2100,0%
Transfer. p/ Erog. corrientes	27,8%	29,6%	27,5%	90,0%	5,6%
Bienes de capital	0,5%	0,4%	0,8%	51,2%	124,5%
Trabajos públicos	6,8%	7,7%	4,7%	102,1%	-30,5%
Inversión financiera	1,7%	1,8%	0,7%	85,9%	-58,7%
Total Erogaciones	**100,0%**	**100,0%**	**100,0%**	**78,2%**	**13,5%**

Fuente: IIE en base a datos de MEyOSP.

Esta rápida descripción de las principales partidas de erogaciones en las provincias de Córdoba, Entre Ríos y Santa Fe permite extraer importantes conclusiones sobre la performance fiscal reciente y las posibilidades de reajustar las políticas de gasto de los estados provinciales.

En primer término, si bien la incidencia de los gastos en personal no es tan significativa como en otras jurisdicciones provinciales, representa una marcada inflexibilidad para diseñar una estructura burocrática más ágil y dinámica. Las políticas que se apliquen sobre este rubro de erogaciones deberán optar por reducir planteles y/o remuneraciones, o, alternativamente, readecuar su operatoria para ampliar la cantidad y/o calidad de las prestaciones y servicios que brindan las administraciones provinciales. En esta última opción, la generación de entes regionales permitirá la liberación de recursos humanos que podrán ser reubicados para reforzar sectores de los aparatos gubernamentales provinciales que en la actualidad muestran deficiencias operativas.

GRÁFICO 7.5: IMPORTANCIA RELATIVA DE LAS EROGACIONES DE CAPITAL (EROG. DE CAPITAL / EROG. TOTALES)



Fuente: IIE en base a datos de MEyOSP.

En segundo lugar, la importancia creciente del costo de las deudas provinciales exige no sólo una renegociación de dichos compromisos para hacer viable su cumplimiento (extensión de plazos, reducción de tasas, etc.), sino que plantean el desafío de reducir el incesante incremento de las deudas públicas provinciales a lo largo de los últimos años. La premisa de "déficit cero" sólo garantiza conservar el nivel actual de endeudamiento, pero la cancelación genuina de obligaciones obliga a pensar en términos de superávit fiscal a mediano y largo plazo. Si esta visión y el comportamiento consecuente logran imponerse en la Región, se estará colaborando a la concreción de un territorio atractivo para la radicación de inversiones privadas.

Finalmente, tal como se observa en el gráfico 7.5, las fuertes oscilaciones en las partidas de erogaciones de capital (bienes de capital, trabajos públicos, etc.) demuestran la carencia de una auténtica política de desarrollo

económico, ya que las inversiones públicas quedan supeditadas a la aparición esporádica de excedentes financieros o a la obtención de algún crédito externo orientado a la realización de cierto tipo de obras públicas. La inexistencia de un "Libro Blanco" que explique y fundamente los lineamientos de actuación estratégica previstos por los estados provinciales, es una carencia que impide lograr apoyatura a mediano y largo plazo de programas y acciones estudiadas y evaluadas desde la perspectiva de su impacto sobre el desarrollo socio-económico regional.

7.3. RECURSOS

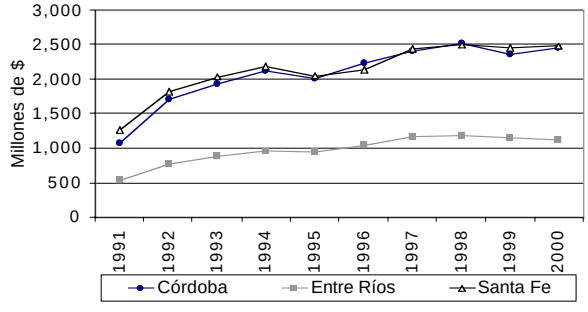
La armonización tributaria en Argentina tiene su origen en los Pactos Fiscales I y II, en los cuales las jurisdicciones subnacionales se comprometieron a eliminar gradualmente los impuestos distorsivos existentes (principalmente Ingresos Brutos y Sellos).

La provincia de Córdoba dispuso en el tercer trimestre de 1999 una reducción en algunos tributos, que se encontraban desfasados en relación a las restantes provincias que integran la Región Centro. Asimismo, la provincia de Santa Fe viene implementando una reducción gradual del impuesto que grava la nómina salarial de las empresas.

Resulta muy necesario continuar el proceso de armonización, ya que el mismo tiene muchas implicancias sobre las inversiones, la producción y el comercio. En la medida de lo posible, dicha armonización debería eliminar la gran disparidad de diferentes tipos de gravámenes existentes actualmente en las provincias de la Región Centro. Deberían incorporarse y profundizarse los principios tributarios modernos, tales como la personalidad y la progresividad en la imposición directa y la neutralidad en la imposición indirecta, al tiempo que debería simplificarse el sistema impositivo y disminuir la presión fiscal.

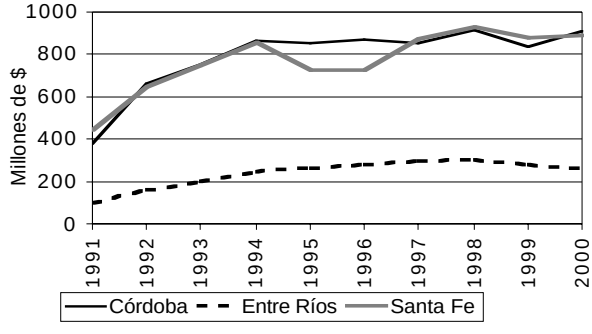
La evasión y el fraude alcanzan niveles elevados, incrementando su importancia relativa en los últimos años. La reducción de estos mecanismos de defraudación fiscal se debería buscar a través de una normativa disuasiva y la modernización de la gestión tributaria. En este sentido, la participación creciente de los recursos transferidos desde la órbita nacional demuestra la deficiente tarea desarrollada durante los últimos años por las administraciones tributarias subnacionales para cobrar los impuestos provinciales (en la Región Centro la única excepción se encuentra en la provincia de Santa Fe).

GRÁFICO 7.6: RECURSOS TOTALES



Fuente: IIE en base a datos de MEyOSP.

GRÁFICO 7.7: RECAUDACIÓN TRIBUTARIA



Fuente: IIE en base a datos de MEyOSP.

Para mayor detalle, en el anexo se expone información detallada sobre los Recursos en millones de $ (cuadro 7.4), la composición de los recursos (gráficos 7.7 a 7.9), la evolución de la última década de los recursos (cuadro 7.5), la recaudación tributaria en millones de $ (cuadro 7.6) y la composición de la recaudación tributaria por provincia (gráficos 7.11 a 7.13).

7.4. ENDEUDAMIENTO

Las deudas públicas de las provincias de la Región Centro registraron una dinámica ascendente durante los últimos años (ver gráfico 7.14 y cuadro 7.7 en el anexo para mayor detalle). Esta situación se explica en las

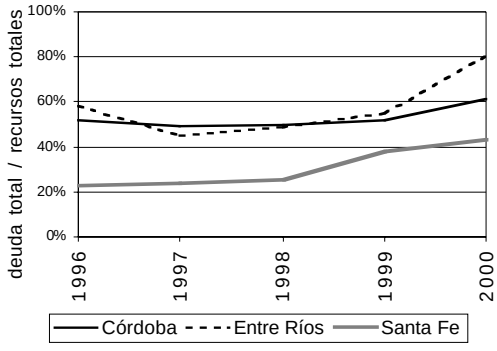
necesidades de financiamiento que año tras año se derivan de las respectivas ejecuciones presupuestarias y conforman una base de expansión en el endeudamiento de estas jurisdicciones subnacionales.

La disparada del riesgo país verificada a lo largo del año 2001 ocasionó una sustancial elevación del costo de las deudas provinciales y obligó a que las administraciones respectivas debieran reestructurar la mayoría de sus vencimientos.

Al quedar virtualmente clausuradas las vías financieras disponibles para la Nación, las provincias también encuentran un límite imposible de traspasar y deben asumir la premisa de "déficit fiscal cero", por imposición antes que por convencimiento.

En este contexto, la emisión de Letras de Cancelación de Obligaciones Provinciales (Lecop) constituye una alternativa de última instancia que genera una actitud más relajada concreta y evidente hacia la Ley de Convertibilidad vigente desde 1991.

GRÁFICO 7.14: PESO RELATIVO DE LAS DEUDAS PROVINCIALES (DEUDA TOTAL / RECURSOS TOTALES)



Fuente: IIE en base a datos de MEyOSP.

El Fondo Monetario Internacional consintió en que el monto total de la emisión de Lecop no superase los $1.300 millones para el conjunto de provincias argentinas, donde cada jurisdicción podría suscribir un importe equivalente a su masa salarial mensual. Sin embargo, no sería aventurado considerar que muy posiblemente este nivel será superado holgadamente, ante la importante acumulación de deudas que registran la mayoría de los gobiernos provinciales. De hecho, en la actualidad muchos de ellos ya se encuentran en una situación que podría calificarse de "default técnico o selectivo", pues adeudan pagos a sus proveedores y contratistas, empleados o pasivos.

La puesta en circulación de este "medio de pago" podría generar una inyección de liquidez que reactive las deprimidas economías regionales. Al menos esa es la expectativa que puede tenerse a partir de la experiencia que tuvieron los Certificados de Cancelación de Obligaciones de la Provincia de Córdoba (Cecor) a mediados de la década pasada.

De todas maneras, no puede dejarse de señalar que serán las generaciones futuras quienes terminarán pagando el precio del despilfarro y la mala administración de años recientes en las provincias argentinas. En este sentido, es pertinente advertir que ninguna de las provincias de la Región Centro cuenta con certificados de cancelación de deudas circulando en plaza al momento de la emisión de las Lecop, situación que descomprime (exclusivamente en términos relativos) las implicancias de esta colocación compulsiva de instrumentos de deuda.

CUADRO 7.8: COMPARACIÓN DE LAS EMISIONES DE CECOR Y LECOP EN LA PROVINCIA DE CÓRDOBA

	CECOR	**LECOP**
Tipo de instrumento	Certificado de deuda	Certificado de deuda
Emisor	Provincia de Córdoba	Provincias argentinas (a través del Fondo Fiduc. p/ el Desarrollo Pcial.)
Monto total de la emisión	$ 800 mill. (sólo en Córdoba)	$ 1.300 mill. (en todo el país) *
Monto inicial a colocar en la provincia de Córdoba	$ 400 mill.	$ 113 mill. *
Base monetaria provincial al momento de la emisión	$ 900 mill.	$ 1.230 mill.
Moneda	Pesos	Pesos
Plazo	2 años	Hasta 5 años
Período de gracia	2 años	Hasta 5 años
Amortización	Integral (100% al final)	Integral (100% al final)
Tasa de interés	12% anual sobre saldo	No posee
Renta	Trimestral (4 pagos a partir del mes 15)	No corresponde

	CECOR	LECOP
Cotización bursátil	No posee	No posee
Objeto	Cancelación de deudas salariales, previsionales, con contratistas y proveedores	Cancelación de deudas salariales, previsionales, con contratistas y proveedores
Facilidades de uso	Aceptación en comercios y pago de impuestos y servicios	Aceptación en comercios y pago de impuestos y servicios
Marco legal	Ley 8472 modif. por Ley 8482	Leyes 25235 y 25400 – Decr. 1004/01
Fecha de emisión 1º Serie	01/ago/1995	01/nov/2001
Títulos representativos	Certificados carturales al portador	Certificados carturales al portador
Forma de colocación	Compulsiva	Compulsiva
Lámina de menor valor	$ 5	$ 5

Nota: * Estos montos podrían ser incrementados.
Fuente: IIE en base a datos de MEyOSP.

7.5. EMPRESAS Y ORGANISMOS PÚBLICOS – PROGRAMA DE PRIVATIZACIONES

A continuación, se realiza un rápido repaso sobre la marcha de los programas de privatización o concesión de empresas públicas provinciales en el ámbito de la Región Centro.

7.5.1. BANCO PROVINCIAL

La provincia de Córdoba vendió recientemente el 80% de las acciones de la entidad financiera provincial, obteniendo a cambio u$s 117 millones. El comprador fue el único oferente: el Banco General de Negocios (BGN), que también había adquirido el Banco de la Provincia de Santa Fe y, de esta manera, se convierte en la entidad financiera con mayor presencia territorial dentro de la Región Centro.
El plantel actual de 3.317 trabajadores bancarios de la entidad financiera provincial se verá reducido en 1.550 puestos de trabajo, los que serán absorbidos por el resto del sector público provincial. A mediados de octubre de 2001 debía concretarse el traspaso a manos privadas del Banco de la Provincia de Córdoba, pero el proceso se ha visto demorado ante la negativa del BGN a hacerse cargo de la entidad debido a operaciones financieras recientemente realizadas, las cuales se encontraban fuera de lo previsto en el pliego de la licitación.
En 1993 la provincia de Entre Ríos transformó al Banco de Entre Ríos S.E.M. en Banco de Entre Ríos S.A., dando el primer paso en el proceso privatizador que culminó a comienzos de 1995 (firma del Contrato de Transferencia: 03 de agosto de 1994; toma de posesión: 02 de enero de 1995), con la venta del 82% del paquete accionario por un monto de u$s 9,6 millones al grupo integrado por el Banco Institucional Cooperativo Ltdo., Banco Cooperativo del Este Argentino Ltdo. y Banco Municipal de Paraná S.E.M. En el mes de julio de 1995 los bancos adquirentes quedaron fusionados con el BERSA.
Por ley Provincial Nº 11.387, el Banco de la Provincia de Santa Fe se transformó en Sociedad Anónima. En septiembre de 1997 se realizó el llamado a licitación, y la apertura de sobres Nº 1 se efectuó el 25 de marzo de 1998. Finalmente, la provincia de Santa Fe vendió el 100% de la entidad financiera provincial a mediados de 1998, recibiendo u$s 57,25 millones por esta operación. El comprador fue el Banco General de Negocios (BGN), que superó al otro oferente: el Banco Mayo, habiendo quedado fuera de la licitación los Bancos Francés y del Suquía, que habían adquirido oportunamente los pliegos de licitación.

7.5.2. EMPRESA DE ENERGÍA

La Empresa Provincial de Energía de Córdoba (EPEC) cuenta en la actualidad con 2.530 empleados, habiéndose

previsto que la transferencia a manos privadas obligaría a reducir el actual plantel en 730 puestos. La provincia de Córdoba intentó realizar la concesión por 30 años de la distribución de la energía eléctrica durante el año 2001, pero el proceso licitatorio sufrió varias postergaciones, la última de ellas a mediados de octubre, sin fecha estimada para ser retomado. La complicada situación económica y financiera del país quitó atractivo a los potenciales inversores interesados en esta empresa, al tiempo que redujo los montos que la provincia esperaba recibir por la concesión. No obstante lo anterior, recientemente la provincia de Córdoba ha manifestado su interés para iniciar la privatización de la generación de energía eléctrica, indicándose que el proceso será puesto en marcha en los próximos meses.

En mayo de 1996 la provincia de Entre Ríos privatizó el 90% de su empresa de energía, obteniendo u$s 164,0 millones. El adquirente fue un consorcio encabezado por CMS, Astra, Banco de Galicia. La empresa de energía de la provincia de Entre Ríos atiende a 208.000 usuarios, vendiendo 690 GWh/año de energía.

La provincia de Santa Fe realizó un proceso muy similar en características y cronograma al explicado precedentemente para Córdoba. La única diferencia es que, en lugar de una concesión, el gobierno de Santa Fe pretende la venta del total del paquete accionario. Este proceso licitatorio también ha sido suspendido sin fecha, debido a la complicada realidad macroeconómica nacional.

7.5.3. ADMINISTRACIÓN DEL JUEGO

La provincia de Córdoba intenta otorgar en concesión por 30 años la totalidad de los juegos poceados (Lotería, Bingo, etc.), pero el proceso licitatorio ha sido postergado para fines de 2001. Se estima que de los 1.030 empleados actuales, se perderán 30 puestos. La transferencia a manos privadas de los casinos provinciales se encuentra más demorada, intentándose que la misma sea complementada con inversiones de desarrollo en el sector turístico (construcción de hoteles de jerarquía y obras de infraestructura asociadas).

La provincia de Entre Ríos cuenta con una importante red de casinos provinciales que se mantiene bajo la órbita del estado provincial.

7.5.4. SERVICIOS DE AGUA Y SANEAMIENTO

La provincia de Córdoba concesionó por 30 años los servicios de la Dirección Provincial de Agua y Saneamiento (DIPAS). Inicialmente se realizó una política de descentralización hacia los municipios, transfiriendo estos la prestación de los servicios a algunas cooperativas de trabajadores o comunas (como en las ciudades de Río Cuarto, Villa María, San Francisco, Alta Gracia, Deán Funes y Mina Clavero). El proceso de licitación para la concesión de los servicios en la ciudad de Córdoba, iniciado en febrero de 1995, se suspendió hasta fines de 1996, dejando como adjudicatario al Consorcio Aguas Cordobesas (liderado por la empresa Lyonnasie des Eaux) el 21 de abril de 1997.

En la provincia de Entre Ríos, los servicios prestados por la Dirección Provincial de Obras Sanitarias de Entre Ríos (DIPOSER) se encuentran descentralizados hacia municipios y cooperativas locales.

La provincia de Santa Fe otorgó en concesión por 30 años los servicios de agua potable prestados por la Dirección Provincial de Obras Sanitarias (DIPOS). El llamado a licitación contempló la transferencia del 90% del paquete accionario, mientras que el 10% restante se reservó para un Programa de Propiedad Participada (PPP). Se adjudicó la concesión al consorcio Aguas Provinciales de Santa Fe S.A. (compuesto por Meller, Banco de Galicia, Aguas de Barcelona, Comercial del Plata y Lyonnaise des Eaux). El consorcio adjudicatario presta servicios en las ciudades de Rosario, Santa Fe, Rafaela, Cañada de Gómez, Gálvez, San Lorenzo, Esperanza, Villa Gobernador Gálvez, Funes, Rufino, Firmat, Capitán Bermúdez y Reconquista. El resto de las localidades se encuentra atendido por cooperativas.

7.5.5. CAJA PREVISIONAL

En las tres provincias la Caja de Jubilaciones se mantiene bajo la órbita estatal. Existen proyectos bajo análisis para incorporar mecanismos de capitalización, en reemplazo del sistema de reparto actualmente vigente.

Por el Pacto Fiscal III firmado en diciembre de 1999, la Nación se comprometió a realizar una absorción creciente de los desequilibrios originados en los sistemas previsionales provinciales que no habían sido transferidos a la órbita nacional durante la vigencia de los Pactos Fiscales previos. El cumplimiento de estas obligaciones ha sido parcial, ya que no se cuenta con estudios actuariales precisos que permitan medir la armonización real que existe entre los sistemas previsionales provinciales y el nacional.

ANEXO

CUADRO 7.1: EJECUCIÓN PRESUPUESTARIA (MILLONES DE $ CORRIENTES)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Provincia de Córdoba										
Recursos	**1.088**	**1.723**	**1.931**	**2.127**	**2.005**	**2.246**	**2.416**	**2.539**	**2.364**	**2.452**
- corrientes	1.063	1.646	1.849	2.043	1.915	2.087	2.087	2.522	2.339	2.426
- Tributarios Provinc.	378	659	751	860	848	864	850	931	836	910
- Coparticip. Federal	597	871	889	923	855	954	889	988	916	936
- de capital y aportes	25	77	82	84	90	159	29	17	25	26
Erogaciones	**1.262**	**1.854**	**2.367**	**2.542**	**2.402**	**2.061**	**2.361**	**2.541**	**2.500**	**2.565**
- corrientes	1.154	1.644	2.109	2.237	2.037	1.878	2.073	2.168	2.232	2.268
- Personal	676	961	1.193	1.280	1.203	1.053	1.180	1.228	1.257	1.308
- Intereses de la deuda	46	43	86	113	123	96	124	145	139	146
- de capital	108	210	258	305	365	183	287	373	268	297
Ahorro corriente	**-91**	**2**	**-260**	**-194**	**-122**	**209**	**14**	**354**	**107**	**158**
Nec. de financiamiento	**174**	**131**	**436**	**415**	**397**	**-185**	**-55**	**2**	**136**	**113**
Provincia de Entre Ríos										
Recursos	**537**	**778**	**874**	**963**	**948**	**1.050**	**1.169**	**1.196**	**1.167**	**1.130**
- corrientes	497	734	822	896	880	966	1.137	1.176	1.112	1.112
- Tributarios Provinc.	104	158	205	248	247	269	298	297	284	290
- Coparticip. Federal	328	482	495	510	504	518	489	539	504	515
- de capital y aportes	40	44	52	67	68	84	32	20	55	18
Erogaciones	**571**	**830**	**915**	**1.035**	**1.156**	**1.062**	**1.194**	**1.128**	**1.351**	**1.275**
- corrientes	515	762	843	937	969	948	962	975	1.111	1.170
- Personal	292	460	537	554	598	552	569	596	646	676
- Intereses de deuda	8	2	4	24	53	68	74	67	57	83
- de capital	56	68	72	98	187	114	232	153	240	105
Ahorro corriente	**-18**	**-28**	**-21**	**-41**	**-89**	**18**	**175**	**201**	**1**	**-58**
Nec. de financiamiento	**34**	**52**	**41**	**72**	**208**	**12**	**25**	**-68**	**185**	**145**
Provincia de Santa Fe										
Recursos	**1.275**	**1.830**	**2.044**	**2.196**	**2.053**	**2.148**	**2.440**	**2.507**	**2.464**	**2.492**
- corrientes	1.209	1.754	1.928	2.084	1.941	2.035	2.405	2.492	2.419	2.454
- Tributarios Provinc.	444	648	750	853	727	729	875	907	885	905
- Coparticip. Federal	601	882	909	945	935	960	895	995	922	942
- de capital y aportes	66	76	116	112	112	113	35	15	45	38
Erogaciones	**1.284**	**1.686**	**2.017**	**2.199**	**2.289**	**2.176**	**2.372**	**2.615**	**2.650**	**2.598**
- corrientes	1.167	1.593	1.882	1.979	2.059	1.963	2.097	2.394	2.416	2.419
- Personal	650	956	1.091	1.119	1.173	1.185	1.213	1.347	1.399	1.438
- Intereses de deuda	38	1	1	3	6	18	105	143	43	132
- de capital	117	93	134	220	229	213	275	221	234	179
Ahorro corriente	**42**	**161**	**46**	**105**	**-118**	**72**	**308**	**98**	**3**	**35**
Nec. de financiamiento	**9**	**-144**	**27**	**3**	**236**	**28**	**-68**	**108**	**189**	**106**

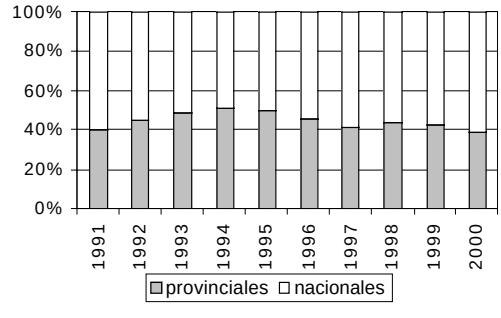
Fuente: IIE en base a datos de MEyOSP.

CUADRO 7.4: RECURSOS (MILLONES DE $ CORRIENTES)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Provincia de Córdoba										
Recursos provinciales	437	777	938	1.094	999	1.027	1.002	1.126	1.016	960
- Tributarios	378	659	751	860	848	864	850	931	836	910
- No tributarios	59	118	187	234	151	163	152	195	180	50
Recursos nacionales	651	946	993	1.033	1.006	1.219	1.414	1.413	1.348	1.492
- Coparticipación Federal	597	871	889	923	855	954	889	988	916	936
- Otros recursos nacionales	54	75	104	110	151	265	525	425	432	556
Total recursos	1.088	1.723	1.931	2.127	2.005	2.246	2.416	2.539	2.364	2.452
Provincia de Entre Ríos										
Recursos provinciales	174	245	305	363	366	401	383	375	374	340
- Tributarios	104	158	205	248	247	269	298	297	284	290
- No tributarios	70	87	100	115	119	132	85	78	90	50
Recursos nacionales	363	533	569	600	582	649	786	821	793	790
- Coparticipación Federal	328	482	495	510	504	518	489	539	504	515
- Otros recursos nacionales	35	51	74	90	78	131	297	282	289	275
Total recursos	537	778	874	963	948	1.050	1.169	1.196	1.167	1.130
Provincia de Santa Fe										
Recursos provinciales	560	807	941	1.050	909	974	1.023	1.127	1.050	1.032
- Tributarios	444	648	750	853	727	729	875	907	885	905
- No tributarios	116	159	191	197	182	245	148	220	165	127
Recursos nacionales	715	1.023	1.103	1.146	1.144	1.174	1.417	1.380	1.412	1.460
- Coparticipación Federal	601	882	909	945	935	960	895	995	922	942
- Otros recursos nacionales	114	141	194	201	209	214	522	385	490	518
Total recursos	1.275	1.830	2.044	2.196	2.053	2.148	2.440	2.507	2.464	2.492

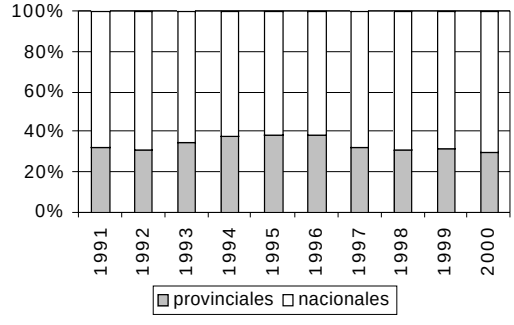
Fuente: IIE en base a datos de MEyOSP.

GRÁFICO 7.7: RECURSOS TOTALES EN LA PROVINCIA DE CÓRDOBA



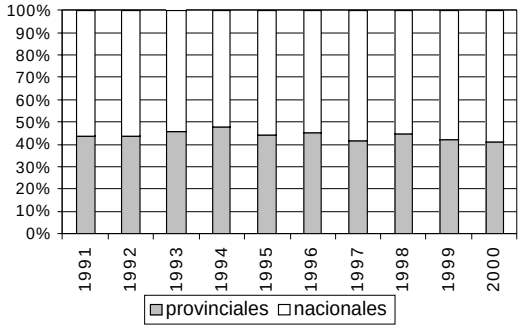
Fuente: IIE en base a datos de MEyOSP.

GRÁFICO 7.8: RECURSOS TOTALES EN LA PROVINCIA DE ENTRE RÍOS



Fuente: IIE en base a datos de MEyOSP.

GRÁFICO 7.9: RECURSOS TOTALES EN LA PROVINCIA DE SANTA FE



Fuente: IIE en base a datos de MEyOSP.

CUADRO 7.5: EVOLUCIÓN DE LOS INGRESOS PÚBLICOS PROVINCIALES (PARTIDAS PRINCIPALES)

	Estructura porcentual			Variación porcentual	
	1991	**1995**	**2000**	**1991/1995**	**1995/2000**
Provincia de Córdoba					
Tributarios Provinciales	34,7%	42,1%	37,1%	124,5%	7,3%
Coparticipación Federal	54,9%	36,8%	38,2%	24,2%	26,3%
Otros Rec. Tribut. Nacionales	6,9%	12,7%	15,5%	239,1%	48,6%
No tributarios	3,3%	6,4%	2,5%	260,3%	-53,0%
Transferencias Corrientes	0,1%	1,0%	3,3%	1224,5%	315,8%
Ingresos de Capital	0,1%	1,2%	1,1%	3749,5%	7,3%
Total Recursos	100,0%	100,0%	100,0%	85,4%	21,6%
Provincia de Entre Ríos					
Tributarios Provinciales	19,7%	27,9%	23,0%	157,7%	-2,9%
Coparticipación Federal	62,1%	40,8%	45,6%	19,3%	31,4%
Otros Rec. Tribut. Nacionales	9,5%	22,2%	20,7%	324,2%	9,8%
No tributarios	6,4%	4,4%	3,2%	25,7%	-13,6%
Transferencias Corrientes	1,8%	2,5%	4,7%	158,5%	118,6%
Ingresos de Capital	0,5%	2,1%	1,6%	625,7%	-13,6%
Total Recursos	100,0%	100,0%	100,0%	81,7%	17,6%
Provincia de Santa Fe					
Tributarios Provinciales	34,8%	35,4%	35,9%	63,8%	23,0%
Coparticipación Federal	47,1%	34,9%	37,8%	19,3%	31,4%
Otros Rec. Tribut. Nacionales	7,6%	18,7%	16,9%	297,6%	9,6%
No tributarios	8,5%	7,9%	3,3%	49,6%	-49,9%
Transferencias Corrientes	1,1%	2,0%	3,1%	198,7%	88,0%
Ingresos de Capital	0,8%	1,2%	1,5%	121,2%	57,5%
Total Recursos	100,0%	100,0%	100,0%	61,3%	21,2%

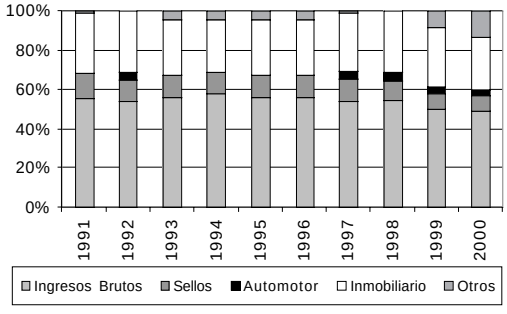
Fuente: IIE en base a datos de MEyOSP.

CUADRO 7.6: EVOLUCIÓN DE LA RECAUDACIÓN TRIBUTARIA PROVINCIAL (EN MILLONES DE $ CORRIENTES)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Provincia de Córdoba										
Ingresos Brutos	211	358	421	501	475	484	461	500	455	447
Sellos	46	71	83	90	94	96	96	85	75	74
Automotor	0	23	0	0	0	0	35	40	31	24
Inmobiliario	116	207	213	233	241	246	250	286	275	249
Otros	4	0	33	37	37	38	7	0	76	116
Total Recaud. Tributaria	378	659	751	860	848	864	850	912	835	910
Provincia de Entre Ríos										
Ingresos Brutos	39	61	80	97	96	136	148	145	140	121
Sellos	19	26	34	41	34	27	29	32	28	25
Automotor	16	24	31	37	36	31	31	28	23	26
Inmobiliario	28	43	56	68	75	66	63	67	62	55
Otros	2	3	4	5	26	25	27	31	31	33
Total Recaud. Tributaria	104	158	205	248	268	286	298	303	284	260
Provincia de Santa Fe										
Ingresos Brutos	223	347	407	491	418	419	491	493	431	451
Sellos	92	138	180	171	146	146	133	148	147	135
Automotor	7	7	6	7	6	6	7	7	4	8
Inmobiliario	116	152	149	181	155	155	188	186	183	214
Otros	6	4	8	2	2	2	56	95	120	86
Total Recaud. Tributaria	444	648	750	853	727	729	876	929	885	895

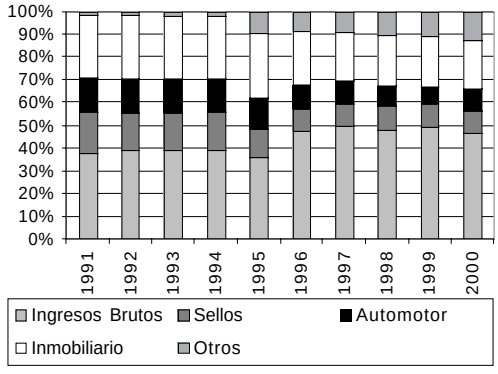
Fuente: IIE en base a datos de MEyOSP.

GRÁFICO 7.11: RECAUDACIÓN TRIBUTARIA DE LA PROVINCIA DE CÓRDOBA



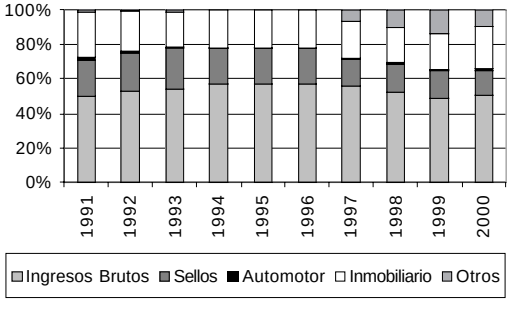
Fuente: IIE en base a datos de MEyOSP.

GRÁFICO 7.12: RECAUDACIÓN TRIBUTARIA DE LA PROVINCIA DE ENTRE RÍOS



Fuente: IIE en base a datos de MEyOSP.

GRÁFICO 7.13: RECAUDACIÓN TRIBUTARIA DE LA PROVINCIA DE SANTA FE



Fuente: IIE en base a datos de MEyOSP.

CUADRO 7.7: STOCK DE DEUDA PROVINCIAL AL 31/DIC DE CADA AÑO (MILLONES DE $ CORRIENTES)

	1996	1997	1998	1999	2000
Provincia de Córdoba					
Entidades bancarias y financ.	191,2	362,4	630,5	705,7	995,7
Organismos internacionales	77,9	72,2	135,9	132,7	142,0
Gobierno Nacional	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Deuda flotante	243,5	221,7	252,4	275,7	300,0 *
Deuda consolidada	33,8	148,4	181,5	64,6	20,1
Títulos Públicos	609,1	377,2	54,4	34,7	25,0
Otros	0,0	0,0	0,0	0,0	18,6
Deuda total	1.155,4	1.181,9	1.254,7	1.213,5	1.501,4
Provincia de Ente Ríos					
Entidades bancarias y financ.	256,2	194,3	233,1	296,4	551,6
Organismos internacionales	179,4	176,4	173,2	177,9	121,4
Gobierno Nacional	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Deuda flotante	85,8	61,2	61,1	67,0	70,0 *
Deuda consolidada	20,4	18,8	21,9	15,7	8,8
Títulos Públicos	64,3	72,2	90,0	78,2	71,2
Otros	2,1	0,6	0,1	0,0	81,7
Deuda total	608,0	523,6	579,5	635,2	904,7
Provincia de Santa Fe					
Entidades bancarias y financ.	174,2	113,4	56,9	37,8	223,0
Organismos internacionales	111,5	199,0	303,3	337,5	222,3
Gobierno Nacional	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Deuda flotante	196,3	236,5	258,0	411,3	350,0 *
Deuda consolidada	14,8	30,8	23,7	53,0	18,7
Títulos Públicos	0,0	0,0	0,0	95,0	108,4
Otros	0,0	0,0	0,0	0,0	163,7
Deuda total	496,7	579,7	641,8	934,6	1.086,1

Nota: * estimado.

Fuente: IIE en base a datos de MEyOSP.

CAPÍTULO 8 COMERCIO EXTERIOR

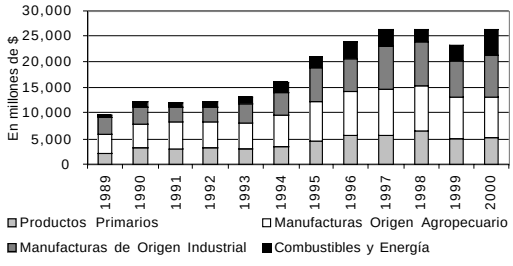
A partir de 1991 comenzó un período de fuerte crecimiento de las exportaciones nacionales y regionales, el cual continúa hasta hoy. Sin embargo, el potencial exportador de nuestro país es aún muy grande en prácticamente todos los sectores de la economía. En la actualidad, existen varias tareas pendientes que pueden ayudar a aprovechar este potencial, principalmente en cuanto a la promoción de las exportaciones y a la simplificación de trámites.

8.1. EXPORTACIONES NACIONALES

8.1.1. EVOLUCIÓN HISTÓRICA

Las exportaciones nacionales registraron un crecimiento notable (174%) entre 1989 y 2000. El incremento se verificó en todos los principales rubros de exportación, desde el 96% evidenciado por las MOA (Manufacturas de Origen Agropecuario), hasta el aumento del 1.100% en la exportación de Combustible y Energía. El gráfico 8.1 muestra la evolución anual de las exportaciones.

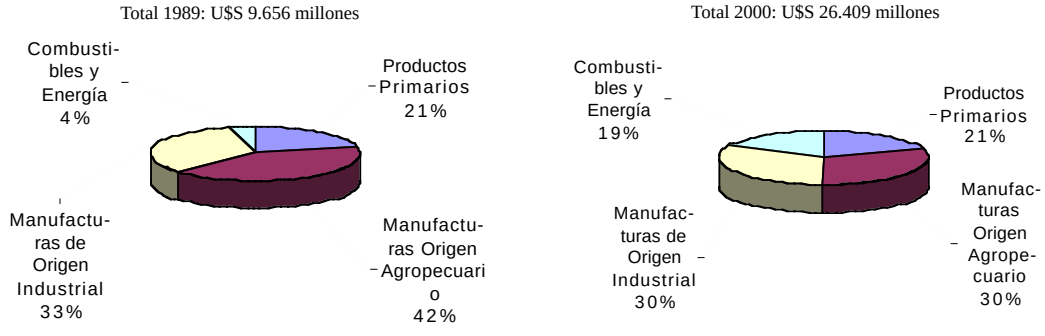
GRÁFICO 8.1: EXPORTACIONES NACIONALES



Fuente: IIE en base a INDEC.

Tal como muestra el gráfico 8.2, la participación dentro del total exportado de los Productos Primarios y las MOI (Manufacturas de Origen Industrial) se mantuvo relativamente constante en el transcurso de la década pasada. En tanto, el aumento en la exportación de Combustibles y Energía desplazó la participación de las MOA. Este incremento está relacionado con la construcción de importantes gasoductos y oleoductos hacia países limítrofes, así como las mayores exportaciones de energía eléctrica a través de líneas de alta tensión. La exportación potencial de CyE se estima en u$s 8.000 millones, convirtiendo a Argentina en un fuerte exportador a nivel regional, debido a las limitaciones de generación en Brasil y en Chile.

GRÁFICO 8.2: EXPORTACIONES POR RUBRO



Fuente: IIE en base a INDEC.

8.1.2. EVOLUCIÓN RECIENTE

Durante los primeros 8 meses de 2001, Argentina exportó u$s 18.286 millones, un crecimiento del 3,7% respecto a igual período del año anterior. Dado que las importaciones cayeron un 9,5%, el superávit comercial

aumentó notablemente, pasando de u$s 936 millones en 2000 a u$s 3.181 millones en 2001.
Debe mencionarse que el valor de las exportaciones se vio perjudicado por una caída del 3% en los precios, ya que el volumen exportado aumentó un 7%. Por el lado de las importaciones, se registró una caída en el volumen del 8%, producto de la menor demanda interna generada por el contexto recesivo que atraviesa la economía.

CUADRO 8.1: COMERCIO EXTERIOR ARGENTINO, EN MILLONES DE U$S FOB

	Exportaciones		Importaciones		Saldo	
	2000	2001	2000	2001	2000	2001
Enero	1.773	2.049	1.852	1.954	-79	95
Febrero	1.786	1.853	1.908	1.754	-122	99
Marzo	2.165	2.019	2.116	2.034	49	-15
Abril	2.327	2.397	1.905	1.918	422	479
Mayo	2.603	2.566	2.215	2.081	388	485
Junio	2.386	2.537	2.178	1.778	208	759
Julio	2.367	2.355	2.202	1.768	165	587
Agosto	2.225	2.510	2.320	1.818	-95	692
Acumulado	17.632	18.286	16.696	15.105	936	3.181

Fuente: IIE en base a INDEC.

Analizando en el cuadro 8.2 las exportaciones por destino, se destaca el crecimiento del 150% del valor de las exportaciones a Corea (principalmente en productos primarios), como así también el aumento de las exportaciones al ASEAN, China y Medio Oriente (también con predominancia de los productos primarios y las manufacturas de origen agropecuario).

CUADRO 8.2: EXPORTACIONES POR REGIÓN, EN MILLONES DE U$S. ACUMULADO ENERO-AGOSTO.

	2000	2001	Var. %
Total	17.632	18.286	4
Mercosur	5.497	5.271	-4
Chile	1.670	1.878	12
Resto de ALADI	693	825	19
NAFTA	2.423	2.391	-1
UE	3.151	3.046	-3
ASEAN	441	625	42
China	786	1040	32
Corea Rep.	115	289	151
Japón	292	260	-11
India	298	373	25
Medio Oriente	539	755	40
Sudáfrica	161	201	25
Resto	1.563	1.332	-15

Fuente: IIE en base a INDEC.

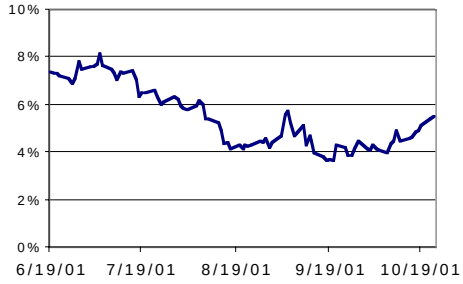
8.1.3. FACTOR DE CONVERGENCIA Y REINTEGROS

La novedad en Comercio Exterior durante el año 2001 fue la implementación en Junio del llamado Factor de Convergencia (en adelante FC). El FC es la diferencia entre el dólar y el euro dividido por dos, y se aplica a las operaciones de comercio exterior, siendo calculado diariamente por el Banco Central de la República Argentina. En la medida en que el euro se ubique por debajo del dólar (como viene ocurriendo desde junio hasta la fecha), el FC significa una ganancia para el exportador y un costo para el importador.
Esto representa un tipo de cambio diferencial para aquellas personas o empresas que vendan o compren al

exterior. Cabe mencionar que para el sector Combustibles y Energía no se aplica el FC.

La contraparte de esta medida fue la reducción del 8% en los reintegros a la exportación y aranceles a la importación, intentando compensar la variación en los ingresos del exportador y el importador debido al FC. Sin embargo, como se observa en el gráfico 8.3, el FC llegó al 8% solamente en sus primeros días, reduciéndose su valor desde entonces. En promedio desde Junio a Octubre el FC tuvo un valor del 5,4%

GRÁFICO 8.3: EVOLUCIÓN DEL FACTOR DE CONVERGENCIA



Nota: Se calcula como FC = 1 - (1+e)/2, siendo e la cotización del euro en dólares a las 14.00 hs del día hábil anterior en plaza Londres. Comunicación "A" 3.289 del BCRA (19/06/01).
Fuente: IIE en base Ministerio de Economía / Reuters.

8.2. EXPORTACIONES POR REGIÓN

En el cuadro 8.3 se observan las exportaciones por región desde 1995. Las participaciones en el total exportado se mantuvieron relativamente constantes entre 1995 y 2000. La participación de Buenos Aires cayó, mientras que la de la Región Sur creció.

CUADRO 8.3: EXPORTACIONES POR REGIÓN

	Millones de $						Participación %	
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	1995	2000
Buenos Aires+Capital	8.395	9.165	10.673	10.714	8.824	9.863	41,7%	39,2%
Región Centro	5.838	6.955	7.452	8.255	7.164	7.339	29,0%	29,1%
Región Sur	2.991	3.777	3.718	3.055	3.122	4.519	14,8%	17,9%
Región NOA	1.086	1.185	1.380	1.669	1.485	1.546	5,4%	6,1%
Región Cuyo	1.017	1.006	1.286	1.266	1.263	1.377	5,0%	5,5%
Región NEA	819	800	751	594	590	540	4,1%	2,1%
Total	20.146	22.888	25.260	25.553	22.448	25.184	100,0%	100,0%

Nota: No incluye las exportaciones de origen “extranjero” y/o “indeterminado”
Fuente: IIE en base a Secretaría de Comercio / INDEC.

Las Regiones argentinas se caracterizan por tener perfiles exportadores bien determinados. A continuación, se resumen los principales capítulos de exportación de cada región, con excepción de la Región Centro, la cual es tratada en mayor profundidad en la sección siguiente.

Región Buenos Aires + Capital Federal: Exporta principalmente material de transporte, cereales, productos químicos, grasas y aceites.

Región NOA (Catamarca, Jujuy, La Rioja, Salta, Santiago del Estero y Tucumán): Principalmente productos primarios, entre los que se destacan hortalizas y legumbres en Jujuy, La Rioja y Salta; frutas frescas en Tucumán; y tabaco en Jujuy y Salta. Las exportaciones de Productos Primarios de Catamarca representan el 30% del total de la Región.

Región NEA (Corrientes, Chaco, Formosa y Misiones): Productos primarios, principalmente fibra de algodón (Chaco), cereales (Chaco y Corrientes) y tabaco sin elaborar (Misiones). Misiones es la primera exportadora del NEA, vendiendo en el exterior Papel y cartón además de café, té, yerba y especies.

Región Cuyo (Mendoza, San Juan y San Luis): Los principales capítulos de exportación se encuentran en el rubro Combustibles y energía, específicamente carburantes y petróleo crudo, mayoritariamente exportadas a través de Mendoza, que representa el 60% de las exportaciones regionales. También son significativas las

exportaciones de hortalizas y legumbres (con y sin elaboración), así como el rubro bebidas, líquidos alcohólicos y vinagres (vinos principalmente).

Región Sur (Chubut, La Pampa, Neuquén, Río Negro, Santa Cruz y Tierra del Fuego): Su mayor producto de exportación es combustible (petróleo crudo principalmente), el cual es de gran importancia para todas las provincias, con excepción de La Pampa. En segundo lugar, se ubican las exportaciones de pescados y mariscos (con y sin elaboración), que se concentran en Chubut, Santa Cruz y Tierra del Fuego. Además, Chubut muestra una importante exportación de metales y sus manufacturas, mientras que Río Negro exporta principalmente frutas frescas.

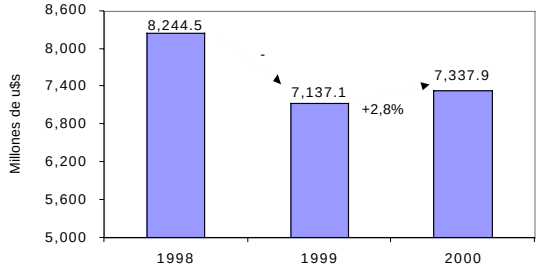
8.3. REGIÓN CENTRO

En el gráfico 8.4 se expone la evolución de las exportaciones de la Región Centro en los últimos 3 años. Durante el 2000 se registró un leve crecimiento de las exportaciones regionales respecto a 1999, aunque siguen por debajo de las registradas en 1998.

La Región se especializa en la exportación de Productos Primarios, principalmente productos derivados de la soja (pellets y aceites), además de algunas manufacturas de origen industrial (automóviles y autopartes, maquinaria).

El principal destino de las exportaciones regionales es Brasil, mayoritariamente cereales, automóviles y maquinaria. Es por ello que la evolución del real afectó tanto a la exportación regional de automóviles. En cambio, las exportaciones agroindustriales se encuentran muy diversificadas en cuanto a destinos, por lo cual la persistente devaluación de la moneda brasileña no tuvo un efecto significativo sobre las exportaciones.

GRÁFICO 8.4: EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES REGIONALES



Fuente: IIE en base a INDEC.

8.3.1. PRODUCTOS EXPORTADOS

Como se mencionó en párrafos anteriores, la exportación regional se compone principalmente por productos primarios y manufacturas de origen agropecuario (MOA), mostrando además una alta concentración. Los 10 primeros capítulos de exportación representan el 90,2% del total, y el 9,8% restante se divide entre 78 capítulos.

El complejo sojero-aceitero representa el 54% del total de la exportación regional (y el 15% del total nacional), sumando semillas oleaginosas, aceites y pellets (ver cuadro 8.4). Como punto de comparación, los u$s 3.997 millones que exportó el complejo oleaginoso regional en 2000 superan la exportación nacional de petróleo crudo, gas natural y energía eléctrica (entre las tres suman u$s 3.437 millones).

Dentro de los 10 primeros capítulos, únicamente vehículos automotores y maquinarias son de origen industrial (MOI).

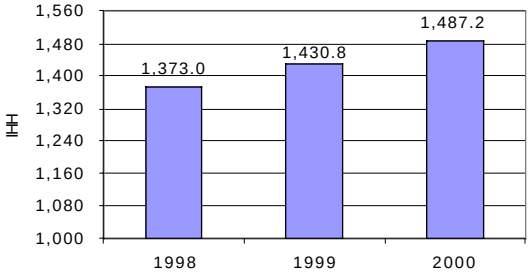
CUADRO 8.4: PRIMEROS 10 CAPÍTULOS DE EXPORTACIÓN REGIONALES

Capítulos de exportación	Millones u$s FOB	% s/ total
Pellets (y alimentos para animales)	2.136,5	29,1%
Grasas y aceites	1.125,5	15,3%
Cereales	980,6	13,4%
Semillas oleaginosas	730,3	10,0%
Vehículos automóviles	664,9	9,1%
Productos lácteos, huevos y miel	262,3	3,6%
Maquinaria y aparatos mecánicos	253,1	3,4%
Carnes	232,8	3,2%
Pieles y cueros	127,1	1,7%
Preparaciones de carne	106,4	1,5%
Total 10 primeros capítulos	6.619,6	90,2%
TOTAL EXPORTACION REGIONAL	7.337,9	100%

Fuente: IIE en base a INDEC.

Como se observa en el gráfico 8.5, la concentración por producto de las exportaciones regionales aumentó levemente año a año. Al igual que al analizar la concentración en otros capítulos, en el presente se toma el IHH (Indice de Hirschmann-Herfindahl).

GRÁFICO 8.5: GRADO DE CONCENTRACIÓN DE LAS EXPORTACIONES REGIONALES



Fuente: IIE en base a INDEC.

Dentro de los principales rubros de exportación, se observó una creciente participación de los pellets (pasó del 21,4% al 29,1% del total), así como de las semillas oleaginosas (del 7,7% al 10%). Mientras que cereales se mantuvo constante, grasas y aceites cayó del 21,3% al 15,3% y vehículos automotores del 12,7% al 9,1%.

Las cifras de exportación de los últimos tres años incluyen algunos datos que resultan sorprendentes, tanto por el capítulo como por el país de destino del que se trata, incluyendo países que se encuentran a gran distancia geográfica, además de existir barreras culturales e idiomáticas.

Por ejemplo, la Región Centro en los últimos tres años ha exportado herramientas y artículos de cuchillería, manufacturas de cinc y productos químicos, por valores que pueden considerarse significativos a nivel empresa, aunque sean poco significativos en proporción al total exportado a nivel regional. Entre los destinos se encuentran Hong Kong, China y Nigeria.

Estas exportaciones en general se deben a la iniciativa privada de empresas Pymes que lograron insertarse en mercados externos a partir de esfuerzos individuales, aunque algunas (como en el caso de los químicos) se deben a la presencia de multinacionales radicadas en la Región. Las exportaciones seleccionadas se detallan en el anexo.

8.3.2. DESTINOS

Como se mencionó anteriormente, el primer destino de las exportaciones regionales es Brasil, con el 19,1% del total exportado en el año 2000. Sin embargo, esta participación es menor a la que tenía en 1998 (23,3%). En segundo lugar, se encuentra China, con el 6,6% del total. El 79% de las exportaciones a China se compone por semillas oleaginosas.

Como se observa en el cuadro 8.5, la importancia de Irán, India y China como mercados de destino regionales aumentó, principalmente gracias a las crecientes exportaciones de aceites, oleaginosas y cereales. Se espera que China tenga una creciente importancia en el futuro.

CUADRO 8.5: RANKING DE PAÍSES DE DESTINO DE LAS EXPORTACIONES REGIONALES

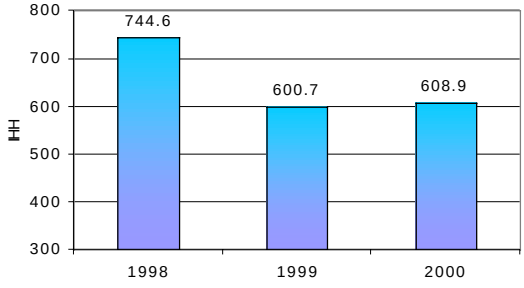
País	1998	1999	2000	Principales Productos
Brasil	1	1	1	Cereales; Automóviles
China	3	6	2	Semillas oleaginosas
España	7	3	3	Pellets; Cereales
Italia	4	4	4	Pellets
Países Bajos	2	2	5	Pellets; Semillas oleaginosas
Estados Unidos	5	5	6	Preparaciones de carne; pieles
Chile	6	7	7	Cereales; Pellets; Grasas y Aceites
Egipto	9	9	8	Pellets; Grasas y Aceites
Iran	8	16	9	Grasas y Aceites; Cereales
India	15	8	10	Grasas y Aceites

Fuente: IIE en base a INDEC.

En el año 2000 se observó una reducción de la cantidad de países a los que exportaba la región, alrededor de 135 en comparación con 150 en años anteriores. Sin embargo, la concentración se redujo en 1999 y 2000 respecto a 1998, debido a que las exportaciones se distribuyeron en forma más equilibrada (ver gráfico 8.6).

Los resultados de la concentración medida a través del IHH estarían indicando que la Región Centro tiende a especializarse en la exportación de determinados productos, mientras que los destinos se diversifican.

GRÁFICO 8.6: GRADO DE CONCENTRACIÓN DE LAS EXPORTACIONES (POR DESTINO)



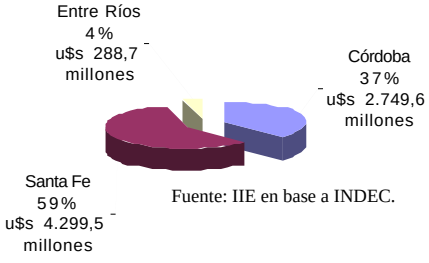
Fuente: IIE en base a INDEC.

8.3.3. EXPORTACIONES POR PROVINCIA

Resulta interesante analizar las exportaciones individuales de cada provincia que compone la Región, ya que tienen perfiles exportadores diferenciados.

Santa Fe es la principal provincia exportadora, con el 59% del total, como puede verse en el gráfico 8.7.

GRÁFICO 8.7: EXPORTACIONES REGIONALES POR PROVINCIA (2000)



Fuente: IIE en base a INDEC.

8.3.3.1. SANTA FE

Las exportaciones santafesinas son en su gran mayoría Productos Primarios y MOA, particularmente los productos del complejo sojero-aceitero y cereales. Vehículos automotores es la principal exportación industrial, representando apenas el 4% del total. Los 10 primeros productos de exportación se observan en el cuadro 8.6.

CUADRO 8.6: 10 PRIMEROS CAPÍTULOS DE EXPORTACIÓN, PROVINCIA DE SANTA FE (2000)

Capítulo de exportación	Millones u$s	% s/total
Residuos de la industria alimenticia (pellets)	1.616,3	37,6%
Grasas y aceites animales o veget.; subprod. de los mismos	844,9	19,7%
Cereales	386,7	9,0%
Semillas y frutos oleaginosos	270,0	6,3%
Automóviles y sus partes; tractores y otros vehículos	174,7	4,1%
Carne y despojos	173,7	4,0%
Lácteos, huevos y miel	140,2	3,3%
Pieles y cueros	124,5	2,9%
Preparaciones de carne	105,9	2,5%
Máquinas y artefactos mecánicos	104,1	2,4%
Total 10 primeros	3.941,1	91,7%
Total Provincial	4.299,5	100,0%

Fuente: IIE en base a INDEC.

8.3.3.2. CÓRDOBA

La provincia de Córdoba es la única que muestra exportaciones de origen industrial entre los primeros 3 lugares, en este caso vehículos automotores. En 1998 la exportación de autos llegó a aproximadamente el 30% del total, e incluso en 1999 se encontraba en el primer lugar. Las restantes exportaciones son agrícola/agroindustriales, con excepción de maquinaria (ver cuadro 8.7).

CUADRO 8.7: PRINCIPALES CAPÍTULOS DE EXPORTACIÓN DE LA PROVINCIA DE CÓRDOBA (2000)

Capítulo de exportación	Millones u$s	% del total
Residuos de la industria alimenticia (pellets)	517,8	19%
Automóviles y sus partes, tractores y otros vehículos	489,9	18%
Cereales	469,4	17%
Semillas y frutos oleaginosos	440,1	16%
Grasas y aceites animales y vegetales	277,7	10%
Maquinaria y aparatos mecánicos	147,6	5%
Lácteos, huevos y miel	97,8	4%
Carne y despojos	54,8	2%
Productos químicos orgánicos	51,0	2%
Plásticos y sus manufacturas	27,3	1%
Total 10 primeros	2.573,5	94%
Total provincial	2.749,7	100%

Fuente: IIE en base a INDEC.

8.3.3.3. ENTRE RÍOS

Como se observa en el cuadro 8.8, más del 40% de las exportaciones entrerrianas se componen por cereales, seguidos por madera y productos lácteos, huevos y miel. Se espera un fuerte crecimiento de la exportación de madera y productos forestales en los próximos años, gracias a las inversiones proyectadas en el sector, además de productos derivados como la celulosa, que ya se encuentran en los primeros lugares de exportación. La ventas externas de frutos comestibles comprende principalmente cítricos.

CUADRO 8.8: PRINCIPALES CAPÍTULOS DE EXPORTACIÓN DE ENTRE RÍOS (2000)

Capítulo de exportación	Millones u$s	% del total
Cereales	124,5	43,1%
Madera y sus manufacturas	26,3	9,1%
Lácteos, huevos y miel	24,3	8,4%
Productos químicos diversos	22,5	7,8%
Semillas y frutos oleaginosos	20,2	7,0%
Frutos comestibles	18,8	6,5%
Papel y cartón, manufacturas de celulosa	12,4	4,3%
Jabones y productos de limpieza	6,1	2,1%
Pescados y crustáceos, otros productos acuáticos	5,9	2,0%
Carne y despojos	4,4	1,5%
Total 10 primeros	265,3	91,9%
Total provincial	288,7	100,0%

Fuente: IIE en base a INDEC.

8.4. ZONAS FRANCAS[1]

8.4.1. ZONAS FRANCAS EN EL CORREDOR BIOCEÁNICO

Dentro de las Areas Aduaneras Especiales (AAE) que tienen un impacto económico más directo en el mercado de referencia se visualiza una tendencia dominante hacia la prestación de servicios. Las principales excepciones la constituyen la ZF de Manaos y el AAE de Tierra del Fuego con productos de electrónica y electrodomésticos.

[1]El apartado 8.4 fue elaborado por ZOFRACOR S.A., Zona Franca de Córdoba.

Se estima que Paraguay, a partir de la puesta en funcionamiento de su régimen de maquila, pueda tener algún desarrollo industrial orientado a la exportación, en especial en el rubro textil. Por su parte, Brasil está impulsando un régimen de Zonas de Procesamiento de Exportaciones (ZPE), el que también muestra un perfil industrial. Dentro de las Zonas Francas, las de Uruguay se destacan por el mayor desarrollo logrado en áreas de servicios tales como consultoría, banca off-shore y como centro de distribución logística de mercaderías procedentes de ultramar; en los últimos años también comenzaron a desarrollar exportaciones vinculadas a la tecnología de la información (IT), rubro en el cual los beneficios impositivos propios del régimen de ZF se hicieron extensivos a radicaciones en el resto del territorio. La apuesta que sigue es la captura de radicaciones de empresas de biotecnología. Por su parte, la ZF de Iquique se ha caracterizado por constituirse en el punto de ingreso, venta y distribución de mercaderías de origen asiático en toda la región.

En virtud de las restricciones normativas actuales, las ZF argentinas también han visto limitado su desarrollo a la logística de importación, sin que desde 1994 se haya logrado generar fondos por exportaciones en ningún rubro.

El marco jurídico restrictivo, combinado con tres años de bajo nivel de actividad económica, ha golpeado duramente al sector. La ZF de La Plata, la mayor del grupo por edad y tamaño, en la actualidad tiene un nivel de operaciones que representa aproximadamente la tercera parte de la actividad desarrollada en 1998. La ZF Mendoza se mantiene con un limitado nivel de operaciones, la ZF Tucumán también opera en un nivel mínimo, mientras que la concesión de la ZF San Luis le fue devuelta al Gobierno Provincial, quien la ofrece en licitación nuevamente. La ZF de La Pampa, que goza de un régimen de fomento más atractivo, tampoco pudo lograr un desarrollo económico acorde con las expectativas generadas. A pesar de lo anterior, en el presente año iniciaron sus actividades las ZF de Comodoro Rivadavia, Puerto Iguazú –única ZF argentina habilitada para la venta minorista- y más recientemente General Güemes –Salta-.

8.4.2. ZONA FRANCA DE CÓRDOBA

Acorde con las limitaciones normativas, el desarrollo de la ZF de Córdoba se realizó en la faceta de la logística de importaciones -inventario y almacenamiento- de mercadería de origen Extra-Mercosur.

CUADRO 8.9: ALMACENAMIENTO DE MERCADERÍAS EN LA ZONA FRANCA DE CÓRDOBA

	Abr (*) a Dic.99	Ene a Dic. 00	Ene a Dic. 01 (**)
Cantidad de usuarios individuales	55	119	143
Cantidad de usuarios “mayoristas”	0	1	2
Operaciones de Ingreso y Egreso			
Cantidad	518	1.425	2.801
Valor (en millones de u$s CIF)	18,2	57,6	43,8
Stock (en millones de u$s CIF)	6,6	6,1	12,3

Nota: (*) Fecha de inicio de actividades: 16/04/99. (**) Proyectado.
Fuente: ZOFRACOR S.A.

El crecimiento de las operaciones logrado en un contexto sumamente desfavorable se basó en una nueva oferta con menores costos y mejores condiciones de contratación, las que contemplan la total apertura de la ZF a la instalación de operadores logísticos.

La superficie cubierta inicial destinada a depósitos de 2.070 m2 se incrementó en 1.650 m2 en el 2000 y en 805 m2 en el 2001, proyectándose una nueva ampliación de 2.500 m2 cubiertos para el primer semestre del año próximo. La superficie de patio abierto inicial de 10.000 m2 se amplió en 5.000 m2 en el mismo año 1999. Las inversiones realizadas durante el 2001 en materia de edificios, instalaciones, equipamiento y capital de trabajo alcanzan los $800 mil. En la misma línea estratégica se proyecta la construcción y habilitación de un Depósito Fiscal contiguo a la ZF, con disponibilidad de todos los servicios aduaneros en forma permanente. Asimismo, se proyecta anexar instalaciones para transferencias de cargas nacionales o nacionalizadas, con miras a la conformación de un centro logístico integral.

8.4.3. ZONA FRANCA DE SANTA FE

A pesar de haberse concesionado la ZF santafesina al Grupo Tecsa S.A. - Mercocarga S.A., hasta la fecha la misma no ha sido habilitada. La demora se fundamenta en que no se ha definido la localización definitiva en el ámbito provincial, no pudiendo dar cumplimiento a lo exigido por el pliego licitatorio.

8.4.4. ZONA FRANCA DE ENTRE RÍOS

Por Resolución Nro. 475 de fecha 17 de setiembre de 2001, el Ministerio de Economía de la Nación revocó por segunda vez la adjudicación que efectuara para la Administración y Explotación de la Zona Franca de Entre Ríos. La Provincia debe realizar un nuevo proceso licitatorio a estos fines.

8.4.5. PERSPECTIVAS DE LAS ZONAS FRANCAS EN LA REGIÓN CENTRO

Sin duda alguna, la evolución de las ZF de la Región Centro está fuertemente ligada al cambio de la ley que rige la totalidad de las ZF del país.

En abril del corriente año se dispuso que, en el desdoblamiento de la Ex-Secretaría de Industria y Comercio, la competencia en materia de ZF fuera otorgada a la Sub-Secretaría de Gestión Comercial Externa de la Secretaría de Comercio. A partir de ese momento se inició una restructuración de la autoridad de aplicación, la que tiene dentro de sus objetivos inmediatos modificar la normativa de ZF a los efectos de que se pueda dar satisfacción al cometido para el cual fueron creadas, es decir promover las exportaciones y la competitividad. Para fomentar las exportaciones industriales y de servicios es necesario establecer beneficios impositivos que, sin quebrantar las normas internacionales, hagan posible el logro de los objetivos de las ZF. En este nuevo marco, correspondería realizar una revisión integral de los aspectos impositivos y aduaneros que regulan la relación de las ZF con el Territorio Aduanero General (TAG) y con los otros miembros del Mercosur.

La herramienta podría perfeccionarse con la implementación de un régimen de recintos remotos o sub-zonas francas para llevar los beneficios a industrias ya instaladas y de alto costo de traslado; también se considera beneficioso reglamentar la autorización de la emisión de certificados de depósitos por mercaderías alojadas en ZF.

8.5. CONCLUSIONES Y PERSPECTIVAS

En los diversos talleres sectoriales realizados por el IIE durante los últimos dos años, los empresarios mencionan permanentemente la ausencia de una política comercial exportadora por parte de los organismos públicos. Este punto es remarcado por la Federación de Cámaras de Comercio Exterior: “La conducción del comercio exterior argentino carece de unicidad, siendo desarrollada por múltiples organismos con distintas funciones, originando una mala asignación de recursos y una carencia de efectividad para las empresas exportadoras”.

Además, se observa una falta de organización en materia aduanera. Es necesaria una descentralización hacia las regiones, con amplia participación de los sectores productivos. El objetivo del manejo aduanero debe orientarse a lograr un tráfico rápido por la frontera, tránsito puerta a puerta eficiente, instrumentos como la importación-exportación por cuenta de terceros para facilitar la incorporación de las Pymes al comercio internacional, alcanzando de esta forma la máxima eficiencia operativa.

En cuanto a las Zonas Francas, se observa la necesidad de fortalecer su operatoria, de tal forma que sirvan para la exportación extrazona y no como una zona franca clásica, dirigida al mercado interno. En general, para la estructuración aduanera eficiente se requieren más depósitos fiscales, centros de logística integral y otros instrumentos similares. Estos cambios en el espacio aduanero son fundamentales para incrementar la competitividad de los productos argentinos.

ANEXO

CUADRO 8.10: ALGUNOS CAPÍTULOS DE EXPORTACIÓN REGIONAL SELECCIONADOS, 1998

Capítulo de exportación	**Destino**	**u$s FOB**
Azucares y artículos de confitería	Estados Unidos	6.339.314
	Hong Kong	651.549
	Sudáfrica	148.457
Cinc y sus manufacturas	Estados Unidos	8.886.127
Preparaciones de legumbres, hortalizas, frutas	Holanda	4.372.940
	Francia	2.540.085
	Canadá	1.083.461
Juguetes, Juegos y Artículos para Recreo	Estados Unidos	568.234
Herramientas y útiles, artículos de cuchillería	Holanda	10.585.508
	Suecia	356.038
	México	2.761.950
Calzado y sus partes	Italia	2.255.329
	Estados Unidos	4.037.761
Frutos comestibles	Holanda	18.934.928
	Reino Unido	4.128.812
	Rusia	3.453.022
Productos químicos orgánicos	Estados Unidos	8.339.729
	Países Bajos	1.667.360
	Turquía	1.429.216
Productos Químicos Diversos	Estados Unidos	14.198.470
	Países Bajos	3.627.390
Manufacturas de fundición, de hierro o acero	Turquía	324.305
	Kuwait	489.852
Instrumentos de óptica, fotografía, de medida, medico-quirúgicos	Estados Unidos	586.773
Fundición Hierro o Acero	Estados Unidos	10.607.018
	Italia	1.259.003
	China	901.384
	España	330.439

Fuente: IIE en base a INDEC.

CUADRO 8.11: ALGUNOS CAPÍTULOS DE EXPORTACIÓN REGIONAL SELECCIONADOS, 1999

Capítulo de exportación	**Destino**	**u$s FOB**
Aluminio y sus manufacturas	Estados Unidos	5.350.758
Azucares y Artículos de Confitería	EEUU	5.022.615
	Hong Kong	1.418.915
	Rusia	861.232
	Emiratos Arabes	420.252
	Siria	111.200
Calzado y sus partes	Suiza	7.253.050
Cinc y sus manufacturas	Estados Unidos	2.358.995
Frutos Comestibles	Holanda	11.736.222
	Rusia	4.427.755
	España	2.792.072
	Reino Unido	2.773.595
Fundición de Hierro y Acero	Estados Unidos	9.713.489
	Corea Republicana	1.469.780
Herramientas y útiles; cuchillería, etc	Holanda	8.932.556
Juguetes, Juegos y Artículos para recreo, etc	Estados Unidos	979.394
Productos Químicos Orgánicos	Hong Kong	1.267.600
	Sudáfrica	1.101.200
Productos Químicos Inorgánicos	Reino Unido	809.349
Productos farmacéuticos	Suiza	203.518
Productos Químicos Diversos	Estados Unidos	16.029.897
	Países Bajos	3.117.656

Fuente: IIE en base a INDEC.

CUADRO 8.12: ALGUNOS CAPÍTULOS DE EXPORTACIÓN REGIONAL SELECCIONADOS, 2000

Capítulo de exportación	Destino	u$s FOB
Aluminio y sus manufacturas	Estados Unidos	3.675.473
	Singapur	447.484
	México	268.338
	Tailandia	242.268
Azúcares y artículos de confitería	Rusia	930.821
	Costa Rica	453.548
Calzado y sus partes	Alemania	7.292.000
	Suiza	1.360.000
	Italia	504.680
Caucho y sus manufacturas	Estados Unidos	8.215.459
	Reino Unido	937.756
	Turquía	659.718
Frutos comestibles	Países Bajos	6.458.213
	Reino Unido	2.320.261
	Bélgica	2.260.413
	Rusia	1.977.753
	Canadá	1.150.434
	Filipinas	1.046.793
Fundición, Hierro y Acero	Estados Unidos	26.410.241
	Taiwán	2.271.508
	España	999.494
Herramientas y útiles; artículos de cuchillería	Países Bajos	8.121.415
	Francia	4.230.120
	México	1.350.830
Jabones, productos de limpieza y similares	Sudáfrica	484.993
Juguetes, juegos y artículos deportivos	Estados Unidos	1.649.116
Plásticos y sus manufacturas	Estados Unidos	1.516.978
Muebles, aparatos de alumbrado y similares	Estados Unidos	1.570.323
Preparaciones de legumbres u hortalizas	Estados Unidos	4.710.299
	Países Bajos	3.214.526
	Bélgica	1.855.462
	Reino Unido	1.481.122
	Canadá	1.413.790
	Italia	1.171.003
Productos Químicos Diversos	Estados Unidos	14.164.498
	Países Bajos	4.121.736
Productos Químicos Inorgánicos	Estados Unidos	811.223
Productos Químicos Orgánicos	Estados Unidos	9.278.758
	Países Bajos	5.979.889
	Nigeria	2.720.800
	China	1.529.416

Fuente: IIE en base a INDEC.

CAPÍTULO 9 INVERSIONES

En las últimas dos décadas se ha dado a nivel mundial un fuerte crecimiento de la Inversión Extranjera Directa (IED), la cual ha determinado una creciente vinculación entre los países. La evidencia empírica señala una importante relación entre la inversión extranjera y el crecimiento de un país.
La atracción de inversiones depende de varios factores críticos, algunos de los cuales son incluidos en el presente capítulo. Los resultados de diversos estudios ayudan a entender el crecimiento de la inversión en Argentina durante la década del '90, y la caída estimada en las inversiones para el año 2001.

9.1. INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED) Y ENCADENAMIENTOS

El World Investment Report 2001 de la UNCTAD[1] destaca el crecimiento constante de la IED en el mundo desde la década de los '80. De acuerdo a WIR 2001, la IED mundial creció un 18% en 2000, aunque se espera una reducción en 2001. Existen más de 60.000 compañías trasnacionales (ETN) con más de 800.000 filiales en el extranjero. Los flujos de IED se incrementaron tanto para los países desarrollados como los países en desarrollo, aunque la participación de estos últimos ha declinado del 41% en 1994 al 19% en 2000.
El concepto clave para los países que reciben IED son los encadenamientos hacia atrás ("backward linkages") que se establecen entre la filial extranjera y las empresas locales, mediante las cuales la filial transmite activos tangibles e intangibles a la empresa local. Esto puede contribuir al mejoramiento de las empresas domésticas y a llevar a una mejor integración de la filial con la economía local. Uno de los puntos centrales del informe de WIR 2001 es que el proceso de integración puede llevar a mejorar la capacidad y competitividad de las empresas locales, fomentando el crecimiento económico.

"El grado de atractividad de un país para la IED depende obviamente del entorno político e institucional, su estabilidad macroeconómica, sus recursos humanos e infraestructura...pero el factor más importante para que un país atraiga IED es la disponibilidad, los costos y la calidad de los proveedores locales"[2]

La filial extranjera se beneficia mediante la asociación con empresas locales ya que puede reducir los costos de los insumos, y la cercanía con el proveedor le permite mejor especialización y flexibilidad. Para la empresa local que logra proveer a la filial extranjera puede significar, además de las ventas y el empleo, una transferencia de tecnología y capacitación (tecnología "dura" y "blanda").
La capacidad tecnológica y gerencial de las empresas locales es además fundamental para que el país receptor pueda aprovechar la oportunidad que significan los encadenamientos generados por la IED. El informe UNCTAD incluye numerosos estudios de casos, citando el desarrollo de empresas locales a partir de la relación con multinacionales. Por ejemplo, muchos de los grandes fabricantes de electrónicos e insumos informáticos del Sudeste Asiático empezaron en los '70 como proveedores de circuitos para empresas norteamericanas.
Como ejemplo, en la Región Centro (aunque no esté en su mejor momento) puede citarse al cluster automotriz de Córdoba y Rosario. Si bien no está atravesando un buen momento, está compuesto por numerosas empresas locales que proveen partes a las terminales multinacionales, que a su vez dependen en gran parte de la demanda de la terminal. Sin embargo, algunas empresas autopartistas ya están dando el próximo paso, exportando sus productos en forma independiente de lo que sucede con las terminales.
Lógicamente, no todos los encadenamientos son positivos. Por ejemplo, en una economía protegida la influencia

[1]Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.
[2] World Investment Report 2001, UNCTAD.

de filiales extranjeras puede no llevar a un aumento en la competitividad de las empresas locales. Además, los resultados que obtiene cada parte depende de su tamaño relativo y del poder de negociación que tenga, siendo sustentables a largo plazo sólo los encadenamientos donde ambas partes (proveedor y empresa) se benefician.

9.2. IED EN LATINOAMÉRICA

Las IED en Latinoamérica y el Caribe cayeron en el año 2000, a u$s 86.000 millones, una reducción del 22% respecto al año anterior. Sin embargo, debe mencionarse que 1999 fue un año atípico debido a las compras y fusiones de tres grandes empresas latinoamericanas, entre las cuales se encuentra la creación de YPF-Repsol. Las privatizaciones a nivel regional son menores que durante los '90, pero siguen siendo una de las principales fuerzas detrás de la IED. Brasil (u$s 34.000 millones), México (u$s 13.000 millones) y Argentina (u$s 11.000 millones) fueron los principales receptores de IED en Latinoamérica.

Resulta interesante observar la recepción de IED en términos relativos. Por ejemplo, Brasil recibió tres veces más IED que Argentina en 2000, lo cual, dado que ese país cuenta con un PBI 2,5 veces el argentino, podría decirse que recibió todavía más IED que Argentina.

Siguiendo esta idea, el UNCTAD calcula un índice nuevo, el "Inward FDI Index", comparando la participación de cada país en el total de la IED mundial con su participación en el PBI mundial, las exportaciones mundiales y el empleo mundial. Si un determinado país representa el 5% del PBI mundial, exporta el 5% del total mundial, y genera el 5% del empleo, recibiendo además el 5% de la IED total, el índice arroja un valor de 1. Si resulta un valor mayor a 1, significa que recibe más IED de lo que "debería" de acuerdo a su participación en las restantes variables, es decir, que es especialmente atractivo para la inversión extranjera.

Argentina se ubica dentro de los 30 países más atractivos del mundo para la inversión, en el puesto 14 con un índice de 2,8 (ver cuadro 9.1), siendo el mejor ubicado de los países latinoamericanos. Chile y Brasil también están bien posicionados, en los puestos 24 y 28, respectivamente.

CUADRO 9.1: INDICE DE ATRACTIVIDAD (INWARD FDI INDEX), 1998 - 2000

País	Ranking	Indice	País	Ranking	Indice
Bélgica	1	17,3	Canadá	16	2,8
Hong Kong	2	10,6	Bolivia	17	2,7
Irlanda	3	8,9	Trinidad y Tobago	18	2,6
Suecia	4	8,5	Suiza	19	2,5
Holanda	5	6,1	Alemania	20	2,5
Malta	6	5,0	Bahrain	21	2,5
Lesotho	7	4,8	Noruega	22	2,4
Dinamarca	8	4,2	Estados Unidos	23	2,3
Angola	9	3,9	Chile	24	2,3
Reino Unido	10	3,8	Mozambique	25	2,1
Finlandia	11	3,7	Armenia	26	2,0
Azerbaijan	12	3,6	República Checa	27	2,0
Singapur	13	3,3	Brasil	28	2,0
Argentina	14	2,8	Francia	29	1,8
Seychelles	15	2,8	Nicaragua	30	1,7

Fuente: IIE en base a UNCTAD.

Desde ya que este índice debe ser evaluado con cuidado, pero es un interesante punto de partida para realizar comparaciones entre países en cuanto a su grado de atractividad.

9.3. EL ROL DEL GOBIERNO

El Gobierno puede y debe tomar medidas tendientes a favorecer los encadenamientos entre las empresas locales y las filiales extranjeras. Existen cuatro áreas clave para el desarrollo de encadenamientos:

- Información
- Tecnología
- Financiamiento
- Capacitación

En cada una de estas áreas, el gobierno de un país o región puede jugar un rol importante, desde algo relativamente simple como proveer información sobre el potencial de la región, hasta colaborar en la transferencia de tecnología y capacitación.

La promoción de encadenamientos se logra mediante dos grandes grupos de políticas. En primer lugar, las orientadas a atraer IED; y en segundo término, las orientadas a promover los emprendimientos locales, las cuales de por sí son positivas, ya que el emprendimiento privado es la base del crecimiento de cualquier economía.

CUADRO 9.2: MEDIDAS DE GOBIERNO PARA CREAR Y PROFUNDIZAR ENCADENAMIENTOS

Información y Contactos	**Mejoramiento de Tecnología**	**Capacitación**	**Financiamiento**
Proveer información: ● Publicación de folletos ● Bases de datos actualizadas ● Seminarios, exposiciones y misiones Contactos: ● Actuar de intermediario en negociaciones ● Apoyo a auditorías de proveedores. ● Asesoría en acuerdos de terciarización ● Promover ferias y exposiciones ● Organizar reuniones y visitas a plantas	● Transferencia de tecnología como requerimiento de performance ● Asociación con filiales extranjeras Incentivos para la cooperación en I y D	● Promover asociaciones de proveedores ● Colaboración y apoyo en programas de capacitación privados ● Colaboración con agencias internacionales	● Protección legal contra contratos y prácticas injustas ● Reducir los tiempos de pago mediante medidas impositivas ● Reducir tiempos de pago mediante legislación ● Garantizar el recupero de pagos demorados ● Financiamiento indirecto a proveedores a través del comprador ● Créditos o reducciones fiscales a empresas que provean financiamiento a largo plazo a sus proveedores ● Financiamiento de programas de desarrollo conjuntos ● Financiamiento directo a empresas locales

Fuente: IIE en base a UNCTAD.

9.4. EL ESPÍRITU EMPRENDEDOR

Como menciona el informe UNCTAD, la capacidad emprendedora del sector privado de una economía es la base del crecimiento, ya sea exclusivamente mediante empresas locales o a través de encadenamientos con empresas trasnacionales.

Resulta interesante observar la metodología y los resultados del Global Entrepreneurship Monitor (Monitor del Emprendimiento Global, o GEM). Por difícil que parezca medir en números el "espíritu emprendedor" de la población de un país, el GEM lo intenta a través de una detallada encuesta, complementada con entrevistas en profundidad a expertos.

El GEM, un proyecto conjunto del Babson College de Estados Unidos con el London Business School, fue iniciado en 1997, siendo su objetivo el analizar la posible relación entre el crecimiento económico y la actividad

emprendedora. Originalmente se relevaron los países del G-7, mientras que en la edición 2000 se relevó un total de 21 países, entre los que se encuentra Argentina. El estudio busca responder a tres preguntas básicas:

- Varía la actividad emprendedora entre países? De ser así, en qué medida?
- Que convierte a un país en emprendedor?
- Afecta el nivel de actividad emprendedora a la tasa de crecimiento de un país?

Para cuantificar la actitud emprendedora de la población de cada país, se incluyeron las personas que están iniciando, solas o acompañdas, un negocio (start-up), y a las que están participando en un negocio nuevo de no más de 42 meses de antigüedad. La suma de estos 2 grupos de personas arroja la TEA (Actividad Emprendedora Total), la cual puede observarse en el cuadro 9.3.
En Argentina, el 6% de la población se encuentra participando en una firma naciente, mientras que el 2% se encuentra en un emprendimiento nuevo.

CUADRO 9.3: ACTIVIDAD EMPRENDEDORA TOTAL (TEA): PORCENTAJE DE LA POBLACIÓN QUE POSEE TOTAL O PARCIALMENTE UN EMPRENDIMIENTO NUEVO O NACIENTE

	País	Población emprendedora (%)
Alta	Brasil	16,04
Promedio 10,99%	Corea	13,67
	Estados Unidos	12,69
	Australia	10,93
	Canadá	7,93
	Noruega	7,91
	Argentina	7,77
Media	India	6,30
Promedio 4,77%	Italia	5,68
	Reino Unido	5,16
	Alemania	4,73
	España	4,55
	Dinamarca	4,51
	Israel	4,17
	Finlandia	3,94
	Suecia	3,87
Baja	Bélgica	2,44
Promedio 1,84%	Francia	2,20
	Singapur	2,06
	Japón	1,26
	Irlanda	1,25

Fuente: IIE en base a GEM 2000.

Argentina se encuentra en una muy buena posición, estando ubicada entre los países de actividad emprendedora alta, junto con países como Estados Unidos y Australia. Resulta sorprendente el primer puesto de Brasil, con un 16% de la población que posee un emprendimiento. Esto se debería en parte a la alta proporción de personas que trabaja en pequeñas explotaciones agropecuarias. Como puede observarse en el cuadro 9.3, la proporción de personas que posee un emprendimiento tiene una muy alta variabilidad entre países, por ejemplo Argentina tiene una Tasa de Emprendimiento seis veces superior a la de países como Japón o Irlanda.
El estudio todavía incluye una muestra chica de países, pero en principio se observa una buena correlación entre las tasas de crecimiento económico y la actitud emprendedora de la población.
A pesar de la alta TEA, los emprendimientos en Argentina no tienen un peso importante sobre el crecimiento del PBI, debido a que tienden a ser empresas familiares con pocos o ningún empleado. Por otra parte, el

contexto recesivo existente desde 1999 no es propicio para el desarrollo de negocios, lo cual ayuda a explicar la baja proporción de empresas nuevas, comparado con las empresas nacientes. Esta discrepancia estaría reflejando las grandes dificultades que tienen las empresas proyectadas en convertirse en negocios rentables en la actualidad, por lo que el dinamismo emprendedor que se observa efectivamente es muy limitado todavía.

9.5. LIBERTAD ECONÓMICA

Uno de los factores más importantes para decidir la localización de una inversión es el entorno para negocios existente en cada país. En general, los países con menor grado de regulación resultan más atractivos al inversor. La Fundación Heritage de Estados Unidos evalúa anualmente el grado de "libertad económica" de 160 países, analizando 10 factores en cada país: la apertura al comercio exterior, carga fiscal, intervención del gobierno, política monetaria, inversión extranjera, bancos, salarios y precios, derechos de propiedad, regulación y mercado negro.

Más allá de las dificultades inherentes en tratar de resumir la libertad económica de un país en un índice numérico, los resultados del estudio pueden servir de ordenamiento introductorio de países.

De acuerdo a la Fundación Heritage, Argentina se encuentra en el puesto 29 del ranking, en la misma ubicación que Suecia y Corea del Sur. Se lo caracteriza como un país "en general, libre". Sin embargo, para el inversor Argentina sigue siendo un país de gran incertidumbre, debido a los conocidos problemas macroecónomicos y también a otros factores institucionales, tales como los retrasos en los trámites aduaneros, entre otros.

CUADRO 9.4: RANKING MUNDIAL DE LIBERTAD ECONÓMICA

País	Puesto		País	Puesto
Hong Kong	1	Argentina	29	
Irlanda	3	Uruguay	34	
Estados Unidos	5	España	35	
Australia	9	Turquía	63	
Chile	13	Brasil	93	
Canadá	14	China	114	
Japón	14	India	133	
Alemania	20	Cuba	152	

Fuente: IIE en base a Fundación Heritage.

Brasil se encuentra en el puesto 93 del ranking, debido a su elevado nivel de proteccionismo (tanto en tarifas aduaneras como en trámites burocráticos en aduana), así como la alta intervención del gobierno y regulaciones.

9.6. ENTORNO POLÍTICO

Como todo negocio, una inversión extranjera busca rentabilidad, y que esta rentabilidad sea medianamente predecible y estable en el tiempo. Existen diversos estudios que remarcan la importancia de la estabilidad política (conocida como "consistencia temporal en las políticas") para determinar el grado de atractividad a la inversión.

Por ejemplo, un país puede subsidiar una determinada actividad ó crear regímenes impositivos muy atractivos, para que las empresas extranjeras se instalen en el país. Una vez instaladas, puede ante una necesidad de financiamiento implementar un impuesto extraordinario a las ganancias o al empleo, o algún otro mecanismo, logrando ingresos en el corto plazo. Pero esta actitud no puede ser mantenida en el tiempo, ni es compatible

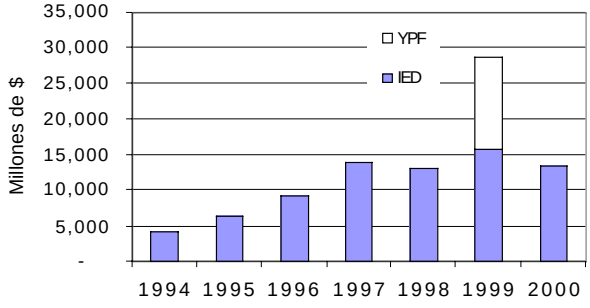
con el crecimiento de la inversión, ya que otras empresas que planeaban invertir en el país tendrán una razón para no hacerlo, por más que se diseñen nuevos incentivos fiscales.

La consistencia temporal no necesariamente significa que deba mantenerse un subsidio en el tiempo, un subsidio por única vez que permite reducir el costo de instalación ("costo hundido"), seguido de una política económica y tributaria estable puede ser muy atractivo para la inversión.

9.7. INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN ARGENTINA

La explicación básica de la situación actual de la inversión en Argentina es la inestabilidad del entorno político. Como se describe detalladamente en el Capítulo 1 de la presente edición del Balance, las repetidas crisis de confianza, junto con las medidas que cambian permanentemente las reglas de juego tributarias, arancelarias e incluso cambiarias son un desincentivo muy importante para la inversión. Este cambio en las "reglas" ha sido objeto de un reclamo permanente por parte de los distintos sectores.

GRÁFICO 9.1: INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA



Fuente: IIE en base a Fundación Invertir.

Las estimaciones preliminares indican que se registraría una caída importante en la IED del año 2001, posiblemente superior al 25% en comparación con 2000. La prolongada recesión seguramente ha tenido influencia sobre esta caída; sin embargo, a pesar de que 1999 y 2000 también fueron años de crecimiento nulo o negativo, se recibieron importantes inversiones, manteniéndose los niveles de años anteriores. La diferencia clave en el año 2001 es que Argentina ha sido visto como un país poco confiable, como refleja el "riesgo país".

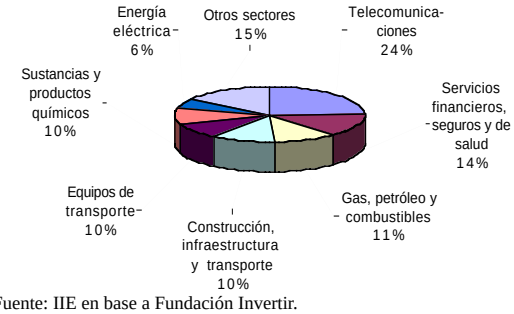
9.7.1. IED EN CIFRAS

La IED recibida por Argentina en el año 2000 ascendió a $13.516 millones, llevando el total de IED entre 1994 y 2000 a $89.133 millones. El año 1999 representó un récord para la IED ($28.745 millones), debido a la venta de YPF (ver gráfico 9.1). Sin embargo, si se calcula el total de IED sin incluir esta operación, la IED de $15.700 millones sigue siendo el valor máximo de la década.

Como se observa en el gráfico 9.2, el principal sector receptor de IED en 2000 fue Telecomunicaciones, con el 24% del total, seguido por Servicios financieros, seguros y de salud con el 14%.

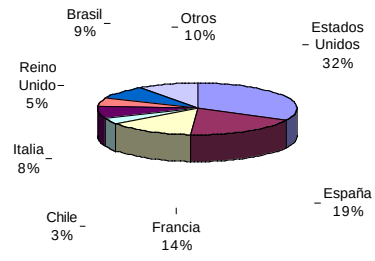
Analizando por país de origen, desde 1994 en adelante Estados Unidos es el principal inversor extranjero en Argentina (con excepción de 1999). En el año 2000, las inversiones estadounidenses representaron el 32,4% del total, seguido por España con el 18,5% y Francia con el 14,2%.

GRÁFICO 9.2: INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA POR SECTOR - 2000



Fuente: IIE en base a Fundación Invertir.

GRÁFICO 9.3: INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN ARGENTINA, POR PAÍS DE ORIGEN - 2000



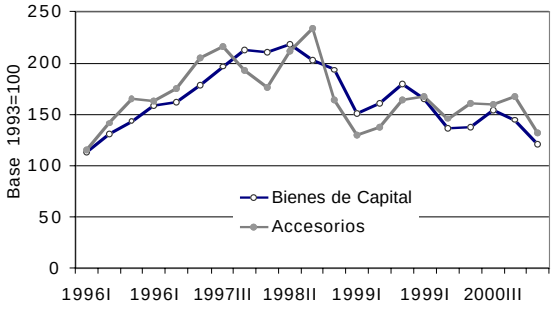
Fuente: IIE en base a Fundación Invertir.

9.8. IMPORTACIÓN DE BIENES DE CAPITAL

La importación de bienes de capital se utiliza para observar la evolución de las inversiones en bienes durables de las empresas, ya que más del 50% de los bienes de capital nuevos (Equipo Durable de Producción, Maquinaria y Equipo, y Material de Transporte) son de origen extranjero.

Como se observa en el gráfico 9.4, la importación de bienes de capital cayó un 45% entre el valor máximo del segundo trimestre de 1998 y el primer trimestre de 2001, manteniendo una tendencia decreciente, lo que refleja claramente los efectos de la recesión económica que atraviesa el país.

GRÁFICO 9.4: IMPORTACIONES DE BIENES DE CAPITAL Y ACCESORIOS PARA BIENES DE CAPITAL



Fuente: IIE en base a Ministerio de Economía / INDEC.

Los sectores productivos con mayor participación dentro del total de bienes de capital importados son Industria Manufacturera, Comunicaciones y Transporte. Con excepción de Comunicaciones, Minería e Investigación, todos los sectores disminuyeron su importación de bienes de capital entre 1999 y 2000 (ver cuadro 9.5). Los sectores de Construcción y Transporte redujeron su importación en más del 40%, mientras que el sector Agrícola lo hizo en un 21%.

CUADRO 9.5: IMPORTACIONES DE BIENES DE CAPITAL POR SECTOR PRODUCTIVO

	1999		2000		Variación
	Miles u$s	Participac.	Miles u$s	Participac.	1999/2000
Total Importaciones	6.748.014	100,0%	5.910.118	100,0%	-12,4%
Agro	130.748	1,9%	102.666	1,7%	-21,5%
Industria Manufacturera	1.863.179	27,6%	1.681.798	28,5%	-9,7%
Electricidad, gas y agua	458.909	6,8%	431.301	7,3%	-6,0%
Construcción	565.894	8,4%	337.962	5,7%	-40,3%
Transporte	1.643.513	24,4%	964.728	16,3%	-41,3%
Comercio, banca y seguros	577.158	8,6%	542.189	9,2%	-6,1%
Comunicaciones	1.187.241	17,6%	1.538.710	26,0%	29,6%
Salud	198.059	2,9%	174.395	3,0%	-11,9%
Investigación	39.107	0,6%	39.686	0,7%	1,5%
Minería	24.438	0,4%	34.068	0,6%	39,4%
Resto sin clasificar	59.768	0,9%	62.615	1,1%	4,8%

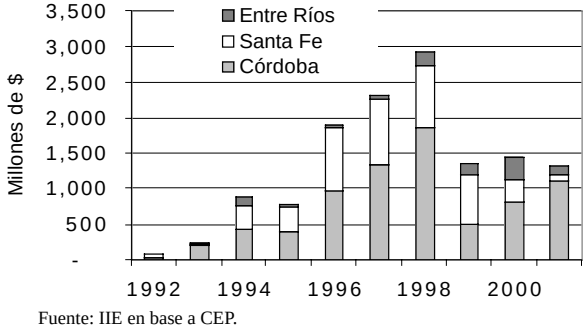
Fuente: Secretaría de Programación Macroeconómica en base a datos del INDEC.

9.9. INVERSIONES EN LA REGIÓN CENTRO

Durante la década del '90 la Región Centro recibió importantes inversiones, estimándose las mismas en alrededor del 16% del total nacional (de acuerdo al Centro de Estudios para la Producción del Ministerio de Economía). Entre 1992 y 2001 el total de inversiones a nivel regional fue de u$s 13.289 millones.

Córdoba fue la provincia que mayor volumen de inversiones recibió en este período, con el 57,9% del total regional, seguido por Santa Fe con 33,8% y por último Entre Ríos con el 8,3%.

GRÁFICO 9.5: INVERSIÓN TOTAL EN LA REGIÓN CENTRO



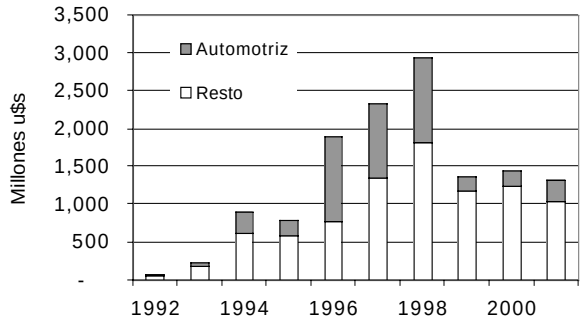
Fuente: IIE en base a CEP.

El rubro automotriz fue el principal receptor de inversiones en el período 1992-2001, con el 33% del total, por lo cual la evolución del total se ha visto fuertemente influida por lo ocurrido en este sector (ver gráfico 9.6). Debe mencionarse que la formación de capital en el sector automotriz/ autopartista se concentra en el período 1996-98 (u$s 3.200 millones), con una fuerte caída a partir de 1999 (la inversión de 1999 representa apenas el 17% de la del año anterior). Las mencionadas inversiones se dirigieron principalmente a la provincia de Córdoba, lo cual explica la mayor participación de esta provincia en el total de la inversión regional.

El gráfico 9.7 muestra la participación de cada sector en el total de inversiones recibidas en la década del '90. Dentro de la industria manufacturera, además del sector automotriz, el principal sector receptor de inversiones ha sido el de Alimentos y Bebidas, con u$s 2.635 millones. El 52% de las inversiones en infraestructura corresponde al sector de la construcción, mientras que se destacan los u$s 500 millones invertidos en Energía eléctrica en la provincia de Entre Ríos, a partir de la privatización de la empresa provincial de energía.

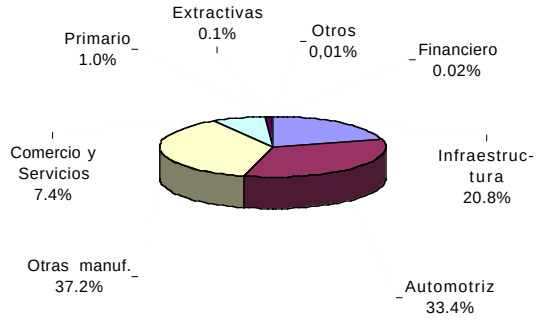
La evolución más reciente de las estadísticas de inversiones regionales muestra la caída de la importancia relativa del sector automotriz, si bien sigue siendo la actividad manufacturera que más inversiones recibe (u$s 297 millones). Como se observa en el gráfico 9.8, el sector Infraestructura ha sido el principal receptor de inversiones en el año 2001. Dentro del mismo, se destacan los u$s 514 millones correspondientes a la Construcción en la provincia de Córdoba, seguido por Energía eléctrica (u$s 158,25 millones).

GRÁFICO 9.6: INVERSIÓN TOTAL Y EN EL SECTOR AUTOMOTRIZ/AUTOPARTISTA DE LA REGIÓN CENTRO



Fuente: IIE en base a CEP.

GRÁFICO 9.7: INVERSIONES 1992-2001 POR SECTOR



Fuente: IIE en base a CEP.

GRÁFICO 9.8: INVERSIONES POR SECTOR - 2001*

Nota: *proyectadas.
Fuente: IIE en base a CEP.

Otro rubro de importancia, incluído en comercio y servicios, es el de servicios de entretenimiento, con una inversión de u$s 105 millones en la Provincia de Córdoba. Dicha inversión, sumada a las realizadas en construcción y en el sector automotriz, son determinantes para explicar la participación del 83,7% que posee Córdoba sobre el total de inversiones a nivel regional durante 2001.

Como se mencionó en la edición anterior del Balance de la Economía Argentina, existen grandes dificultades para obtener información estadística respecto a las inversiones a nivel provincial, ya que sólo existen dos fuentes de información: el Centro de Estudio para la Producción (CEP) y la Fundación Invertir. La Fundación Invertir realiza estimaciones de la IED, pero desde el 2000 no publica datos desagregados por provincia.

RECUADRO 9.1: CLUSTER TECNOLÓGICO CÓRDOBA

Una de las inversiones con mayor difusión periodística durante el año 2001 fue la confirmación de la radicación de Motorola en la Ciudad de Córdoba, con un centro de producción de software. A largo plazo se estima que la planta dará empleo a unos 500 ingenieros. La mayor ventaja natural que consideró la empresa es la presencia de importantes universidades, y la oferta de ingenieros en sistemas jóvenes, a un costo inferior en aproximadamente un 40% al de un ingeniero en Buenos Aires. Como parte del acuerdo, la Universidad Nacional de Córdoba se comprometió a reformar los planes de estudio de los ingenieros, incluyendo algunas materias más orientadas hacia el diseño de software. Dentro del marco de análisis de encadenamientos hacia atrás de UNCTAD, se podría decir que el principal insumo de las empresas de software y tecnología es el personal capacitado, y la "empresa proveedora" son las universidades.

Asimismo, el gobierno provincial influyó sobre la decisión de radicación de la empresa mediante diversos incentivos: Exención impositiva municipal y provincial (en principio, se acordó por un período de 14 años), y subsidios para la capacitación de los ingenieros, al tiempo que la Provincia cede un predio en forma gratuita y la Municipalidad provee los gastos de instalación y el edificio. La apuesta del gobierno es que la presencia de una planta de software perteneciente a una marca líder a nivel mundial atraiga a otras empresas del sector, generando eventualmente un cluster tecnológico.

Esta política ya dio algún resultado con el anuncio del arribo de Techtel y nuevas inversiones de Telecom, que construirán call centers (centros de atención telefónica). Para tentar a estas empresas nuevamente se recurrió a exenciones impositivas, tanto provinciales como municipales, por un período de 10 años.

Por otra parte, se anunció la creación de un Parque Tecnológico en cercanías del Aeropuerto Córdoba, de características similares a los viejos Parques Industriales, pero apuntando a empresas de tecnología. De acuerdo al Ministerio de la Producción, habría 13 empresas interesadas en radicarse en el predio, que brindará diversos beneficios en cuanto a infraestructura, como por ejemplo dos naves de 15 mil hectáreas, un edificio corporativo, sala de reuniones y hotel. Estas construcciones serán financiadas por el grupo inmobiliario encargado de la explotación del predio. Por su parte, la provincia ofrece exención del impuesto a los ingresos brutos por 10 años y garantiza la provisión de servicios y fibra óptica, además de subsidiar las tasas de interés.

El 3 de Octubre de 2001 fue presentado oficialmente el Cluster Tecnológico Córdoba, un proyecto de asociatividad fundado por 10 empresas locales de software. El proyecto apunta a lograr competitividad a partir de la cooperación y trabajo conjunto de sus miembros. Además, el cluster tiene representación de las universidades y apoyo del Gobierno provincial, el cual considera a la tecnología de información como actividad industrial, por lo que tiene las mismas desgravaciones impositivas que la industria. El gobierno otorgará a las empresas del cluster un subsidio diseñado para Pymes para la certificación de normas de calidad internacionales.

ANEXO

CUADRO 9.6: INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN ARGENTINA, POR SECTOR, PERÍODO 1994 - 2000 (MILLONES U$S)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Total
Telecomunicaciones	699,4	867,1	881,8	1.580,1	1.704,3	1.989	3.298,4	11.020,1
Servicios financieros, seguros y de salud	157,5	293,7	308,3	2.062,3	1.767,5	824,2	1.916	7.329,5
Gas, petróleo y combustibles	331	743,2	1.155	2130,5	1540	17.656,8	1.425,3	24.981,8
Construcción, infraestructura y transporte	87,8	149,6	359,6	958,9	665,1	1.096,5	1.417,5	4.735,0
Equipos de transporte	153,9	740,7	1.493,9	756,6	838,6	763	1.354,4	6.101,1
Sustancias y productos químicos	204,4	688,4	973,2	589	652	864,8	1.285,4	5.257,2
Energía eléctrica	318,3	612,3	775,6	1.981,5	921,6	382,2	765,9	5.757,4
Servicios comerciales	189,5	276,8	937,5	949	1519	2177	582,8	6.631,6
Alimentos, bebidas y tabaco	1.313,8	622,3	896,8	870	773,4	809,6	496,1	5.782,0
Entretenimiento, turismo y hoteles	19,6	82,4	97,8	117,4	346,4	327,5	328,9	1.320,0
Informática e Internet				10,7	16,9	47,9	174,5	250,0
Papel y madera	257,9	111,5	300	182,4	308,8	247	158,7	1.566,3
Materiales para la construcción	88,8	48,4	144,2	111,2	265,1	239,3	143	1.040,0
Medios de comunicación	259,1	751	28,6	917,7	1.470,3	1.074,5	96,1	4.597,3
Minería	35,8	114,7	594,1	644	134,7	260,7	57,5	1.841,5
Fabricación de máquinas y equipos	23,9	31,7	173,2	53,2	145,5	-24,6	10,5	413,4
Industria textil e indumentaria	2,4	113,9	37,4	38,1	44	10	4	249,8
Siderurgia y productos metálicos varios	100,2	86	44,2	10,8	16,8		1,5	259,5
Total	**4.243,3**	**6.333,7**	**9.201,2**	**13.963,4**	**13.130**	**28.745,4**	**13.516,5**	**89.133,5**

Fuente: Fundación Invertir.

CUADRO 9.7: INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN ARGENTINA, POR PAÍS DE ORIGEN, PERÍODO 1994 - 2000 (MILLONES U$S)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Total
Estados Unidos	1.913,4	2.809,2	2.866,9	5.855,0	4.286,3	6.066,7	4.382,7	28.180,2
España	194,8	253,2	911,2	2.626,0	1.312,3	16.896,1	2.509,1	24.702,7
Francia	728,9	388,2	707,7	920,7	1.809,4	1.950,5	1.924,6	8.430,0
Chile	422,7	786,4	1.142,1	621,3	1.272,6	448,7	443,0	5.136,8
Italia	322,0	551,0	906,6	515,3	944,5	764,6	1.020,6	5.024,6
Reino Unido	135,6	346,2	680,6	1.221,5	697,4	567,0	737,4	4.385,7
Brasil	41,8	159,9	156,1	232,9	470,2	183,1	1.172,9	2.416,9
Holanda	112,8	228,5	283,7	303,8	612,4	501,7	249,2	2.292,1
Alemania	67,9	254,6	383,9	-123,0	399,7	351,3	425,2	1.759,6
Canadá	28,9	138,0	237,5	532,7	400,5	242,3	-90,3	1.489,6
Australia	32,4	70,7	417,0	410,1	81,4	89,0	56,0	1.156,6
México	138,8	110,0	201,6	277,1	109,3	31,5	176,3	1.044,6
Suiza	30,1	28,5	45,3	52,3	342,6	323,0	147,5	969,3
Bélgica	11,3		95,5	49,6	85,5	182,2	18,5	442,6
Japón	10,3	53,2	59,9	98,6	98,5	32,7	51,3	404,5
Uruguay	11,7	29,4	30,9	70,2	16,9	17,7	32,1	208,9
Venezuela	12,0			114,0	21,6		8,2	155,8
Malasia	9,4	21,4	20,0	59,2	3,4	12,9	27,1	153,4
Sudáfrica			5,0	40,5	94,5			140,0
Suecia	3,8	21,0	27,0	17,0	17,6	46,9	3,2	136,5
Filipinas	3,0	3,0	3,0	4,5	8,5	10,5	85,0	117,5
Irlanda		34,2	1,8	30,5			29,0	95,5
Otros países	11,9	46,9	17,6	33,4	44,8	27,0	108,0	289,6
Total	**4.243,5**	**6.333,5**	**9.200,9**	**13.963,2**	**13.129,9**	**28.745,4**	**13.516,6**	**89.133,0**

Fuente: Fundación Invertir.

CUADRO 9.8: INVERSIONES EN LA REGIÓN CENTRO, 1992 - 2001, EN MILLONES U$S

Sector	**1992**	**1993**	**1994**	**1995**	**1996**	**1997**	**1998**	**1999**	**2000**	**2001**	**Total período**
Agua y saneamiento	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	70,3	56,3	41,2	12,9	180,7
Comunicaciones	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	18,9	155,0	15,0	20,0	60,9	269,8
Construcción	0,0	0,0	0,2	0,1	0,6	111,0	395,6	174,1	246,0	514,9	1.442,4
Oleoductos, gasoductos y poliductos	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	55,0	55,0	0,0	0,0	110,0
Transporte	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	12,0	8,0	0,0	20,0
Energía eléctrica	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	27,8	27,8	262,0	270,3	158,3	746,1
Total Infraestructura	0,0	0,0	0,2	0,1	0,6	157,7	703,7	574,4	585,4	746,9	2.769,1
Alimentos y bebidas	43,2	132,4	382,6	451,5	466,8	475,4	279,0	119,2	221,2	64,6	2.635,8
Automotriz y Autopartes	18,0	51,5	271,0	195,7	1116,7	980,1	1116,8	191,0	195,2	297,7	4.433,6
Celulosa y papel	0,0	0,0	22,5	0,7	13,7	12,9	12,9	2,0	3,0	0,0	67,7
Cuero y derivados	0,0	0,0	4,1	3,8	7,0	4,0	5,4	4,0	4,2	0,0	32,4
Editoriales e imprentas	0,0	0,0	6,7	1,3	12,8	1,3	1,7	1,3	0,5	0,0	25,6
Electrónicos y electrodomésticos	0,0	0,0	0,0	0,0	5,0	0,0	0,0	4,0	6,0	0,0	15,0
Fabricac. de productos metálicos (sin maq. y eq.)	0,0	0,0	7,2	6,5	10,7	12,9	28,9	26,8	25,5	0,0	118,5
Fabricación de productos plásticos	6,5	0,0	2,0	0,0	23,0	9,6	5,0	0,0	0,0	0,0	46,1
Ind. básicas de hierro y acero	8,1	13,8	18,6	28,7	30,3	203,2	85,5	10,0	10,0	0,0	408,2
Ind. Bás. metales no ferrosos	0,0	0,0	2,5	0,9	0,7	3,3	1,8	0,6	0,6	0,0	10,4
Madera y subproductos	0,0	8,0	119,4	13,1	20,9	0,6	40,5	30,5	70,8	10,0	313,8
Maquinaria y Equipo	0,0	0,0	11,2	11,7	40,4	64,3	54,1	49,9	66,4	2,5	300,4
Materiales p/ constr.	2,6	24,2	24,2	24,2	2,6	160,1	153,1	0,0	0,0	0,0	391,0
Otras ind. Manufact.	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	8,0	0,0	0,0	23,1	12,5	43,6
Petroquímica	0,0	0,0	6,0	12,0	16,6	61,5	13,0	0,0	3,1	0,0	112,2
Químicos	0,0	0,0	9,7	20,0	49,6	63,2	104,1	46,9	44,7	25,8	364,0
Textiles y prendas de vestir	0,0	0,0	1,3	2,9	9,5	21,9	10,8	8,0	8,4	0,0	62,7
Total Industria manufacturera	78,4	229,9	889,1	772,9	1826,3	2082,2	1912,5	494,0	682,5	413,1	9.380,9
Comercio	0,0	0,0	1,2	0,3	44,4	22,1	171,0	257,9	36,1	2,9	535,9
Hoteles y restaurantes	0,0	0,0	0,0	0,0	0,4	41,4	53,0	26,0	39,9	61,0	221,6
Servicios de entretenimiento	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	12,6	2,0	105,0	105,0	224,6
Total Comercio y Servicios	0,0	0,0	1,2	0,3	44,8	63,5	236,6	285,9	181,0	168,9	982,1
Agric., ganad. y pesca	0,0	0,0	3,0	2,2	18,0	23,1	11,0	11,7	0,0	0,0	69,0
Forestal	0,0	0,0	0,0	0,0	0,5	0,5	67,0	0,0	0,0	0,0	68,0
Total Actividades Primarias	0,0	0,0	3,0	2,2	18,5	23,6	78,0	11,7	0,0	0,0	137,0
Minería	2,3	2,3	2,3	8,8	2,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	18,2
Total Actividades Extractivas	2,3	2,3	2,3	8,8	2,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	18,2
Seguros, ART y AFJP	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	2,0	0,0	0,0	0,0	0,0	2,0
Total Sector Financiero	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	2,0	0,0	0,0	0,0	0,0	2,0
Otros	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3	0,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,6
Total anual	**80,7**	**232,2**	**895,9**	**784,3**	**1892,8**	**2329,3**	**2930,8**	**1366,0**	**1449,0**	**1329**	**13.2**89

Fuente: CEP.

CAPÍTULO 10 SISTEMA FINANCIERO

El sistema financiero tradicional y el mercado de capitales mostraron una fuerte reducción en el volumen de financiamiento al sector privado desde 1997, debido al efecto desplazamiento producido por las captaciones de fondos por parte del Estado en sus tres niveles. Por este motivo, una condición necesaria para el desarrollo del sistema financiero es una reducción de la demanda de fondos por parte del sector público.
Si bien una política para el desarrollo del sistema financiero debería surgir desde la órbita nacional, la Bolsa de Comercio de Córdoba, continuó en su intento de fomentar la utilización del mercado de capitales como fuente de financiamiento.
Otro punto que se destaca es el incremento de la participación de los bancos de capitales extranjeros en la financiación de las PyMEs. Si bien este efecto se debe a la compra de entidades financieras regionales, este proceso debe ser interpretado como una estrategia de expansión.

10.1. INTRODUCCIÓN

Resulta de fundamental interés destacar la importancia del sistema financiero en la economía, por las externalidades que el mismo genera. En efecto, Bakaert[1] encuentra para Estados Unidos una relación positiva entre el crecimiento del PIB y el volumen de crédito otorgado al sector privado. También el desarrollo del mercado de capitales, medido por el cociente entre volumen operado y capitalización bursátil (turover) y el número de compañías incluidas en el índice bursátil del país (indicador del tamaño del mercado de capitales), presenta una relación positiva con el crecimiento económico de un país (Bakaert). Esta relación se debe a que es el agente económico encargado de realizar la selección de proyectos (screennig) a financiar por la economía y, por lo tanto, una correcta elección se reflejará en una mayor tasa de crecimiento en el futuro.
Por el contrario, un sistema financiero poco desarrollado y con imperfecciones producirá un menor crecimiento de la economía y afectará en particular a aquellas empresas que no tienen acceso a los mercado internacionales de crédito. Es decir que perjudica en mayor medida a las empresas locales y, entre las locales, a las PyMEs.
Para estudiar el sistema financiero en primer lugar se determinará la diferencia entre el mercado de capitales y el sistema financiero tradicional. Posteriormente, se analizará el desarrollo del sector durante los últimos años para obtener una idea acabada de su situación actual. En tercer lugar, se analizarán las perspectivas de la demanda y la oferta de fondos, utilizando algunas comparaciones internacionales. Por último, se exponen las principales conclusiones.

10.2. COMPOSICIÓN DEL SISTEMA FINANCIERO Y EVOLUCIÓN HISTÓRICA

En primer lugar, resulta importante distinguir las diferencias entre el sistema financiero tradicional y el mercado de capitales. El sistema financiero tradicional está compuesto principalmente por las entidades bancarias, teniendo como principal característica el hecho que los depositantes y demandantes de fondos no tienen un contacto directo, sino que se relacionan a través de los bancos. Es decir que el depositante coloca sus fondos excedentes en un banco y éste es el encargado de seleccionar los proyectos a financiar. Por lo general, este tipo de financiación es de corto y mediano plazo.
En cambio, en el mercado de capitales la relación entre la unidad superavitaria (ahorrista) y el inversor es directa. Es decir que el colocador de fondos es el encargado de seleccionar y monitorear los proyectos o

[1] "Does financial liberalization spur growth?", Geert Bakaert, Campbell Harvey and Chirstian Lundblad, NBER 2001

empresas a financiar. En relación a las principales características de la financiación que otorga este mercado, se puede decir que la misma es de mediano y largo plazo (Obligaciones Negociables) o a perpetuidad (emisión de acciones).

Se podría decir que las definiciones anteriores son teóricas, ya que en la práctica los mercados de capitales desarrollados proveen fondos de corto, mediano y largo plazo, mientras que el sistema financiero tradicional se concentra en atender la demanda de fondos de las PyMEs que, por su escala, no tienen un acceso fluido a los mercados de deuda voluntarios. Por ejemplo, en Estados Unidos las empresas de mayor tamaño satisfacen sus necesidades de financiamiento de corto plazo directamente en el mercado de capitales mediante la emisión de títulos de deuda de corto plazo (comercial papers).

Una vez definidos en términos generales el mercado financiero tradicional y el mercado de capitales, se estudiará su evolución reciente para poder analizar con fundamentos algunos de los mitos sobre el sector. En este sentido, las preguntas a responder son ¿qué desarrollo presenta el mercado de capitales local? y ¿qué impacto tuvo en la composición del crédito el proceso de extranjerización de la banca experimentado en los últimos años?

10.2.1. MERCADO DE CAPITALES

10.2.1.1. COMPARACIÓN INTERNACIONAL

Para poder obtener una apreciación más acabada de la situación actual que enfrenta el sector, resulta de importancia comparar el desarrollo del mercado de capitales doméstico con algunos mercados emergentes seleccionados.

Tal como se observa en el cuadro 10.1, el cociente capitalización bursátil sobre PIB en Argentina se encuentra por encima del promedio de países con similar calificación crediticia y muy por debajo de países con grado de inversión. Resulta importante señalar que los valores de capitalización de Argentina se encuentran sesgados por la incorporación de Repsol. Efectivamente el valor entre paréntesis representa la participación de la capitalización bursátil si se excluye el valor de la compañía mencionada.

Considerando la tasa de ahorro, se puede observar que nuestro país se ubica 5 puntos porcentuales por debajo del promedio de los países con grado de inversión y con un nivel de ahorro levemente superior al promedio de países con una calificación especulativa.

CUADRO 10.1: COMPARACIÓN INTERNACIONAL (PROMEDIO 1993-99. EN %S/ PIB)

	Capitalización bursátil	**Tasa de Ahorro**
Países Grado de Inversión	60	23
Países Grado Especulativo	19	17
Argentina 1999	30 (20)	18

Fuente: IIE y Bases para el fortalecimiento del Mercado de Capitales, Julio A. Piekarz.

La fuerte diferencia del desarrollo del mercado de capitales respecto a los países con grado de inversión es uno de los motivos por los cuales en Argentina el empresario PyME debe contar en promedio con el 60% de los fondos necesarios para desarrollar su actividad. En cambio, en mercados desarrollados como Estados Unidos, el emprendedor que realiza un proyecto en promedio cuenta con menos del 20% del capital necesario para desarrollar su actividad, lo que incentiva la realización de proyecto innovadores.

10.2.1.2. EVOLUCIÓN RECIENTE

Para analizar el comportamiento del mercado de capitales durante los últimos años se utilizarán las estadísticas correspondientes a la captación de recursos que se efectúo en este mercado, discriminando si el demandante

de fondos fue el sector privado o público.

En el cuadro 10.2 se puede observar que el volumen total de captación de fondos entre 1996 y 2000 creció u$s 12.624 millones, lo que representa un incremento del 75%. Seguramente estas cifras están sesgadas, ya que en 1996 las emisiones se encontraban por debajo de su valor normal, debido a las turbulencias generadas en el mercado por el Efecto Tequila, aunque no invalida el crecimiento que evidenció el mercado en este período.

Sin embargo, resulta de resulta de fundamental importancia distinguir dos periodos (1996-1997 y 1997-2000) y discriminar entre emisiones realizadas por el sector privado y el sector público. Entre 1996 y 1997 las emisiones del sector privado (considerando emisiones de renta fija y variable) aumentaron un 186%, elevándose de un valor anual de u$s 3.913 millones en 1996 hasta u$s 11.201 millones en 1998[2] . Por su parte, las emisiones realizadas por el sector público crecieron un 45%, desde u$s 12.855 millones hasta u$s 18.654 millones en igual periodo.

Por el contrario, entre 1997 y 2000 las emisiones realizadas por el sector privado evidenciaron una fuerte caída mientras que la captación de recursos por parte del sector público aumentaron considerablemente. En este periodo la participación del sector público en las emisiones totales aumentó desde el 66,2% en 1998 hasta el 80,1% en 2000.

CUADRO 10.2: EMISIÓN DE TÍTULOS DE RENTA FIJA Y VARIABLE EN ARGENTINA
(en millones de u$S)

	1996	**1997**	**1998**	**1999**	**2000**
Renta Variable	653	1198	930	898	237
Suscripciones	653	1198	930	898	237
Renta Fija	16.115	25.801	28.925	28.707	29.155
Público	12.855	17.868	18.654	21.646	23.531
Títulos Públicos Nacionales	12.600	16.730	18.552	20.692	22.031
Títulos Públicos Provinciales	255	1.138	102	954	1.500
Privado	3.260	7.933	10.271	7.061	5.624
Obligaciones Negociables	3.260	7.933	10.271	7.061	5.624
Total	**16.768**	**26.999**	**29.855**	**29.605**	**29.392**
Participación del sector público	76,7	66,2	62,5	73,1	80,1

Fuente: Bases para el fortalecimiento del Mercado de Capitales, Julio A. Piekarz.

Considerando el valor de mercado del stock de títulos y acciones para igual período de tiempo, se pueden extraer similares conclusiones. Entre 1996 y 1997 el stock de activos financieros con cotización (renta fija y variable) perteneciente al sector privado aumentó un 37%, mientras que el stock de deuda del sector público lo hizo en un 20%. Este comportamiento determinó que los activos del sector público redujeran su participación en el mercado de capitales en 3,1 puntos porcentuales (ver cuadro 10.3).

Por el contrario, en el período 1997-2000 el valor de mercado de los títulos emitidos por el sector privado se redujo en un 4% y el valor de mercado de los títulos públicos se incrementó en un 31%. En consecuencia, la participación de los valores públicos en el mercado de capitales aumentó 7,7 puntos porcentuales, alcanzando un valor de 48% en el año 2000.

Cabe destacar que este comportamiento perjudica al sector privado a través de dos canales. El primero es que el Estado compite con el sector privado por recursos disponibles en la economía, mientras que el segundo, de mayor importancia, es el incremento del costo de financiamiento que provoca en las emisiones del sector privado. Esto se produce ya que la tasa a la que se financian las empresas está compuesta por una tasa libre de riesgo más una prima por el riesgo que representa el país (tasa de riesgo país) más el riesgo corporativo.

[2] Durante 1998 las mayorías de las emisiones se realizaron con anterioridad al 13 de agosto, fecha del default de Rusia que produjo una fuerte retracción de fondos destinados a los mercados emergentes.

CUADRO 10.3: CAPITALIZACIÓN DE MERCADO DE ARGENTINA (EN MILLONES U$S)

	1996	1997	1998	1999	2000
Renta Variable	**44.670**	**59.240**	**45.295**	**55.842**	**49.251**
Renta Fija	**53.731**	**68.320**	**73.994**	**81.940**	**90.847**
Público	42.695	51.373	51.390	59.108	67.260
Títulos Públicos Nacionales	40.447	47.634	47.517	54.525	60.613
Títulos Públicos Provinciales	2.248	3.739	3.873	4.583	6.647
Privado	11.036	16.947	22.604	22.832	23.587
Obligaciones Negociables	11.036	16.947	22.604	22.832	23.587
Total	**98.401**	**127.560**	**119.289**	**137.782**	**140.098**
Participación del Sector Público	43,4	40,3	43,1	42,9	48,0

Fuente: Bases para el fortalecimiento del Mercado de Capitales, Julio A. Piekarz.

En la actualidad, una empresa que debe salir al mercado debe enfrentar un costo de financiación por encima del 23% (4,5% tasa libre de riesgo, 17% tasa de riesgo país + riesgo corporativo) lo que implica que los mercados se encuentren cerrados para el sector privado. Cabe destacar que algunas empresas tienen un acceso más fluido al mercado, debido a la escala y al sector al que pertenecen.

Por su parte, la liquidez del mercado, un aspecto de suma relevancia para analizar la profundidad del mercado de capitales, muestra una tendencia decreciente desde 1996. En efecto, tal como se puede observar en el cuadro 10.4, el volumen de operaciones realizadas en el mercado local se redujo considerablemente a partir de 1997. Si se desagrega el análisis entre títulos privados y públicos, se puede observar una caída más fuerte en los instrumentos financieros pertenecientes al sector privado.

CUADRO 10.4: MERCADO SECUNDARIO (VOLUMEN TRANSADO POR INSTRUMENTO) MILLONES DE U$S

	1996	1997	1998	1999	2000
Renta Variable	**31.281**	**37.827**	**25.978**	**11.805**	**10.876**
Renta Fija	**450.400**	**407.230**	**206.662**	**188.398**	**130.653**
Público	449.150	405.712	205.318	187.000	129.672
Títulos Públicos Nacionales	449.150	405.712	205.318	187.000	128.216
Títulos Públicos Provinciales					1.456
Privado	1.250	1.518	1.344	1.398	981
Obligaciones Negociables	1.250	1.518	1.344	1.398	981
Total	**481.681**	**445.057**	**232.640**	**200.203**	**141.529**
Participación del Sector Público	93,2	91,2	88,3	93,4	91,6

Fuente: Bases para el fortalecimiento del Mercado de Capitales, Julio A. Piekarz.

Una variable usualmente utilizada para analizar la liquidez de un mercado es el cociente entre el valor de las transacciones realizadas y el valor de mercado del stock de títulos emitidos (turnover). El rango de variación de este indicador es entre 0 e infinito y mientras mayor sea el valor del ratio se interpreta que el inversor tiene una mayor "facilidad" para realizar una operación, entendiéndose por "facilidad" al menor costo que debe afrontar para realizar su posición. Un mercado ilíquido (con un turnover reducido) se caracteriza por presentar fuertes diferencias de precios entre las puntas compradoras y vendedoras, particularmente en operaciones de bajo volumen, lo que desalienta a participar al pequeño inversor y atenta contra el desarrollo del mercado de capitales.

Tal como se puede observar en el cuadro 10.5 este cociente se redujo de un valor de 4,9 en 1996 hasta 1,0 en 2000. Desagregando el análisis por tipo de instrumento, se observa un comportamiento heterogéneo entre la liquidez de cada instrumento. Los títulos más líquidos son los valores públicos, seguidos por los valores de renta variable y por último las Obligaciones Negociables. Este comportamiento resulta consistente con los indicadores considerados previamente.

CUADRO 10.5: COCIENTE ENTRE VOLUMEN NEGOCIADO Y VALOR DE MERCADO

	1996	1997	1998	1999	2000
Renta variable	**0,70**	**0,64**	**0,57**	**0,21**	**0,22**
Renta Fija	**8,38**	**5,96**	**2,79**	**2,30**	**1,44**
Público 10,52	7,90	4,00	3,16	1,93	
Títulos Públicos Nacionales	11,10	8,52	4,32	3,43	2,12
Títulos Públicos Provinciales					
Privado 0,11	0,09	0,06	0,06	0,04	
Obligaciones Negociables					
Total	**4,90**	**3,49**	**1,95**	**1,45**	**1,01**

Fuente: Bases para el fortalecimiento del Mercado de Capitales, Julio A. Piekarz.

En base a los indicadores analizados, se puede decir que el mercado de capitales de Argentina presenta un desarrollo levemente inferior al resto de los mercados emergentes y sustancialmente inferior al de los mercados desarrollados. Sin embargo, un punto de suma relevancia a destacar es la gravitación del sector público en la demanda de fondos, lo que provoca un efecto desplazamiento o "crowding out", tanto en el sistema financiero tradicional como en el mercado de capitales.

En síntesis, una de los principales limitantes que presenta este mercado en la actualidad es el sector público. Una condición necesaria para su desarrollo es que el gobierno reduzca sustancialmente sus necesidades de financiamiento en los próximos años. Si esto ocurre, el sector se beneficiaría por dos motivos: en primer lugar, por la mayor oferta de fondos que tendría disponible el sector privado y, en segundo lugar, por la reducción del costo al que pueden acceder a estos fondos.

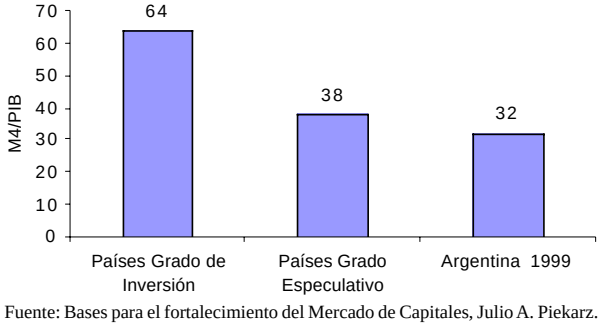
Consistente con esta afirmación resulta la evolución que evidenció el mercado de capitales en general durante 1996 y 1997 y, en particular, en las emisiones realizadas por el sector privado. En este período las bolsas del interior registraron un fuerte dinamismo en lo que se refiere a la autorización de emisiones de instrumentos de deudas para PyMEs. En el cuadro 10.6 expuesto al final del capítulo se puede apreciar el incremento en los montos autorizados por la Bolsa de Comercio de Córdoba en este período.

10.2.2. EVOLUCIÓN RECIENTE DEL SISTEMA FINANCIERO TRADICIONAL

En primer lugar resulta relevante comparar la profundidad o desarrollo del sistema financiero tradicional de Argentina con el conjunto de países con una calificación crediticia similar (grado especulativo) y con los principales países desarrollados que presentan un menor nivel de riesgo (grado de inversión). Como indicador de desarrollo del sistema financiero se utiliza el cociente entre M4 (circulación monetaria + depósitos en cuenta corriente + depósitos en caja de ahorro + depósitos a plazo) y el Producto Interno Bruto (PIB).

Tal como se puede apreciar en el gráfico 10.1, el desarrollo del sistema financiero tradicional es levemente inferior al promedio de los países especulativos y sustancialmente inferior al de los países con grado de inversión. Esta diferencia en la profundidad del sistema financiero respecto a los países con grado de inversión se explica principalmente debido a la inestabilidad económica argentina y la incertidumbre sobre la solvencia del Sector Público.

GRÁFICO 10.1: GRADO DE MONETIZACIÓN DE LA ECONOMÍA (M4/PIB)



Fuente: Bases para el fortalecimiento del Mercado de Capitales, Julio A. Piekarz.

En cuanto a la evolución reciente del sistema financiero tradicional, el mismo presenta similares características a las del mercado de capitales, en cuanto a la participación creciente del sector público (Nacional, Provincial y Municipal) en los últimos años.

Un primer indicador a considerar es la tendencia negativa evidenciada por el número de entidades financieras que operan en el sistema financiero, las cuales pasaron desde 140 en 1996 hasta 113 en 2000. Más importante aún es el cambio en la composición entre entidades extranjeras, privadas nacionales, públicas nacionales y regionales. De las 27 entidades en que se redujo el sistema, 23 eran entidades regionales (ver cuadro 10.7). Este punto resulta de suma relevancia ya que, por lo general, este tipo de entidades se especializa en financiar actividades propias de la región en que se encuentra ubicada. Por este motivo, para muchos analistas, la disminución en el número de entidades es la principal explicación de la concentración del crédito en las principales jurisdicciones (particularmente en Capital Federal) y en las grandes empresas, discriminando la financiación dirigida a las PyMEs.

CUADRO 10.7: EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE ENTIDADES FINANCIERAS

En unidades	1996	2000	Var. Abs.	Var. en %
Regionales	53	30	-23	-43,4
Especializadas	37	44	7	18,9
Universales	26	23	-3	-11,5
Mayoristas	24	16	-8	-33,3
Total	140	113	-27	-19,3

Fuente: El papel de los Bancos en el financiamiento y competitividad de las PyMEs, miguel Angel Arrigoni.

Sin embargo, estudios realizados a nivel internacional encuentran que esta afirmación no necesariamente es cierta. En particular, numerosos trabajos realizados para Estados Unidos demuestran que las fusiones entre entidades financieras produjeron un incremento en el crédito destinado a las PyMEs.

Un trabajo elaborado por el Escude[3] señala que en los años '90 en Estados Unidos los bancos grandes incrementaron su participación en los créditos menores a u$s 100.000. Esto se debe a que estas instituciones han utilizado modelos de puntaje crediticio (credit scoring) para aprobar préstamos a través de tarjetas de crédito y para consumo. El uso de estos modelos tiene al menos tres ventajas: el costo de realizar dichos préstamos se reduce sustancialmente, los préstamos se pueden hacer fuera del área del negocio principal (pueden otorgarse vía internet, por ejemplo) y, debido a la estandarización, los préstamos pueden ser titulizados o securitizados.

Tal como se puede apreciar en el cuadro 10.8, en el caso de Argentina el volumen de financiaciones que recibieron las PyMEs en los últimos años evidenció una reducción, tanto en términos absolutos como relativos, independientemente de la definición de PyMEs que se utilice. Esto resulta consistente con la sensación de las instituciones que agrupan a este tipo de empresas. Sin embargo, si se realiza un análisis más detallado se puede observar que las empresas grandes también experimentaron una fuerte retracción del crédito, por lo que invalida la afirmación de que el sistema financiero discrimina a las PyMEs. Por el contrario, el Sector Público No Financiero es el único sector que experimentó un incremento de su participación.

Tal como lo señala Escudé, en este cuadro no se puede establecer el orden de causalidad. Es decir que no se puede determinar si los bancos le prestaron al Sector Público porque este mejoró las condiciones de demanda o si le prestaron al sector público porque el sector privado redujo su demanda de préstamos, como consecuencia de la reducción del nivel de actividad.

Sin embargo, se puede afirmar que seguramente la fortaleza del sistema financiero local le permitió al Gobierno Nacional y a los Gobiernos Provinciales sustituir endeudamiento externo por endeudamiento interno en los últimos 4 años, y fundamentalmente en el corriente año, lo que redujo el impacto en este sector del cierre de los mercados internacionales de crédito. Sin embargo, la incertidumbre respecto a la capacidad de pago del Estado produjo una disminución del nivel de actividad y, en consecuencia, una reducción del crédito demandado por el sector privado.

[3]"Las MIPyMEs y el mercado de crédito en la Argentina", trabajo Nro 15, BCRA.

CUADRO 10.8: CRÉDITO A PERSONAS JURÍDICAS DEL SECTOR NO FINANCIERO DE ARGENTINA

Criterio Definición MIPyME*	Jun-98	Jun-99	Jun-00	Jun-99/ jun-99	jun-98 Jun-00/	Jun-00/ jun-98
Ocupados		**En millones de pesos**			**Var. en %**	
MIPyME	23.115	22.369	21.629	-3,2	-3,3	-6,4
Grandes Empresas	20.848	21.694	19.955	4,1	-8,0	-4,3
Sector Privado No Financiero	43.963	44.063	41.584	0,2	-5,6	-5,4
Sector Público No Financiero	4.900	7.550	11.168	54,1	47,9	127,9
Total	**48.863**	**51.613**	**52.752**	**5,6**	**2,2**	**8,0**
MIPyME	47,3	43,3	41,0	-4,0	-2,3	-6,3
Grandes Empresas	42,7	42,0	37,8	-0,6	-4,2	-4,8
Sector Privado No Financiero	90,0	85,4	78,8	-4,6	-6,5	-11,1
Sector Público No Financiero	10,0	14,6	21,2	4,6	6,5	11,1
Total	100,0	100,0	100,0			
Deuda		**En millones de pesos**			**Var. en %**	
MIPyME	12.400	11.977	11.892	-3,4	-0,7	-4,1
Grandes Empresas	31.563	32.086	29.692	1,7	-7,5	-5,9
Sector Privado No Financiero	43.963	44.063	41.584	0,2	-5,6	-5,4
Sector Público No Financiero	4.900	7.550	11.168	54,1	47,9	127,9
Total	**48.863**	**51.613**	**52.752**	**5,6**	**2,2**	**8,0**
MIPyME	25,4	23,2	22,5	-2,2	-0,7	-2,8
Grandes Empresas	64,6	62,2	56,3	-2,4	-5,9	-8,3
Sector Privado No Financiero	90,0	85,4	78,8	-4,6	-6,5	-11,1
Sector Público No Financiero	10,0	14,6	21,2	4,6	6,5	11,1
Total	**100,0**	**100,0**	**100,0**			
Ocupados y Deuda		**En millones de pesos**			**Var. en %**	
MIPyME	15.735	14.704	14.641	-6,6	-0,4	-7,0
Grandes Empresas	28.228	29.358	26.942	4,0	-8,2	-4,6
Sector Privado No Financiero	43.963	44.062	41.583	0,2	-5,6	-5,4
Sector Público No Financiero	4.900	7.550	11.168	54,1	47,9	127,9
Total	**48.863**	**51.612**	**52.751**	**5,6**	**2,2**	**8,0**
MIPyME	32,2	28,5	27,8	-3,7	-0,7	-4,4
Grandes Empresas	57,8	56,9	51,1	-0,9	-5,8	-6,7
Sector Privado No Financiero	90,0	85,4	78,8	-4,6	-6,5	-11,1
Sector Público No Financiero	10,0	14,6	21,2	4,6	6,5	11,1
Total	**100,0**	**100,0**	**100,0**			

Nota: (*) definición de Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPyMES)
Ocupados: número de ocupados menor a 200.
Deuda: monto de la deuda con el sistema financiero menor a hasta 2.5 millones
Ocupados y Deuda: combinación de las anteriores, que procura aproximar la definición de MIPyME a aquella que aplica la normativa el BCRA.
Fuente: Las MIPyMEs y el mercado del Crédito en Argentina, BCRA junio 2001.

Otra desagregación muy interesante de las financiaciones es la que discrimina el crédito a las MIPyMEs, Grandes Empresas y Sector Público por grupo de entidades homogéneas que otorgaron la financiación. En un primer análisis del cuadro 10.9 se puede observar que la participación de los créditos con destino a las Grandes Empresas disminuye en todas las entidades y, por el contrario, la participación del crédito al sector público aumenta.

En el caso de las financiaciones a las MIPyMEs, sólo aumentaron su participación en el total de préstamos otorgados por bancos privados minoristas sucursales de bancos extranjeros, entidades financieras no bancarias, bancos provinciales y municipales, y bancos privados mayoristas de capital nacional, mientras que en el resto de los bancos disminuyeron su peso relativo. Es decir, que los bancos disminuyeron la importancia relativa de las financiaciones otorgadas al conjunto del sector privado a favor del sector público.

Si se compara la magnitud de la disminución de las financiaciones en el sector privado desagregando por tamaño, se puede observar que entre jun-98 y jun-00 los recursos dirigidos a las MIPyMEs disminuyeron en mayor proporción que las grandes empresas (solamente si se utiliza el criterio del monto adeudado para clasificar las firmas las grandes empresas presentan una mayor caída que las MIPyMEs). Este comportamiento del sistema financiero es consistente con la experiencia internacional que señala que, en períodos de crisis, los bancos restringen el financiamiento a las empresas de menor escala en una mayor proporción que a las grandes empresas. Esto se explica debido a que los bancos consideran a las MIPyMEs como un activo de mayor rentabilidad pero también de mayor riesgo y, por lo tanto, en épocas de turbulencias realizan una recomposición de la cartera hacia activos más seguros (préstamos a empresas de mayor tamaño).

CUADRO 10.9: CRÉDITO A PERSONAS JURÍDICAS DEL SECTOR NO FINANCIERO
PARTICIPACIÓN DEL GRUPO DE DEUDORES EN EL GRUPO DE ENTIDADES

En %	MIPyMEs			Grandes Empresas			Sector Público No Financiero		
	1998	1999	2000	1998	1999	2000	1998	1999	2000
-Nación y Provincia	32,9	27,1	25,8	59,1	49,1	43,4	8,0	23,8	30,8
-Públicos Provinciales y Municipales	33,0	31,9	34,9	33,3	28,4	29,8	33,7	39,7	35,3
-Privados Minoristas de Capital Nacional	34,5	32,1	26,8	54,7	54,1	45,0	10,8	13,8	28,1
-Privados Minoristas de Capital Extranjero	20,6	19,0	19,4	67,3	67,0	61,0	12,0	14,0	19,6
-Privados Minoristas Suc. de Bcos Extranjeros	14,8	15,6	18,4	85,2	84,3	79,9	0,1	0,1	1,7
-Privados Mayoristas de Capital Extranjero	7,6	6,6	6,0	91,6	88,3	82,7	0,7	5,2	11,4
-Privados Mayoristas de Capital Nacional	22,3	26,7	22,7	76,0	69,3	73,5	1,7	4,0	3,8
-Entidades Financieras No Bancarias	53,8	47,7	69,3	46,2	52,2	30,7	0,0	0,0	0,0

Nota: Los datos corresponden al mes de Junio de cada año.
Fuente: Las MIPyMEs y el mercado del Crédito en Argentina, BCRA junio 2001.

Si se considera la participación de cada grupo de entidad en el financiamiento total otorgado a las MIPyMEs, a las grandes empresas y al sector público en el periodo jun-98/jun-00 se pueden extraer conclusiones muy interesantes (ver cuadro 10.10).

- Los bancos que aumentaron más su participación en el crédito al sector público son los bancos Nación y Provincia, seguidos por los bancos minoristas de capital nacional.
- Los bancos que más incrementaron su participación en los créditos destinados a grandes empresas son bancos minoristas sucursales de bancos extranjeros, bancos minoristas de capital extranjero y banco Nación y Provincia.
- Los bancos que más incrementaron su participación en los créditos otorgados a MIPyMEs son los bancos minoristas sucursales de bancos extranjeros, banco Nación y Provincia, y los bancos de capital extranjero.
- Los bancos con mayor participación en las financiaciones otorgadas al sector público son los bancos minoristas de capital extranjero (33,8%), Banco Nación y Provincia (29,3%) y bancos minoristas de capital nacional (28,5%).
- Los bancos con mayor participación en los créditos otorgados a grandes empresas son los bancos minoristas de capital extranjero (36,7%), bancos minoristas sucursales de bancos extranjeros (18,8%) y bancos minoristas de capital nacional (16,3%).
- Los bancos que mayor participación en los créditos otorgados a las MIPyMEs son los bancos minoristas de capital extranjero (31,4%), bancos minoristas de capital nacional (25,5%) y Banco Nación y Provincia (23,1%).

CUADRO 10.10: CRÉDITO A PERSONAS JURÍDICAS DEL SECTOR NO FINANCIERO
PARTICIPACIÓN DEL GRUPO DE ENTIDADES EN EL TOTAL

en %	MIPyMEs			Grandes Empresas			Sector Público No Financiero		
	1998	1999	2000	1998	1999	2000	1998	1999	2000
-Nación y Provincia	20,4	22,9	23,1	14,4	15,5	15,6	12,5	31,9	29,3
-Públicos Provinciales y Municipales	7,7	7,7	4,8	3,1	2,6	1,6	19,9	15,3	5,2
-Privados Minoristas de Capital Nacional	28,5	26,0	25,5	17,7	16,3	17,1	22,6	17,8	28,5
-Privados Minoristas de Capital Extranjero	29,7	27,9	31,4	38,2	36,7	39,5	44,0	32,6	33,8
-Privados Minoristas Suc. De Bcos. Extranjeros	7,1	9,3	10,4	16,2	18,8	18,1	0,1	0,1	1,1
-Privados Mayoristas de Capital Extranjero	1,3	1,3	0,9	6,2	6,8	4,9	0,3	1,7	1,8
-Privados Mayoristas de Capital Nacional	2,5	2,5	2,0	3,4	2,5	2,6	0,5	0,6	0,3
-Entidades Financieras No Bancarias	2,1	2,1	0,9	0,7	0,9	0,2	0,0	0,0	0,0
Total	**99,3**	**99,7**	**99,0**	**99,9**	**100,1**	**99,6**	**99,9**	**100,0**	**100,0**

Nota: Los datos corresponden al mes de Junio de cada año.

Fuente: Las MIPyMEs y el mercado del Crédito en Argentina, BCRA junio 2001.

Es decir, que los bancos de capital extranjero y las sucursales de bancos extranjeros son las entidades que mayor gravitación presentan en los créditos destinados a las MIPyMEs en el período considerado. Cabe destacar que este resultado se explica en gran medida por las compras de entidades realizadas en los últimos años, más que por un incremento de las financiaciones de los bancos existentes. Sin embargo, este comportamiento refleja la estrategia de crecimiento de las entidades con capital extranjero.

10.3. ANÁLISIS DE LA OFERTA Y DEMANDA

Desde 1994 se pudo observar en Argentina un fuerte crecimiento de los fondos manejados por los inversores institucionales (Administradoras de Fondos de Jubilaciones y Pensiones, Fondos Comunes de Inversión, Compañías de Seguro, etc.). El gran volumen de recursos que administran estos inversores y su crecimiento potencial aseguran una demanda de instrumentos financieros importantes para los próximos años. Además, el desarrollo de este tipo de inversores se encuentra asociado en general al crecimiento en las innovaciones en los instrumentos financieros. Por ejemplo, en Chile las Administradoras de los fondos de jubilación y pensión tuvieron un impacto decisivo en el desarrollo del mercado de la titulización de créditos hipotecarios.

En relación al desarrollo de los inversores minoristas, considerando la composición del patrimonio de las familias (ver cuadro 10.11), se puede extraer como primera conclusión que presentan un comportamiento conservador en comparación con los inversores de los principales países desarrollados. En efecto, la participación de los bancos en los activos financieros internacionales en Argentina es del 62%, mientras que en Alemania es del 39%, Francia el 38%, Reino Unido 20% y EEUU el 16%. Por el contrario, la participación de bonos en el patrimonio personal se encuentra levemente por debajo de la tenencia de los inversores en Alemania (14%) y

Estados Unidos (12%), mientras que se encuentra por encima de la tenencia de bonos por parte de las familias de Francia (4%) y el Reino Unido (3%).

Por otra parte, si se analiza la participación de los fondos comunes de inversión y las acciones en el total del patrimonio, se puede observar una marcada diferencia entre Argentina y el resto de los países considerados. En Argentina la participación de estos instrumento financieros es cercana a cero mientras que en Alemania es del 16%, en el Reino Unido del 21%, en Francia del 23% y en EEUU del 35%. Este indicador resulta consistente con la evolución del mercado primario y secundario, donde se puede observar que el desarrollo del mercado de capitales en relación al resto de los mercados emergentes no presenta una diferencia de importancia en cuanto a la magnitud, pero sí cuando se analiza la gravitación del sector público.

CUADRO 10.11: COMPOSICIÓN DEL PATRIMONIO DE LAS FAMILIAS (EN %)

	Alemania	Francia	Reino Unido	EEUU	Argentina
Otros			6	25	
Acciones	10	9	18	9	
Fondos de Inversión	6	14	3	26	
Fondo de Pensión	9	2	36	5	8
Seguros	22	33	14	7	18
Bonos	14	4	3	12	11
Bancos	39	38	20	16	62

Fuente: Subsecretaría de Servicios Financieros, Ministerio de Economía.

Otra conclusión que se puede extraer a primera vista es que los inversores locales poseen una actitud más conservadora frente al riesgo en relación a los inversores del resto de los países analizados, a juzgar por la participación de los bancos en el patrimonio total. Sin embargo, esta primera conclusión no necesariamente es cierta.

Para demostrar esta afirmación simplemente se comparará el rendimiento de un plazo fijo en Argentina, Estados Unidos y la Zona del Euro para el período 1996-2001 (ver cuadro 10.12). En Argentina el rendimiento promedio fue de 9,5% (en pesos) y de 6,9% (en dólares), mientras que en Estados Unidos fue de 5,5% y en la Zona del Euro de 3,3%.

Si se considera el período 1998-2001 o Septiembre de 2001, se puede observar que el rendimiento de un depósito a plazo realizado en el mercado doméstico aumentó sustancialmente en relación a las otros dos países. Por otra parte, la volatilidad o variabilidad del rendimiento presenta una importante diferencia entre los mercados considerados. En base a lo anterior, se puede decir que la preferencia del ahorrista argentino por el ahorro bancario no necesariamente implica una mayor actitud conservadora frente al riesgo.

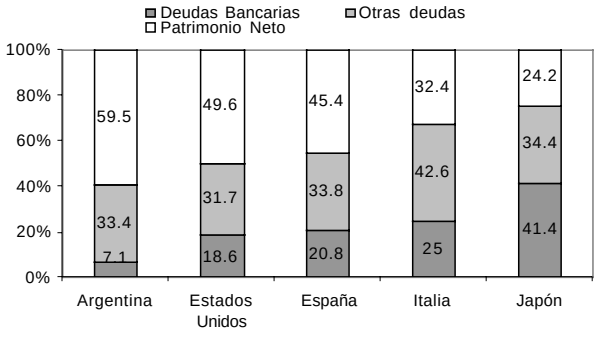
CUADRO 10.12: RENDIMIENTO DE CERTIFICADOS A PLAZO FIJO A 3 MESES DE PLAZO

	EstadosUnidos	Zonadel Euro	Argentina $	Argentina u$s
1996-2001				
Promedio	5,5%	3,3%	9,5%	6,9%
Desviación Estándar	0,72	0,43	3,63	0,92
Coef. de Variación	0,13	0,13	0,38	0,13
1998-2001				
Promedio	5,45%	3,38%	10,32%	7,06%
Desviación Estándar	0,90	0,51	4,24	1,05
Coef. de Variación	0,16	0,15	0,41	0,15
2001				
Promedio	4,23%	3,89%	15,97%	8,42%
Desviación Estándar	0,85	0,11	6,56	1,48
Coef. de Variación	0,20	0,03	0,41	0,18
Sep-01				
Valor	3,48%	3,68%	28,05%	11,01%

Fuente: IIE en base a BCRA, Federal Reserve Bank of St. Louis y European Central Bank.

Si se considera la demanda potencial de fondos por parte de empresas locales, se puede observar un potencial de crecimiento importante. Cabe destacar que se debería desarrollar un mercado de capitales que incentive la apertura del capital de las pequeñas y medianas empresas. Asimismo, la utilización de instrumentos financieros innovadores dado que, por su tamaño, no pueden acceder a los mercados internacionales de capitales. Este política se debe a que las empresas de mayor magnitud tienen, al menos en la actualidad, los incentivos para realizar una apertura de su capital directamente en el exterior, debido a la liquidez de los mercados secundarios y a la posibilidad de lograr una captación de fondos en mejores condiciones que en el mercado doméstico.

GRAFICO 10.2: FINANCIACIÓN DEL ACTIVO DE LAS PYMIS (EN %)



Fuente: El Papel de los Bancos en el Financiamiento y Competitividad de las pyMEs, Miguel Angel Arrigoni.

Las PyMes locales, las cuales deberían ser las empresas atendidas por excelencia en el mercado de capitales doméstico, presentan un menor nivel de endeudamiento o "leverage" que a nivel internacional. Tal como se puede apreciar en el gráfico 10.2, en Argentina solamente el 7,1% del activo se financia con deudas bancarias, mientras que el 59,5% se encuentra financiado con patrimonio neto o recursos de los empresarios. En España, Italia o Estados Unidos la proporción en que las empresas se financian con las entidades bancarias es mayor. En el caso extremo se ubica Japón, país en el cual los bancos financian el 41,4% de las actividades de este tipo de empresas.

En el caso particular de Argentina, además de recibir menor financiamiento, se destaca que la mayor parte del mismo se obtiene a través de adelantos de cuenta corriente, cuyas condiciones no son las más deseables, dado su alto costo y corto plazo. Otro punto que también resulta de fundamental importancia es que en algunos períodos de turbulencias de los mercados financieros, las empresas directamente no pueden acceder a este financiamiento, lo que les genera una situación de iliquidez.

Esta estructura de financiamiento de las PyMEs en Argentina es una limitante para su desarrollo, ya que para emprender un nuevo proyecto deben contar en promedio con un 60% de los recursos necesarios para su desarrollo. Esta situación se agrava más aún si se considera que el desarrollo de actividades nuevas requiere una porción aún mayor de capital propio, ya que es de esperar que el financiamiento a través de proveedores en un comienzo sea inferior al promedio existente en el sector. También el acceso a financiaciones bancarias resulta difícil en las primeras etapas de desarrollo de un emprendimiento.

Otro punto de importancia es que a estas empresas, en particular a aquellas que se proponen iniciar una nueva actividad, les resulta difícil el acceso al mercado del crédito debido a las garantías que se les exige. Una crítica que generalmente se realiza al sistema financiero es que los préstamos son otorgados principalmente en base a las garantías ofrecidas por el deudor y no por el flujo de fondos del proyecto "cash flow". Este criterio para seleccionar los destinatarios del financiamiento sesga hacia proyectos seguros y que presenten garantías.

La experiencia internacional muestra que numerosos países generan los incentivos adecuados para que los proyectos de menor escala puedan acceder al mercado de capitales. Por ejemplo, la mayoría de los países desarrollados tienen requisitos especiales para la apertura de capital de las pequeñas empresas.

En el caso de Estados Unidos, además de simplificar las normas de emisión de acciones, también se trabajó sobre la demanda, modificando las regulaciones para los inversores institucionales. Este tipo de inversores son los principales demandantes de fondos de capitales de riesgo.

En el cuadro 10.13 expuesto al final del capítulo, se puede observar el origen de los recursos para las MIPyMEs de Estados Unidos, discriminada por tamaño y edad. En el mismo se destaca lo siguiente:

- Los dueños de las MIPyMEs aportan el 31,3% de los fondos necesarios para desarrollar la actividad.

● Los fondos de capital de riesgo y los "angel investor" aportan el 5,4% de los fondos, lo que representa aproximadamente un tercio de los recursos aportados por los bancos.
● En los primeros dos años de vida los empresarios aportan solamente el 19,5% de los recursos necesarios para el funcionamiento del proyecto, y entre los 3 y 4 años de vida el aporte de los dueños se reduce al 17,4%.

Es decir que la fuerte competencia que existe en el sistema financiero y la presencia de fondos de capitales de riesgo permiten a los empresarios innovadores llevar adelante sus proyectos, sin la necesidad de contar con la totalidad de los recursos.
Un aspecto a destacar es la importancia de los fondos de capitales de riesgo, ya que éstos concentran su financiamiento en los proyectos más riesgosos e innovadores, que por sus características ,necesitan un socio capitalista y no financiamiento bancario. Estos proyectos presentan una productividad superior al promedio de la economía. Efectivamente, las financiaciones otorgadas a firmas a través de capitales de riesgos es solamente el 3% del monto total que las corporaciones destinan a investigación y desarrollo, pero producen el 15% de las patentes.
Debido a que estas firmas deben mostrar resultados antes sus socios capitalistas, se puede argumentar que el mayor número de patentes persigue ese fin y no son económicamente relevantes. Sin embargo, en el estudio realizado por Kortum[4] se encontró que las patentes elaboradas por estas firmas son frecuentemente utilizadas en otros descubrimientos. Asimismo, los resultados económicos obtenidos por estas firmas son superiores al promedio, lo que señala que la mayor producción de patentes en estas empresas no diluye el valor económico de las mismas.

10.4. CONCLUSIONES

Una condición necesaria para el desarrollo del sistema financiero debería ser la reducción en la demanda de fondos por parte del sector público. Tal como se analizó en el presente trabajo, la fuerte demanda de recursos por parte del sector público produjo un efecto desplazamiento "crowding out", tanto en el mercado de capitales como en el sistema financiero tradicional.
En los dos mercados la demanda de fondos por parte del sector público produjo un efecto negativo, por dos motivos. El primero, compitiendo por recursos en el mercado y, en segundo lugar, elevando el costo de financiamiento, debido a la estructura del costo del financiamiento al sector privado (que incluye la tasa de riesgo país).
En relación al mercado de capitales, las medidas realizadas este año van por el camino correcto. Por una parte, el gobierno sancionó el decreto de oferta pública, cuyo objetivo es proteger los derechos del "consumidor financiero". Por otra parte, las instituciones del mercado de capitales encargaron a dos consultoras internacionales un plan para reestructurar el mercado de capitales. Lamentablemente, hasta el momento de redactar el presente trabajo no se conocían sus principales conclusiones, como así tampoco los principales lineamientos a seguir.
Si bien una política para el desarrollo del sistema financiero debería surgir desde la orbita nacional, a pesar del contexto nacional negativo, la Bolsa de Comercio de Córdoba continuó con su intento de fomentar la utilización del mercado de capitales como fuente de financiamiento, tal como lo demuestran las estadísticas de emisiones autorizadas, expuestas al final del capítulo en el cuadro 10.6. En los últimos dos años se destaca la autorización de la oferta de emisión de acciones del primer banco privado nacional y de un fideicomiso financiero por u$s 100 millones.
Respecto al sistema financiero tradicional, se puede observar que en los últimos tres años se redujo el financiamiento destinado a las PyMEs. Dicha reducción se explica principalmente por la caída del nivel de actividad y por la mayor demanda de fondos realizada por el sector público.
Otro punto a destacar es el incremento de la participación de los bancos de capitales extranjeros en la financiación de las PyMEs. Si bien este efecto se debe a la compra de entidades financieras regionales, este proceso debe ser interpretado como una estrategia de expansión.

[4] "Does venture capital spur innovation?, Samuel Kortum and Josh Lerner, NBER 1998.

CUADRO 10.6: EMISIONES AUTORIZADAS A COTIZAR EN LA BOLSA DE COMERCIO DE CÓRDOBA (VALORES EXPRESADOS EN DÓLARES CORRIENTES)

EMISOR	TOTAL AUTORIZADO	O.N. REG. GRAL.	O.N. PYME	TIT.PUB PROV.	TIT. PUB. MUNIC.	FIDEICOM. FINANC.
AÑO 1992						
BCO. SUQUIA	5.000.000	5.000.000				
BCO. SUQUIA	5.000.000	5.000.000				
TOTAL 1992	**10.000.000**	**10.000.000**				
AÑO 1994						
MOLINO VICTORIA S.A.	2.000.000		2.000.000			
EMPALME S.A.	3.000.000		3.000.000			
MUNICIPAL. RIO IV	3.000.000				3.000.000	
TIT.CANC.PROV.- TICOP	20.000.000			20.000.000		
BCO. ROELA A2. y B2.	4.000.000	4.000.000				
BCO. ROELA S1.	2.000.000	2.000.000				
TOTAL 1994	**34.000.000**	**6.000.000**	**5.000.000**	**20.000.000**	**3.000.000**	
AÑO 1995						
BCO. ROELA PG. 1 Y 2	4.000.000	4.000.000				
MOLINO MARIMBO S.A.	1.200.000		1.200.000			
BCO. PROV. CBA.	200.000.000	200.000.000				
BCO. ROELA PG. 3 Y 4	4.000.000	4.000.000				
EMPREST. PROV. CBA.	100.000.000			100.000.000		
TIT.CANC.MUNIC.-TICOM	20.000.000				20.000.000	
CONSTRUIR S.A.	2.000.000		2.000.000			
TOTAL 1995	**331.200.000**	**208.000.000**	**3.200.000**	**100.000.000**	**20.000.000**	
AÑO 1996						
MOLINO VICTORIA S.A.	2.000.000		2.000.000			
BANCO ROELA P.G.5	4.000.000	4.000.000				
COMARSE S.A.	2.500.000		2.500.000			
BANCO SUQUIA PG. 1 Y 2	35.000.000	35.000.000				
AFISA BICPREN S1.	5.232.634					5.232.634
TOTAL 1996	**48.732.634**	**39.000.000**	**4.500.000**			**5.232.634**
AÑO 1997						
MUNIC. RIO IV 2A. S.	2.250.000				2.250.000	
BCO. SUQUIA PG. 3	10.000.000	10.000.000				
BCO. ROELA PG. 6	4.000.000	4.000.000				
LOS CAROLINOS S.A.	3.500.000		3.500.000			
AFISA BICPREN S2-	5.200.000					5.200.000
ENTE PEAJE RPN13 -S1.	5.000.000				5.000.000	
BCO.SUQUIA PG2-S1.	75.000.000	75.000.000				
EMPALME S.A.	3.000.000		3.000.000			
BCO. ROELA PG1- S7 Y 8	4.000.000	4.000.000				
BCO. SUQUIA PG1 - S4	5.000.000	5.000.000				
ENTE PEAJE RPN13 - S2.	5.000.000				5.000.000	
EMPREND. INMOB. S.A.	5.000.000		5.000.000			
BCO. ISRAELITA CBA. SA.	6.000.000	6.000.000				
TOTAL 1997	**132.950.000**	**104.000.000**	**11.500.000**		**12.250.000**	**5.200.000**

CUADRO 10.6 (CONTINUACIÓN): EMISIONES AUTORIZADAS A COTIZAR EN LA BOLSA DE COMERCIO DE CÓRDOBA
(VALORES EXPRESADOS EN DÓLARES CORRIENTES)

EMISOR	TOTAL AUTORIZADO	O. N. REG GRAL.	O.N. PYME	TIT.PUB. PROV.	TIT. PUB. MUNIC.	FIDEICOM. FINANC.	ACCIONES
AÑO 1998							
BCO. ROELA PG2/9	3.000.000	3.000.000					
BCO. ROELA PG2/10	2.000.000	2.000.000					
BCO.ROELA PG2/11	5.000.000	5.000.000					
CREACTIVOS S.A.	4.000.000					4.000.000	
INVERSORA STA. ESPERANZA SA	3.500.000		3.500.000				
TOTAL 1998	**17.500.000**	**10.000.000**	**3.500.000**			**4.000.000**	
AÑO 1999							
BCO. ROELA PG2/12	5.000.000	5.000.000					
BCO. ROELA PG2/13	2.000.000	2.000.000					
TOTAL 1999	**7.000.000**	**7.000.000**					
AÑO 2000							
BANCO JULIO S.A. (*)	1.000.000	1.000.000					
BCO.. ROELA PG2/14	5.000.000	5.000.000					
BCO.ROELA PG2/15	2.000.000	2.000.000					
BCO.ROELA PG2/16	5.000.000	5.000.000					
GRUPO FINANCIERO GALICIA SA.	890.482.890						890.482.890
TOTAL 2000	**903.482.980**	**13.000.000**		890.482.890			
AÑO 2001							
ACUMULAR FIDEIC. FINANC. SERIE I	100.000.000					100.000.000	
TOTAL 2001	**100.000.000**					**100.000.000**	

Nota : (*) a posteriori desistió.

(**) valores autorizados al 18-10-01.

Fuente: Bolsa de Comercio de Córdoba.

CUADRO 10.13: FINANCIAMIENTO DE LAS MIPYMES EN ESTADOS UNIDOS: DISTRIBUCIONES ESTIMADAS DE CAPITAL Y DEUDA 1993 (VOLUMEN EN MILES DE MILLONES Y EN % SOBRE LA DEUDA MÁS CAPITAL)- 1933

	Capital					Deuda										
	Dueño principal	Angel	Riesgo	Otros	Total	Instituc. Financieras			Instituc. No Fin. y gobierno			Individuos				Total
						Bco. Com..	Cía. Fin.	Otras Inst	Cred. Com.	Otras Inst.	Gob.	Dueño Principal	Tarjeta Crédito	Otros	Total	
MIPyMEs	524,3	60	31	215,2	830,5	313,8	82,1	50,1	264,1	29,2	8,1	68,5	2,4	24,5	842,8	1.673,3
	31,3	3,6	1,9	12,9	49,6	18,8	4,9	3,0	15,8	1,7	0,5	4,1	0,1	1,5	50,4	100,0
Chicas	175,7	n.d	n.d	n.d	220,9	58,7	12,1	13,9	46,6	4,2	1,4	22,1	2,1	12,5	173,6	394,5
	44,5				56,0	14,9	3,1	3,5	11,8	1,1	0,4	5,6	0,5	3,2	44,0	100,0
Medianas	348,1				609,6	255	70	36,2	217,5	25	6,7	46,5	0,3	12	669,2	1.278,8
	27,2	n.d	n.d	n.d	47,7	19,9	5,5	2,8	17,0	2,0	0,5	3,6	0,0	0,9	52,3	100,0
Infante	8,6				21,1	6,9	3,7	1,7	5,9	0,7	0,1	2,7	0,1	1,2	23	44,1
	19,5	n.d	n.d	n.d	47,8	15,6	8,4	3,9	13,4	1,6	0,2	6,1	0,2	2,7	52,2	100,0
Adolescente	25,1				56,8	44,5	3,6	3,4	19,4	1,5	1	8,9	0,3	4,8	87,4	144,2
	17,4	n.d	n.d	n.d	39,4	30,9	2,5	2,4	13,5	1,0	0,7	6,2	0,2	3,3	60,6	100,0
Adulta	324,9				488,2	181,6	59,5	29,2	174	24,3	4,4	39,7	1,7	14,4	528,8	1017
	31,9	n.d	n.d	n.d	48,0	17,9	5,9	2,9	17,1	2,4	0,4	3,9	0,2	1,4	52,0	100,0
Vieja	165,8				264,5	80,8	15,3	15,8	64,9	2,6	2,5	17,2	0,3	4,1	203,5	468
	35,4	n.d	n.d	n.d	56,5	17,3	3,3	3,4	13,9	0,6	0,5	3,7	0,1	0,9	43,5	100,0

Nota: en este cuadro se denomina una MIPyME a una empresa con menos de 500 empleados tiempo completo (o su equivalente) Dentro de las MIPyMEs se denomina "chica" a una empresa de menos de 20 empleados y menos de $ 1 millon de ventas, mientra que las "medianas" son aquellas que superan al menos uno de tales guarismos; por otro lado, la calificación por edad corresponde al siguiente criterio: "infante", 0-2 años; "adolescente", 3-4 años; "adulta", 5-24 años; y "vieja" 25 años o más.)

Fuente: BCRA en base a Berger y Udell [1998].

CAPÍTULO 11 ASPECTOS SOCIALES

En el presente capítulo se desarrollan los principales aspectos sociales en nuestro país y en la Región Centro. En primer lugar, se consideran los principales indicadores del mercado laboral, en el cual se evidencia el aumento no sólo de la tasa de desempleo sino también de la precariedad en el mismo. Luego se presenta un análisis del sector salud, en el cual se destaca, entre otros aspectos, el problema de eficiencia en el gasto. El análisis del sistema educativo argentino incorpora estadísticas de todos los niveles, así como de ciencia y tecnología. El estudio de la pobreza y la distribución del ingreso pone de manifiesto el marcado deterioro de la situación social en los últimos años. Finalmente, se considera el tema de la seguridad pública, donde se destaca el importante crecimiento en la delincuencia.

11.1. EMPLEO

11.1.1. SITUACIÓN Y EVOLUCIÓN DE LOS PRINCIPALES INDICADORES DEL MERCADO LABORAL

Si bien el problema del desempleo en Argentina no es un fenómeno nuevo, es principalmente a principios de los ‘90 cuando emerge como una de las principales fuentes de preocupación para toda la sociedad.
Este fenómeno se traduce no sólo en inconvenientes psíquicos y económicos para todas aquellas personas que desean participar del mercado laboral y no pueden, sino también en diversas dificultades para las personas ocupadas. Estas se ven expuestas a situaciones, como incrementos de las jornadas parciales involuntarias, trabajo en negro, inestabilidad ocupacional y de ingresos e incluso sobreocupación.
Existen grupos especialmente vulnerables, como los jóvenes, las personas con bajo nivel de instrucción y las mujeres, que es importante diferenciar para llevar a cabo políticas más eficientes. Incluso la diversidad geográfica de nuestro país determina particularidades especificas en el mercado laboral de cada región.

11.1.1.1. ARGENTINA

En el gráfico 11.1 se presenta un panorama de la evolución del mercado laboral argentino desde 1981. El mismo permite analizar las tendencias de las tasas de actividad, tasa de empleo, tasa de desocupación y tasa de subocupación.
En la ultima década se pueden diferenciar tres períodos. En el primero, desde 1991 a 1994, los incrementos de la tasa de actividad fueron cubiertos en gran medida por aumentos en los niveles de empleo. Esto posibilitó que, si bien se incrementaron los niveles de desempleo, éste se mantuviera en tasas menores al 10%. En el segundo período, de 1994 a 1998, la importante caída en los niveles de empleo y el continuo incremento de las tasas de actividad, llevaron a niveles altos de desempleo, cuyo máximo fue del 18,4% en mayo de 1995. En la última etapa, que abarca desde 1998 a 2001, la recuperación del empleo posibilitó la disminución de la desocupación a 12,4% en octubre de 1998. A partir de ese momento el empleo no ha crecido con la misma intensidad y nuevamente la economía está viviendo tasas crecientes de desempleo abierto.
A continuación, se analiza detalladamente cada uno de estos indicadores.
La ***tasa de actividad*** representa la participación de la población económicamente activa[1] en el total (ver

[1] PEA se refiere a personas que tienen una ocupación o que, sin tenerla, la están buscando activamente. Está compuesta por la población ocupada más la población desocupada.

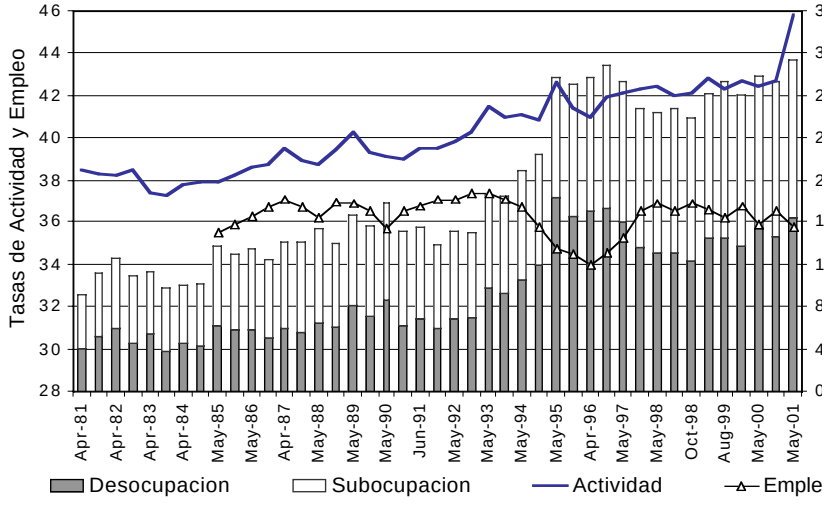
definiciones en Recuadro 11.1). La misma da una idea del porcentaje de la población total que desea participar del mercado laboral. Se puede apreciar que a partir de mediados de los '80, la tasa de actividad comenzó a incrementarse en forma continua. Asimismo, se destaca el importante aumento que se verificó entre mayo del 2000 y mayo del 2001.

Esto significa que a lo largo de la década de los '90 el incremento de la población económicamente activa superó al crecimiento vegetativo de la población total. Entre las causas que determinan este incremento de la PEA pueden señalarse aspectos de tipo estructurales y coyunturales. Entre los primeros puede señalarse el incremento de la participación de las mujeres en el mercado laboral y la tendencia a alargar el período activo, es decir a ingresar antes y retirarse después del mercado laboral. Entre los aspectos coyunturales, puede señalarse lo que se conoce como efecto del trabajador adicional, por el que en situaciones de depresión económica, ante la necesidad de mejorar el ingreso familiar o frente al riesgo que el jefe de hogar se quede sin empleo, se incorporan más trabajadores secundarios al mercado (como jóvenes y amas de casa).

RECUADRO 11.1: DEFINICIONES

TASA DE ACTIVIDAD: cociente entre la PEA y la población total, señala el grado de participación en el mercado laboral.
TASA DE EMPLEO: cociente entre los ocupados y la población total, es el indicador más representativo del nivel de actividad de la economía.
TASA DE DESOCUPACION: cociente entre los desocupados[2] y la PEA, varía de acuerdo a la cantidad y la composición de la PEA.
TASA DE SUBOCUPACION: cociente entre los subocupados (los que trabajan menos de 35 horas semanales por causas ajenas a su voluntad y desean trabajar más) y la población económicamente activa.

GRÁFICO 11.1: SITUACIÓN LABORAL EN ARGENTINA



Fuente: IIE en base a datos INDEC.

Otro indicador importante es la tasa de empleo, la cual comenzó a crecer a partir de principios de la década pasada, como consecuencia de la reactivación que mostraba la economía. Con la crisis mexicana en 1995 cayó abruptamente, comenzando posteriormente su recuperación. Sin embargo, a partir de mayo de 1998 se presentó una nueva disminución del índice de empleo. El mismo se ubicaba en un 36,9% en mayo de 1998 y según la ultima medición de mayo de 2001 alcanzaba el 35,8%, valor que sigue siendo superior al mínimo que se registró en mayo de 1996 (34%).

[2]Siendo las personas desocupadas aquellas que no teniendo ocupación, están buscando activamente trabajo. Este concepto Corresponde a desocupación abierta y no incluye otras formas de precariedad laboral (también reveladas por la EPH) tales como personas que realizan trabajos transitorios mientras buscan activamente una ocupación, aquellas que trabajan jornadas involuntarias por debajo de lo normal, a los desocupados que han suspendido la búsqueda por falta de oportunidades visibles de empleo, a los ocupados en puestos por debajo de la remuneración vital mínima o en puestos por debajo de su calificación, etc.

Por otro lado, el nivel de desempleo alcanzó una tasa del 16,4% para mayo 2001. En esta fecha se registraron también los niveles más altos de subocupación, que alcanzaron el 14,9% y que evidencian una mayor precariedad de los empleos existentes.

11.1.1.2. REGIÓN CENTRO

A nivel regional o provincial las fuentes de información del mercado laboral son los relevamientos de las Encuestas Permanentes de Hogares (EPH) que realiza el INDEC. Esta es una encuesta que se realiza en 28 aglomerados del país y que permite la obtención de algunos indicadores urbanos que se consideran representativos del total provincial. Otra fuente de información la constituye la Encuesta de Indicadores Laborales (EIL) que el Ministerio de Trabajo de la Nación realiza en las ciudades de Buenos Aires, Córdoba y Rosario.

En el cuadro 11.1 se observan los principales indicadores para la Región Centro, comparando datos de mayo de 2000 y mayo de 2001.

En cuanto a la tasa de actividad, se observa que en mayo de 2000 era Córdoba la que presentaba el mayor porcentaje de personas que deseaban participar del mercado laboral. Esta situación cambió en mayo de 2001, verificándose un importante incremento en la tasa de actividad en la ciudad de Rosario. En esta ciudad, aunque se produjo un aumento en los niveles de empleo, éste no fue suficiente para cubrir el incremento en la oferta laboral, provocando los niveles de desempleo más elevados de la región (20,2%). En las otras dos ciudades, Córdoba y Paraná, se verificaron disminuciones en los niveles de desempleo pero esta disminución sólo es estadísticamente significativa en Paraná.

Por último, se destaca la suba en los niveles de subocupación en las tres localidades, lo que evidencia (al igual que a nivel nacional) una precarización del empleo.

CUADRO 11.1: INDICADORES DEL MERCADO LABORAL EN LAS PRINCIPALES CIUDADES DE LA REGIÓN CENTRO

Indicador	Onda EPH	Región Centro				Buenos Aires
		Córdoba	Rosario	Paraná	Promedio	
Actividad	may-00	41,0	39,1	39,6	39,9	45,3
	may-01	40,5	42,8	37,8	40,37	45,2
Empleo	may-00	35,5	31,8	32,8	33,4	38,1
	may-01	35,4	32,5	32,5	33,47	37,4
Desocupación	may-00	13,4	18,5	17,2	16,4	16,0
	may-01	12,7	20,2	14,1	15,67	17,2
Subocupación	may-00	14,4	12,6	13,5	13,5	15,0
	may-01	15,3	14,5	14,2	14,7	14,4

Fuente: IIE en base a EPH – INDEC.

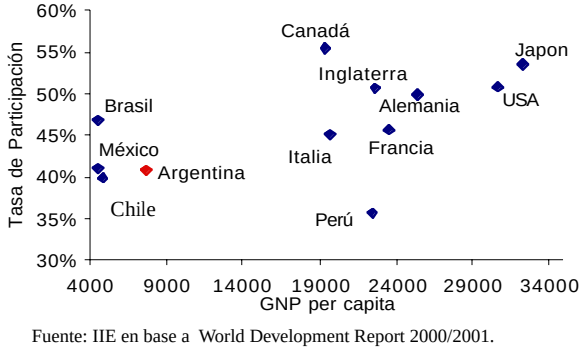
11.1.1.3. PERSPECTIVAS DE LA TASA DE ACTIVIDAD

Como se mencionó anteriormente el importante incremento que se observa en la tasa de actividad en Argentina puede ser el resultado de factores tanto coyunturales (como las crisis económicas), o estructurales (como la incorporación secular de la mujer al mercado laboral o la mayor participación de los jóvenes).

En base a datos del Banco Mundial, se estimó una tasa de participación promedio[3] para países

[3]Se divide las estimaciones de la fuerza laboral de cada país por su población total.

GRÁFICO 11.2: TASAS DE PARTICIPACIÓN Y PRODUCTO BRUTO PER CÁPITA (1999)



Fuente: IIE en base a World Development Report 2000/2001.

de América Latina y para otras naciones desarrolladas.

Con un promedio de 40,98% para 1999, la tasa de participación en Argentina es inferior a todos los países desarrollados considerados, superior a la de Perú (35,71%) y muy similar a la de Chile (40%) y México (41,07%). Es decir que se evidencia que a medida que un país tiene mayor grado de desarrollo, mayor tiende a ser su tasa de actividad. En base a este hecho, se podría pensar que en Argentina aún existe la posibilidad que la tasa de actividad continúe creciendo, ante lo cual la generación de puestos de trabajo deberá crecer a un mayor ritmo, para que no se sigan verificado altos niveles de desempleo.

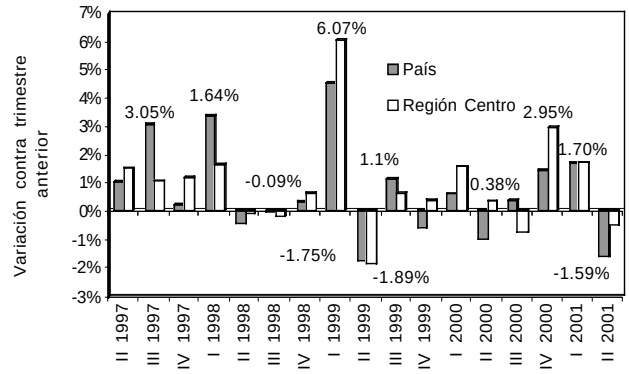
11.1.2. EVOLUCIÓN DEL EMPLEO

11.1.2.1. ARGENTINA Y REGIÓN CENTRO

Como se mencionó anteriormente, es muy importarte considerar la evolución del empleo. En este sentido, se pueden analizar dos indicadores: los puestos de trabajo declarados al SIJyP y las estimaciones del número de personas ocupadas del sector urbano en base a la EPH.

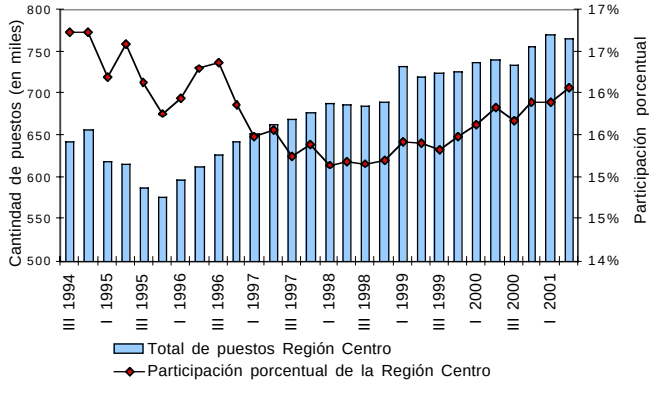
Con respecto a la evolución de los puestos de trabajo declarados al Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones, el mayor crecimiento a nivel nacional se dio en el primer trimestre de 1999 en comparación con el último de 1998 (ver gráfico 11.3). A partir de esta fecha siguió un comportamiento aleatorio, con valores negativos y positivos. Si bien a partir del tercer trimestre del 2000 al primero del 2001 se observaron modestas variaciones positivas en este indicador, los resultados volvieron a empeorar en el segundo trimestre del 2001. Para este último trimestre los puestos declarados fueron 4.759.300[4] , de los cuales aproximadamente el 85% corresponde al sector privado.

GRÁFICO 11.3: VARIACIÓN TRIMESTRAL DE LOS PUESTOS DE TRABAJO DECLARADOS CON RESPECTO AL TRIMESTRE ANTERIOR



Fuente: IIE en base a datos INDEC sobre la base de información del Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones, provisto por AFIP.

GRÁFICO 11.4: EVOLUCIÓN DE LOS PUESTOS DECLARADOS EN LA REGIÓN CENTRO



Fuente: IIE en base a datos de la Dirección de Ocupación e Ingresos con información del Sist. Integrado de Jubilaciones y Pensiones (SIJP).

Durante 1997 y 1998 el crecimiento del empleo formal en la Región Centro fue inferior al del total del país; sin embargo, a partir de 1999 y durante el 2000 tuvo un desempeño más favorable que el total nacional.

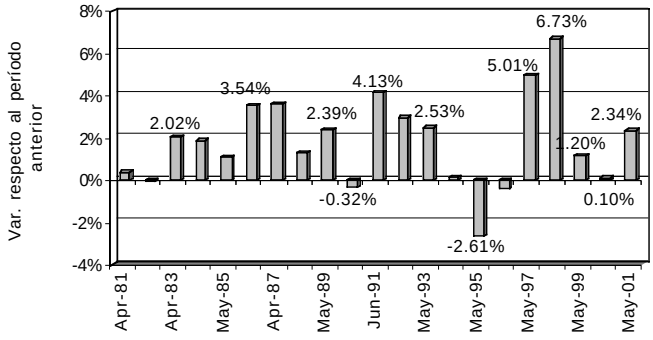
En cuanto a la participación de la Región Centro en el total de puestos declarados en el país, la misma se ubica en un pomedio de 15,8% para todo del período. Este indicador disminuyó desde el III trimestre de 1996 al III trimestre de 1998, a partir del cual se inició una recuperación (ver gráfico 11.4). Para el II trimestre del 2001

[4]Se estima que en mayo de 2001 los ocupados urbanos eran unas 12.018.000 personas, por lo que los declarados representan un 40,2%. Recordemos que los datos del SIJP no incluye los empleados públicos de provincias no adheridas, el personal militar de las fuerzas armadas, fuerzas de seguridad, personal policial y menores de 18 años. En el sector público inicialmente se incluyó al personal del dependiente del Gobierno Nacional y de la Municipalidad de la Ciudad de Buenos Aires. Posteriormente se fueron incorporando las cajas de empleados públicos provinciales y municipales de algunas provincias.

los puestos de trabajo de la Región Centro registraron una participación de 16,1% sobre el total de puestos nacionales. Es decir, que si bien la cantidad de puestos en la región creció, su participación sobre el total nacional se recuperó lentamente.

Si se considera la participación de cada provincia, el total de 765.000 puestos declarados se divide de la siguiente manera: 41,5% en Córdoba, 45,7% en Santa Fe y un 12,8% en Entre Ríos.

GRÁFICO 11.5: CREACIÓN NETA DE PUESTOS DE TRABAJO EN ARGENTINA



Fuente: IIE en base a datos EPH-INDEC.

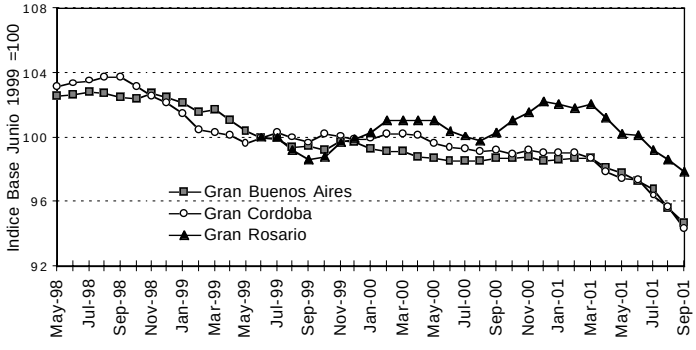
El segundo indicador es la creación neta de empleo urbano, medida como la diferencia entre el total de ocupados entre mayo de cada año (ver gráfico 11.5). La interpretación de su evolución muestra que se evidenció una creación positiva de puestos de trabajo entre mayo del 2001 y mayo del 2000. Entre mayo de 1995 y mayo de 1994 se evidenció una destrucción neta de puestos de trabajo debido a los efectos de la crisis mexicana. La máxima creación de puestos de trabajo se dio entre mayo 1998 y mayo 1997. Este indicador incluye todas las personas que declaran estar ocupadas en las encuestas permanentes de hogares e incluye trabajadores formales e informales, y los de sectores tanto públicos como privados.

11.1.2.2. EMPLEO PRIVADO

El Ministerio de Trabajo, Empleo y Formación de Recursos Humanos, realiza mensualmente un relevamiento denominado Encuesta de Indicadores Laborales, cuyo objetivo es ampliar el conocimiento sobre las características y estructura del empleo formal privado. Esta encuesta comenzó en diciembre de 1995 en el Gran Buenos Aires, comprendiendo 200 casos mensuales. A partir de julio de 1998 se realizó una revisión conceptual y metodológica y se inició un período de ajustes y modificaciones que comprende aspectos muestrales (ampliación y rediseño), conceptuales y operacionales. En esta fecha se incorporó Gran Córdoba con una muestra de 200 empresas, ampliándose la muestra de Gran Buenos Aires a 400 casos (mayo 1999). Gran Rosario se incorporó a partir de julio de 1999 con el estudio de 200 casos, ampliándose a partir de ese momento la muestra de GBA a 800 casos.

En el gráfico 11.6 se presenta la evolución del empleo privado formal a partir de mayo de 1998, considerando como año base junio de 1999. En el mismo se advierte que en el Gran Córdoba el empleo privado cayó desde mayo de 1998 a junio de 1999, seguido de un período de relativa estabilidad, mientras que a partir de mayo de 2000 comenzó a caer nuevamente. Entre mayo de 1998 y septiembre de 2001 la disminución fue del 8,5%.

GRÁFICO 11.6: EVOLUCIÓN DEL EMPLEO PRIVADO FORMAL



Fuente: IIE en base a Encuestas de Indicadores Laborales (EIL), MTEyFRH.

Gran Buenos Aires presenta una tendencia muy similar, pero con una caída continua en los niveles de empleo privado para todo el período considerado.

En el caso de Gran Rosario, si bien desde fines de 1999 mostraba una recuperación en los niveles de empleo privado, superando las otras dos ciudades consideradas, desde marzo de 2001 comenzó a caer en forma con-

tinua.

En el gráfico 11.6 se observa claramente como se acentuó desde fines del 2000 la caída del empleo privado en las tres ciudades consideradas.

Asimismo, la Encuesta de Indicadores Laborales elabora un índice de variaciones trimestrales en el empleo por rama y tamaño de la empresa. En el Cuadro 11.2 se puede apreciar la problemática del empleo privado en forma más desagregada, considerando las variaciones entre el segundo trimestre del 2001 y el segundo trimestre del 2000. Así, por ejemplo, en el Gran Buenos Aires y Gran Rosario, las empresas que disminuyeron en mayor medida su número de ocupados fueron aquellas entre 50 y 199 empleados, mientras que en Gran Córdoba las más perjudicadas fueron las grandes empresas con más de 200 empleados.

Con respecto a la rama de actividad, en Gran Buenos Aires sólo se generaron empleos en los sectores de comercio, restaurantes y hoteles y en el rubro de servicios financieros, siendo la mayor expulsora de mano de obra el sector construcción. Este sector es el más afectado en los tres centros urbanos considerados, principalmente en el Gran Córdoba. En esta ciudad el sector con mayor incremento en el empleo fue el de los servicios de electricidad, gas y agua y en Gran Rosario el sector manufacturero.

CUADRO 11.2: EMPLEO PRIVADO POR ESTRATO DE TAMAÑO DE LA EMPRESA Y RAMA DE ACTIVIDAD
(Variación entre el segundo trimestre del 2001 y segundo trimestre del 2000 (%)

Estrato	G. Buenos Aires	Gran Córdoba	Gran Rosario
Empresas de 10 a 49 ocupados	-1,24%	0,49%	1,27%
Empresas de 50 a 199 ocupados	-2,99%	-2,91%	-2,91%
Empresas de 200 y más ocupados	0,52%	-3,26%	1,59%
Rama de Actividad			
Industria manufacturera	-1,85%	-2,96%	2,47%
Electricidad, gas y agua	-1,26%	2,84%	s/d
Construcción	-15,72%	-17,19%	-7,28%
Comercio, restaurantes y hoteles	2,03%	-2,69%	-1,06%
Transporte, almacenaje y comunicaciones	-0,58%	1,40%	-0,03%
Servicios financieros y a las empresas	1,75%	0,51%	0,33%
Servicios comunales, sociales y personales	-0,61%	1,39%	1,11%

Fuente: IIE en base a Encuestas de Indicadores Laborales (EIL), MTEyFRH.

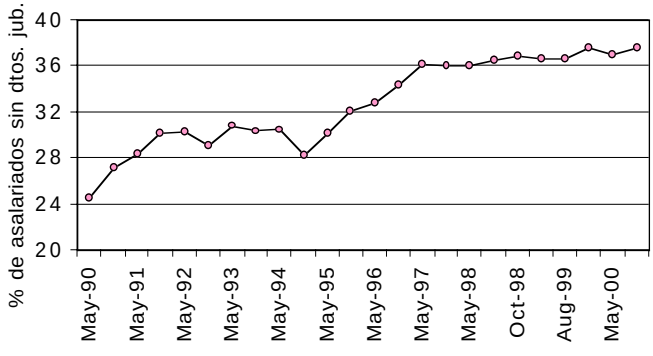
11.1.3. EMPLEO NO REGISTRADO

11.1.3.1. NIVEL NACIONAL

Muchos especialistas en estudios del mercado laboral señalan el deterioro en la calidad del empleo como uno de los principales fenómenos ocurridos durante la década pasada. Para analizar este hecho se pueden considerar los incrementos en las jornadas parciales involuntarias, medidas por el subempleo las que, como se comentó anteriormente, alcanzaron los niveles más altos de la década (14,9%).

Asimismo, es posible estimar el porcentaje de asalariados en negro como aquellos a los que no se les realizan aportes jubilatorios. El gráfico 11.7 muestra el crecimiento de este porcentaje en el

GRÁFICO 11.7: EMPLEO NO REGISTRADO EN EL TOTAL DE AGLOMERADOS URBANOS



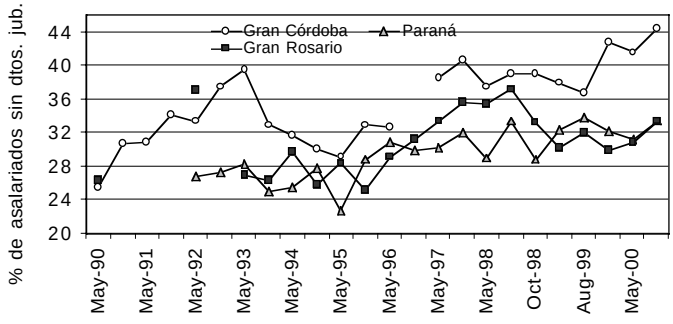
Fuente: IIE en base a datos EPH – INDEC.

transcurso de la década pasada. Para octubre de 2000 se alcanzó un máximo de 37,6%.
Entre los sectores más afectados se pueden mencionar los del servicio doméstico y la construcción. También registran altos niveles de empleo no registrado sectores como comercios, restaurantes y hoteles, así como transporte, almacenamiento y comunicaciones[5] .

11.1.3.2. REGIÓN CENTRO

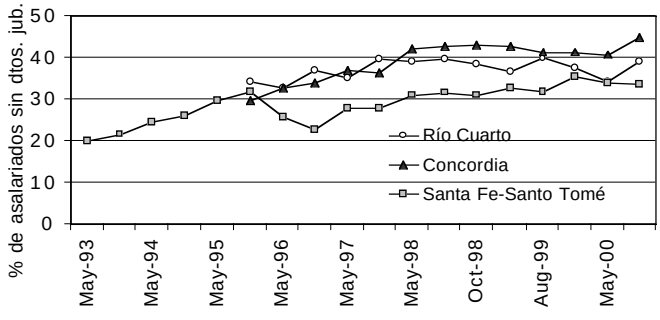
Al igual que lo sucedido a nivel nacional, el empleo en negro creció en forma considerable en los principales aglomerados de la Región Centro a lo largo de los '90 (ver gráficos 11.8 y 11.9). Los niveles más altos se observan en Concordia, Gran Córdoba y Río Cuarto, con tasas de 45% 44,5% y 39,2% respectivamente para octubre de 2000. Con niveles promedios de 33,5% se ubican Rosario, Santa Fe y Paraná.
Entre las características que se destacan en relación al desempleo en los '90, el economista Luis Becaria señala el incremento del desempleo de los jefes de hogar y un deterioro de la calidad del empleo, medido a través de un incremento de la jornada parcial involuntaria y el aumento de los asalariados en negro. Esto lleva a una mayor inestabilidad del ingreso de los hogares, que dificulta a su vez las posibilidades de planificación e incluso puede hacer a las personas más vulnerables ante problemas de salud.

GRÁFICO 11.8: EMPLEO NO REGISTRADO EN LAS PRINCIPALES CIUDADES DE LA REGIÓN CENTRO



Fuente: IIE en base a datos EPH-INDEC.

GRÁFICO 11.9: EMPLEO NO REGISTRADO EN OTRAS CIUDADES DE LA REGIÓN CENTRO



Fuente: IIE en base a datos EPH-INDEC.

Los sectores que mayor proporción de empleo en negro presentan en Gran Córdoba son el Servicio doméstico y la Construcción, seguidos por los rubros Hoteles y Restaurantes, y Transportes, almacenaje y comunicación (ver cuadro 11.3).
En Gran Rosario los sectores más afectados son Servicio doméstico, y Hoteles y restaurantes, seguidos por los rubros Otros servicios comunitarios y Construcción.
Del mismo modo, en Paraná es el rubro de Servicios domésticos el que soporta el mayor porcentaje de empleo en negro, secundado por la Construcción, Hoteles y restaurantes, y Otros servicios comunitarios.

[5] En un intento por disminuir estos índices, entre las medidas que se implementaron en julio del 2001 se propuso una modificación tributaria que implicaba un incremento en los aportes patronales al 16%, que podría ser descontado a cuenta del IVA, en un porcentaje que dependerá del sector de actividad. También se han presentado proyectos como el Plan Federal contra el Empleo No Registrado, por el que el Ministerio de Trabajo y la Anses darían un número provisorio a los trabajadores y a los inmigrantes ilegales (para que queden registrados) y si, vencido ese plazo, los empleadores no los regularizan, se les podría intervenir bienes e incautar las mercaderías que se produzcan, e incluso suspender actividades en el sector involucrado (La Voz del Interior 14/07/2001).

CUADRO 11.3: EMPLEO NO REGISTRADO EN LAS PRINCIPALES CIUDADES DE LA REGIÓN CENTRO POR RAMA DE ACTIVIDAD (OCTUBRE 2000)

	Gran Rosario	Paraná	Gran Córdoba
Industria manufacturera	17,97%	20,70%	34,7%
Construcción	50,06%	68,64%	81,9%
Comercio	39,29%	41,38%	48,3%
Hoteles y restaurantes	75,05%	53,14%	57,9%
Transporte almacenaje y comunicaciones	33,13%	38,15%	51,6%
Servicios. Financieros, emp. y de alquiler	29,33%	23,57%	31,6%
Administración pública y defensa	26,06%	8,08%	23,2%
Enseñanza	13,76%	15,74%	13,1%
Servicios. Sociales y salud	12,50%	27,27%	28,0%
Servicio doméstico	97,48%	91,00%	95,1%
Otros servicios comunitarios	57,35%	50,23%	35,6%

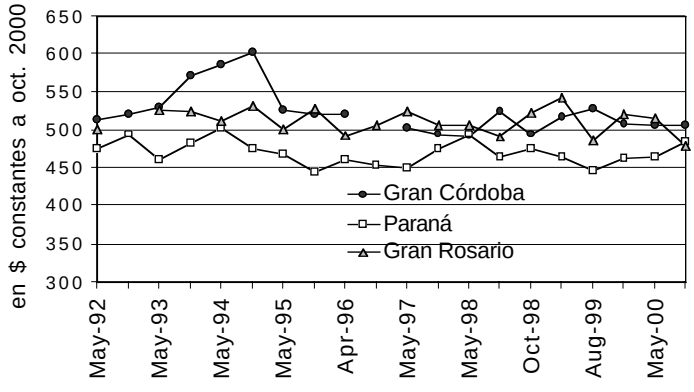
Fuente: IIE en base a datos EPH-INDEC.

Por otro lado, en las tres ciudades consideradas, el empleo no registrado afecta mayormente a los que poseen menor nivel educativo. El Gran Córdoba es el aglomerado que mayor nivel de empleo en negro registra para todos los niveles educativos, alcanzando un 64,7% para las personas que sólo poseen primario completo.
Algo similar sucede si se analiza por el tamaño de la empresa. En este sentido, son los establecimientos con menos de 50 empleados los que tienen mayor porcentaje de empleo informal. Nuevamente es el Gran Córdoba el que, para este tamaño de establecimiento presenta mayor porcentaje de empleo en negro que Rosario, Paraná y Gran Buenos Aires.

11.1.4. SALARIOS

En cuanto a la evolución de los salarios reales, una aproximación se puede obtener a través de la serie de ingresos promedio de la ocupación principal de los asalariados con datos de la EPH, la cual incluye tanto los salarios formales como los informales. Según esta fuente, entre octubre de 1994 y octubre de 2000 en el total de aglomerados urbanos del país el salario real cayó un 8,4%.
Los gráficos 11.10 y 11.11 muestran la evolución de los salarios reales para todas las ciudades de la Región

GRÁFICO 11.10: EVOLUCIÓN INGRESOS DE LA OCUPACIÓN PRINCIPAL DE LOS ASALARIADOS EN LAS PRINCIPALES CIUDADES DE LA REGIÓN CENTRO



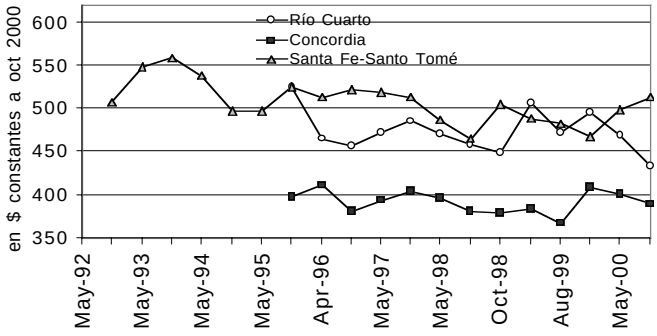
Fuente: IIE en base a EPH-INDEC.

Centro en las que se lleva a cabo dicha encuesta. En el mismo se observa que en el Gran Córdoba los valores en octubre del 2001 se encontraban en niveles similares a los de comienzos de la década, con una caída del 1,5% (respecto a 1992). En el Gran Rosario la disminución fue del 4,3%, mientras que en Paraná crecieron levemente.
Con niveles inferiores a los salarios de Capital Federal ($929[6]) o el Gran Buenos Aires ($672,2), se ubican en orden decreciente Santa Fe ($513,9), Gran Córdoba ($506,2), Paraná ($483,9), Gran Rosario ($479,4) y Río Cuarto ($433,2), Concordia ($389,2).
Por otro lado, es posible obtener las remuneraciones brutas promedio devengadas de los puestos de trabajo

[6]Para octubre de 2000

declarados al Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones (SIJP). En base a estos datos. el salario promedio en marzo de 2001 para la Región Centro es de $679, y de $895 para el promedio del país. Sin embargo, cabe considerar que las diferencias entre provincias son muy significativas. Así, mientras Gran Buenos Aires cuenta con una remuneración bruta promedio de $1.197[7] , ésta asciende a $759 en Córdoba, $698 en Santa Fe y de $581 en Entre Ríos.

GRÁFICO 11.11: EVOLUCIÓN INGRESOS DE LA OCUPACIÓN PRINCIPAL DE LOS ASALARIADOS EN OTRAS CIUDADES DE LA REGIÓN CENTRO



Fuente: IIE en base a EPH-INDEC.

RECUADRO 11.2: SALARIOS EN EL SECTOR PÚBLICO VERSUS SALARIO EN EL SECTOR PRIVADO

En cuanto a la diferencia salarial entre empleo público y privado, un trabajo muy interesante es el realizado por el economista Ernesto Kritz llamado ¿A quién favorece el empleo público en las provincias?. En base a este trabajo se consideró información para la Región Centro que se resume en el cuadro 11.4, tomando información de la Dirección de Ocupación e Ingresos del Ministerio de Economía, con base en procesamientos especiales de la Encuesta Permanente de Hogares.

Se pueden señalar algunos aspectos de interés:

ÿ Entre Ríos es donde mayor es el porcentaje de ocupados en el sector público (en sólo 4 provincias es inferior al 20%, entre éstas Córdoba y Santa Fe).

ÿ El ingreso medio en el sector público, es el doble que el del sector privado no registrado, siendo también superior al del sector privado registrado en el caso de Córdoba y Santa Fe.

ÿ Para todas las provincias de la región, el empleo público es más importante en los hogares de ingreso medio-alto y alto, que para los hogares más pobres. Por ejemplo, en el caso de Córdoba sólo el 4,7% de los ocupados del sector público pertenecen al quintil más pobre, mientras que el 37,9% son personas que están en el quintil de más altos ingresos.

CUADRO 11.4: INGRESO DE LA ACTIVIDAD PRINCIPAL DE LOS OCUPADOS PÚBLICOS Y PRIVADOS (Octubre 1999)

	% de empleo público (sobre el empleo total)	Ingreso Medio Neto de los ocupados[1] ($ por mes)			Proporción del total de los empleados públicos que pertenecen a hogares del 20% más pobre	Proporción del total de los empleados públicos que pertenecen a hogares del 20% más rico
		Públicos	Privados Registrados	Privados no registrados2		
Promedio	21,3	644	603	326	9,7%	30,1%
Córdoba	14,2	762	604	339	4,7%	37,9%
Entre Ríos	25,8	556	561	267	7,6%	30,2%
Santa Fe	16,7	596	588	346	10,6%	28,6%

Fuente: IIE en base a tablas 1 y 4 del trabajo de Ernesto Kritz.

11.1.5. PROGRAMAS DE EMPLEO Y SEGUROS DE DESEMPLEO

Las políticas de empleo que lleva a cabo el Ministerio de Trabajo, Empleo y Formación de Recursos Humanos pueden clasificarse en dos grandes áreas:

a) Políticas activas de empleo: son aquellas que demandan algún tipo de capacitación y /o trabajo por parte del beneficiado, mejorando de esta manera su acceso al mercado laboral.

[7]Le siguen las provincias Patagónicas de Santa Cruz ($1.131), Tierra del Fuego ($1.060), Neuquén ($1.043) y Chubut ($1.000).

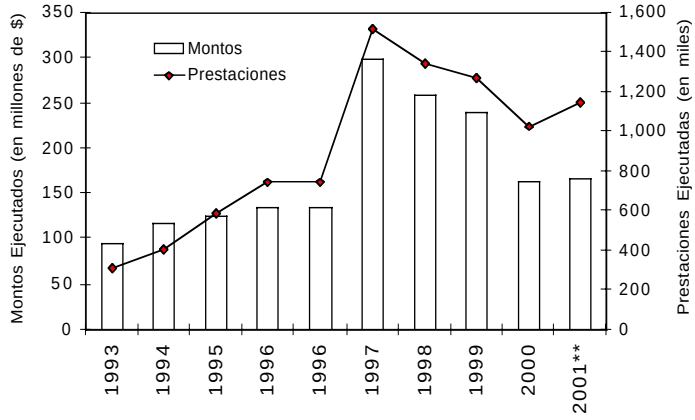
● Programas de empleo: son aquellos que están destinados al financiamiento de mano de obra para el desarrollo de infraestructura económica; incentivo de Pymes para la creación de puestos de trabajo y el respaldo de mano de obra para brindar servicios de promoción y desarrollo comunitario. Entre estos se mencionan los programas: Crear Trabajo, Programa Trabajar, PEL Comunitario, Turismo es Trabajo, Manos a la Escuela.

● Programas de capacitación laboral: son aquellos destinados a ofrecer nuevos conocimientos que mejoren las condiciones de inserción en el mercado laboral. Entre estos figuran: Consejos de Formación Profesional, Talleres Ocupacionales, Talleres Protegidos de Producción, Formujer, Capacitar, Discapacidad, Estudiar es Trabajar.

b) Politicas pasivas de empleo: a diferencia de las anteriores, son aquellas que no demandan ningún tipo de acción por parte del beneficiario

● Seguro de Desempleo: se otorga a trabajadores despedidos por causas ajenas a su voluntad y que tengan un mínimo de aportes al Fondo Nacional de Empleo.

GRÁFICO 11.12: PROGRAMAS DE EMPLEO EN ARGENTINA



Nota: ** Estimación en base a los ocho primeros meses del año.
Fuente: IIE en base a Dirección General de Estudios y Formulación de Políticas de Empleo, MTEyFRH.

Los montos destinados a programas de empleo a nivel nacional registraron un máximo de $298,7 millones en 1997, año a partir del cual decrecieron continuamente, alcanzando en el 2000 un total de $162,4 millones (ver gráfico 11.12 y cuadro 11.5). Asimismo, los promedios de prestaciones anuales representó en el 2000 aproximadamente 1 millón de personas.

Como se observa a partir del gráfico 11.12, el monto gastado en programas de empleo tiende a disminuir en mayor proporción que el número de prestaciones, lo que estaría indicando que la prestación promedio ha disminuído constantemente en el transcurso de la década.

En cuanto a la participación de las provincias de la Región Centro, en el cuadro 11.5 se observa que, si bien se incrementó considerablemente a partir de 1996, disminuyó nuevamente para el año 2000. Santa Fe es la que mayor participación regional presenta, destacándose el porcentaje que alcanza Buenos Aires, cerca del 30% en 2001.

Al considerar los montos ejecutados por programas de empleo se destacan el Plan Trabajar[8] y el Programa de Emergencia Laboraral (PEL[9]). En la Región Centro el primero representó el 55,6% y el PEL el 41% de los montos totales asignados a dichos programas. Para los primeros meses del 2001 esta tendencia se invirtió, pasando a ser de mayor importancia en cuanto a montos destinados el PEL (especialmente en Córdoba y Entre Ríos).

A fines de agosto del 2001, el Ministerio de Trabajo planteó el rediseño de los planes de empleo. El mismo incluye un registro único para los beneficiarios del sistema en todo el país. El listado será confeccionado por el Ministerio de Trabajo y se realizará con una orden de prioridades según la situación familiar, el nivel de

[8]PROGRAMA TRABAJAR: Es un Programa de Empleo Transitorio. El Ministerio de Trabajo financia una ayuda económica no remunerativa de hasta $200 mensuales para personas que trabajen en proyectos de 3 a 6 meses de duración y que tengan por finalidad satisfacer necesidades socialmente relevantes, por medio de la construcción de obras de infraestructura social comunitaria. El Proyecto tiene que ser llevado a cabo por organismos públicos nacionales, provinciales, municipales u ONG sin fines de lucro, que deberán proveer los materiales, maquinarias, herramientas y la mano de obra calificada necesaria para la concreción de las obras. Está dirigido a trabajadores desocupados, personas de bajos recursos y escasa calificación laboral, preferentemente jefes o jefas de hogar, que no estén percibiendo prestaciones por seguro de desempleo ni estén participando en algún otro programa del Ministerio

[9]PROGRAMA DE EMERGENCIA LABORAL COMUNITARIO: Es un programa de Empleo Transitorio similar al anterior pero la ayuda económica no remunerativa es de hasta $160 mensuales. Está dirigido a trabajadores desocupados, con las mismas características que en el caso anterior pero se exige que en los proyectos un mínimo del 60% de los beneficiarios propuestos sean mujeres.

instrucción, la edad, el sexo y la cantidad de hijos de cada desocupado. Con esta iniciativa se intenta evitar la superposición de beneficios. Se pensó tambien en la posibilidad que el Gobierno financie los emprendimientos y los desocupados sean remunerados con los fondos de los planes de empleo[10] .

CUADRO 11.5: PROGRAMAS DE EMPLEO POR JURISDICCIÓN

	1996	1997	1998	1999	2000	2001*
Total de Prestaciones ejecutadas (cantidad de personas)	744.996	1.515.168	1.344.911	1.270.743	1.027.974	766.613
Total Montos ejecutados (miles de $)	134.311	298.762	259.054	240.582	162.454	111.965
Prestación promedio	180,3	197,2	192,6	189,3	158,0	146,1
Participación porcentual en los montos						
Buenos Aires	6,1%	8,9%	16,2%	25,0%	24,72%	29,38%
Región Centro	**15,00%**	**21,20%**	**24,02%**	**21,48%**	**19,69%**	**19,76%**
Córdoba	3,85%	7,10%	7,13%	7,53%	7,00%	7,12%
Entre Ríos	2,92%	3,99%	4,80%	3,87%	3,43%	2,79%
Santa Fe	8,22%	10,11%	12,09%	10,09%	9,26%	9,85%

Nota: *Incluye los 8 primeros meses del año.
Fuente: IIE en base a Dirección General de Estudios y Formulación de Políticas de Empleo, MTEyFRH.

Como se mencionó anteriormente, dentro de las políticas pasivas de empleo se encuentra el Seguro de Desempleo. La Prestación por Desempleo se otorga a los trabajadores en relación de dependencia, bajo Ley de Contrato de Trabajo, que hayan sido despedidos por motivos ajenos a su voluntad, como por ejemplo: despido sin justa causa o por quiebra del empleador y que tengan un mínimo de aportes al Fondo Nacional de Empleo. Asimismo, se requieren distintas condiciones que pueden consultarse en la página del ANSES.
Los montos destinados a estas prestaciones alcanzaron en el 2000 $ 386,4 millones, monto similar al máximo registrado en 1996. Este seguro cubrió a casi 1 millon y medio de personas[11] .
El cuadro 11.6 muestra que la participación de la Región Centro asciende aproximadamente al 20% de los montos totales. También se aprecia que, mientras Córdoba incrementó su participación (pasando a tener el mayor porcentaje de la Región), en Entre Ríos y Santa Fe sucedió lo contrario.

CUADRO 11.6: SEGURO DE DESEMPLEO POR JURISDICCIÓN

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001*
Total de Prestaciones ejecutadas (cantidad de personas)	880.479	1.182.154	1.468.160	1.544.067	1.144.549	1.088.533	1.370.117	1.494.416	1.083.689
Total Montos ejecutados (miles de $)	325.193	378.839	374.992	398.476	313.776	292.284	361.207	386.423	282.448
Prestación promedio	369,3	320,5	255,4	258,1	274,1	268,5	263,6	258,6	260,6
Participación porcentual en los montos									
Buenos Aires	41,30%	40,70%	47,70%	49,70%	48,14%	47,47%	45,90%	46,30%	45,80%
Región Centro	**20,78%**	**21,78%**	**18,59%**	**18,21%**	**17,41%**	**18,87%**	**20,37%**	**20,31%**	**19,80%**
Córdoba	7,41%	7,78%	7,77%	8,09%	7,47%	7,81%	9,65%	9,43%	9,10%
Entre Ríos	3,44%	3,44%	1,95%	1,90%	2,35%	2,80%	2,27%	2,22%	2,20%
Santa Fe	9,92%	10,56%	8,87%	8,23%	7,60%	8,27%	8,45%	8,65%	8,50%

Nota: *Incluye los 8 primeros meses del año.
Fuente: IIE en base a Dirección General de Estudios y Formulación de Políticas de Empleo, MTEyFRH.

[10]La Nación 24/08/2001.
[11]Esto representa el 72% de los desocupados que según estimaciones de la EPH eran 2.283.000 personas en octubre del 2000.

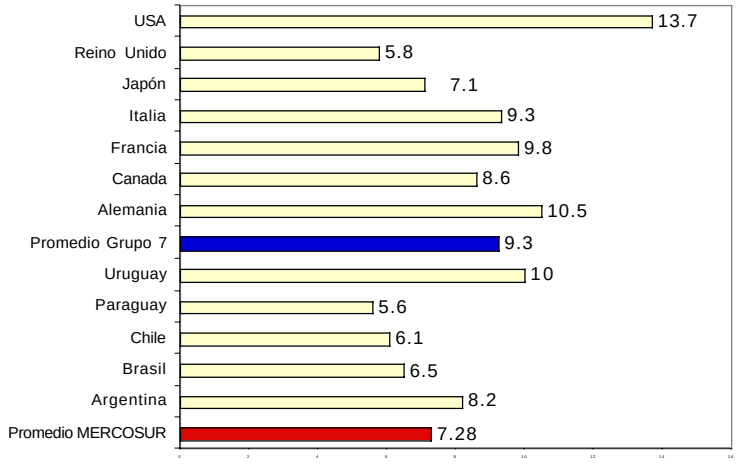
11.2. SALUD

11.2.1 ARGENTINA EN EL CONTEXTO INTERNACIONAL

Si bien en un sentido amplio el objetivo principal de los sistemas de salud es la lucha por una mejor calidad de vida, este objetivo debe considerarse desde dos puntos de vista: el de la calidad y el de la equidad.
El primer principio implica alcanzar los mejores niveles medios de servicios posibles, es decir que los sistemas de salud respondan adecuadamente a lo que la sociedad espera de ellos. Relacionado con este concepto, se encuentra el de equidad, por el que se debe buscar que la diferencia del servicio de salud entre individuos y grupos sea la menor posible, sin discriminación.

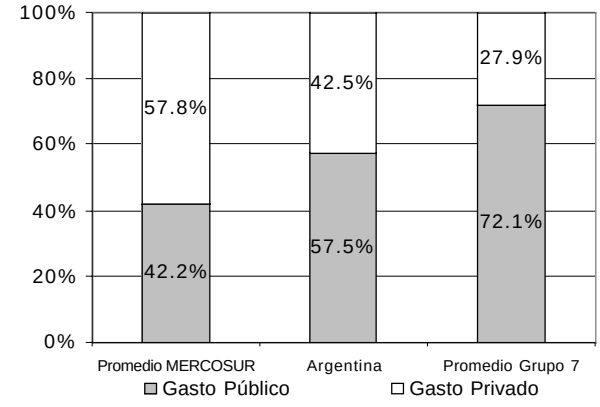
Con el fin de situar Argentina en el contexto internacional, se realiza en esta sección una comparación con países desarrollados y con países en desarrollo. En el primer grupo se consideraron los países miembros del Grupo de los siete[1] , mientras que en el segundo se incluyen los países del Mercosur[2] .
Un indicador muy utilizado, es el gasto total en salud como porcentaje del PIB en cada país. El gráfico 11.13 muestra que países como Argentina y Uruguay son los de mayor gasto en salud como % de su producto, este último país incluso supera la media de los países desarrollados. Entre estos, el país que presenta mayor gasto como porcentaje del PIB es Estados Unidos (13,7%). Si se lo excluye de la muestra, el promedio de los países desarrollados desciende a 8,5%, valor muy cercano al de Argentina que con un 8,2% supera a países como Reino Unido y Japón.
Los especialistas afirman que el problema principal del sector salud en Argentina es la "crisis financiera". Sin embargo, todos concuerdan que es fundamental no sólo el análisis de la cantidad de fondos gastados en salud, sino también de quién financia principalmente ese gasto, y si éste se utiliza en forma eficiente.

GRÁFICO 11.13: GASTO TOTAL EN SALUD COMO % DEL PBI (1997)



Fuente: IIE en base a The World Health Report 2000.

GRÁFICO 11.14: GASTO EN SALUD PUBLICO Y PRIVADO



Fuente: IIE en base a The World Health Report 2000.

En ese sentido, una importante cuestión a considerar es el porcentaje del gasto total en salud que aporta el sector público y el porcentaje del sector privado. En promedio, en los países desarrollados el aporte público es muy superior al privado, un caso extremo es el del Reino Unido, en el cual el sistema de salud se financia en

[1]El mismo incluye Francia, Inglaterra, Estados Unidos, Canadá , Japón, Italia y Alemania. No se incluye Rusia
[2]Se considera en todos los casos a Chile

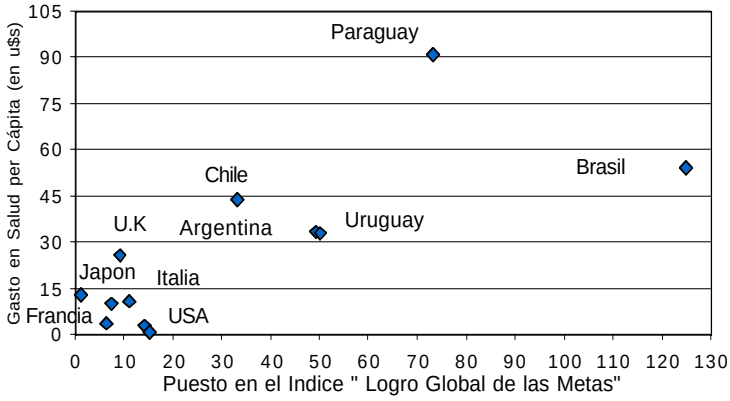
un 96,9% con el aporte público. Sólo en Estados Unidos el gasto es mayormente privado y alcanza un 55,9%. En Argentina el gasto público como porcentaje del gasto total es uno de los mayores en comparación con todos los países en desarrollo considerados (ver gráfico 11.14). Si bien supera el promedio del Mercosur, es muy inferior a la media de los desarrollados. De los países del Mercosur, Uruguay es el que se financia principalmente con aportes privados (aproximadamente el 80% del gasto total en salud).

Asimismo, en su intento por medir el grado de inequidad en la financiación de los sistemas de salud, la Organización Mundial de la Salud realizó una estimación del gasto de las personas en salud como porcentaje del gasto total en salud. Esto daría una idea de la inequidad del sistema, en el sentido que muchas veces son las personas sin obra social y de menores ingresos las que deben afrontar estas erogaciones de sus bolsillos. Asimismo, nos da una señal de la deficiente cobertura de las obras sociales. Para Argentina los gastos personales se estiman en un 32,6% del gasto total en salud, valor inferior a la media de los países del Mercosur (40,7%) pero muy superior a la de países desarrollados (18,6%).

Con el objetivo de comprender y abarcar la calidad y la equidad de un sistema de salud, la Organización Mundial de la Salud elaboró por primera vez en el año 2000 un índice de desempeño en 191 países. Este indicador se basa principalmente en el logro de tres objetivos: buena salud, reacción o sensibilidad a las expectativas de la población y equidad en la contribución financiera. El progreso en estos objetivos para un país, depende crucialmente de cómo los sistemas lleven a cabo cuatro funciones vitales: la provisión de servicios sanitarios, la generación de recursos, el financiamiento y la administración de los mismos. Especialmente esta última posee una gran influencia sobre los demás.

En el gráfico 11.15, se observa la relación entre el gasto en salud per cápita y el índice construido por la Organización Mundial de la Salud, denominado "logro global de las metas". El país que ocupe el primer puesto será aquel que utilice más eficiente y equitativamente sus recursos en salud. Se observa que el grupo de países desarrollados, a pesar de tener un nivel de gasto per cápita en salud menor, ocupan puestos en el ranking que van del 1 al 15.

GRÁFICO 11.15: GASTO EN SALUD PER CÁPITA Y LOGRO GLOBAL DE LAS METAS



Fuente: IIE en base a The World Health Report 2000.

En Argentina, las estimaciones del gasto en salud per cápita son de u$s 34 y ocupa el puesto 49 en el ranking. Con respecto al Mercosur, nuestro país se encuentra en una situación similar a la de Uruguay. Chile es el país en mejor posición, ocupando el puesto 33, con un nivel de gasto per cápita de u$s 44. Paraguay se caracteriza por un elevado gasto per cápita (u$s 91 por persona). Brasil es el país peor posicionado con un elevado gasto per cápita y un uso ineficiente de sus recursos, ocupando el puesto 125 en el ranking de la OMS.

A su vez, resulta interesante comparar algunos indicadores demográficos básicos, los cuales dan una idea de las diferencias en la composición de la población entre países desarrollados y en desarrollo y, por lo tanto, de las distintas necesidades sanitarias en cada caso en particular. En el cuadro 11.7 expuesto al final del capítulo se observa que en general, los países del Mercosur registran una mayor tasa de crecimiento de la población que los países desarrollados considerados y una mayor tasa de dependencia (que disminuye desde décadas anteriores) debido fundamentalmente a la mayor población infantil. Como es de esperar, también presentan mayores tasas de fertilidad, aunque las mismas tienden a disminuir entre los períodos considerados. En cuanto a las tasas de mortalidad infantil y materna se evidencia una gran diferencia entre ambos grupos de países, con valores notoriamente más elevados para los países en desarrollo. Brasil es el país con peores indicadores, con

una tasa de mortalidad infantil de 42,4 por cada mil nacidos y una tasa de mortalidad materna de 220 cada cien mil personas.

11.2.2. ALGUNAS CARACTERÍSTICAS DEL SECTOR SALUD EN ARGENTINA

Con el objeto de detallar la estructura del sistema de salud e identificar sus principales falencias, el Ministerio de Salud de la Nación elaboró en septiembre de 2000 un informe denominado "Políticas de Salud". Se pueden destacar las siguientes conclusiones:

- **El sector salud en Argentina** presenta una fragmentación de los subsectores público, privado y de la seguridad social, con escasa complementariedad y articulación de sus instituciones y establecimientos.
- **El modelo de atención de la salud** ha privilegiado desde hace décadas, el desarrollo de las actividades centradas en la especialización y el uso de la alta tecnología, en detrimento de los programas de promoción y prevención del desarrollo de redes de atención primaria.
- **El subsector público** posee la mayor capacidad instalada del país, dependiendo sus establecimientos de la Jurisdicción Nacional, Provincial o Municipal. Presta servicios a la totalidad de la población que los demanda sin exclusión y cubre financieramente a la población no asegurada.
- **El subsector de la seguridad social** comprende las Obras Sociales Nacionales y el PAMI, Obras Sociales Provinciales y otras Obras Sociales, como Fuerzas Armadas y Policía. Los recursos de estas entidades provienen de aportes y contribuciones sobre el salario y actúan como financiadores, contratando servicios médicos y privados. Existe un Fondo Solidario de Redistribución, creado para equilibrar las diferencias entre las Obras Sociales, pero no resultó un mecanismo efectivo para generar mayor igualdad en los ingresos de las entidades y en las prestaciones de los pacientes.
- **El subsector privad**o se compone de prestadores directos y de entidades financiadoras o "prepagas". El sector prestador (clínicas, laboratorios, sanatorios, etc.) creció vertiginosamente desde 1970, con una incorporación indiscriminada de alta tecnología en instituciones pequeñas e ineficientes. Las empresas de Medicina Prepaga actúan como entidades de seguro voluntario, se concentran en las grandes ciudades y funcionan totalmente desreguladas.

En la mencionada estructura del sistema sanitario argentino pueden encontrarse distintas falencias, entre las que se mencionan la escasa capacidad del sistema para contrarrestar daños reducibles y disminuir las diferencias sanitarias entre las jurisdicciones del país, las posibilidades inequitativas de acceso y uso de los servicios. Esta ineficiencia se acentúa por el modelo de atención de salud centrado en la reparación y en el uso de alta tecnología, y se agrava por el escaso control de la calidad de los servicios ofrecidos, lo que lleva a que el esfuerzo económico no reditúe en la medida de lo esperado. A esto se suman otros problemas, tales como desfinanciamiento de las obras sociales, y la información limitada y restringida al sector público.

Este último punto precisamente ha sido la preocupación de la Organización Mundial de la Salud y la Organización Panamericana de la Salud, las cuales señalan que el análisis y la interpretación de la información vinculada a la situación de salud es un punto clave para el diseño, ejecución y evaluación de las políticas de Estado y las políticas de salud destinadas a lograr condiciones de salud mejores y más justas. Con esta visión, ambos organismos han colaborado activamente en el desarrollo de sistemas de vigilancia y análisis de información.

11.2.3. SECTOR SALUD EN LA REGIÓN CENTRO

11.2.3.1. INDICADORES DE RESULTADO

En la Región Centro la tasa de natalidad es levemente inferior a la media nacional, principalmente debido a los bajos valores de Córdoba y Santa Fe. En cuanto a las tasas de mortalidad, los valores para dicha región

superan en todos los casos la media nacional. Lo contrario sucede en lo relativo a la tasa de mortalidad infantil y mortalidad materna, donde la Región Centro se ubica en mejor posición.

De estos indicadores, se destaca el alto porcentaje de niños nacidos de madres menores de 20 años que se presentan en Santa Fe y Entre Ríos. Esta última provincia a su vez, tiene el porcentaje más alto de mortalidad infantil.

CUADRO 11.8: INDICADORES DE SALUD MATERNO - INFANTIL DE LA REGIÓN CENTRO 1999

REGION	TASA BRUTA DE NATALIDAD	% de NACIDOS VIVOS de BAJO PESO AL NACER	% de NACIDOS VIVOS de MADRES MENORES DE 20 AÑOS	TASA DE MORTALIDAD	TASA DE MORTALIDAD INFANTIL	TASA DE MORTALIDAD MATERNA
Total País	18,8	7,1	15,2	7,9	17,6	4,1
Región Centro	18,3	7,1	16,7	8,5	16,67	2,3
Córdoba	17,5	7,1	12,9	8,4	15,3	1,3
Entre Ríos	20,1	7,1	18,4	8,4	19,5	1,8
Santa Fe	17,3	7,0	18,8	8,7	15,2	3,8

Nota: Las tasas de Natalidad y Mortalidad se expresan cada 1.000 habitantes, la de Mortalidad Infantil cada 1.000 nacidos vivos y las de Mortalidad Materna por 10.000 nacidos vivos.

Fuente: IIE en base a Ministerio de Salud y Acción Social de la Nación.

11.2.3.2. INDICADORES DE RECURSOS, ACCESO Y COBERTURA

Otros indicadores que permiten evaluar la oferta de servicios y la utilización de los mismos son el promedio de camas y médicos por cada 1.000 habitantes y el porcentaje de población con cobertura de obra social o plan médico. El cuadro 11.9 ilustra sobre estos indicadores en la Región Centro.

Tanto en el caso de médicos cada 1.000 habitantes como en el de establecimientos y camas disponibles, esta región supera la media nacional. En cuanto a consultas[3] , egresos[4] y pacientes por día en el año 1999 el cuadro señala los porcentajes en relación al nivel nacional.

Si se comparan estos datos con el porcentaje de población que representa cada zona, se puede decir que mientras la Región Centro representa el 19,8% de la población, tanto en consultas, egresos y pacientes por día representan en promedio el 17% de los registrados en todo el país.

En cuanto a población no cubierta por obra social o plan médico, los únicos datos disponibles son los del Censo de 1991. La provincia con menor porcentaje de población sin cobertura sanitaria es Santa Fe. Este indicador presenta una gran variación entre las distintas provincias del país. De este modo, las que tienen mayor porcentaje de población no cubierta son Formosa (56,39%), Santiago del Estero (54,08%) y Chaco (51,23%) mientras que la ciudad de Buenos Aires tiene el 19,49% de su población no cubierta con obra social o plan medico.

CUADRO 11.9: INDICADORES DE RECURSOS, ACCESO Y COBERTURA

REGION	Médicos c/ 1.000 hab. (1998)	Camas c/ 1.000 hab. (1995)	Establec. Asist. c/ 100.000 hab.(1995)	Consultas (1999)	Egresos (1999)	Pacientes por día (1999)	% pob. no cubierta con Obra Soc. o Plan Méd. (1991)
Total País	2,97	4,26	43,974	81.973049	2.173.140	18.160.915	36,39
Región Centro	3,38	5,07	59,079	16,2%	16,6%	18,6%	34,69
Córdoba	3,81	5,87	51,028	5,2%	6,0%	8,1%	37,38
Entre Ríos	2,36	6,02	43,445	2,8%	3,4%	3,7%	38,03
Santa Fe	3,33	3,93	72,733	8,2%	7,2%	6,8%	28,66

Nota: El número de médicos considera datos de 1998, la población utilizada es la estimada para 1999 y el número de camas disponibles en establecimientos asistenciales es el correspondiente a 1995.

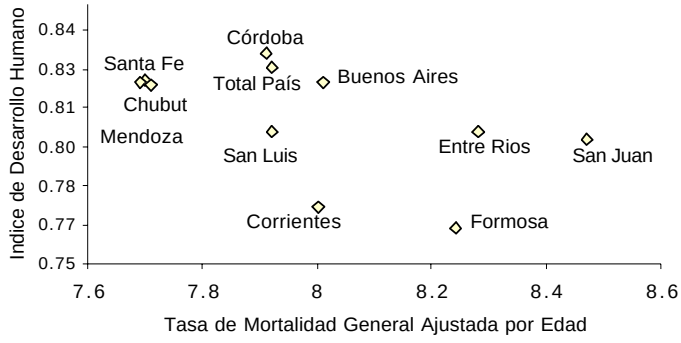
Fuente: IIE en base a Indicadores 2000 OPS.

[3] Consultas: es la atención brindada por un profesional a un paciente en un consultorio externo.

[4] Egreso hospitalario: es la salida del establecimiento hospitalario del individuo que permaneció internado.

Una aproximación a la relación entre condiciones de vida y condiciones de salud puede realizarse si se comparan valores del Indice de Desarrollo Humano (IDH) que elabora el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) y la tasa de mortalidad ajustada por edad[5] . El índice mencionado es un indicador de las condiciones de vida de la población, obtenido a partir de la esperanza de vida, el nivel de educación y el ingreso per capita. En el gráfico 11.15 se advierte que en términos generales, las provincias con menor desarrollo, como San Juan y Formosa tienen una tasa de mortalidad mayor. Se destaca Córdoba que es la única provincia de las consideradas cuyo índice de desarrollo humano supera el promedio nacional. Por otro lado, la Ciudad de Buenos Aires, Neuquén y Río Negro poseen los menores niveles de tasa de mortalidad.

GRÁFICO 11.16: CORRELACIÓN ENTRE EL INDICE DE DESARROLLO HUMANO Y LA TASA DE MORTALIDAD AJUSTADA POR EDAD



Nota: El IDH corresponde a 1996 elaborado por el Programa Argentino de Desarrollo humano y la tasa de mortalidad corresponde a 1999.
Fuente: IIE en base a Indicadores 2000 OPS.

11.2.3.3. SALUD EN LOS DEPARTAMENTOS DE LA REGIÓN CENTRO

11.2.3.3.1. CÓRDOBA

Las tres provincias presentan una diversidad en cuanto a población y características de la misma en cada uno de sus departamentos. Este hecho, sumado a la diversidad geográfica y de desarrollo de cada zona, determina distintas necesidades sanitarias.

En la provincia de Córdoba, los departamentos con mayor tasa de natalidad son Cruz del Eje, Río Primero, Río Seco, San Alberto y Sobremonte, mientras que la Capital se ubica en valores cercanos a la media provincial. Los departamentos con menor tasa de natalidad son General Roca, Marcos Juárez, Minas y Río Cuarto. En cuanto a la tasa de mortalidad se destacan los elevados valores de Sobremonte y Unión.

Por otro lado, esta provincia cuenta con la mayor cantidad de establecimientos con internación cada 100.000 habitantes[6] , alcanzando 18,8 para el total provincial en 1999. Algunos departamentos, como Capital posee un gran número de establecimientos, pero al analizar estas cifras en forma relativa a la cantidad de habitantes el cociente establecimientos/población es el menor. Mientras que otros departamentos, tales como General Roca, Pocho, Río Seco, Sobremonte y Unión al tener muy baja densidad poblacional poseen un número relativo mayor de establecimientos con internación. Este indicador junto con la cantidad de camas disponibles[7] cada 1.000 habitantes puede dar una mejor aproximación de la cobertura sanitaria de cada departamento. Sin embargo, ambos deben analizarse considerando que, al igual que con otros servicios como educación, muchas veces las personas deben recorrer largas distancias para recibir las prestaciones.

La provincia de Córdoba también cuenta con la mayor cantidad de profesionales médicos por habitante. Como se aprecia en el cuadro 11.10, el departamento Capital lidera la oferta de recursos. A su vez, existen departamentos

[5] Las tasas de mortalidad ajustadas por edad expresan la tasa de mortalidad esperada, si la estructura de la población del área o región fuera similar a la población estándar. Para el cálculo de las tasas de mortalidad ajustada se utilizaron como poblaciones estándares la estructura de población argentina para el año 1999 total y por sexo. La utilización de tasas de mortalidad ajustadas permite una mejor comparación entre poblaciones, ya que se disminuyen notoriamente las diferencias que podrían ser ocasionadas por diferencias en sus estructuras etáreas

[6] Establecimientos asistenciales: son los que están ubicados en uno o varios locales, donde un grupo de médicos u otros profesionales vinculados con la atención de la salud efectúan prestaciones a pacientes, internados o no, contando con una administración y dirección únicas. Se excluyen expresamente de estacategoría los consultorios privados de profesionales que aún cuando compartan en forma parcial o total diversos locales con otros profesionales, no cumplen con el requisito de una administración única.

[7] Camas disponibles: se refiere al número de camas realmente instaladas en el hospital en condiciones de uso para la atención de pacientes internados, independientemente de que estén o no ocupadas.

Río Seco y Tulumba, donde si bien el número de establecimientos y camas es mayor que el promedio provincial, la presencia de profesionales es baja.

Como se comentó en anteriores informes del Instituto de Investigaciones Económicas, Sobremonte es uno de los departamentos en los que se detectan las peores condiciones sanitarias, con altas tasas de natalidad y de mortalidad general, junto con una alta mortalidad infantil. Este departamento a su vez, presenta indicadores de bajo desarrollo económico, como un 54,6% de jefes de hogar con bajo nivel educativo, 32,9% de la población con necesidades básicas insatisfechas y un 12,7% de población analfabeta.

CUADRO 11.10: INDICADORES DE SALUD EN LOS DEPARTAMENTOS DE LA PROVINCIA DE CÓRDOBA –1999-

Departamento	Población Total Estimada	Tasa de Natalidad por mil	Tasa de Mortalidad por mil	Establecimientos Asistenciales con internación c/ 100.000 hab	Tasa de Camas Asistenciales (por mil hab.)	Médicos c/ 1.000 hab.
Total provincial	**3.063.924**	**17,4**	**8,3**	**18,8**	**5,1**	**4,22**
Calamuchita	38.678	18,9	9,1	41,4	4,3	2,43
Capital	1.334.783	17,3	7,6	7,0	3,7	6,56
Colón	152.416	19,2	6,9	14,4	3,2	2,65
Cruz del Eje	49.964	21,2	8,6	20,0	4,0	1,88
General Roca	35.291	14,6	6,1	48,2	5,5	1,33
General San Martín	114.404	16,3	9,8	27,1	3,4	3,04
Ischilín	30.173	19,8	8,9	33,1	4,0	1,79
Juárez Celman	56.246	15,6	8,2	44,4	5,9	1,51
Marcos Juárez	100.011	14,7	9,8	35,0	7,3	2,01
Minas	4.774	9,8	6,5	41,9	5,0	1,26
Pocho	4.796	19,2	8,5	83,4	8,3	1,04
Pte. R. Saenz Peña	36.049	16,4	8,6	22,2	4,9	2,05
Punilla	139.831	17,7	9,7	18,6	6,9	3,18
Río Cuarto	239.594	15,8	8,6	19,2	4,5	2,88
Río Primero	39.499	22,0	8,2	40,5	4,4	1,06
Río Seco	11.067	25,0	8,3	45,2	7,4	0,90
Río Segundo	91.835	18,7	8,8	37,0	4,5	2,11
San Alberto	27.587	22,9	6,6	14,5	1,1	1,05
San Javier	47.603	19,1	6,7	16,8	4,1	2,54
San Justo	189.737	17,1	9,4	30,6	5,7	2,62
Santa María	76.451	19,0	7,4	10,5	7,5	2,43
Sobremonte	3.994	20,3	12,5	50,1	2,5	1,00
Tercero Arriba	112.596	16,6	9,6	32,9	5,7	2,52
Totoral	14.837	19,3	6,1	40,4	3,1	1,48
Tulumba	11.230	19,1	7,7	44,5	3,9	0,89
Unión	100.478	16,5	10,7	46,8	6,5	2,19

Fuente: IIE en base a Ministerio de Salud de la Provincia de Córdoba.

11.2.3.3.2. SANTA FE

En Santa Fe, se distinguen algunos departamentos con altas tasas de natalidad (tales como 9 de Julio, General Obligado, Vera y Garay) y otros con elevadas tasas de mortalidad (como Iriondo y Caseros). Esto indicaría una heterogeneidad en el crecimiento esperado de la población en los distintos departamentos de la provincia. Por ejemplo, la baja tasa de mortalidad en el departamento 9 de julio puede estar justificada por una estructura poblacional más joven, propia de su menor desarrollo en relación a otros departamentos[8].

En cuanto a la mortalidad infantil, en el cuadro 11.11 se observan valores máximos en los departamentos de General Obligado y Vera. Este indicador no sólo refleja la magnitud de los problemas de salud, sino también niveles de vida, condiciones de saneamiento, accesibilidad a los servicios de salud y niveles generales de desarrollo económico de una sociedad. Si se analiza el comportamiento de la tasa de defunciones neonatales,

[8] Ver Estadísticas Vitales 1999 del Ministerio de Salud y Medio Ambiente, Dirección Provincial de Planificación, Control de Gestión y Estadística Dirección General de Estadísticas – Provincia de Santa Fe-

se observa la importancia de la variable “edad de la madre”, produciéndose los mayores valores dentro de los grupos de madres de 10 a 14 años y de 40 a 44 años.

Por último, la tasa de mortalidad materna en Santa Fe durante 1999 fue en promedio de 2,8 por diez mil nacidos vivos. Este es un buen indicador de la situación de la salud y expresa el riesgo de una mujer de morir por causas relacionadas con el embarazo, parto o puerperio.

En cuanto a establecimientos con internación y camas disponibles, Santa Fe presenta los menores indicadores de la Región Centro. En este caso, debe tenerse en cuenta que la cantidad de establecimientos corresponde a 1995 y la población son las estimaciones correspondientes a 1999.

Los departamentos más poblados como Rosario, Capital, General Obligado y San Lorenzo, presentan un menor cociente de establecimientos cada 100.000 habitantes y los de mayor oferta asistencial son Vera, San Cristóbal y 9 de Julio. En cuanto a las camas, la mayor disponibilidad relativa se da en departamentos como Iriondo, San Jerónimo, San Martín y La Capital.

CUADRO 11.11 INDICADORES DE SALUD EN LOS DEPARTAMENTOS DE LA PROVINCIA DE SANTA FE

Departamento	Población Total Estimada	Tasa de Natalidad por mil	Tasa de Mortalidad por mil	Establecimientos Asistenciales con internación c/ 100.000 hab	Tasa de Camas Asistenciales (por mil hab.)	Promedio diario de camas disponibles c/ 1.000 hab. 1999
Total Provincial	**3.006.021**	**18,7**	**8,8**	**12,87**	**4,0**	**1,68**
Belgrano	40.820	17,8	9,3	29,59	2,8	1,69
Caseros	79.130	13,8	10,2	21,25	4,4	2,48
Castellanos	150.410	21,0	8,3	15,25	3,1	0,97
Constitución	84.130	15,7	8,4	12,16	2,2	1,24
Garay	17.485	23,8	6,7	24,35	4,0	3,28
General López	180.736	17,0	9,6	25,00	4,2	2,20
General Obligado	161.305	26,3	6,8	8,80	2,7	1,74
Iriondo	65.284	13,3	10,4	24,86	11,2	8,68
La Capital	482.172	21,3	8,7	8,32	4,8	2,15
Las Colonias	90.860	16,9	9,1	27,95	4,5	2,48
9 de Julio	30.312	28,3	4,9	28,88	3,1	1,67
Rosario	1.158.800	18,0	9,3	7,35	3,9	0,71
San Cristóbal	68.078	16,8	7,0	29,55	3,6	1,81
San Javier	28.677	23,4	8,2	14,54	3,9	3,04
San Jerónimo	77.808	15,8	9,6	27,81	5,4	3,28
San Justo	39.243	20,3	8,0	23,43	4,2	1,91
San Lorenzo	140.037	13,6	7,8	9,39	2,1	0,62
San Martín	59.141	14,8	8,8	21,79	5,3	3,45
Vera	51.593	24,1	6,7	34,22	8,3	4,90

Fuente: IIE en base a Ministerio de Salud y Medio Ambiente de la Provincia de Santa Fe

11.2.3.3.3. ENTRE RÍOS

La tasa de natalidad de la provincia de Entre Ríos es la más alta dentro de la Región, con departamentos como Feliciano que superan los 30%o. La tasa de mortalidad general más alta se observa en el departamento de Diamante.

Entre Ríos posee una mayor cantidad de establecimientos y de camas disponibles que la provincia de Santa Fe. Los departamentos de Islas del Ibicuy y San Salvador son los que poseen mayor cantidad de establecimientos con internación cada 100.000 habitantes y Diamante y Federal los de mayor cantidad de camas disponibles (ver cuadro 11.12).

Entre los departamentos que se encuentran por debajo del promedio provincial, resalta Concordia que, con casi 150 mil habitantes, posee 570 camas y 12 establecimientos asistenciales, es decir 8,24 establecimientos

cada 100.000 habitantes y 3,9 camas disponibles cada 1.000 habitantes. Asimismo, Paraná con el mayor volumen poblacional (casi 300 mil habitantes), supera el promedio provincial de establecimientos con internación cada 100.000 habitantes con una cifra de 15,76.

CUADRO 11.12: INDICADORES DE SALUD EN LOS DEPARTAMENTOS DE LA PROVINCIA DE ENTRE RÍOS

Departamento	Población Estimada (1998)	Tasa de Natalidad por mil 1998	Tasa de Mortalidad por mil 1998	Establecim. con internación c/ 100.000 Hab. 1995	Camas Disponibles c/1.000 Hab. 1995
Total Provincial	**1.096.121**	**22,0**	**8,2**	**13,9**	**6,2**
Colón	59.472	20,0	7,9	15,5	6,0
Concordia	149.356	25,7	8,2	8,2	3,9
Diamante	41.590	18,1	10,1	19,5	16,3
Federación	53.784	26,1	6,2	9,6	3,2
Federal	22.730	28,4	6,4	17,7	15,6
Feliciano	12.840	30,1	5,3	15,8	9,1
Gualeguay	44.727	21,5	8,9	6,8	5,4
Gualeguaychú	94.756	17,1	9,2	14,0	5,6
Islas del Ibicuy	11.235	15,4	4,3	27,2	3,4
La Paz	64.251	26,6	6,0	18,9	6,4
Nogoyá	37.570	17,6	7,3	13,3	6,3
Paraná	312.070	20,4	8,9	15,8	5,8
San Salvador		27,0	7,1	20,4	9,2
Tala	24.628	20,0	8,0	14,5	4,9
Uruguay	91.587	19,4	8,1	12,9	8,5
Victoria	31.297	21,0	8,3	9,0	7,7
Villaguay	44.228	25,0	7,8	13,9	6,2

Fuente: IIE en base a Secretaría de Salud de la Provincia de Entre Ríos.

ANEXO

CUADRO 11.7: INDICADORES BÁSICOS DE SALUD

País	Población Total (000)	Tasa de Crecimiento Anual (%)	Tasa de Dependencia por (000)			Porcentaje de la Población mayor de los 60 años		Tasa de Fertilidad Total			Tasa de Mortalidad Infantil		Tasa de Mortalidad materna	Expectativa de vida al nacer			
														Varones		Mujeres	
	2000	1990 - 2000	1978	1990	2000	1990	2000	1978	1990	2000	1978	1998	1990	1978	2000	1978	2000
		PAISES DEL MERCO SUR															
Argentina	37.032	1,3	61	65	60	12,9	13,3	3,4	2,9	2,5	39,1	21,8	100	65,4	70,2	72,2	77,8
Brasil	170.406	1,4	75	64	51	6,7	7,8	4,3	2,7	2,2	78,8	42,4	220	59,5	64,5	64,3	71,9
Chile	15.211	1,5	67	57	55	9,0	10,2	3,0	2,6	2,4	45,2	12,8	65	63,9	72,5	70,6	79,5
Paraguay	5.496	2,7	90	84	75	5,4	5,3	5,2	4,7	4,0	51,0	39,2	160	64,4	70,2	68,7	74,2
Uruguay	3.337	0,7	60	60	60	16,4	17,2	2,9	2,5	2,3	42,4	17,5	85	66,3	70,0	73,1	77,9
		GRUPO DE LOS 7															
Alemania	82.017	0,3	54	54	47	20,4	23,2	1,5	1,4	1,3	14,9	5,2	22	69,0	74,3	75,5	80,6
Canada	30.757	1,1	49	47	46	15,5	16,7	1,8	1,7	1,6	12,3	6,0	6	70,5	76,0	78,1	81,5
Francia	59.238	0,4	58	52	53	19,1	20,5	1,9	1,8	1,8	11,3	6,4	15	69,7	75,2	77,8	83,1
Italia	57.530	0,1	56	45	48	21,1	24,1	1,9	1,3	1,2	17,8	7,0	12	70,4	76,0	76,9	82,4
Japón	127.096	0,3	48	44	47	17,4	23,2	1,8	1,6	1,4	8,7	4,3	18	72,8	77,5	78,2	84,7
Reino Unido	59.415	0,3	58	54	53	20,9	20,6	1,7	1,8	1,7	13,7	7,0	9	69,7	74,8	76,0	79,9
USA	283.230	1,1	52	52	52	16,6	16,1	1,8	2,0	2,0	14,1	71	12	69,4	73,9	77,2	79,5

Nota: Tasa de Mortalidad Materna es por 100.000.
Fuente: IIE en base a The World Health Report, edición 2001,2000 y 1999.

11.3. EDUCACIÓN, CIENCIA Y TECNOLOGÍA

11.3.1. ESTRUCTURA DEL NUEVO SISTEMA EDUCATIVO ARGENTINO

Actualmente, el sistema educativo argentino se rige por la Ley Federal de Educación Nº24.195. En su tercer capítulo, esta ley establece la nueva Estructura del Sistema Educativo Nacional, que estará integrado por:

- **Educación inicial:** constituída por el Jardín de Infantes para niños/as de 3 a 5 años de edad, siendo obligatorio el ultimo año.

-Educación General Básica (EGB): la misma es obligatoria, de 9 años de duración a partir de los 6 años de edad.

- **Educación Polimodal:** impartida por instituciones específicas, su duración es de tres años como mínimo. Las especialidades de este nivel son Ciencias Naturales, Economía y Gestión de las Organizaciones, Humanidades y Ciencias Sociales y Producción de bienes y servicios.
- **Educación Superior, Profesional y Académica de Grado:** cuya duración será determinada por las Instituciones Universitarias y no Universitarias, según corresponda.

También se establecen los regímenes especiales que son aquellos que atienden las necesidades que no pueden ser satisfechas por la estructura básica, los mismos son:

- **Educación Especial:** que está dirigida a niños/as con necesidades especiales
- **Educación de Adultos:** destinada 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.
- **Educación Artística y Otros:** estos son 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 11.1 permite comparar el antiguo y el nuevo sistema educativo en cuanto a nuevas denominaciones y edad de los alumnos que corresponde a cada nivel[1] . Hasta que el nuevo sistema esté totalmente en vigencia, coexistirán ambos regímenes durante el proceso de transición.

ESQUEMA 11.1: ESTRUCTURA DEL SISTEMA EDUCATIVO ARGENTINO

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

Fuente: Red Federal de Información Educativa – Relevamiento 1999. Escolaridad obligatoria (10 años)

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

11.3.2. ALUMNOS EN EL SISTEMA EDUCATIVO

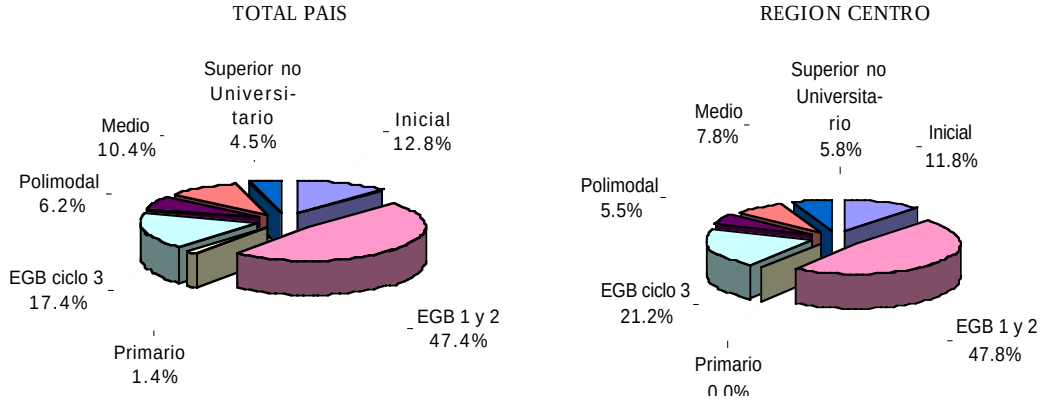
La cantidad de alumnos en el sistema educativo formal de nuestro país alcanzó 10.442.350 estudiantes durante el 2000, de los cuales el 94% pertenecían a educación común y el resto se dividía entre educación para adultos, especial y artística.
En el gráfico 11.17 se observa que, tanto en el país como en la Región Centro, los niveles inicial y los del ciclo EGB 1º y 2º representan la mayoría de los alumnos del sistema. De este gráfico y del cuadro 11.13 se pueden resumir las siguientes características que diferencian la región:

1) En la región ya no existen alumnos bajo el viejo sistema en lo que se denominaba primaria, estando ya todos bajo el nuevo régimen en EGB 1º y 2º, mientras que a nivel nación aún hay un grupo de estudiantes en lo que anteriormente se denominaba primaria.

2) Los alumnos en el nivel de EBG ciclo 3º y Superior no universitario tienen una mayor participación en la región, representando estos últimos el 25% del total del país.

3) En relación al nivel medio, se puede apreciar que en Córdoba son muy pocos los alumnos que corresponden al anterior 3°, 4° y 5° año del secundario. La mayoría ya se encuentra en el nuevo sistema denominado polimodal. Por otro lado, la provincia de Santa Fe está en transición, con 839 alumnos en el nuevo sistema y 102.811 en el viejo, mientras que Entre Ríos aún tiene la totalidad de los alumnos bajo el viejo sistema en lo que se denomina nivel medio.

GRÁFICO 11.17: ALUMNOS POR NIVEL EDUCATIVO - 2000



Nota: La información corresponde al 98,1% del total nacional de unidades educativas que imparten educación común.
Fuente: IIE en base a datos Instituto para el Desarrollo de la Calidad Educativa, Relevamiento 2000.

Estas diferencias por provincias se deben básicamente a que cada una ha aplicado la Ley Federal de Educación en distintos tiempos. Mientras Córdoba aplicó los cambios a partir del año 1996 tanto a nivel primario como secundario, en Santa Fe los cambios fueron más lentos, las modificaciones en el tercer ciclo del EGB comenzaron a partir de 1998 y se llegó al polimodal recién en el 2001 (por esto la mayoría de los estudiantes se encuentra en el nivel medio). A su vez, en Entre Ríos aún no existen alumnos bajo esta denominación.
Por otro lado, la Ley Federal también permite que cada jurisdicción aplique distintas denominaciones a los diferentes niveles. En Córdoba el 1º y 2º ciclo del EGB se denomina primaria, y el tercer ciclo del EGB Ciclo Básico Unificado (C.B.U.). Con respecto a las modalidades del ciclo polimodal, en Córdoba se denominan orientaciones y se dividen las cuatro ramas mencionadas anteriormente, que a su vez tienen distintas suborientaciones. Cabe aclarar que en esta provincia los cambios también se han aplicado a la educación especial y de adultos.

CUADRO 11.13: CANTIDAD DE ALUMNOS DE LA REGIÓN CENTRO POR NIVEL EDUCATIVO, 2000

	Inicial	Primaria	EGB 1º y 2º	EGB 3º	Polimodal	Medio	Superior no universitario	Total
Total País	1.246.597	141.352	4.633.068	1.696.744	605.278	1.012.331	440.164	9.775.534
Región Centro	221.287		896.523	397.237	103.552	146.209	108.943	1.873.751
Córdoba	85.531		371.116	159.274	102.713	212	42.756	761.602
Entre Ríos	34.395		154.041	63742	-	43.186	18.210	313.574
Santa Fe	101.361		371.366	174221	839	102.811	47.977	798.575

Fuente: IIE en base a datos Instituto para el Desarrollo de la Calidad Educativa, Relevamiento 2000.

11.3.3. EDUCACIÓN EN LOS DEPARTAMENTOS DE LA REGIÓN CENTRO

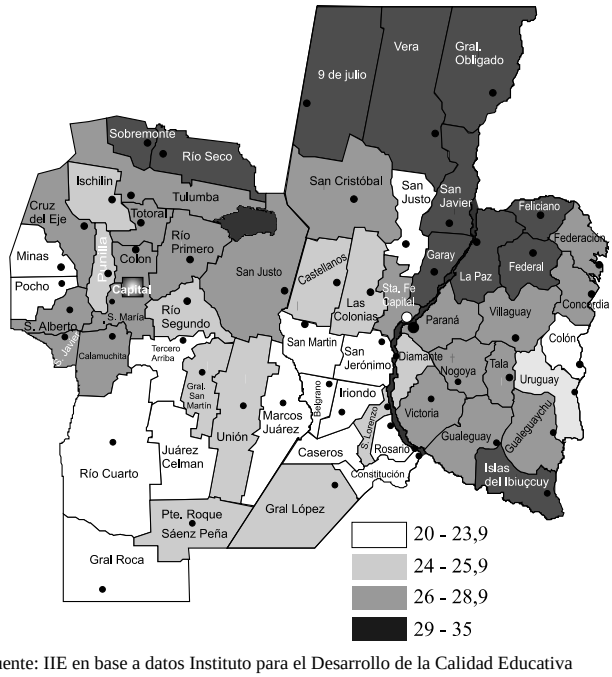
En el presente apartado se expone información a nivel departamental, para las tres provincias que componen la Región Centro. El mapa 11.1 muestra la cantidad de alumnos cada 100 habitantes por departamento de todos los niveles educativos. Del mismo se desprende que en general, los departamentos con menor desarrollo económico tienen un alto porcentaje de niños o jóvenes en nivel escolar, en relación a la población total de la zona. Asimismo, si se distingue entre los diferentes niveles educativos, es posible comprobar que la mayoría de los alumnos en estos departamentos corresponde a los niveles más bajos de enseñanza. Por ejemplo, en Vera los alumnos del nivel inicial y EGB 1 y 2 representan el 2,1% y el 2,2% del total de alumnos en la provincia en ese nivel, mientras que los alumnos de nivel polimodal o medio representan el 1,4% del total provincial. Situaciones similares se presentan en otros departamentos de Córdoba, como Tulumba, Río Seco y Sobremonte y de Entre Ríos como Feliciano, La Paz o Federal.

Otro aspecto a destacar es que en estos departamentos la educación es principalmente pública. En efecto, en la provincia de Córdoba mientras el 71% de los alumnos de la Capital concurren a establecimientos estatales, en otros departamentos como Río Seco, Sobremonte, Tulumba, Minas y Pocho todos los alumnos corresponden a esta categoría.

Por otro lado, es interesante considerar la "tasa neta de escolarización", es decir el porcentaje de la población en edad de concurrir a un determinado nivel educativo que realmente lo hace. Según estimaciones del IdeCE, esta proporción es elevada para los primeros niveles de instrucción en las tres provincias. Sin embargo, para el nivel medio las estimaciones señalan valores de 67,78% para Córdoba, 66,76% para Entre Ríos y de 69,19% en Santa Fe.

Con respecto a los valores absolutos de alumnos por departamento, la provincia de Córdoba se caracteriza por una concentración de la población en el departamento Capital. Le siguen en importancia Río

MAPA 11.1: ALUMNOS CADA 100 HABITANTES POR DEPARTAMENTO EN LA REGIÓN CENTRO – 2000 -



Fuente: IIE en base a datos Instituto para el Desarrollo de la Calidad Educativa

[2] El porcentaje varía según el nivel de educación. Mientras la participación de Paraná se incrementa a mayores niveles educativos, la de Concordia disminuye.

Cuarto, Colón y San Justo.

En Entre Ríos los departamentos con mayor concentración de estudiantes son Paraná y Concordia, representado aproximadamente el 30% y el 15% respectivamente[2] . En Santa Fe los departamentos con mayor cantidad de alumnos son Rosario y Capital.

Santa Fe fue la provincia con mayor cantidad de alumnos en educación básica común durante el año 2000. La mayoría de los estudiantes se concentra en departamentos como Rosario y Santa Fe donde el porcentaje de estudiantes aumenta con el nivel educativo.

11.3.4. INDICADORES DE LA ESTRUCTURA DEL SISTEMA EDUCATIVO

En la presente sección se intenta señalar algunos indicadores de la estructura del sistema educativo argentino, tales como la cantidad de alumnos por docente o por establecimiento. Si bien se debe ser cuidadoso en su interpretación ya que existen algunos aspectos que no son considerados (como la diferente realidad de las zonas rurales y las urbanas), resultan una primera aproximación al estudio del sector educativo argentino.

En el cuadro 11.14 se presentan estos indicadores para la educación común, diferenciando según el establecimiento público o privado.

En todo el país la cantidad de establecimientos educativos fue 35.853 para el año 2000, de los cuales el 76% son públicos. Aproximadamente un 23% se ubica en la Región Centro.

En cuanto a cantidad de docentes en educación común, existen en Argentina 580.284 docentes, de los cuales el 78% pertenece al sector público y aproximadamente un 16% está en la Región Centro.

Por otro lado, del número total de alumnos en educación común en el país (9.775.534) el 75% concurre a establecimientos públicos y el 19% pertenece a la Región Centro.

Algunas de las características que se pueden extraer del cuadro son:

1) La relación alumnos por docente[3] es mayor en los establecimientos privados que en los públicos. En ambos casos, el promedio en la Región Centro es mayor que la media nacional. En cuanto a la diferencia por provincias, Córdoba es la que tiene mayor cantidad de alumnos por docente en ambos tipos de establecimientos. La diferencia es tal que Entre Ríos y Santa Fe se ubican por debajo de la media regional.

Con respecto a este indicador cabe aclarar que algunas investigaciones han demostrado que no existe un vínculo entre el tamaño del curso o los gastos por alumno y la calidad del producto, es decir los logros educativos[4] .

2) La cantidad de alumnos por establecimiento educativo[5] : en general, se observa una mayor cantidad de alumnos por establecimiento en el sector privado, agrandándose la diferencia si se compara la media de la Región Centro con la media nacional. Esto puede deberse a que en general, los establecimientos educativos en zonas rurales son públicos y estos cuentan con menos alumnos.

CUADRO 11.14: PRINCIPALES INDICADORES EDUCATIVOS – EDUCACIÓN COMÚN 2000

Región	Alumnos / Docentes			Alumnos Establecimiento Educativo			Docentes Establecimiento Educativo		
	Total	Publicas	Privadas	Total	Publicas	Privadas	Total	Publicas	Privadas
Total País	**16,85**	**16,18**	**19,27**	**272,66**	**269,41**	**283,01**	**16,19**	**16,65**	**14,69**
Buenos Aires	15,27	14,11	19,00	300,23	325,29	253,75	19,66	23,06	13,36
Región Centro	**19,92**	**18,97**	**22,82**	**227,42**	**207,62**	**300,64**	**11,42**	**10,94**	**13,18**
Córdoba	23,17	21,25	29,05	205,67	179,75	303,93	8,88	8,46	10,46
Entre Ríos	17,26	16,40	20,91	173,73	155,96	280,75	10,07	9,51	13,42
Santa Fe	18,56	18,39	19,03	292,41	288,16	304,20	15,76	15,67	15,99

Fuente: IIE en base a datos Instituto para el Desarrollo de la Calidad Educativa, Relevamiento 2000.

[3]Se refiere a cargos docentes en educación común que se definen como cada uno de los puestos de trabajo con que cuenta un establecimiento educativo, aprobado en su planta orgánica, que tiene asignada una partida presupuestaria y un conjunto de tareas de carácter docente a desempeñar por una persona. La variable que se considera se refiere a la totalidad de cargos docentes, estén o no cubiertos a la fecha del relevamiento.

[4]Haddad, 1978 nombrado en Psacharopoulos G. "Economía de la Educación"

[5]Establecimiento educativo es la unidad organizacional básica del Sistema, con dirección propia y cuya finalidad es la presentación del servicio educativo a la sociedad. Cuenta con una planta orgánica funcional aprobada y con la asignación presupuestaria correspondiente.

3) En cuanto a la relación docente por establecimiento educativo, mientras que a nivel nacional es mayor en el caso de los establecimientos públicos, en la Región Centro la relación se invierte. Se destaca la gran diferencia a favor de los establecimientos públicos en Buenos Aires.

11.3.5. INDICADORES DE DESEMPEÑO Y CALIDAD EDUCATIVA

A continuación, se consideran los principales indicadores utilizados para medir el desempeño y la calidad del sistema educativo, lo que en términos económicos se conoce como eficiencia interna. Estos indicadores son sólo aproximaciones ya que es muy difícil medir el éxito con que se logran los objetivos más amplios o generales de una sociedad. Esto es lo que se conoce como eficiencia externa.

Los indicadores que se consideran son el porcentaje de alumnos repitentes, el rendimiento promedio de los alumnos en pruebas de alcance nacional y la tasa de abandono interanual.

El cuadro 11.15 muestra el porcentaje de alumnos que repiten por nivel educativo, diferenciando entre establecimientos públicos y privados. Del mismo se desprende que los porcentajes de alumnos repitentes son mayores en los establecimientos estatales para todos los niveles educativos. Se destaca la alta tasa de repitencia que presenta la provincia de Córdoba para el nivel de EGB 3º ciclo, tanto a nivel público como privado. Esto puede deberse a las dificultades para adaptarse al nuevo sistema. Asimismo, la provincia de Entre Ríos presenta la mayor tasa de repitencia para los niveles iniciales de educación.

Por otro lado, se puede apreciar que en la Región Centro los niveles promedio de tasa de repitencia superan a los promedios nacionales para todos los niveles educativos.

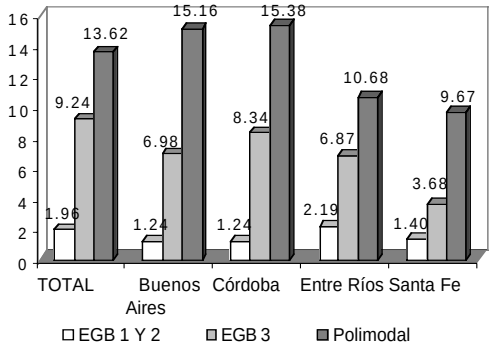
CUADRO 11.15: TASA DE REPITENCIA SEGÚN ESTABLECIMIENTO ESTATAL O PRIVADO – 2000

		ESTATAL		PRIVADO		
	EGB ciclo 1º y 2º	EGB ciclo 3º	Polimodal Medio	EGB ciclo 1º y 2º	EGB ciclo 3º	Polimodal Medio
Total	7,5%	9,7%	5,7%	1,3%	3,0%	2,1%
Buenos Aires	5,9%	9,8%	4,7%	0,9%	2,2%	1,9%
Región Centro	8,8%	11,7%	5,8%	2,5%	4,5%	2,4%
Córdoba	7,0%	15,3%	7,0%	1,4%	6,1%	3,2%
Entre Ríos	11,4%	10,7%	5,4%	4,2%	4,3%	2,4%
Santa Fe	8,0%	9,2%	4,9%	2,0%	3,0%	1,6%

Fuente: IIE en base a datos Instituto para el Desarrollo de la Calidad Educativa, Relevamiento 2000.

Otro de los indicadores del desempeño educativo que puede considerarse es la tasa de abandono interanual. La misma se representa como el porcentaje de alumnos que no se matriculan el año lectivo siguiente. En el gráfico 11.18 se muestran estos valores para todo el país y para las provincias de la Región Centro por nivel educativo. Como es de esperar, es el nivel mas alto de educación (polimodal) el que presenta mayores niveles de abandono, alcanzado valores máximos para Córdoba (15,4%) y Buenos Aires (15,2%) que superan la media nacional.

GRÁFICO 11.18: TASA DE ABANDONO INTERANUAL 1999-2000



Fuente: IIE en base a datos IdeCE.

En los primeros niveles de educación EGB 1 y 2, el mayor abandono se observa en la provincia de Entre Ríos, mientras que para el nivel EGB 3 el máximo ocurre en Córdoba, aunque inferior a la media nacional.

Para poder planificar políticas educativas que ayuden a prevenir esta situación, sería necesario la posibilidad de medir las características de los estudiantes que repiten o abandonan la escuela. Tanto en lo que hace al contexto en que se desenvuelve el alumno, como la familia y escuela, como así también su posición geográfica. El problema de la deserción y la repetición es, en general, mas frecuente en estudiantes de niveles socioeconómicos bajos y más común en las áreas rurales y entre las mujeres. Entre las causas del fenómeno se suele considerar la pobreza que puede producir, enfermedades, desnutrición y ausentismo; el alto costo de oportunidad para las familias de niños pobres; factores culturales que afectan en particular a las niñas; currículos y exámenes inadecuados; mala capacitación de los profesores; la ausencia de textos y materiales escolares, etc[6].

Otra forma de considerar el desempeño del sistema educativo es a través de una evaluación de los contenidos del mismo. Con esta idea se realiza en Argentina anualmente desde 1995 el Operativo Nacional de Evaluación de la Calidad Educativa. Este importante proceso tiene por objeto analizar los rendimientos de los estudiantes, poniendo en relieve diferencias entre individuos con relación a los contenidos y capacidades que mide la prueba. En consecuencia, sus resultados permiten conocer la posición de una escuela, jurisdicción o grupo en particular con relación a otros. Sin embargo, sus resultados no permiten decir que se han alcanzado los objetivos de los programas de estudio en un determinado porcentaje[7] .

En el cuadro 11.16 se presenta el rendimiento a través del porcentaje promedio de aciertos[8] , lo que no debe ser confundido con la proporción de adquisición de los conocimientos y capacidades evaluadas.

En este caso, se puede apreciar que la Región Centro presenta un mejor desempeño que el total del país para todos los niveles educativos, tanto en el caso de Lengua como de Matemática. De este cuadro también se desprende que en el nivel de 3º y 9º año del EGB el porcentaje de respuestas correctas es menor en Matemática, mientras que en 6º año EGB la falencia está en Lengua.

Dentro de la Región Centro, la provincia de Córdoba es la que presenta en general un mayor rendimiento.

CUADRO 11.16: RENDIMIENTO PROMEDIO - 1999

	3º año EGB (ex 3º grado primaria)		6º año EGB (ex 6º grado primaria)		9º año EGB (ex 2º año secundaria)	
	Lengua	Matemática	Lengua	Matemática	Lengua	Matemática
País	64,14%	61,59%	56,88%	63,35%	59,54%	57,87%
Buenos Aires	66,93%	64,45%	57,74%	64,58%	60,40%	60,53%
Región Centro	66,88%	63,96%	58,31%	66,31%	62,56%	60,53%
Córdoba	66,95%	64,99%	60,30%	70,02%	64,40%	61,77%
Entre Ríos	66,73%	64,40%	56,29%	64,68%	60,62%	58,79%
Santa Fe	66,97%	62,50%	58,35%	64,22%	62,66%	61,04%

Fuente: IIE en base a datos IDeCE, Operativo Nacional de Evaluación Educativa 1999.

Resulta sumamente interesante evaluar la diferencia según se trate de establecimientos públicos (urbanos y rurales) y privados. Los resultados según esta división para 1999 se presentan en el cuadro 11.17. Se observa que, para ambos niveles educativos considerados, el rendimiento fue mejor en los establecimientos privados, tanto en Lengua como en Matemática. Asimismo, los establecimientos rurales presentan un menor rendimiento que los estatales urbanos y que los privados.

CUADRO 11.17: RENDIMIENTO PROMEDIO - 1999 (TOTAL PAÍS)

Area	**3º año EGB (3º grado primaria)**			**9º año EGB (2º año secundaria)**	
	Urbano Estatal	**Urbano Privado**	**Rural**	**Estatal**	**Privado**
Lengua	62,77%	73,50%	57,27%	55,99%	70,68%
Matemática	60,41%	68,83%	56,77%	54,70%	67,59%

Fuente: IIE en base a datos IDeCE, Operativo Nacional de Evaluación Educativa 1999.

[6]George Psacharopoulos "Economía de la Educación".

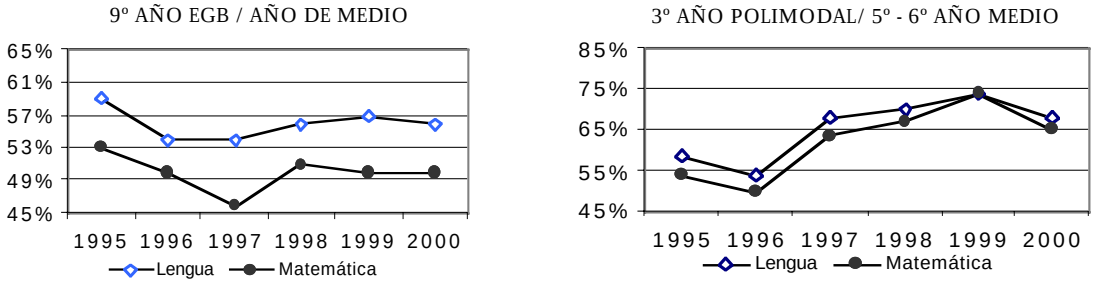
[7]Véase IDeCE (2001) "Informe Operativo Nacional de Evaluación 2000".

[8]Por ejemplo, en una prueba de 40 ejercicios un rendimiento del 60% significa que en promedio los alumnos respondieron correctamente 24 preguntas, en tanto que 16 fueron respondidas erróneamente.

Un hecho importante que se destaca en los resultados del año 2000 es que los puntajes de las pruebas que se publican en dichos informes no deben ser comparados entre distintos años, con el objetivo de inferir el grado de avance o retroceso del desempeño académico de los alumnos en el tiempo. Esto se debe a que el nivel de dificultad de las pruebas no es el mismo (no se puede saber si la reducción en el porcentaje de aciertos de la prueba de un año respecto de otro se debe a que los alumnos saben menos o si en realidad la prueba ha sido más difícil). Sin embargo, existen procedimientos estadísticos, conocidos como equiparación de puntuaciones que permiten ajustar diferencias en la dificultad de las evaluaciones. Luego de este ajuste será posible realizar la comparación.

En el gráfico 11.19 se presentan los resultados equiparados para dos cursos evaluados en Matemática y Lengua. Debido a que por medio de la equiparación se hace una transformación de las puntuaciones, éstas no pueden seguir siendo presentadas como promedio de aciertos. La unidad de medida elegida que se presenta en los gráficos debe interpretarse como el porcentaje promedio de aciertos esperado, para el grupo de alumnos que realizó la prueba ese año, en una evaluación en la que se incluyan todas la preguntas de las pruebas administradas desde 1995 al 2000.

GRÁFICO 11.19: EVOLUCIÓN DEL RENDIMIENTO PROMEDIO: RESULTADOS EQUIPARADOS



Fuente: IIE en base a Instituto para el Desarrollo de la Calidad Educativa, Operativo Nac. Evaluación Educativa 2000.

Cabe aclarar que según los especialistas en educación para medir el logro de los alumnos, se necesita una técnica que capture tanto la cantidad como la calidad de lo aprendido. Esto podría lograrse con pruebas especiales que midan tanto los logros cognitivos como los no cognitivos. Lógicamente, la inconveniencia de este método está en los altos costos que implicarían.

RECUADRO 11.3: RENDIMIENTO EDUCATIVO Y DESIGUALDAD DE OPORTUNIDADES

Con el objeto de evaluar la relación que existe entre el rendimiento de los alumnos y diversos factores del contexto en que éstos se desenvuelven, el Instituto para el Desarrollo de la Calidad Educativa elaboró para el año 2000 lo que denominó "factores de desigualdad".

Dichos factores se refieren a determinadas características del alumno o de la escuela a la que concurre que, en teoría, hacen que se encuentre en peores condiciones para aprender y desenvolverse en la institución. Las variables consideradas fueron: escasa disponibilidad de libros en el hogar, poca seguridad en la escuela, recursos didácticos inadecuados y mala conducta de los alumnos. Estos factores se consideraron variables activas de política educativa, mientras que las pasivas hacían referencia a la vulnerabilidad socioeconómica, escuela rural, trabajo como empleado y escuela suburbana.

Del estudio y consideración de todas estas variables se calcula un índice de riesgo relativo que muestra en cuánto se incrementa la probabilidad de que el alumno tenga bajo rendimiento[9], si pasa de pertenecer al grupo de "no desigualdad" al que sí padece una desigualdad.

Las conclusiones más relevantes del informe señalan que las variables que tienen una mayor correlación con un bajo desempeño académico son la vulnerabilidad socioeconómica y la escasa cantidad de libros en el hogar, siendo el porcentaje de alumnos que se encuentra bajo la primera categoría el 49% del total y con escaso acceso a la lectura el 19%.

Estos resultados son de suma importancia para la elaboración de políticas públicas que incrementen la igualdad de oportunidades y constituye un gran avance en este sentido.

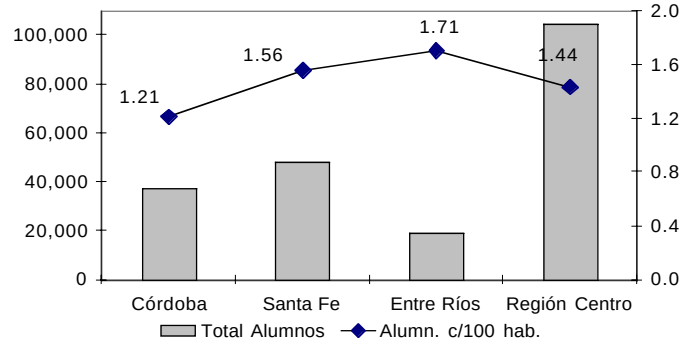
[9]Para que un alumno sea considerado de "bajo rendimiento" debe darse al menos una de las siguientes características: estar en el primer tercil de los alumnos con resultados más bajos en lengua o en matemática o haber repetido al menos una vez algún año de la secundaria.

11.3.6. TERCIARIOS

Una de las opciones con que cuentan los alumnos que terminan el ciclo polimodal es la posibilidad de asistir a un terciario. En la Región Centro fueron 104.929 las personas que concurrieron a terciarios durante el año 2000. En el gráfico 11.20 se observa que la provincia con mayor cantidad de alumnos en estas condiciones fue Santa Fe, con 48.446 estudiantes. Sin embargo, es Entre Ríos la que presenta mayor estudiantes en relación a su población total.

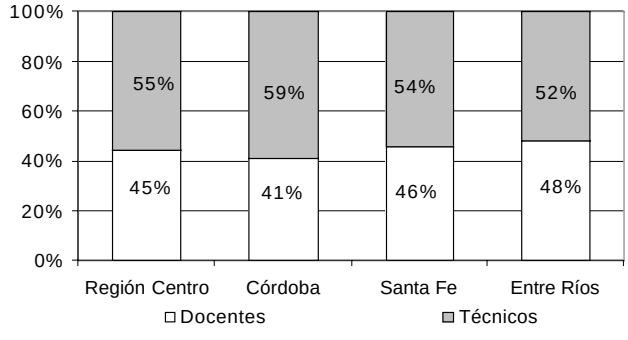
Cabe recordar que la enseñanza terciaria tiene dos orientaciones, la formación técnica o tecnicaturas (destinada a la formación en determinadas técnicas u oficios) y la formación docente o profesorados (destinados a docentes de distintos niveles de enseñanza inicial, primaria, media, etc.). Según el tipo de formación, el gráfico 11.21 muestra que la mayoría de los alumnos se ubica en la rama de las Tecnicaturas en todas las provincias de la Región Centro.

GRÁFICO 11.20: TOTAL DE ALUMNOS Y ALUMNOS CADA 100 HABITANTES –2000



Fuente: IIE en base a datos Ministerio de Educación Entre Ríos, Ministerio de Educación de Santa Fe y Dirección de Desarrollo de políticas educativas Córdoba.

GRÁFICO 11.21: PORCENTAJE DE ALUMNOS POR TIPO DE FORMACIÓN - 2000



Fuente: IIE en base a datos Ministerio de Educacion Entre Ríos, Ministerio de Educación de Santa Fe y Dirección de Desarrollo de políticas educativas Córdoba.

En cuanto a las áreas de estudios elegidas por los estudiantes, se las clasificó en Ciencias Básicas, Humanas, Sociales y Médicas. En las tres provincias son las Ciencias Humanas las que cuentan con mayor porcentaje de estudiantes, superando el 50% en Entre Ríos (ver cuadro 11.18). En Córdoba y Entre Ríos le siguen en importancia las Ciencias Sociales, mientras que en Santa Fe la segunda área en importancia de matriculados es el de las Ciencias Básicas y Aplicadas.

CUADRO 11.18: ALUMNOS TERCIARIOS POR RAMA DE ESTUDIO

	Córdoba	Santa Fe	Entre Ríos	Región Centro
Cs. Básicas y Aplicadas	24,3%	26,0%	17,5%	23,9%
Ciencias Sociales	25,3%	21,4%	24,1%	23,3%
Ciencias Humanas	44,3%	45,3%	52,8%	46,3%
Ciencias Médicas	6,1%	7,4%	5,5%	6,6%
Total	**37.445**	**48.446**	**19.038**	**104.929**

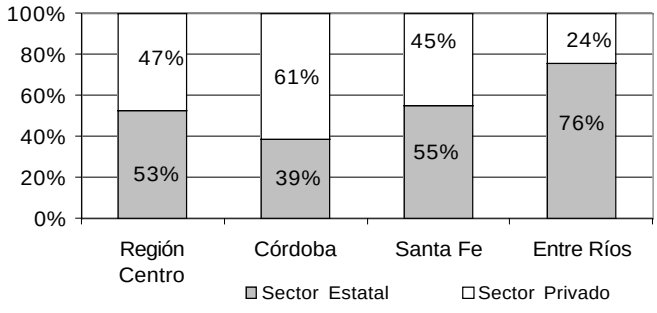
Fuente: IIE en base a datos Ministerio de Educación Entre Ríos, Ministerio de Educación de Santa Fe y Dirección de Desarrollo de políticas educativas Córdoba.

Por último, el gráfico 11.22 muestra la cantidad de alumnos según el establecimiento público o privado. Se aprecia una marcada diferencia entre las provincias, ya que por ejemplo en Córdoba el 61% pertenece al sector privado, mientras que en Entre Ríos este sector sólo abarca el 24% del total de alumnos.

11.3.7. EDUCACIÓN UNIVERSITARIA

En relación a otros países de Latinoamérica, Argentina es uno de los que mayor proporción de estudiantes universitarios por cada 100 habitantes tiene[10] . Su sistema de educación superior está compuesto por 36 Universidades Nacionales, 42 Universidades Privadas y 7 Institutos Universitarios Privados, dispersos a lo largo de todo el país. En la Región Centro las universidades se dividen en 18 públicas y 11 privadas, siendo Córdoba la que mayor proporción de estudiantes cada 100 habitantes tiene[11] . Es importante destacar que la Región cuenta con una amplia variedad en oferta educativa.

GRAFICO 11.22: PORCENTAJE DE ALUMNOS TERCIARIOS S/ÁMBITO-2000

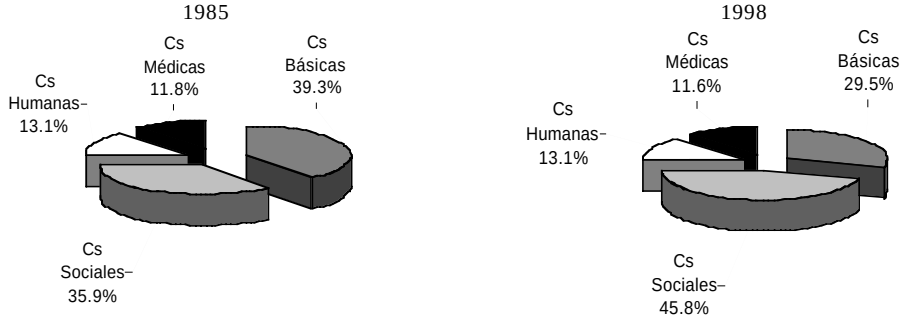


Fuente: IIE en base a datos Ministerio de Educacion Entre Ríos, Ministerio de Educación de Santa Fe y Dirección de Desarrollo de políticas educativas Córdoba.

A nivel nacional el organismo encargado de la información estadística en educación superior es la Secretaría de Políticas Universitarias del Ministerio de Cultura y Educación, cuyos Anuarios de Estadísticas Universitarias constituyen una de las principales fuentes de información del sistema. En base a este informe es posible evaluar algunos indicadores de gran importancia económica, como la distribución de alumnos por área.

En el gráfico 11.23 se observa claramente la composición de los estudiantes universitarios. Comparando 1985 y 1998, se distingue una clara disminución del porcentaje de matriculados en el área de las Ciencias Básicas y Tecnológicas[12] y un aumento en el Area de las Ciencias Sociales . Otras áreas como Ciencias Médicas y Ciencias Humanas se han mantenido constantes durante el período considerado.

GRÁFICO 11.23: ALUMNOS UNIVERSITARIOS EN ARGENTINA POR RAMA DE ESTUDIO



Fuente: IIE en base a datos del Anuario de Estadísticas Universitarias SPU, Min. Cultura y Educación.

Un hecho a destacar es la expansión de las universidades privadas entre 1985 y 1998. Las mismas pasaron de tener el 10,9% de los alumnos a un 15,1% en 1998. En cuanto a la división entre entidades públicas y privadas, el gráfico 11.24 muestra que en el sector de las ciencias sociales se concentra la mayor cantidad de alumnos del sector privado.

Desde el punto de vista económico y social resulta relevante también la posibilidad de medir la calidad y la eficiencia del sistema universitario argentino. Diversos estudios[14] han hecho hincapié en la necesidad de modificar algunas circunstancias de la educación superior pública (en 1998 abarcaba el 85% de los alumnos),

[10] Ver Balance de la Economía Argentina 1999

[11] Esta provincia es la segunda en todo el país después de Capital Federal. Ver Balance de la Economía Argentina 2000

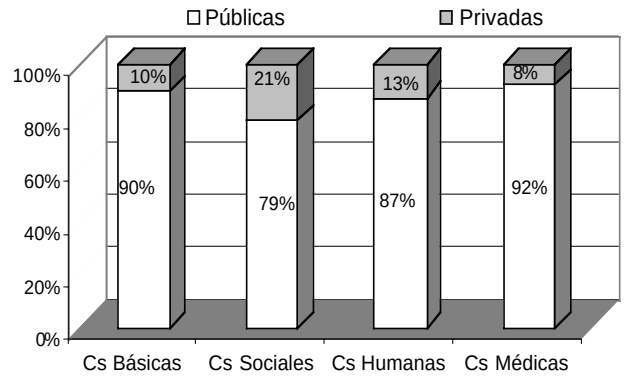
[12] Incluyen 1) Ciencias Agropecuarias, 2) Arquitectura, Ingeniería, Agrimensura y Tecnología, 3) Ciencias Exactas y Naturales, 4) Bioquímica, 5) Farmacia y 6) Química

[13] Comprende 1) Administración, Ciencias Económicas y Organización; 2) Derecho, Ciencias Políticas y Diplomáticas y 3) Otras Ciencias Sociales

[14] Ver por ejemplo Vizzio (2000) Eficiencia y Equidad en el Financiamiento Universitario Argentino; Delfino (2000) Educación Gratuita y Equidad.

tema que actualmente está sujeto a diversos debates. En general, se plantea que mientras el número de alumnos universitarios es elevado, el porcentaje que egresa anualmente es muy reducido. Esto hace que, si bien el costo por alumno es bajo en relación a países desarrollados, el costo por egresado supera en un porcentaje importante la media de esos países. En Vizzio (2000) se estima que el costo por egresado en Argentina en 1995 fue de u$s 49.052, mientras que el promedio de los países del grupo de los 7 para el mismo año fue de u$s 33.014.

GRÁFICO 11.24: PORCENTAJES DE ALUMNOS POR RAMA DE ESTUDIO Y TIPO DE ENTIDAD

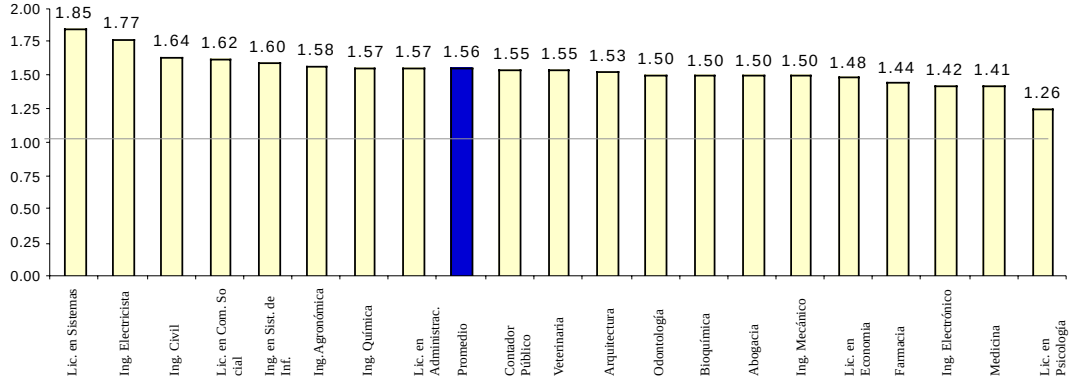


Fuente: IIE en base a datos del Anuario de Estadísticas Universitarias SPU, Ministerio de Cultura y Educación .

Uno de los indicadores de eficiencia que estima la Secretaría de Programación Universitaria es la relación entre la duración media y la duración teórica de las carreras. Este indicador da una idea de la permanencia de los estudiantes en la Universidad.

En el gráfico 11.25 se presenta esta relación en diversas carreras que se dictan en universidades nacionales. Así, los estudiantes se reciben en un promedio de años cercano al teórico en carreras como Licenciatura en Psicología, mientras que otras como Ingeniería Electrónica o Licenciatura en Sistemas, tienen una duración media muy superior a la teórica.

GRÁFICO 11.25: UNIVERSIDADES NACIONALES: RELACIÓN ENTRE LA DURACIÓN MEDIA Y LA DURACIÓN TEÓRICA DE LAS CARRERAS (1997)



Fuente: Anuario de Estadísticas Universitarias SPU, Ministerio de Cultura y Educación.

En la Región Centro las estimaciones[15] para el año 2000 señalan aproximadamente 276.000 alumnos, de los cuales Córdoba representa el 57%. En el cuadro 11.19 se puede considerar las participación de los alumnos por rama de estudio y región. Tanto en Córdoba como en Santa Fe la mayor proporción de alumnos se encuentra en el área de las Ciencia Sociales. De las tres provincias, Entre Ríos es la que presenta mayor participación de las Ciencias Humanas.

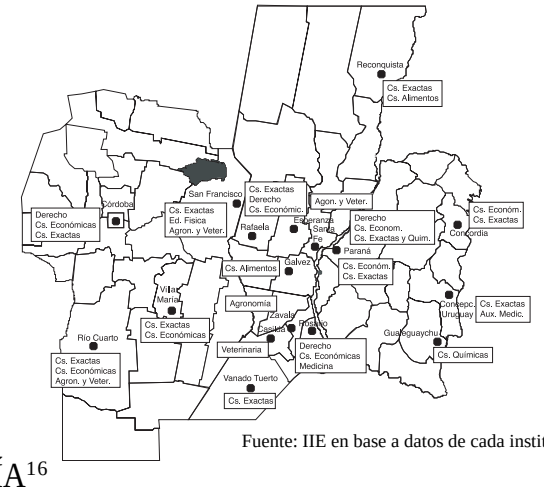
[15]En las estimaciones a los fines de asignar los alumnos a cada provincia, en el caso de las universidades con sedes en diferentes jurisdicciones se prorrateó el número de alumnos en base a la población de cada una de ellas. Asimismo hubo algunas universidades que no contestaron la solicitud de la información

CUADRO 11.19: ALUMNOS UNIVERSITARIOS DE LA REGIÓN CENTRO – ESTIMACIONES AÑO 2000

Area	Córdoba		Santa Fe		Entre Ríos		Región Centro	
	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%
Total Alumnos	**157.966**	**100%**	**104.737**	**100%**	**13.957**	**100%**	**276.660**	**100%**
Area Ciencias Básicas	**44.871**	**28,4%**	**28.918**	**27,6%**	**4.672**	**33%**	**78.461**	**28,4%**
Arquitectura y Urbanismo	8.337	18,6%	6.093	21,1%	-	-	14.430	18,4%
Cs. Exactas, Físicas y Nat.	24.048	53,6%	10.379	35,9%	1.605	34%	36.032	45,9%
Ciencias Químicas	3.968	8,8%	6.413	22,2%	1.652	35%	12.033	15,3%
Mat., Astronomía y Física	2.334	5,2%	878	3,0%	625	13%	3.837	4,9%
Agronomía y Veterinaria	6.184	13,8%	5.155	17,8%	790	17%	12.129	15,5%
Ciencias Sociales	**58.196**	**36,8%**	**44.251**	**42,2%**	**4.736**	**33,9%**	**107.183**	**38,7%**
Derecho y Cs. Sociales	31.007	53,3%	24.446	55,2%	2.168	45,8%	57.621	53,8%
Ciencias Económicas	27.189	46,7%	19.805	44,8%	2.568	54,2%	49.562	46,2%
Ciencias Humanas	**23.532**	**14,9%**	**14.121**	**13,5%**	**2.310**	**16,6%**	**39.963**	**14,4%**
Filosofía y Humanidades	15.433	65,6%	10.112	71,6%	2.064	89,4%	27.609	69,1%
Artes	3.999	17,0%	3.697	26,2%	21	0,9%	7.717	19,3%
Diseño	22	0,1%	-	0,0%	-	0,0%	22	0,1%
Lenguas	4.078	17,3%	312	2,2%	225	9,7%	4.615	11,5%
Area Ciencias Médicas	**29.679**	**18,8%**	**17.388**	**16,6%**	**2.110**	**15,1%**	**49.177**	**17,8%**
Medicina	13.313	44,9%	11.197	64,4%	578	27,4%	25.088	51,0%
Auxiliares	8.004	27,0%	1.329	7,6%	731	34,6%	10.064	20,5%
Enfermería	2.267	7,6%	2.253	13,0%	485	23,0%	5.005	10,2%
Nutricionista-Dietista	1.691	5,7%	-	0,0%	316	15,0%	2.007	4,1%
Odontología	4.404	14,8%	2.609	15,0%	-	0,0%	7.013	14,3%
Educación Física	**1.688**	**1,1%**	**59**	**0,1%**	**129**	**0,9%**	**1.876**	**0,7%**

Fuente: IIE en base a datos brindados por cada institución.

MAPA 11.2: CIUDADES DE LA REGIÓN CENTRO CON SEDES UNIVERSITARIAS



Fuente: IIE en base a datos de cada institución.

En el mapa 11.2 se presentan las ciudades de la Región Centro que cuentan con sedes universitarias. Las mismas se encuentran ubicadas no sólo en los grandes centros urbanos sino también en algunas localidades del interior. En los recuadros se señalan las carreras con mayor proporción de estudiantes.

11.3.8. CIENCIA Y TECNOLOGÍA[16]

En nuestro país el organismo que entiende en todo lo relacionado con la elaboración y la implementación de políticas científicas y tecnológicas es la Secretaría para la Tecnología, la Ciencia y la Innovación Productiva (SeTCIP). Este organismo coordina las actividades que se desarrollan en el sector, es el encargado de la evaluación y el control de la gestión realizada y la promoción y difusión de sus actividades.

El sector científico y tecnológico se compone por instituciones, recursos humanos, equipos e instrumental científico, a través de los cuales se genera y difunde el conocimiento científico y tecnológico.

Las actividades científicas y tecnológicas son aquellas actividades llevadas a cabo por personal especializado en ciencia y tecnología y comprenden[17] :

[16] La siguiente sección se elaboró en base a información de la SeTCIP que tiene a su cargo la elaboración de información sobre gasto nacional público y privado en ciencia y tecnología, personal científico y técnico que trabaja en el país, subsidios y préstamos estatales otorgados.

[17] El marco conceptual que aplica este organismo es el que se sugiere en el Manual de UNESCO y el Manual de Frascati de la OCDE.

1) Los servicios en ciencia y tecnología, en los cuales se aplica el conocimiento científico y tecnológico previamente adquirido en la solución de algún problema puntual. Puede tratarse de actividades de consultoría o simple apoyo al desarrollo de la ciencia y tecnología, como puede ser llevar adelante una encuesta anual. También son las traducciones de libros de ciencia y tecnología, el mantenimiento de los museos y bibliotecas, y la prospección minera.

2) La enseñanza y formación en ciencia y tecnología, a partir del nivel terciario educativo.

3) La investigación y el desarrollo (ID o I+D) que remite puntualmente a la generación de conocimiento. Es la fase de creación de nuevos saberes acerca del hombre y el medio. Puede tratarse de una investigación básica, que persigue el conocimiento por el conocimiento en sí sin un fin u objetivo; una investigación aplicada, que tiene por meta generar conocimientos teniendo presente la aplicación que se sabe se hará del mismo a un determinado fin; o un desarrollo experimental, en cuyo caso el conocimiento persigue llegar al prototipo a ser implementado directamente.

11.3.8.1. ACTIVIDADES CIENTÍFICAS Y TECNOLÓGICAS

Si bien el gasto en valores absolutos en actividades científicas prácticamente se triplicó entre 1985 y 1999, en nuestro país este gasto como porcentaje del PIB es muy inferior al realizado en países desarrollados[18] , alcanzando en 1999 el 0,54% del PIB.

Con respecto al sector de ejecución de los gastos, en año 1999 la mayor participación correspondía a los Organismos Públicos, seguidos por las empresas y, finalmente, las universidades estatales (ver cuadro 11.20). Por otro lado, el gasto en personal pasó de representar el 72,9% del total de gastos al 68% (el resto es en bienes y servicios no personales, transferencias e intereses, inmuebles, equipamiento y rodados y transferencia de capital).

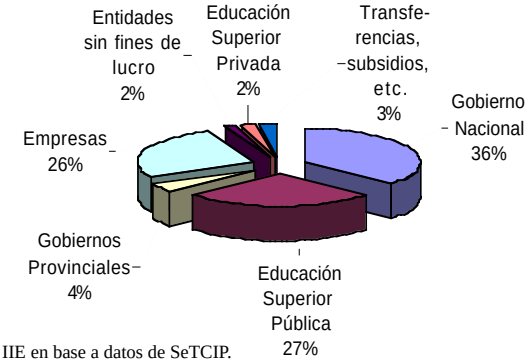
CUADRO 11.20 : GASTO EN ACTIVIDADES CIENTÍFICAS Y TECNOLÓGICAS (ACYT)

Año	En millones de pesos						Relación con el PBI (%)
	Total	Organismos Públicos (*)	Universidades Estatales	Universidades Privadas	Empresas	Entidades sin fines de lucro	
1993	1.015,8	521,0	233,7	26,9	213,6	20,6	0,43
1994	1.125,0	487,6	296,3	22,0	293,7	25,4	0,44
1995	1.252,7	534,8	348,0	22,8	318,7	28,4	0,48
1996	1.353,1	551,2	370,8	28,4	368,7	34,0	0,50
1997	1.466,3	575,3	371,0	35,8	443,2	41,0	0,50
1998	1.529,5	622,2	355,2	39,9	467,0	45,2	0,51
1999	1.517,8	626,8	383,0	32,0	432,9	43,1	0,54

Nota: * Gastos en AcyT realizados por Organismos Nacionales y Provinciales (sin contar Universidades).
Fuente: IIE en base a datos de SeTCIP.

En cuanto al financiamiento de los gastos, existen diversas fuentes que pueden considerarse. En el gráfico 11.26 se detallan los porcentajes con que contribuyen los distintos sectores. Se observa que los sectores que realizan mayores aportes son el gobierno nacional (36%), luego la educación superior pública (27%) y empresas privadas (26%).

GRÁFICO 11.26: FINANCIAMIENTO DE LOS GASTOS EN ACTIVIDADES CIENTÍFICAS Y TECNOLÓGICAS - 1999



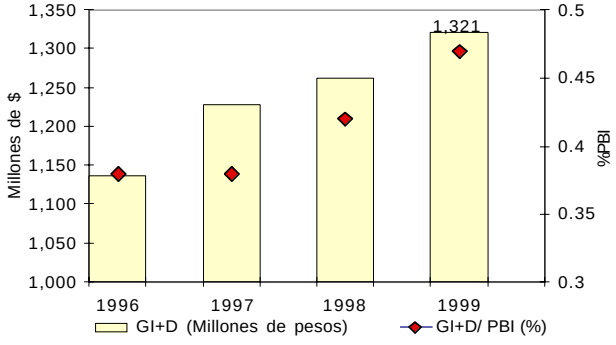
Fuente: IIE en base a datos de SeTCIP.

[18]Ver Balance de la Economía Argentina 1999

11.3.8.2. INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO (I+D)

La investigación y desarrollo (I+D), constituye uno de los factores más importantes dentro de las actividades científicas y tecnológicas. Los gastos en esta área (GI+D) alcanzaron en 1999 un total de $1.321.255.000, lo que representa el 87% del gasto total en actividades científicas. En el gráfico 11.27 se observa que también aumentó como porcentaje del PIB.

GRÁFICO 11.27: GASTOS EN INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO



Fuente: IIE en base a datos de SeTCIP.

De manera similar al gasto en actividades científicas y tecnológicas, el gasto por sector de ejecución corresponde en mayor porcentaje a Organismos Públicos. Luego le siguen con igual participación las empresas y las Universidades Estatales. Se destaca que el sector que mayor incremento tuvo entre 1996 y 1999 fue el de empresas 23,8%, mientras que en las Universidades Publicas sólo creció un 8,7%

Asimismo, el porcentaje de los GI+D que se destina a personal alcanzó en 1999 el 70% del total. Los cargos ocupados por personas dedicadas a la Investigación fueron 50.701 profesionales, de los cuales aproximadamente el 40% tenía jornada completa.

Otro aspecto que resulta de suma relevancia es la consideración de los tipos de actividad en los cuales se invierte en investigación. Según la información suministrada por el SeTCIP, el mayor porcentaje del gasto se realiza en el sector de investigación aplicada[19] (45%), le siguen en importancia aquellos denominados de desarrollo experimental[20] (30%) y finalmente los de investigación básica[21] (25%).

El gráfico 11.28 muestra la cantidad de proyectos en investigación por disciplina, en el cual se aprecia que en las áreas de Ingeniería–Tecnología y Ciencias Exactas y Naturales se concentran el 56,3% de los proyectos. En cuanto a su evolución en el tiempo, puede destacarse que todas las áreas disminuyeron el número de proyectos con respecto a 1998, aunque son más que los realizados en 1996. Las áreas de Ingeniería y Ciencias Medicas [22] tuvieron un gran incremento desde 1996, mientras que disminuyeron Ciencias Naturales, Sociales y Humanidades. Por otro lado, el cuadro 11.21 señala la participación de cada campo de aplicación. En el año 1999 las áreas que mayor cantidad de proyectos realizaron fueron las de promoción del desarrollo industrial y de la tecnología, promoción general del conocimiento, salud humana y desarrollo de la agricultura, la ganadería y la pesca.

En cuanto a la producción de material en investigación y desarrollo se puede mencionar que los proyectos presentados para investigación y desarrollo en 1999 fueron 16.183, las publicaciones y artículos en revistas relacionadas con ciencia y tecnología fueron 37.888, representando un incremento de 31,5% con respecto a 1996. La mayoría corresponde a artículos en revistas y monografías y tesis.

[19]Consiste en trabajos originales realizados para adquirir nuevos conocimientos, pero fundamentalmente dirigidos hacia un fin u objetivo práctico específico.

[20]Consiste en trabajos sistemáticos basados en los conocimientos existentes, derivados de la investigación y/o experiencia practica, dirigido a la producción de nuevos materiales, productos y dispositivos; al establecimiento de nuevos procesos, sistemas y servicios o a la mejora substancial de los ya existentes. Es decir, producir una tecnología.

[21]Consiste en trabajos experimentales o teóricos que se emprenden principalmente para obtener nuevos conocimientos acerca de los fundamentos de fenómenos y hechos observables, sin prever en darles ninguna aplicación o utilización.

[22]En Ingeniería el total de proyectos pasó de 3.089 en 1996 a 6.211 en 1998 y 5.511 en 1999

CUADRO 11.21: PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO POR CAMPO DE APLICACIÓN, AL 31 DE DICIEMBRE. CIFRAS ESTIMADAS.

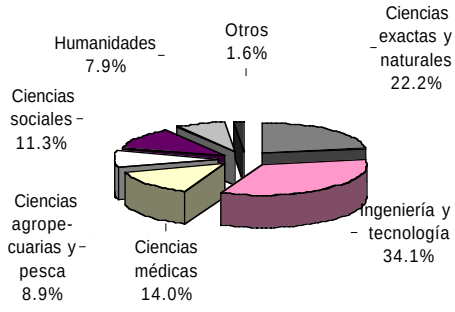
	1996	1997	1998	1999
Desarrollo de la agricultura, la ganadería y la pesca	10,9%	11,8%	10,2%	10,6%
Promoción del desarrollo industrial y de la tecnología	19,3%	25,0%	25,0%	25,7%
Producción y utilización racional de la energía	2,0%	3,4%	2,7%	2,4%
Desarrollo de infraestructuras	5,0%	3,8%	2,7%	2,8%
Control y protección del medio ambiente	4,9%	5,8%	4,8%	5,3%
Salud humana	16,7%	14,3%	15,9%	15,9%
Desarrollo social y servicios sociales	8,8%	7,0%	9,2%	7,1%
Exploración y explotación de la tierra y la atmósfera	5,6%	3,8%	4,1%	4,6%
Promoción general del conocimiento	19,3%	18,6%	17,9%	18,0%
Espacio civil	1,3%	0,8%	0,6%	0,5%
Defensa	0,9%	1,0%	0,7%	0,9%
Sin especificar	5,2%	4,6%	6,2%	6,3%
Total*	14.960	17.066	18.719	16.183

Nota: * Corresponde al total de proyectos desarrollados en Organismos Nacionales, Provinciales, Universidades Públicas, Privadas, Empresas y Entidades sin fines de lucro.
Fuente: IIE en base a datos SETCIP.

11.3.8.3. REGIÓN CENTRO

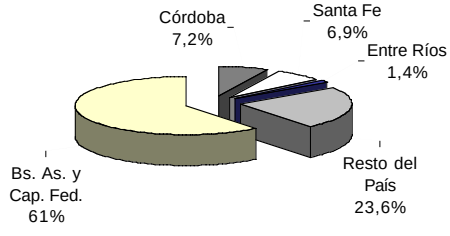
Los datos a nivel provincial permiten señalar que tanto los GACyT como los GI+D en la Región Centro representan aproximadamente el 15,5% del gasto a nivel nacional para cada categoría (ver gráfico 11.29). Se destaca el alto porcentaje que representa Buenos Aires y Capital Federal, que alcanzan el 61% del total de los gastos totales.

GRÁFICO 11.28: PROYECTOS I+D POR DISCIPLINAS 1999



Fuente: IIE en base a datos de SeTCIP.

GRÁFICO 11.29: PORCENTAJE DE GASTOS EN ACTIVIDADES CIENTÍFICAS Y TECNOLÓGICAS POR PROVINCIAS 1999



Fuente: IIE en base a datos de SeTCIP.

11.4. POBREZA Y DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO

11.4.1. CONTEXTO INTERNACIONAL[1]

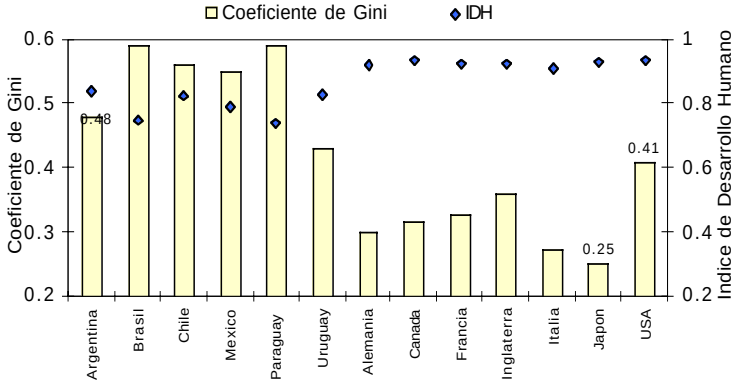
La situación de los millones de personas que viven en condiciones de pobreza extrema en todo el mundo ha llevado a la preocupación, debate y planificación de políticas alternativas desde todos los sectores. En torno a este tema se centran debates de las más diversas ramas científicas como la filosofía, la sociología, la historia, la economía, etc. Según el informe 2001 del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, uno de cada cinco habitantes del mundo -1.200 millones- vive con menos de un dólar diario. De los habitantes del mundo en desarrollo, un 56% carece del saneamiento más básico y hay más de 50 países cuyo ingreso per cápita es hoy inferior al que tenían hace un decenio.

Específicamente en el caso de América Latina, estimaciones de este organismo señalan que la cantidad absoluta de pobres en la región era de 224 millones en 1999. Por otro lado, un informe reciente del Banco Interamericano de Desarrollo afirma que es en América Latina donde se encuentran las mayores desigualdades en la distribución del ingreso y donde los individuos más ricos reciben una mayor proporción del ingreso. Estas desigualdades distributivas sólo son comparables a las que se observan entre los países de Africa, cuyos niveles de ingreso per cápita son menos de la mitad de los de América Latina (BID, 1998).

Uno de los índices mas utilizado en todo el mundo para medir la concentración del ingreso es el Coeficiente de Gini (CG). Este concepto se basa en el hecho de que, si los ingresos se distribuyeran en forma totalmente equitativa en una determinada población, cada persona recibiría una misma proporción del ingreso. En base a esto, el coeficiente de Gini mide la distancia entre la distribución efectiva y esta situación hipotética de perfecta equidad. Así, este coeficiente puede variar entre cero (perfecta distribución) y uno (total concentración), pero en la práctica fluctúa entre 0,25 y 0,6[2] .

Por otro lado, y como aproximación al nivel de bienestar o desarrollo de una sociedad, puede considerarse el Índice de Desarrollo Humano (IDH). Este índice, elaborado por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, complementa el indicador del PBI. Su ventaja reside en incorporar y ponderar tres indicadores: 1) Longevidad, medida en función de la esperanza de vida al nacer, 2) Nivel educacional, medido en función de una combinación de la tasa de alfabetización de adultos y la tasa bruta de matriculación combinada entre primaria, secundaria y terciaria[3] , y 3) el nivel de vida, medido por el PIB real per cápita (PPA en dólares). Los valores de este índice para el año 1999 oscilaron entre 0,258 para Sierra Leona y 0,939 para Noruega.

GRÁFICO 11.30: INDICE DE DESARROLLO HUMANO Y COEFICIENTE DE GINI EN PAÍSES SELECCIONADOS



Nota: El ingreso se refiere al Ingreso per cátipa del hogar. La encuesta en Argentina sólo incluye Gran Buenos Aires.
Fuente: IIE en base a World Development Report 2000/2001, PNUD (2001), BID (1998).

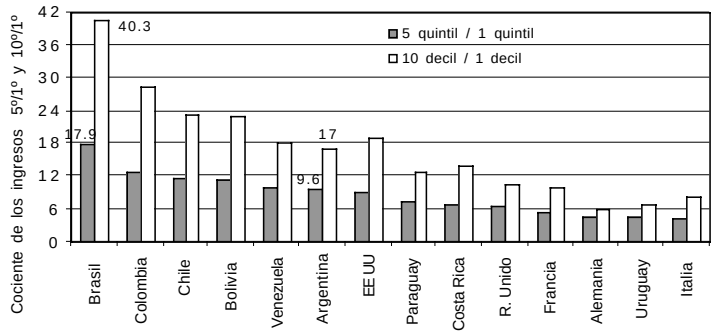
El gráfico 11.30 muestra los coeficientes de Gini para distintos países desarrollados y en desarrollo, junto con los valores del IDH. Del mismo se desprende que Brasil y Paraguay son los países con peor distribución del ingreso (menor IDH y mayor valor del Coeficiente de Gini), mientras que Uruguay es uno de los países con

[1]Se puede complementar esta sección con Balance de la Economía Argentina 1999
[2]Ver BID (1998) América Latina frente a la desigualdad.
[3]La tasa de alfabetización tiene mayor ponderación que la tasa bruta de matriculación.

mejor distribución y menor nivel del Gini de América Latina. En Argentina el Coeficiente de Gini está calculado sólo para Buenos Aires y según las estimaciones del BID fue de 0,48 en 1998.

En cuanto al Indice de Desarrollo Humano el país mejor posicionado dentro de los países en desarrollo fue Argentina. Con un valor de 0,842, ocupó el puesto 34 en el ranking mundial, seguido por Uruguay (puesto 37) y Chile (puesto 39). Entre los países desarrollados considerados, Japón presenta la distribución más equitativa con un CG de 0,249 y ocupa el puesto 9 en el ranking de IDH, con un valor de 0,928.

GRÁFICO 11.31: DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO



Fuente: IIE en base a World Development Report 2000/2001, CEPAL (2000).

Otro indicador utilizado para medir la desigualdad en la distribución del ingreso es directamente la brecha de ingresos entre grupos extremos. Esta es una medida fácil de entender que se relaciona con el coeficiente de Gini. Ambas mediciones son complementarias, debiendo ser interpretadas con sumo cuidado ya que pueden resultar engañosas. Por ejemplo, puede suceder que en un determinado país las brechas de ingreso sean altas pero los CG mejores porque la distribución entre los grupos medios de ingreso es mejor.

El gráfico 11.31 muestra el cociente entre el ingreso de las personas del 10° y del 1° decil, y entre las del 5° y el 1° quintil, tanto para países desarrollados como en desarrollo.

Aquí se comprueba una de las principales conclusiones del informe del Banco Mundial y es que la desigualdad de ingresos en América Latina se debe principalmente a la enorme brecha que hay entre las familias del decil más alto de ingreso y las más pobres. Entre las características que distinguen a las personas más ricas se destacan los mayores niveles de educación de sus jefes de hogar, el tipo de trabajo que realizan[4] , su ubicación principalmente urbana y el reducido número de hijos.

11.4.2. SITUACIÓN EN ARGENTINA Y LA REGIÓN CENTRO

Fuertemente relacionado con aspectos considerados en capítulos anteriores como educación, salud y las condiciones del mercado laboral, se encuentra el tema de la pobreza y la distribución del ingreso.

Ambos conceptos tienen particularidades específicas que se deben distinguir. La **pobreza** puede definirse simplemente como la falta de dinero o de medios para vivir dignamente o, en un sentido más amplio, como la privación de algunos derechos, oportunidades y elecciones básicas de la gente[5] . Muchas veces el concepto de pobreza es utilizado para medir el nivel de bienestar de una sociedad, cuyo incremento constituye a su vez, uno de sus objetivos fundamentales.

Por otro lado, el concepto de **distribución del ingreso** hace referencia a cómo esa sociedad distribuye su riqueza entre su población. En este sentido, si bien una mejora en la distribución del ingreso contribuye a aumentar el bienestar general, no es una condición ni necesaria ni suficiente. La distribución puede empeorar, pero si, por ejemplo los ingresos reales de todas las personas aumentan, el bienestar de las sociedad seguramente aumenta, pese a esa mayor desigualdad[6].

[4] En América Latina se observan las mayores brechas salariales del mundo entre los trabajadores con mayores niveles de calificación, que se ocupan de las tareas de dirección y administración, y los trabajadores no calificados, que se encuentran en las tareas manuales de producción.

[5] Concepto desarrollado, entre otros, por el economista/filósofo Amartya Sen en una amplia variedad de publicaciones, por ejemplo Desarrollo y Libertad (1999)

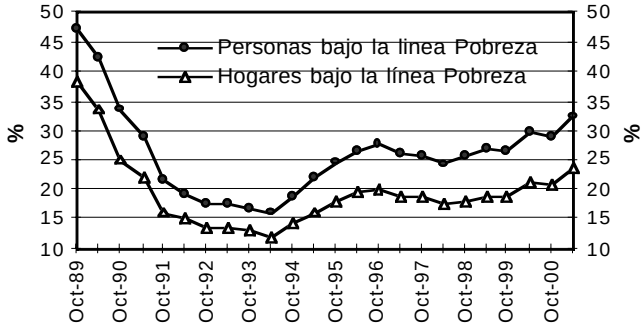
[6] Leonardo Gasparini (1999).

Es por ello que ambos aspectos resultan complementarios cuando se pretende una aproximación al nivel de bienestar de una sociedad. En las secciones que siguen se considerarán ambos aspectos por separado según la información disponible a nivel nacional y regional.

11.4.2.1. POBREZA

Existen varias metodologías para estudiar el tema de la pobreza, pero en nuestro país se consideran dos enfoques alternativos para clasificar a los hogares pobres: el porcentaje de hogares (personas) bajo la línea de indigencia (LI) y el porcentaje de hogares (personas) bajo la línea de pobreza (LP). Ambos intentan medir el mismo fenómeno, pero la información que requieren y los resultados obtenidos pueden diferir.

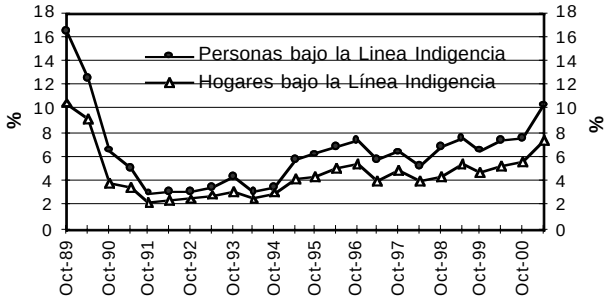
GRÁFICO 11.32: PORCENTAJE DE HOGARES Y PERSONAS BAJO LA LÍNEA DE POBREZA



Fuente: IIE en base a EPH – INDEC.

El concepto de "línea de indigencia" (LI) procura establecer si los hogares cuentan con ingresos suficientes como para cubrir una canasta de alimentos capaz de satisfacer un umbral mínimo de necesidades energéticas y proteicas. De esta manera, los hogares que no superan este umbral son considerados indigentes. El procedimiento parte de utilizar una canasta básica de alimentos de costo mínimo (CBA) determinada en función de los hábitos de consumo de la población de referencia en base a los resultados de la Encuesta de Gastos e Ingresos de los Hogares de 1985/86. Asimismo, el procedimiento en uso toma en cuenta los requerimientos normativos kilocalóricos y proteicos imprescindibles para la población. Los componentes de la canasta básica son valorizados por los precios revelados por el Indice de Precios al Consumidor. También se consideran las diferentes necesidades nutricionales según la edad, el sexo y la actividad de las personas.

GRÁFICO 11.33: PORCENTAJE DE HOGARES Y PERSONAS BAJO LA LÍNEA DE INDIGENCIA



Fuente: IIE en base a EPH – INDEC.

La medición de la pobreza con el método de la "línea de pobreza" (LP) consiste en establecer, a partir de los ingresos de los hogares, si estos tienen capacidad de satisfacer –por medio de la compra de bienes y servicios– un conjunto de necesidades alimentarias y no alimentarias consideradas esenciales. Para calcular la línea de pobreza es necesario contar con el valor de la CBA y ampliarlo con la inclusión de bienes y servicios no alimentarios (vestimenta, transporte, educación, salud, etc.) con el fin de obtener el valor de la Canasta Básica Total (CBT). El valor de la CBT de cada hogar se compara con el ingreso total familiar de dicho hogar. Si el ingreso es inferior al valor de la CBT se considera que el hogar y los individuos que lo componen se hallan por debajo de la línea de pobreza; de lo contrario, se encontrarán en el grupo de hogares y personas no pobres.

Desgraciadamente, en nuestro país sólo se realizan mediciones de este tipo para el aglomerado de Gran Buenos Aires. Las últimas estimaciones del INDEC señalan que en mayo del 2001 se encontraban bajo la línea de pobreza 838 mil hogares, lo cual representa 3.959.000 personas. En ese conjunto, 264 mil hogares se encuentran bajo la línea de indigencia, lo que a su vez supone 1.247.000 personas indigentes. Se destaca también, que la incidencia de la pobreza es mayor para las personas que para los hogares, lo que indica que, en promedio los hogares pobres tienen más miembros que los no pobres.

En el gráfico 11.32 se puede observar la evolución del porcentaje de hogares y personas que se encuentran bajo la línea de pobreza a lo largo de toda la década. Por otro lado, el gráfico 11.33 señala el porcentaje de hogares y personas bajo la línea de indigencia. En ambos se observa claramente el aumento desde mayo de 1994 de la pobreza para el Gran Buenos Aires. En efecto, el porcentaje de hogares y personas bajo la línea de pobreza se duplicó entre 1994 y 2001, mientras que la proporción de indigentes se triplicó.

En mayo de 2001 el porcentaje de hogares bajo la línea de pobreza alcanzó el valor más alto de la década (23,5%), lo que representa el 32,7% de las personas. Por su parte, el porcentaje de hogares indigentes se estima en un 7,4%, alcanzando al 10,3% de la población.

En ambos gráficos se puede apreciar también que la diferencia entre personas y hogares se ha incrementado, es decir que los hogares pobres tienden a contar con mayor cantidad de miembros.

Recientemente, el Sistema de Información, Monitoreo y Evaluación de Programas Sociales realizó estimaciones sobre pobreza e ingresos entre octubre de 1997 y octubre de 2000[7] . Su interés radica en la incorporación de otros aglomerados de la EPH[8] para realizar las estimaciones. El objetivo es analizar no sólo la cantidad de pobres, indigentes o desocupados existen en un momento determinado, sino también determinar desde hace cuánto tiempo que revisten esa condición, distinguiendo así, entre pobreza circunstancial y pobreza permanente.

Entre sus principales conclusiones se señala que para el período 1997-2000 la incidencia de la pobreza, medida a partir de ingresos promedios, se ubicó en el 20% para los hogares y en el 29,3% para la población (inferior a los valores que surgen al considerar solamente Gran Buenos Aires).

Por otra parte, se destaca que el 35,9% de los hogares y el 46,3% de la población tuvieron episodios de pobreza en al menos una de las ondas de la encuesta y que el porcentaje de menores de 14 años en esta situación alcanzó un alarmante 63%.

Para las provincias argentinas, las únicas estimaciones de NBI[9] son las de la Secretaría de Programación Económica para los años indicados en el cuadro 11.22.

Aquí la condición de NBI se aborda desde dos indicadores. El primero, el de la incidencia, que se refiere a la proporción de hogares o población en hogares con necesidades básicas insatisfechas; y el segundo, la intensidad, que se refiere a la cantidad de carencias que determinan la situación de NBI del hogar y por ende de sus miembros, y considera el porcentaje de la población con dos o más carencias. Se debe tener en cuenta que no necesariamente hay correspondencia entre la incidencia de la NBI y la intensidad con que ésta se manifiesta. Como ejemplo se puede mencionar el caso de Córdoba y Rosario, las cuales tienen una incidencia relativamente baja pero una intensidad alta, tanto en términos de hogares como de población.

El aglomerado de la Región Centro que mayor porcentaje de hogares y personas con necesidades básicas insatisfechas posee es Concordia, con un 45,9% de la población en situación de riesgo.

Con respecto a los tipos de carencias estas varían según el aglomerado que se considere. Así en Córdoba, Concordia y Santa Fe la carencia más frecuente es en condiciones sanitarias, en Paraná el hacinamiento, mientras que en Rosario la vivienda deficitaria aparece como el problema más frecuente.

---

[7] Informe sobre situación social Nº7 Estimaciones sobre la pobreza y situación ocupacional entre Octubre de 1997 y Octubre de 2000. (2001)

[8] Se consideraron 23 de los 28 aglomerados que considera la EPH. Incluye las principales ciudades de la Región Centro.

[9] El enfoque de las NBI apunta hacia aquellos hogares que sufren situaciones críticas en cuanto a la privación de bienes, recursos u oportunidades, que posibilitan la subsistencia y el desarrollo en condiciones mínimas de acuerdo a la dignidad humana. Muestra el porcentaje de hogares que poseen al menos una de las siguientes características: hacinamiento crítico (más de tres personas por cuarto), vivienda inconveniente (habitan en viviendas inadecuadas), condiciones sanitarias deficientes (carecen de baño con arrastre de agua), asistencia escolar incumplida (algún niño entre 6 y 12 años no asiste al colegio) y capacidad de subsistencia reducida (cuando en el hogar hay 4 o más personas por miembro ocupado y/o el jefe tiene bajo nivel de educación).

CUADRO 11.22: NECESIDADES BÁSICAS INSATISFECHAS EN LA REGIÓN CENTRO

	Onda	Hogares (%)		Población (%)	
		Incidencia	Intensidad	Incidencia	Intensidad
Córdoba	Oct-95	10,2	30,9	14,7	33,1
Paraná	Oct-96	14,8	26,2	20,5	29,2
Concordia	Oct-96	23,2	35,4	31,6	45,9
Santa Fe	Oct-96	16,3	24,5	23.0	34,9
Rosario	May-96	16,2	31,7	22,8	36,1
Promedio Región Centro		16,14	29,74	22,52	35,84

Fuente: IIE en base a Secretaría de Programación Económica y Regional.

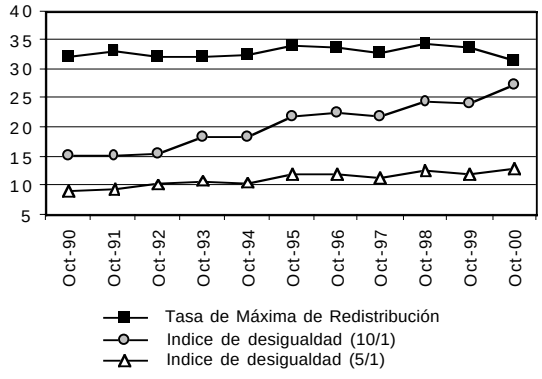
11.4.2.2. DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO

Como se mencionó anteriormente, una forma de medir el bienestar de una sociedad es a través del análisis de la distribución del ingreso en la misma.

Los gráficos 11.34 al 11.37 muestran algunos indicadores para Gran Buenos Aires, Gran Córdoba, Rosario y Paraná. El primero es la tasa máxima de Redistribución, la cual indica la proporción del ingreso que habría que redistribuir para alcanzar una distribución perfectamente igualitaria (cuando más alta, mayor es la desigualdad de la distribución).

Las otras medidas de inequidad están dadas por el cociente entre los ingresos del 10% de la población de mayores ingresos (10º decil) y el 10% de menores ingresos (1º decil). Este indicador puede a su vez ser ampliado para incluir grupos de población más amplios; en este caso, se realiza el cociente entre el quinto y el primer quintil. Ambos indicadores señalan en cuánto supera el ingreso de la población con mayor poder adquisitivo al de la población más pobre.

GRÁFICO 11.34: DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO EN GRAN BUENOS AIRES



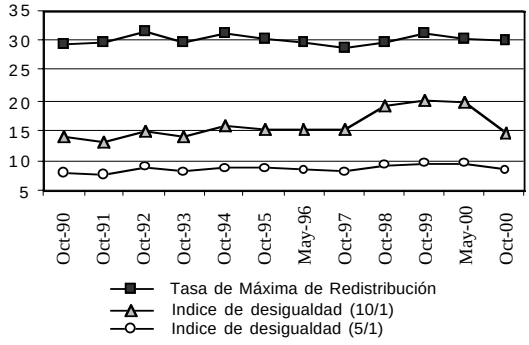
Fuente: IIE en base a EPH – INDEC.

De los cuatro aglomerados considerados es en Gran Buenos Aires donde más se ha incrementado la desigualdad del ingreso en el transcurso de la década (Ver gráfico 11.34).

En las principales ciudades de la Región Centro, si bien la brecha entre los que más tienen y los más pobres es menor que en Buenos Aires, también se ha producido un deterioro de la distribución del ingreso.

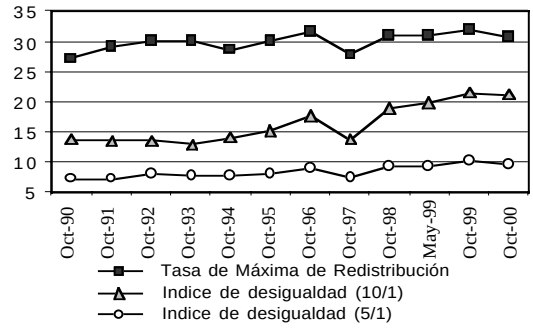
Por un lado, en el Gran Córdoba se verificó una disminución de los indicadores de desigualdad considerados en la medición de octubre de 2000 (ver gráfico 11.35), alcanzando niveles apenas superiores a los de comienzos de los ‘90. Gran Paraná resulta el aglomerado con mayor desigualdad distributiva, dado que los ingresos del 10% más rico fueron 21,4 veces superior al del 10% más pobre. En el caso de Rosario, es significativo el aumento de los tres indicadores que se observa en octubre de 2000. Este hecho se da juntamente con un gran incremento en los niveles de desempleo en esa ciudad.

GRÁFICO 11.35: DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO EN GRAN CÓRDOBA



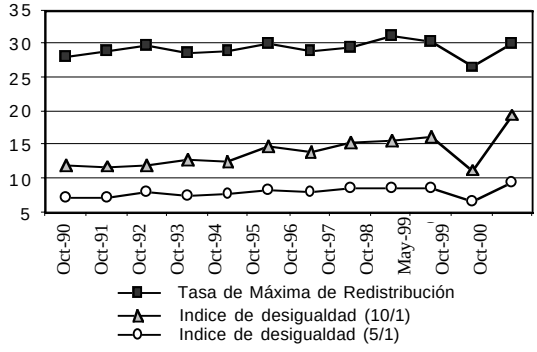
Fuente: IIE en base a EPH – INDEC.

GRÁFICO 11.36: DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO EN GRAN PARANÁ



Fuente: IIE en base a EPH – INDEC.

GRÁFICO 11.37: DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO EN GRAN ROSARIO



Fuente: IIE en base a EPH – INDEC.

11.4.3. MERCADO LABORAL Y DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO

Como se mencionó anteriormente, el deterioro en los indicadores de distribución del ingreso está íntimamente relacionado con las circunstancias adversas del mercado laboral.

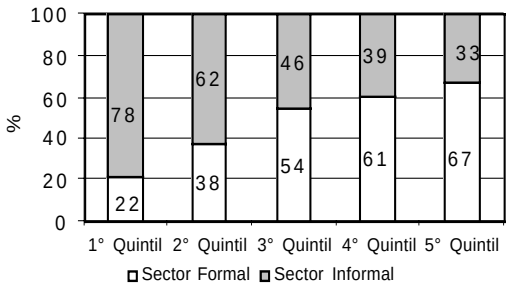
En términos generales, las personas más pobres han asistido o completado una menor cantidad de años de educación y tienen menores probabilidades de insertarse en el sector formal del mercado laboral. En los gráficos 11.38, 11.39 y 11.40 se observa el porcentaje de la población según el sector de inserción laboral por quintil de ingreso. En Gran Córdoba la diferencia es más marcada ya que aproximadamente un 78% de las personas más pobres que trabajan lo hacen en el sector informal. Se destaca el hecho que, en relación a octubre 1999, la situación ha empeorado para las personas más pobres. En esa fecha el porcentaje de personas del primer quintil en el sector informal era de 70% para Gran Córdoba, 68,2% en Paraná y de 58,4% en Gran Rosario.

Asimismo, son las personas de los quintiles más bajos las que sufren niveles más altos de desocupación.

Los cuadros 11.23 y 11.24 detallan los principales indicadores laborales por quintil de ingresos para las principales ciudades de la Región Centro. En ellos se destacan dos comportamientos bien diferenciados:

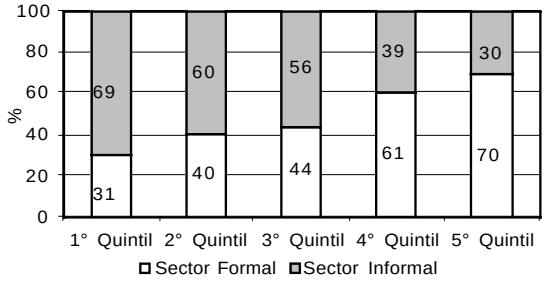
- Se produce un marcado incremento en la tasa de actividad y de empleo, a medida que se asciende desde los quintiles más pobres a los más ricos, y al mismo tiempo una disminución en los niveles de desempleo.

GRÁFICO 11.38: POBLACIÓN OCUPADA EN CÓRDOBA - OCTUBRE 2000



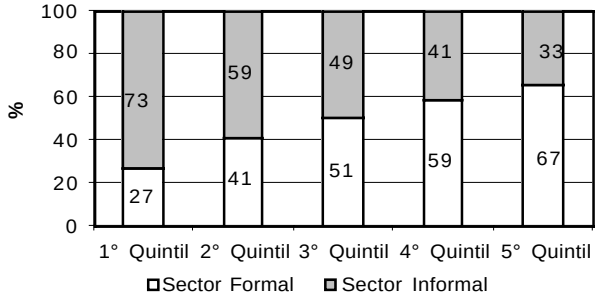
Fuente: IIE en base a datos EPH publicadas por SIEMPRO.

GRÁFICO 11.39: POBLACIÓN OCUPADA EN GRAN PARANÁ - OCTUBRE



Fuente: IIE en base a datos EPH publicadas por SIEMPRO.

GRÁFICO 11.40: POBLACIÓN OCUPADA EN GRAN ROSARIO - OCTUBRE 2000



Fuente: IIE en base a datos EPH publicadas por SIEMPRO.

● En el primer quintil de la población se observan altísimos niveles de desempleo (especialmente en el caso de Rosario).

En cuanto al análisis específico para las ciudades de la Región entre octubre de 1999 y octubre 2000, se puede señalar:

▼ En Gran Córdoba la tasa de desempleo del primer quintil se mantuvo constante debido a que el pequeño incremento en la tasa de actividad fue compensado por un aumento en el empleo. Para los 3º, 4º y 5º quintiles, la combinación de disminución en la tasa de actividad e incremento en los niveles de empleo, determinó una caída en los niveles de desocupación.

▼ En Paraná la tasa de desempleo creció solamente para las personas del quintil más pobre, en los otros quintiles disminuyó debido principalmente a la caída en los niveles de la tasa de actividad (dado que los niveles de empleo también disminuyeron).

▼ En Rosario aumentaron los niveles de desempleo para todos los quintiles, a excepción del más rico. Aquí, a pesar del incremento en los niveles de empleo para todos los estratos, no alcanzó a cubrir el gran incremento en la tasa de actividad.

CUADRO 11.23: SITUACIÓN LABORAL EN LOS PRINCIPALES AGLOMERADOS DE LA REGIÓN CENTRO- OCTUBRE 1999

	Tasa de Actividad			Tasa de Empleo			Tasa de Desempleo		
	Córdoba	Paraná	Rosario	Córdoba	Paraná	Rosario	Córdoba	Paraná	Rosario
1° Quintil	30,1	27,9	27,6	22,2	21,7	18,4	26,1	22,1	33,3
2° Quintil	37,7	39,0	37,5	32,9	32,8	30,7	12,7	15,8	18,3
3° Quintil	41,6	40,5	41,3	37,0	35,2	34,9	11,2	13,1	15,4
4° Quintil	50,5	46,8	42,7	44,1	42,2	40,5	12,8	9,9	5,0
5° Quintil	54,1	52,4	56,1	52,4	49,8	52,9	3,2	5,1	5,6

Fuente: IIE en base a datos EPH- SiEMPRO.

CUADRO 11.24: SITUACIÓN LABORAL EN LOS PRINCIPALES AGLOMERADOS DE LA REGIÓN CENTRO- OCTUBRE 2000

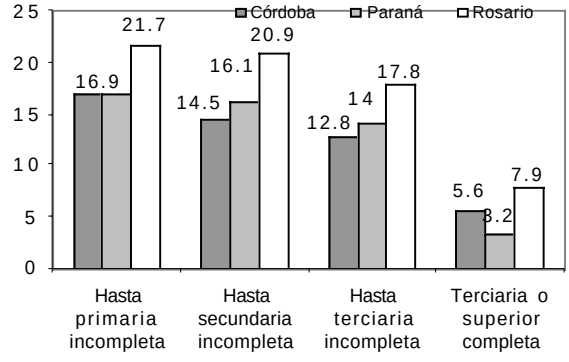
	Tasa de Actividad			Tasa de Empleo			Tasa de Desempleo		
	Córdoba	Paraná	Rosario	Córdoba	Paraná	Rosario	Córdoba	Paraná	Rosario
1° Quintil	31,0	29,3	31,6	22,9	20,7	20,8	26,0	29,4	34,2
2° Quintil	36,6	34,5	37,4	31,9	30,3	28,7	12,9	12,3	23,4
3° Quintil	40,1	40,3	43,0	36,3	36,5	36,8	9,5	9,5	14,4
4° Quintil	49,4	44,0	48,0	44,7	40,6	41,9	9,4	7,9	12,8
5° Quintil	56,7	52,9	57,1	55,2	50,6	55,2	2,6	4,2	3,4

Fuente: IIE en base a datos EPH- SiEMPRO.

Como quedó de manifiesto con la información expuesta precedentemente, los niveles más bajos de instrucción son los que enfrentan mayores problemas laborales. En el gráfico 11.41 se pueden observar los niveles de desempleo según nivel educativo en tres ciudades de la Región Centro. Aunque las personas con primaria incompleta tienen una tasa de actividad mucho menor que personas más instruidas[10] , su tasa de desempleo es entre tres y cinco veces superior.

Como se puede apreciar, existe un círculo vicioso entre bajos niveles educativos, escaso acceso al mercado laboral y dificultad para salir de las condiciones de pobreza.

GRÁFICO 11.41: TASA DE DESOCUPACIÓN POR NIVEL DE INSTRUCCIÓN



Fuente: IIE en base a datos SiEMPRO.

RECUADRO 11.4: EL CLIMA EDUCATIVO SEGÚN INGRESO DE LOS HOGARES

En términos generales, existe una clara asociación entre recursos educativos y niveles de ingreso. En base a la Encuesta de Desarrollo Social, el Sistema de Información, Monitoreo y Evaluación de Programas Sociales elaboró un informe que intenta cuantificar la relación entre educación y desigualdad[11] . En base a estos datos a nivel nacional se construyó el índice "clima educativo" que se presenta en el gráfico 11.42. Este indicador es el promedio de los años de escolaridad de los miembros de 15 o más años que integran el hogar. Su construcción e interpretación se basa en estándares internacionales. Así, entre los beneficios de un clima educativo alto se puede mencionar que permite prever más años de escolaridad para los integrantes del hogar que asisten a la escuela, contribuye a mejorar la atención y cuidado de la salud de la familia, tiende a evitar la maternidad y paternidad adolescentes y se encuentra asociado a mayores intervalos en el nacimiento de los hijos. En contrapartida, un clima educativo bajo dificulta la posibilidad de que los niños y jóvenes traspasen

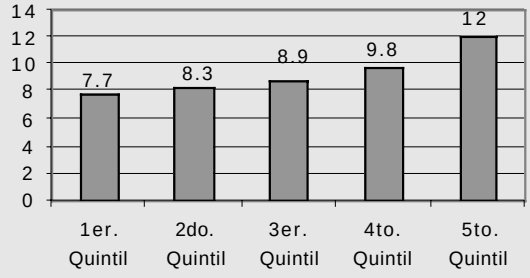
[10] Por ejemplo en Córdoba para octubre 2000 la tasa de actividad para el sector de hasta primaria incompleta tuvo una tasa de actividad de 36%, mientras que las de terciaria o superior completa presentaron una tasa de actividad de 80%.

[11] SIEMPRO (2001) "Educación y Desigualdad: la distribución de recursos educativos en hogares y población.

significativamente el nivel educacional del hogar al que pertenecen y puedan cuando sean mayores, superar las condiciones de pobreza o los bajos ingresos de su familia de origen.

Para el conjunto de los hogares considerados, el clima educativo medio es de 9,3 años de escolaridad, alcanza un promedio de 12 años en los hogares del quintil más rico y llega a aproximadamente 8 años entre los que pertenecen al quintil más pobre. Asimismo, se destaca que la ganancia en escolaridad es más notable entre el quintil más rico y el cuarto que le precede, pudiendo inferirse que los hogares que conforman el veinte por ciento con mejores ingresos se han beneficiado particularmente con una dotación de recursos educativos bastante mayor.

GRÁFICO 11.42: CLIMA EDUCATIVO DE LOS HOGARES POR QUINTILES - TOTAL PAÍS



Nota: El clima educativo se mide como el promedio de años de escolaridad de los miembros de 15 o más años que integran el hogar.
Fuente: IIE en base a datos SIEMPRO.

11.5. SEGURIDAD PÚBLICA

Luego de la problemática laboral, la cuestión de la seguridad constituye quizás, una de las principales preocupaciones de la sociedad argentina. El incremento en las estadísticas delictivas se siente en la vida cotidiana, modificando los hábitos y la forma de vida de millones de personas.
Entre las posibles causas de este flagelo se señalan, por un lado aquellas relacionadas con la impunidad y la falta de confianza en los organismos encargados del control; y por el otro, como se mencionó en capítulos anteriores, el incremento de la desigualdad en la distribución del ingreso, las escasas posibilidades laborales y la marginación.

11.5.1. CONTEXTO INTERNACIONAL

Resulta interesante comenzar con la comparación de algunos indicadores delictivos entre países desarrollados y países en desarrollo. En el cuadro 11.25 se presentan los porcentajes de personas victimizadas según tipo de delito para algunos países seleccionados. Si bien los datos corresponden a encuestas de distintos años y en el caso de los países de Latinoamérica sólo a las principales ciudades, permiten realizar una primera aproximación al problema de la violencia delincuencial.
En general, se observa que todos los países de América Latina tienen una tasa de delincuencia mayor que los países desarrollados. Asimismo, se destacan las cifras para Argentina, en donde el porcentaje de personas víctimas de algún delito y de delitos contra la propiedad, y el porcentaje de personas a quienes un funcionario de gobierno les ha solicitado o de quienes se ha esperado un soborno, son las mayores en relación a los países considerados.

CUADRO 11.25: PERSONAS VICTIMIZADAS POR LA DELINCUENCIA (% DE LA POBLACIÓN TOTAL)[a]

	Año [b]	Delincuencia	Delitos contra total [c]	Robos propiedad [d]	Agresiones sexuales [e]	Lesiones	Soborno (corrupción) [f]
Países Desarrollados							
Canadá	1999	23,8	10,4	0,9	0,8	2,3	0,4
Francia	1999	21,4	8,7	1,1	0,7	1,4	1,3
Italia	1991	24,6	12,7	1,3	0,6	0,2	...
Japón	1999	15,2	3,4	0,1	0,1	0,1	...
Estados Unidos	1999	21,1	10	0,6	0,4	1,2	0,2
Países en desarrollo de Latinoamérica							
Paraguay (Asunción)	1995	34,4	16,7	6,3	1,7	0,9	13,3
Argentina (Bs. As.)	1995	61,1	30,8	6,4	6,4	2,3	30,2
Brasil (Río de Janeiro)	1995	44,0	14,7	12,2	7,5	3,4	17,1
Colombia (Bogotá)	1996	54,6	27	11,5	4,8	2,1	19,3
Bolivia (La Paz)	1995	39,8	18,1	5,8	1,5	2,0	24,4

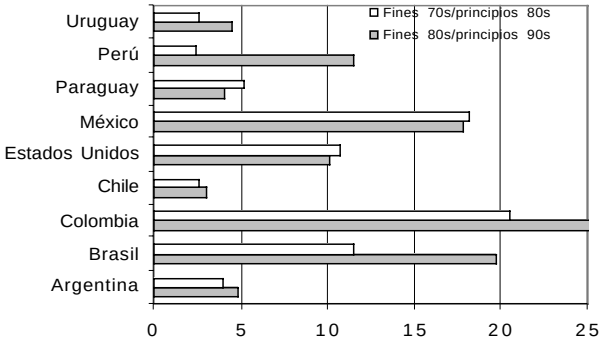
Nota: Los datos corresponden a la Encuesta Internacional sobre Víctimas de Delitos
a) Los datos se refieren a la victimización comunicada.
b) Se realizaron encuestas en 1992, 1995, 1996/1997 y 2000. Los datos se refieren al año anterior a la encuesta.
c) Los datos se refieren a 11 tipos de delitos asentados en la encuesta: robo con escalamiento, tentativa de robo con escalamiento, hurto de vehículos, vandalismo de vehículos, hurto de bicicletas, agresión sexual, hurto de bienes en vehículos, robo con fractura y tentativa de robo con escalamiento.
d) Incluye hurto de vehículos, hurto de bienes en vehículos, robo con fractura y tentativa de robo con escalamiento.
e) Los datos se refieren a la población femenina solamente.
f) Los datos se refieren a personas a quienes un funcionario de gobierno les ha solicitado, o de quienes ha esperado un soborno.
Fuente: IIE en base a Informe para el Desarrollo Humano 2001.

Otro indicador muy utilizado para realizar comparaciones internacionales es la tasa de homicidios cada 100.000 habitantes. La misma se considera como una aproximación a la probabilidad de morir asesinado en alguna región determinada. En el gráfico 11.43 se advierte que a comienzos de los ’90 la tasa de homicidios en

Argentina era relativamente baja en comparación con otros países de América Latina (e incluso que Estados Unidos). Sin embargo, creció un 23% con respecto a principios de los '80.

Con respecto a los otros países considerados, se destaca el incremento de la violencia criminal en Colombia y Perú. El primer país mantenía a principios de los '90 la tasa de homicidios más alta (89,5 c/100.000 hab.)[1], mientras que Perú fue el país en el que más creció este indicador durante el período considerado (380%).

GRÁFICO 11.44: TASA DE DELINCUENCIA CADA 10.000 HABITANTES



Fuente: IIE en base a datos INDEC, Dammert (2000) y S.N.I.C.

En una publicación reciente de la CEPAL[2] se señala que en las dos últimas décadas en América Latina se evidenció un proceso paralelo de disminución de la violencia política y de aumento de la violencia delincuencial. En el mismo se señala que, cuando se considera información sobre victimización, se confirma que América del Sur ocupa el segundo lugar entre las regiones con mayor porcentaje de población víctima de un crimen (68%).

Por otro lado, la información sobre las características particulares de los hechos delictivos, como características de las personas afectadas (edad, sexo, nivel socioeconómico), lugar de residencia, tipos de delitos más comunes, etc. resultan de fundamental importancia para la definición de políticas de control y prevención del delito. En este sentido, el informe de CEPAL comenta un estudio (Gaviria y Pages 1999) en el que se confirma la hipótesis de que el mayor porcentaje de víctimas pertenece al quintil de más bajos ingresos. Asimismo, se detecta que los actos violentos ocurren con mayor frecuencia en las ciudades grandes.

Esta difícil situación que atraviesan los países latinoamericanos ha derivado en nefastas consecuencias tanto económicas como morales. Cuando se piensa en políticas de control y prevención de la delincuencia, el correcto y eficiente accionar del Estado juega un rol fundamental. En este sentido, desde organismos internacionales se recomiendan diversas medidas de acción, enfatizando los múltiples beneficios que esto tendría sobre el bienestar de los habitantes y su contribución a los derechos humanos, así como el impacto positivo en la reducción de la pobreza y la desigualdad[3].

11.5.2. LA CRIMINALIDAD EN ARGENTINA Y EN LA REGIÓN CENTRO

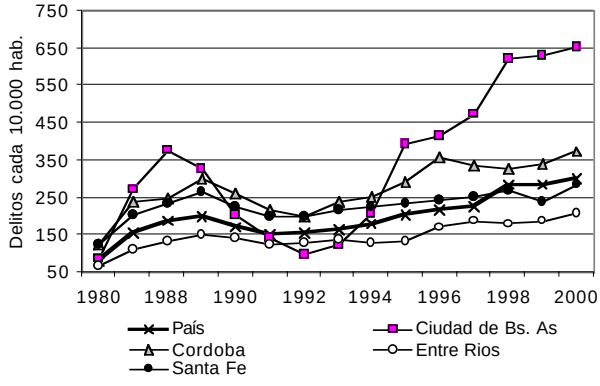
Un indicador con el que se realizan aproximaciones al estudio de la criminalidad en nuestro país es la tasa de delincuencia cada 10.000 habitantes. Bajo esta definición se agrupan delitos de distinto tipo, independientemente de las características que tengan. Este indicador es elaborado por el Sistema Nacional de Información Criminal y se basa en la información registrada por la policía y demás fuerzas de seguridad sobre realización presunta de hechos delictuosos, provenientes de tareas de prevención y de denuncias de los particulares[4].

Es importante destacar que este indicador señala los delitos denunciados y no los efectivamente cometidos. En general, según sea el tipo de delito, mayor o menor será el porcentaje de denuncia. Los motivos que pueden llevar a que un individuo no denuncie un delito son varios, entre estos la negación a exponer a la víctima (como en el caso de abusos sexuales), porque no son considerados muy graves, por la pérdida de tiempo que implica, por el descreimiento en la justicia o en la policía, etc.

[1] Sólo superada por Guatemala y El Salvador, con una tasa de homicidios del 150 por 100.000 habitantes.
[2] Lucía Dammert (2000) Violencia criminal y seguridad pública en América Latina: la situación en Argentina.
[3] Buvinic, M. Morrison A. Y Shifter M. (1998) La Violencia en América Latina y el Caribe: un marco de referencia para la acción, Banco Interamericano de Desarrollo.
[4] Ver Informe Anual de Estadísticas Policiales 2000.

En el gráfico 11.44 se advierte el marcado incremento de este indicador para todas las provincias consideradas, especialmente a partir de 1992. La ciudad de Buenos Aires presenta el mayor crecimiento de la tasa de delincuencia entre 1992-2000 (537%), seguida por la ciudad de Córdoba con un aumento del 87%. Por otro lado, la tasa de delincuencia de Entre Ríos se ubica por debajo de la media nacional (209,1), mientras que en Santa Fe es levemente inferior (287,7).

GRÁFICO 11.44: TASA DE DELINCUENCIA CADA 10.000 HABITANTES



Fuente: IIE en base a datos INDEC, Dammert (2000) y S.N.I.C.

11.5.2.1. TIPO DE DELITO

Los tipos y características de los delitos constituyen un aspecto importante en la formulación de políticas preventivas. La dirección Nacional de Política Criminal distingue 8 grandes categorías de delitos, los cuales se presentan en el cuadro 11.26.

En el mismo se observa que la mayoría corresponden a delitos contra la propiedad y contra las personas, representando ambos el 85% del total de hechos denunciados.

En valores absolutos, la jurisdicción que concentró la mayor cantidad de registros de hechos presuntamente delictuosos en el 2000 fue la provincia de Buenos Aires, luego la ciudad de Buenos Aires y, en tercer lugar, Córdoba, la cual registró el 10% del total de ilícitos cometidos en todo el país.

Sin embargo, si se evalúan estos resultados considerando la población total de cada provincia, es decir si se considera la cantidad de delitos por habitante, Córdoba pasa a ocupar el sexto lugar[5] .

CUADRO 11.26: HECHOS DELICTUOSOS REGISTRADOS POR POLICÍAS, GENDARMERÍA Y PREFECTURA - 2000

Lugar	Contra las personas	Contra la honestidad y el honor	Contra la libertad	contra la propiedad	contra el Estado y la comunida	contra el estado civil	Estupefa-cientes	Otros previstos en leyes especiales	Totales
Total País	202.820	9.293	108.454	753.727	22.801	615	15.994	16.196	1.129.900
Buenos Aires	55.374	2.458	35.716	193.444	5.138	70	5.244	4.466	301.910
Cdad. de Bs. As	24.351	606	14.718	143.843	3.901	1	7.613	4.554	199.587
Región Centro	47.009	1.860	23.357	149.408	3.706	52	1.126	2.171	228.689
Córdoba	20.401	932	11.404	80.487	1.497	40	125	1.364	116.250
Entre Ríos	4.770	216	2.396	14.675	636	12	38	546	23.289
Santa Fe	21.838	712	9.557	54.246	1.573	0	963	261	89.150

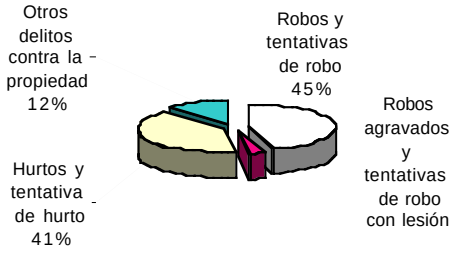
Fuente: IIE en base a datos S.N.I.C.

Como se mencionó, la mayor proporción de delitos corresponde a los delitos contra la propiedad. Estos representaron el 67% de los ilícitos cometidos en todo el país durante el año 2000. Asimismo, dentro de este grupo los robos (incluyendo tentativas) representaron el 48 % (ver gráfico 11.45).

Los delitos contra las personas fueron el segundo grupo de hechos presuntamente delictuosos más importante cuantitativamente, representando el 18% del total. Dentro de esta categoría, las lesiones dolosas son el grupo con más denuncias presentadas (ver gráfico 11.46).

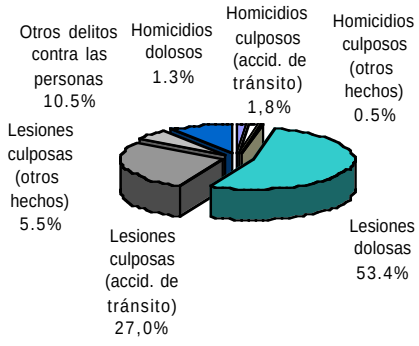
[5] En relación a los hechos delictuosos cada 100.000 habitantes para el año 2000, las provincias con mayores índices son Ciudad de Buenos Aires (6.551), Mendoza (5.702), Neuquén (4.603), La Pampa (4.232), Chaco (3.971) y Córdoba (3.761).

GRÁFICO 11.45: CLASIFICACIÓN DE LOS DELITOS CONTRA LA PROPIEDAD - TOTAL PAÍS 2000



Fuente: IIE en base a S.N.I.C.

GRÁFICO 11.46: CLASIFICACIÓN DE LOS DELITOS CONTRA LAS PERSONAS - TOTAL PAÍS 2000



Fuente: IIE en base a S.N.I.C.

11.5.2.2. HECHOS DELICTUOSOS Y SENTENCIAS CONDENATORIAS

La comparación entre hechos delictuosos y sentencias condenatorias permite analizar lo acontecido en los segmentos extremos del sistema judicial penal. La policía es el primer paso, la boca de entrada al sistema y, por otro lado, las sentencias son el último eslabón del proceso penal. A esta instancia llega sólo una mínima parte de las causas iniciadas, y se debe tener en cuenta que la sentencia puede ser absolutoria o condenatoria. Al comparar delitos y sentencias, resulta sumamente importante considerar algunas aclaraciones que realiza el Sistema Nacional de Información Criminal:

● Las estadísticas de sentencias condenatorias hacen referencia al número de condenados.

● La mayor parte de las sentencias condenatorias que se dictan en sede penal durante un año no se refieren a los hechos presuntamente delictivos que son oficializados por las instituciones policiales y fuerzas de seguridad en ese mismo año.

● Muchas veces ingresan casos a la justicia penal, pero no a través de la institución policial y las fuerzas de seguridad sino a través de denuncias directas ante las fiscalías, los juzgados y las cámaras.

● Existen varios mecanismos de desviación de los hechos presuntamente delictuosos registrados por las instituciones policiales y las fuerzas de seguridad del cauce del proceso penal: que la institución policial o que el ministerio compruebe que no se trata de un hecho delictuoso, que el imputado del hecho sea inimputable, etc.

En el cuadro 11.27 se advierte que las sentencias representaron solamente el 1,63% del total de los hechos delictivos cometidos en el año 2000 en todo el país. Esta situación puede ser considerada un indicador negativo del sistema de eficiencia penal, ya que estaría indicando una baja probabilidad de condena. Sin embargo, en este punto resultaría muy útil considerar la probabilidad de sentencia por tipo de delito, ya que ésta puede influir en la intención de cometer un delito.

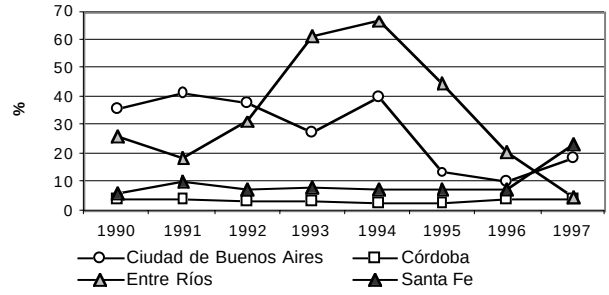
CUADRO 11.27: DELITOS Y SENTENCIAS CONDENATORIAS - 2000

Lugar	Hechos Delictuosos	Sentencias Condenatorias	Porcentaje
Total País	1.129.900	18.396	1,63%
Buenos Aires	301.910	5.811	1,92%
Ciudad de Buenos Aires	199.587	3.502	1,75%
Región Centro	228.689	3.932	1,72%
Córdoba	116.250	1.585	1,36%
Entre Ríos	23.289	310	1,33%
Santa Fe	89.150	2.037	2,28%

Fuente: IIE en base a S.N.I.C.

En el gráfico 11.47 se muestra la probabilidad de sentencias[6] por provincia durante el período 1990-1997. Si bien este indicador disminuyó para el promedio nacional, en las distintas provincias el comportamiento de la probabilidad de condena no fue uniforme. Así, provincias que solían tener altas probabilidades de sentencia (como la Ciudad de Buenos Aires y Entre Ríos) disminuyeron abruptamente en los últimos años. Otras (como Córdoba y Santa Fe) la han mantenido constante o incrementado levemente; aunque manteniéndose en niveles muy bajos de probabilidad de sentencia.

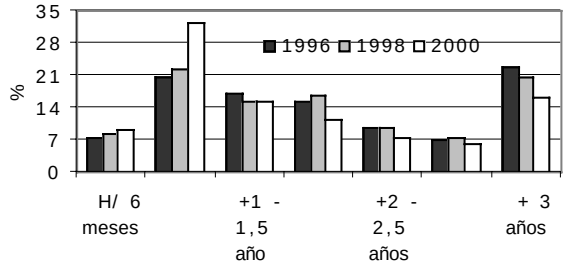
GRÁFICO 11.47: PROBABILIDAD DE SENTENCIA EN ARGENTINA



Fuente: CEPAL (2000) en base a datos Registro Nacional de Reincidencias.

Otro indicador de la eficiencia del sistema judicial es la duración del proceso. Con respecto a este indicador, el gráfico 11.48 revela un incremento de los procesos que tienen una duración de entre 6 meses y 1 año, y una disminución de los procesos más largos que implican más de tres años. De todos modos, estos siguen representando un porcentaje muy alto (mas del 16%). La prolongada duración de los procesos trae aparejadas distintas consecuencias negativas, como el aumento en el costo judicial, el costo de prisión para los procesados no condenados (que se incrementa si la persona resulta ser inocente)[7].

GRÁFICO 11.48: DURACIÓN DEL PROCESO EN ARGENTINA



Fuente: IIE en base a Registro Nacional de Reincidencia.

Por otro lado, la identificación de algunos parámetros de la identidad de los delincuentes son otros indicadores que se pueden utilizar para orientar las políticas de control y prevención de los delitos.

A modo de ejemplo, cuando se considera el nivel de educación de las personas condenadas en el año 2000 se advierte que el 50% sólo alcanzó el nivel primario y un 10% el nivel secundario. Cabe aclarar que de los restantes, un alto porcentaje (36%) se ignora su nivel de instrucción.

Otra de las características a considerar puede ser la edad de los sentenciados. En este sentido, se destaca que el 26% de los condenados en el año 2000 eran menores de 21 años, lo que señala una considerable participación juvenil en actividades delictivas, la cual ha ido en aumento en los últimos años. También creció la participación masculina en hechos delictivos, representando en el 2000 el 92,7% de los condenados.

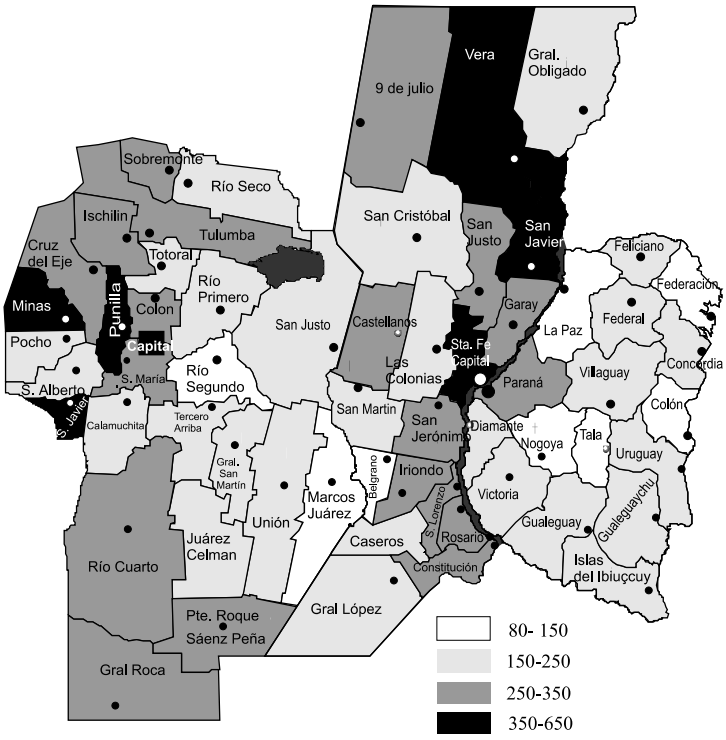
[6] La probabilidad de sentencia es la proporción de sentencias con relación al total de individuos arrestados por un delito.
[7] Lucia Dammert (1998)

Otro dato de interés es el número de **sentencias condenatorias reincidentes**[8] . Estas corresponden a los casos de los delincuentes que, habiendo cumplido total o parcialmente una pena privativa de la libertad, cometen un delito punible con esa misma clase de pena. A su vez, la proporción entre el número total de reincidentes y el número total de condenados representa la tasa de reincidencia, la cual puede ser interpretada como un indicador del poder de corrección del sistema penal[9] . Este indicador alcanzó para el año 2000 aproximadamente el 23% para todo el país. En el caso de Córdoba se estima que el porcentaje de internos que registran haber estado alojados en un establecimiento penitenciario con anterioridad alcanzó en 1999 el 37,3% de los presos[10] .

11.5.2.3. ACTIVIDAD DELICTIVA EN LOS DEPARTAMENTOS DE LA REGIÓN CENTRO

Un indicador disponible para los departamentos de la región, es la tasa de delincuencia cada 10.000 habitantes (mapa 11.3). Este indicador presenta una amplia variabilidad en la Región. Asi, existen departamentos con niveles muy bajos de delincuencia por habitante como La Paz (91) y Tala (88,3) en Entre Ríos, Belgrano en Santa Fe, y Río Segundo (145,4) y Marcos Juárez (150,3) en Córdoba.
Los departamentos con valores más altos de este indicador son Punilla (650,7) y Capital (517,3) en la provincia de Córdoba y La Capital (560,2) en Santa Fe.

MAPA 11.3: TASA DE DELINCUENCIA CADA 10.000 HABITANTES POR DEPARTAMENTOS



[8] El Registro Nacional de Reincidencias distingue tres tipos: 1) genérica: cuando el delito pertenece a cualquiera de los campos de la delincuencia; 2) específica: cuando los delitos pertenecen a un mismo campo pero son distintos entre sí y 3) especificidad delictual: cuando el delito es el mismo en todos los casos.
[9] Navarro Lucas (1997) En Argentina: ¿el crimen paga?
[10] Estimaciones de la Gerencia de Estadísticas y Censos en base a datos del servicio penitenciario de la provincia.

RECUADRO 11.5: ESTUDIO DE VICTIMIZACIÓN

Con el objeto de completar los datos correspondientes a hechos delictivos registrados y considerar los casos que no son denunciados a organismos de seguridad, el Ministerio de Justicia lleva a cabo encuestas de victimización en la Ciudad de Buenos Aires, Gran Buenos Aires, Córdoba, Rosario, ciudad de Mendoza y Gran Mendoza.

En la misma se pregunta a los entrevistados si fueron víctimas de algún delito en el último año y si lo han denunciado. Esto permite constatar un fenómeno denominado como "cifra negra", es decir los delitos que no son registrados en el sistema formal de justicia por falta de denuncia.

De todas maneras, es importante destacar que sigue existiendo algún subregistro, por la particularidad de algunos tipos delictivos como ofensas sexuales y corrupción, y porque hay figuras delictivas que no son abarcadas por la encuesta, como robos a comercios, delitos contra la administración pública, y otros.

El porcentaje de población victimizada varía según la ciudad. En Mendoza el 51,6% de la población fue víctima de algún hecho delictivo durante el año 2000, el 46,1% en Rosario y el 37,5% en Córdoba.

Esta encuesta provee una amplia diversidad de información muy valiosa para el análisis de las particularidades de la actividad delictiva en cada ciudad.

Los resultados promedios para todas las ciudades consideradas en la encuesta confirman la sospecha de la subdeclaración de los delitos, ya que sólo el 28,2% de las personas que sufrieron algún delito durante el año 2000 hicieron la denuncia a la policía o a algún organismo judicial. Dicha información varía según sea el tipo de delito.

Los resultados destacan también que no existen marcadas diferencias de genero, edad y nivel económico social en lo referente a las características de las personas que denuncian el delito. En general puede decirse que, en el caso de lesiones, las mujeres tienen mayor índice de denuncia. En el caso de robos con violencia los que más denuncian son las personas de 30 a 49 años. En relación a los sectores socioeconómicos, los resultados indican que los más altos tienen un elevado nivel de denuncia de robos con violencia y de robos o hurtos a la vivienda, mientras que los de nivel socioeconómico más bajo tienen mayor participación en la denuncia de lesiones.

CAPÍTULO 12 PERSPECTIVAS

Durante las tres últimas ediciones del Balance de la Economía Argentina, el IIE ha intentado culminar su trabajo anual con un capítulo que definiese los principales rasgos de la economía mundial para el siglo que se inicia, y los posibles efectos que los avances tecnológicos tendrán en nuestras vidas.
En ellos se han tratado los nuevos escenarios económicos, el proceso de globalización y regionalización mundial, la evolución en las comunicaciones, las innovaciones científicas, como así también las implicancias potenciales del desarrollo en distintos ámbitos de la ciencia y la tecnología.
Este año se revisarán algunos conceptos y se tratará de resumir las características de las principales tecnologías que tendrán efectos en el futuro de nuestras vidas. El objetivo del presente capítulo es identificar la importancia de las tecnologías emergentes y las tendencias y convergencias tanto actuales como futuras[1] .

12.1. EL ESTADO DE LA NUEVA ECONOMÍA

Muchos detractores podrían decir hoy que, con el derrumbamiento de las empresas dot.com, la nueva economía duró menos de lo pronosticado y que murió tan rápidamente que prácticamente pareció un suspiro. Sin embargo, en ediciones anteriores del Balance de la Economía se intentó explicar a fondo el concepto de "nueva economía", el cual supera ampliamente el fenómeno de las empresas punto com. De hecho, la ruptura de la burbuja generada por las altas expectativas en este tipo de empresas, no hace más que brindar un enfoque más claro y permite revisar este concepto compuesto por una serie de cambios, innovaciones, nuevas ideas y respuestas originales a los problemas tradicionales.
Basamos nuestra descripción de la nueva economía en grandes avances en tres áreas principales, que tendrían efectos en numerosos sectores y ámbitos de nuestra vida. Éstas son:

1. La revolución digital: se refiere a la tecnología de la información, que abarca las telecomunicaciones y la informática.

2. La revolución biológica: se relaciona con el desarrollo de la biotecnología (es decir, la manipulación a nivel genético y molecular), la cual transformará entre otras ciencias a la medicina, generando importantes cambios en diversos ámbitos.
3. La revolución energética: tiene que ver con el descubrimiento de fuentes alternativas de energía, las cuales disminuirían la dependencia del mundo del petróleo como principal generador de energía, al tiempo que permitirían reducir los altos niveles de polución y contaminación generados en el siglo XX.

En el cuadro 12.1 se resumen estos conceptos y se indican aquellos sectores que serán más influenciados por las fuerzas revolucionarias mencionadas.

[1] En este capítulo no se pretende proveer un detallado plan para asegurar el aprovechamiento de los cambios tecnológicos. Existen numerosos métodos para tratar de comprender mejor el futuro y poder planificar anticipadamente. Para quienes estén interesados, se recomienda el paper "Grasping the Future: Comparing Scenarios to Other Techniques" escrito por Max More, que complementa este capítulo y desarrolla distintas metodologías para la planificación futura, al tiempo que señala las ventajas de la planificación de escenarios.

CUADRO 12.1: REVOLUCIONES TECNOLÓGICAS Y SECTORES INVOLUCRADOS

Fuerza	Sectores más influenciados
Biotecnología	Medicina, química, fármacos, alimentos, producción primaria, cosmética, materiales, nanotecnología, defensa y seguridad
Tecnología de Información	Comunicaciones, informática, medios, educación, banca, gobierno, defensa, neg. y organizaciones en general
Energías alternativas	Automotrices, transporte en general, medio ambiente, electrónica, industria.

Fuente: IIE – Elaboración propia.

La nueva economía no se trata solamente de empresas punto com, va más allá de eso. Si bien actualmente pareciera ser más una evolución que una revolución, los avances no se detienen. En realidad, se trata de una fuerza de innovación permanente, del poder transformador de la tecnología de la información y las comunicaciones, y de la expansión de las oportunidades individuales. La confluencia de estas tres fuerzas es la energía, la nueva economía.

En primer lugar, analicemos las oportunidades individuales. Luego de décadas de considerar a los negocios como sinónimo de "corporación", donde los empleados eran agentes totalmente anónimos, los nuevos modelos de empresas requieren la creación de valor, la habilidad de producir cambios y la innovación permanente para poder obtener resultados positivos. En este marco, nunca antes en la historia de los negocios cada persona tuvo tanta importancia como poseedor de talento, como líder en una organización, como consumidor en un mercado o como creador de una empresa de alcance mundial. Una persona con una gran idea es el combustible ideal de la nueva economía.

La innovación permanente es la nueva condición operativa en los negocios. Los tiempos de condiciones estables y competencia predecible han terminando. La única forma de mantenerse competitivo pareciera ser estar total y constantemente innovando, generando nuevas ideas, nuevas prácticas y nuevas oportunidades.

La tecnología de la información se mantiene liderando la nueva economía, transformando con su "energía digital" cada trabajo, negocio o industria al que llega.

Tal vez lo más interesante de lo hasta aquí descripto sea que todas estas fuerzas son aplicables a empresas de todos los tamaños, antigüedad e industria, y que mantienen viva la nueva economía, que no es otra cosa que nuevas ideas, más innovaciones y nuevos modelos de negocios.

12.2. LAS TECNOLOGÍAS QUE IMPACTARÁN EN NUESTRAS VIDAS

Cuando la mayoría de las personas piensan en el futuro, existe una tendencia a subestimar el poder a largo plazo que tienen los avances tecnológicos y la velocidad con los que estos ocurren. En general, se asume que la velocidad actual del progreso continuará al mismo nivel, como así también las repercusiones sociales de los mismos. Algunos expertos denominan a este fenómeno como "pensamiento lineal intuitivo". Sin embargo, debido a que la tasa de cambio se acelera permanentemente, el futuro es más sorprendente de lo que podemos anticipar. De hecho, se puede comprobar cómo a través de la historia los cambios tecnológicos muestran un crecimiento exponencial. En otras palabras, durante el siglo XXI no es de esperarse que experimentemos 100 años de progreso, sino que en realidad seremos testigos de 20.000 años de progreso, esto es a la tasa de crecimiento actual. A modo de ejemplo, los críticos del proyecto del genoma humano sugirieron en sus comienzos que, de continuar a la misma velocidad en la que se descifraban los pares de ADN, se tardaría 10.000 años en finalizar el proyecto. Sin embargo, el proyecto terminó notablemente antes de lo planificado originalmente, debido a que la tecnología para la lectura del ADN creció de manera exponencial. Otro claro ejemplo fue la explosión en la utilización de Internet a partir de la mitad de la década de los '90.

Aun con esta explicación, resulta muy complejo y difícil asegurar cuáles serán los cambios de los que seremos testigos durante las próximas décadas. La dificultad de confiar totalmente en las tendencias actuales, los

permanentes cambios y los impredecibles eventos por ocurrir dificultan la actividad de imaginar un escenario próximo; pero al mismo tiempo es lo que hace atractivo e interesante el futuro.
Son muchos los desarrollos tecnológicos y científicos que se han producido durante los últimos años en el mundo. Muchas tecnologías son ampliamente conocidas, como es el caso de Internet; otras, como la biotecnología o las fuentes alternativas de energía, de las cuales no se tiene tanto conocimiento, y existen otras tecnologías emergentes que encierran un gran potencial y que intentaremos resumir en las próximas páginas de nuestro trabajo.
Este listado de tecnologías emergentes no está completo. De hecho, no puede ser exhaustivamente completado debido a que nuevos avances tecnológicos son anunciados día a día. Sin embargo, se ha tratado de describir aquellas tecnologías que tendrán mayor impacto en nuestras vidas y negocios.
A fin de mantener la estructura planteada al comienzo del capítulo, se separan las tecnologías de acuerdo a las tres fuerzas motoras de la economía del siglo XXI: en primer lugar la revolución biológica, luego la revolución digital y por último la revolución energética.

12.2.1. REVOLUCIÓN BIOLÓGICA

Es sabido que la revolución en la tecnología de la información cambia cada elemento que toca, y que ha tocado prácticamente todos los sectores. La tecnología de información no es en sí una categoría de negocio o una industria sino un corte transversal que cambia cada negocio y cada industria, y a través de esos cambios transforma también a la sociedad.
Sin embargo, cuando la historia sea escrita, es probable que la revolución digital no sea la historia principal. El eje principal de esta historia será la revolución genética. Tendrá cambios en campos de gran importancia como los de la salud, la agricultura, la energía, los químicos y la defensa.

12.2.1.1. BIOTECNOLOGÍA

Tal vez el hallazgo más importante del siglo XX haya sido el descubrimiento de la doble hélice del ADN. Esto permite conocer el código genético de cualquier ser vivo, inclusive el del hombre. Este año se anunció la finalización del mapeo del genoma humano. La Empresa Celera Genomics Group, actualmente se encuentra trabajando en lograr la secuencia de alrededor de 3,5 mil millones de bases pares de nucleotidos que se encuentran en cada genoma humano. Se espera que este trabajo sea finalizado para el año 2002.
Inclusive, una de las razones que la empresa cosmética Procter & Gamble dio al fusionarse con una compañía farmacéutica, fue que por primera vez en 4.000 años una empresa cosmética puede darle a sus clientes lo que le promete: piel diferente, ojos más jóvenes, una serie de cambios corporales sin la necesidad de cirugía estética, todo esto debido a que se está comenzando a comprender el genoma humano.
El término “biotecnología” considera las nuevas técnicas de ADN, la biología molecular y las aplicaciones tecnológicas reproductivas, abarcando una gama de tecnologías diferentes, como la manipulación y transferencia de genes, tipificación del ADN y clonación de plantas y animales.
Esta definición implica una serie de desarrollos en técnicas de laboratorio que, durante las últimas décadas, han sido responsables del fuerte interés científico y comercial en biotecnología, la creación de nuevas empresas, la reorientación de investigaciones y de inversiones en compañías ya establecidas, como así también en Universidades.
La biotecnología moderna está compuesta por una variedad de técnicas derivadas de la investigación en biología celular y molecular, las cuales pueden ser utilizadas en cualquier industria que utilice microorganismos o células vegetales y animales. Esta tecnología permite la transformación de la agricultura. También tiene importancia para otras industrias basadas en el carbono, como energía, productos químicos y farmacéuticos y manejo de residuos o desechos. La investigación en Ciencias Biológicas está efectuando avances vertiginosos y los resultados no solamente afectan una amplitud de sectores sino que también facilitan el enlace entre ellos.

Por ejemplo, resultados exitosos en fermentaciones de desechos agrícolas, podrían afectar tanto a la economía del sector energético como a la agroindustria y adicionalmente ejercer un efecto ambiental favorable.

Estos avances están cambiando prácticamente todos los ámbitos conocidos. Actualmente, cerca de la mitad de la soja cultivada en Estados Unidos es genéticamente modificada. En el futuro cercano, dos tercios del maíz, soja y algodón serán genéticamente tratados, ya sea para que los granos resistan a las plagas o para incrementar su valor nutritivo.

Muchas empresas, como Monsanto, están experimentando con los llamados "agriceuticals", productos agrícolas que actúan también como fármacos. Algunas empresas de semillas están experimentando con tecnologías genéticas que permiten lograr, por ejemplo, granos de café con más o menos cafeína, o zanahorias que permiten mejorar las capacidades visuales.

En Europa, la ingeniería genética de los alimentos ha tenido un importante retroceso. Los organismos europeos son mucho más sensibles a la constitución de los productos agrícolas y se ha generado una importante discusión sobre la aceptación de los llamados productos genéticamente modificados.

Sin embargo, esto parece ser solamente el principio. El avance de la revolución genética producirá cambios y reestructuraciones en la mayoría de las industrias. Es de esperarse que produzca cambios en el cuidado de la salud, en el negocio de los seguros, la industria farmacéutica. Asimismo, tiene el potencial de reconfigurar los sectores energéticos, químicos y petroquímicos.

En un futuro cercano, el código genético de cada paciente será conocido y será digitalmente impreso en una tarjeta identificatoria. Esta tarjeta contendrá la información genética de cada paciente, su predisposición a ciertos males y enfermedades, y permitirá al paciente conocer anticipadamente el riesgo de cancer, alcoholismo, hipertensión arterial y enfermedades cardíacas. Los especialistas en medicina genética utilizarán esa información para prescribir programas preventivos para mantener esas enfermedades inactivas. Muchos especialistas creen que el futuro próximo de la genética estará directamente relacionado con la medicina genética a nivel preventivo.

El avance genético también tendrá un fuerte impacto en la industria de los seguros, especialmente en el ámbito de los seguros de salud. Actualmente, el negocio de los seguros se basa en cálculos, tablas actuariales, estudios probabilísticos, todos aspectos combinados para establecer un precio a una póliza que brinda una determinada cobertura. Con el avance de la genética, este tipo de cálculos se vuelven irrelevantes. Ya no importa si una persona tiene 45 o 55 años, sino que lo importante será la estructura genérica de la persona. Probablemente, en el futuro la cobertura de seguro estará basada en el código genético del paciente.

Consideremos también la industria farmacéutica y el efecto que tendrá en las innovaciones de la biotecnología. Hasta no hace mucho tiempo, la idea principal que regía la industria de los fármacos era la investigación y el desarrollo de medicamentos genéricos. Con el avance de la genética médica, esta idea será drásticamente modificada. Los productos farmacéuticos serán drogas especialmente diseñadas que podrán actuar sobre el código genético individual de cada persona y que atacarán solamente sobre aquellas enfermedades que aquejan al paciente.

Estas drogas genéticamente diseñadas también tendrán efectos en el actual proceso de aprobación de un medicamento. Hoy en día, las compañías farmacéuticas destinan millones de dólares en el desarrollo de medicamentos. Una vez que un medicamento se ha desarrollado, se testea en una población muestra. Si la droga es segura y efectiva para la mayoría de las personas en la muestra, y si los beneficios son mayores a los riesgos, las entidades gubernamentales a cargo de la administración de medicamentos y drogas, la aprueban. Si no es así, el organismo correspondiente la rechaza.

Pero que una droga no funcione con una persona o bien que funcione con varios miles de pacientes, no significa que sea necesariamente el medicamento correcto para un paciente individual. La utilización de la ingeniería genética en el desarrollo de medicamentos permitirá el diseño de drogas especialmente destinadas a "encajar" genéticamente con estructuras individuales de los pacientes.

Siguiendo esta línea de pensamiento, el diseño de fármacos individuales para pacientes, parece razonable pensar que la genética podrá pronto modificar productos agrícolas para que sean al mismo tiempo fármacos.

Si una persona tiene una predisposición genética para un ataque cardíaco, será posible comprar y comer brócoli o espinaca que, con el consumo, permita reducir los niveles de presión arterial. Importantes empresas mundiales están desarrollando productos totalmente innovadores: semillas de algodón que producirán fibras de colores, maíz del cual se podrá generar hemoglobina y soja para aceites destinados a enfermos cardíacos, con mayor sabor y más fácil de digerir.

Así, tres de las industrias más grandes del mundo (agricultura, alimentos y salud), que actualmente operan por separado, comenzarán a actuar integralmente.

Este es un importante negocio que se espera genere u$s 20.000 millones en el 2005, un importante incremento, comparado con los u$s 4.000 millones que produce actualmente. Para el año 2020 el mercado podría alcanzar los u$s 75.000 millones.

Comprendiendo, re-creando y modificando las instrucciones que hacen a los elementos vivos, la humanidad podrá pronto influenciar (directa y deliberadamente) su propia evolución y la de otras especies. Esto sin dudas que trae dilemas morales que generan las más tensas discusiones. Este tema está provocando un nuevo debate sobre las consecuencias éticas, psicológicas, económicas y culturales de la biotecnología. Este debate está aún en sus comienzos y tendrá profundas consecuencias en muchos aspectos de nuestras vidas en el siglo XXI.

Al mismo tiempo y sin embargo, es una realidad que estos cambios parecen haber alcanzado un punto de no retorno. En este sentido, el especialista norteamericano John Ellis[2] sostiene que los avances en la biotecnología no tienen vuelta atrás por tres razones básicas. La primera se relaciona con la seguridad nacional, y considera la secuencia y decodificación genética tan o más importante que el proyecto Manhattan durante la segunda guerra mundial. El riesgo de guerras bacteriológicas aumentó durante los últimos años, donde las armas biológicas son cada día más estables, fáciles de esparcir, tienen efectos específicos, y podrían ser utilizados por algunos países como armamento estratégico. Por lo tanto, esta tecnología ha incrementado su valor en el ámbito militar debido principalmente a que pueden ser esparcidas en forma silenciosa y son de difícil rastreo. Si la investigación genética permite atacar enfermedades de acuerdo a las características particulares de un paciente, también podría utilizarse para la creación de armas que destruyan por ejemplo ciertos grupos étnicos. El único antídoto a esta amenaza es la investigación genética.

El segundo factor que señala el autor por el cual la genética se convertirá en un elemento central en nuestras vidas es tal vez más mundano: el dinero. El desarrollo genético se proyecta como un gran generador potencial de riquezas. De la misma manera que la revolución de la tecnología de la información generó grandes movimientos e intereses económicos, la biotecnología aplicada tendrá efectos similares y tal vez en mucho menor tiempo.

La tercera razón es la búsqueda constante del ser humano por el saber y el conocimiento. Debido a la naturaleza humana, el hombre continuará investigando y convertirá esta ciencia en una fuerza dinámica e imparable.

12.2.1.2. NANOTECNOLOGÍA

Nanotecnología es una ciencia que manipula átomos y moléculas, para crear máquinas de tamaño molecular, demasiado pequeñas para ser vista por el ojo humano. También es conocida como robótica microscópica. En su visión futura, la nanotecnología significa máquinas en miniatura que podrán recorrer el cuerpo humano buscando células cancerígenas y eliminándolas. O dispositivos diminutos que podrán ingerir petróleo y que podrían neutralizar derrames. O la creación de materiales ultralivianos pero de gran resistencia que podrán reemplazar al acero. O la construcción de computadoras del tamaño de una molécula. Estas son algunas de las más ambiciosas promesas de la nanotecnología.

Con los últimos avances en el desarrollo de esta ciencia, los expertos pronto aprenderán a crear artefactos que emulen la forma en que la naturaleza crea los organismos. La nanotecnología tiene muchos usos prácticos. Será usada para crear robots o “nanobots” para producir autos, muebles o actuar en el área médica. Tal vez el

[2] Ver Digital Matters – Número 29 – “In My Humble Opinion: Genomics is the most important economic, political, and ethical issue facing mankind”.

uso más sorprendente se verá en este último campo. En un futuro no muy lejano, se habrán creado robots microscópicos que se introducirán en el torrente sanguíneo para reparar células dañadas. Habrá medicamentos salvadores que se administrarán con microláser. La dosificación será más precisa e indolora.
La tendencia a la miniaturización producirá cambios revolucionarios en muchas industrias. En el futuro, probablemente no exista industria ni negocio que no se beneficie con la miniaturización que se consigue gracias a esta tecnología.
Estos avances podrían conducir a la nanomedicina, capaz de eliminar enfermedades y males conocidos, revitalizando el sistema inmunológico del cuerpo. Con un joystick se podrá controlar el movimiento de nanobots, que ensamblarán componentes microscópicos en la fabricación de, por ejemplo, fibras ópticas integradas.
Eventualmente, se logrará la creación de nanorobots trabajando con nanocomputadores que tendrán en su interior la capacidad de una supercomputadora, con un tamaño más pequeño que el de una célula.
Además, todos los artefactos que actualmente llevamos con nosotros, como agendas digitales y celulares, buscapersonas y laptops, se fusionarán en uno sólo y se reducirán, hasta tener el tamaño de una tarjeta de crédito. Los científicos ya usan el láser en tenazas ópticas para sujetar y manipular objetos de un micrón de diámetro (millonésima parte de un metro).
También se está trabajando en el "biochip". Este "microprocesador biológico", que permitirá reducir el tiempo y el costo de desarrollo de ciertas drogas, está siendo desarrollado por varias empresas.
La nanotecnología, también conocida como ciencia de la miniaturización y la electrónica molecular, será una de las próximas revoluciones tecnológicas.

12.2.1.3. SÍNTESIS

La medicina y la biotecnología están siendo transformadas simultáneamente por numerosas revoluciones. La bioinformática utiliza técnicas matemáticas para descubrir información en distintas áreas, incluyendo el estudio de la secuencia genética, y en los nuevos estudios que intentan descifrar la estructura y funciones de las proteínas. Los futuros chips de ADN podrán ser utilizados para identificar diferencias genéticas entre personas. El diseño de medicamentos “inteligentes” utiliza la bioinformática para identificar de manera precisa la enfermedad que debe atacar.
Muchas de estas nuevas biotecnologías, incluyendo nuevos procedimientos de diagnósticos de enfermedades, están tendiendo a una era de medicina personalizada, donde los pacientes sólo tomaran aquellas medicaciones que se conozcan son seguras y efectivas para ellos. El desarrollo de células artificiales, la terapia genética, la ingeniería de tejido, las investigaciones contra el envejecimiento y otros campos de estudio permitirán el desarrollo de una serie de posibilidades nuevas para la terapia médica, transformando no sólo la industria médica sino también la de los seguros. En el futuro, probablemente la nanomedicina, conjuntamente con la biotecnología, ofrecerán el potencial de alterar las funciones biológicas a niveles jamás imaginados.

12.2.2. REVOLUCIÓN DIGITAL

La relación del hombre y las computadoras ha ido evolucionado durante las últimas décadas, desde la utilización de tarjetas perforadas, pasando por el teclado, luego el ratón hasta pantallas que reconocen el toque del usuario. El reconocimiento de palabras por parte de las computadoras ha madurado durante los últimos años, como resultado de procesadores más potentes y software más complejos que permiten la adaptación a cada usuario. En el ámbito de la tecnología de la computación, la mayoría de las tendencias son relativamente conocidas. Los nuevos sistemas de computación y redes, mensajes instantáneos y arquitectura informática, están destinadas a la búsqueda de aplicaciones eficientes.
Las compañías de microprocesadores continúan desarrollando nuevas arquitecturas para los procesadores, frecuentemente utilizadas para ayudar a las computadoras a optimizar el flujo de información. Actualmente,

nuevos enfoques se están utilizando en los laboratorios para el diseño de procesadores, como es el caso del chip de 3 dimensiones (3D chip), el cual se espera que otorgue una nueva dinámica a la distribución de los circuitos.
La utilización de la tecnología de ADN en la computación promete ser inmensamente poderosa para efectivizar el procesamiento de información, aunque sus investigaciones están en sus inicios.

12.2.2.1. INTERNET

De todos los avances tecnológicos, el más palpable en lo transcurrido de este nuevo milenio es sin dudas Internet y su velocidad de adopción. Ninguna tecnología ha tenido un nivel de penetración tan alto en tan poco tiempo.
En promedio, el teléfono tardó alrededor de 40 años para alcanzar a un cuarto de la población en países desarrollados. Hoy, cinco años más tarde del inicio de Internet y donde su existencia es conocida por todos, ha logrado profundos niveles de penetración. En Estados Unidos un 40% de la población utiliza Internet, mientras que en países como Nueva Zelanda, Singapur o algunos países escandinavos superan el 50%.
Sin dudas que el progreso es importante. A finales del año 2001, más de 400 millones de personas en todo el mundo estarán navegando más de 4.000 millones de sitios web, y según algunas consultoras se venderán u$s 500.000 millones en productos y servicios a través de la red. Internet ya está revolucionando la forma en que vivimos, trabajamos, aprendemos, educamos, compramos, vendemos y nos esparcimos.
Sin embargo, de acuerdo a lo que dice el empresario tecnológico Bill Gates, si bien el estado actual de Internet es importante, se puede comparar con la industria automotriz cuando Henry Ford lanzó el Modelo T, por lo que es de esperar para el futuro muchos avances en la era digital.
En la actualidad son muchos los beneficios que se obtienen con Internet: la utilización del e-mail permite una comunicación rápida, ágil y económica con cualquier parte del mundo; la Web permite acceder a todo tipo de información, comparar productos, traducir textos o realizar compras desde el hogar o la oficina; el chat permite comunicarse con cualquier persona en tiempo real, independientemente de donde se encuentre. De todas maneras, éste es sólo el comienzo; las potencialidades de Internet parecen no tener límites.
Actualmente, para acceder a Internet es necesario hacerlo a través de algún dispositivo como una PC, un teléfono celular o una Palm. Pero la visión de largo plazo de Internet indica un cambio importante en esta realidad. Muchas compañías de tecnología están trabajando para desarrollar mecanismos de bajo costo que permitan introducir la capacidad de Internet en semiconductores, que sumado a los avances en el campo inalámbrico, parecen ser prometedores. Esto significa que prácticamente cualquier dispositivo, desde una cafetera hasta un sistema de aire acondicionado, podrán recibir y enviar datos a través de la red. De esta manera se podrá, por ejemplo, iniciar desde el trabajo el horno que se encuentra en el hogar para asegurar que cuando llegue a la casa, la cena estará lista y caliente. Asimismo, existen numerosas aplicaciones de este tipo en otros ámbitos, como en los negocios. Por ejemplo, imaginemos un centro de distribución mayorista que necesita realizar un inventario de su existencia. En lugar de destinar a un grupo de personas a realizar ese tipo de tareas que demoraría días, cada caja puede tener un semiconductor que indique el tipo de producto que contiene, su tamaño, color o sabor, etc. y podría solicitarse que automáticamente el sistema haga un conteo de las existencias, ahorrando tiempo y costo.
El futuro inmediato de Internet parece proyectarse en su versión inalámbrica y en conjunto con el desarrollo de dispositivos móviles, como se verá a continuación.

12.2.2.2. CELULARES Y TELECOMUNICACIONES

Tal vez una de las tecnologías más prometedoras dentro del ámbito digital sea los avances en el ámbito de la tecnología inalámbrica. Actualmente, su principal utilización es en la industria de las comunicaciones,

especialmente en la telefonía celular. Pero nuevos usos se han desarrollado durante los últimos tiempos, como es el caso de Internet inalámbrica. El crecimiento conjunto de los teléfonos celulares y de los usuarios de Internet parece proyectarse como uno de los principales desafíos para los operadores del sector y como una promesa para los consumidores, quienes serán los principales beneficiarios.

Si bien es difícil predecir lo que sucederá en el futuro, existen tendencias claras referidas al contexto del sector: sistemas de banda ancha, redes inalámbricas y satelitales, servicios personalizados y desarrollo de contenido para dispositivos móviles.

La nueva generación de celulares denominados 3G o celulares de tercera generación que anunciamos en la edición anterior del Balance de la Economía Argentina, ya son una realidad en el mundo. Durante el mes de septiembre del 2001, Japón lanzó oficialmente las primeras versiones de los celulares 3G. Si bien aún su resultado es incierto, las proyecciones son prometedoras. Japón es el país líder en el mundo en el mercado de telefonía celular y el primero en lanzar esta nueva tecnología.

Los dispositivos 3G son teléfonos con pantallas de gran resolución, gran ancho de banda que permiten la transferencia de música, fotografías y videos en tiempo real. Estos dispositivos funcionan no sólo como teléfono, sino también como PC, televisor, buscapersona, centro de videoconferencias y hasta como tarjeta de crédito. Esto posibilitará que el usuario tenga un único dispositivo móvil, con un sólo número de identificación, desde el cual se podrán realizar las más diversas operaciones, desde la compra de bienes hasta videoconferencias con las ventajas multimedia. Son los celulares que accederán a un aprovechamiento máximo de la infraestructura de la tercera generación y con acceso de alta velocidad a Internet y con características tales como videoconferencia. Los nuevos celulares son activados con la voz del propietario, con pantallas de altísima resolución, cámaras incorporadas, permitiendo su uso como tarjeta de crédito e incluso como máquina de fotos.

Se debe destacar que la tendencia hacia la convergencia entre la telefonía celular e Internet es tal vez una de las principales características en el futuro de la Tecnología de Información. Esta convergencia permitirá la aparición de nuevos modelos de negocios, como las denominadas e-telcos, empresas que evolucionan de los servicios tradicionales a esquemas basados en la convergencia de los mercados de tecnología y telecomunicaciones. Así, veremos competir a los proveedores de Internet con empresas de TV por cable y compañías telefónicas, ofreciendo "paquetes" que incluirán diversos servicios de comunicaciones, utilizando una única vía para brindar todas las prestaciones.

12.2.2.3. E-COMMERCE[3]

El comercio electrónico crece día a día. Hoy es posible realizar cualquier tipo de transacción a través de Internet. Cada vez son más las empresas que inauguran sus sitios en la Web, promocionando sus productos y servicios. Si bien las empresas que son exclusivamente virtuales han tenido durante el último año grandes dificultades, aquellas que son híbridos (mezclando la empresa tradicional y sumándole un espacio virtual en la red), muestran seguir creciendo a pasos agigantados. En especial, el sector manufacturero como es la industria automotriz.

Pero no sólo los sectores manufactureros serán beneficiados con Internet. Otras actividades, en especial las de servicios, pueden aprovechar las ventajas que esta tecnología brinda. Esto es así porque los modelos de negocios electrónicos obligan a centrarse más en el cliente y no tanto en el producto.

Entre los sectores más destacados se pueden nombrar los financieros, que podrán prestar servicios personalizados a menores costos, no sólo cuentas on-line sino también productos financieros más regulados y complejos, como los créditos hipotecarios o los seguros. Adicionalmente, los avances que se produzcan en relación al dinero electrónico y los distintos medios de pago serán uno de los pilares del sector.

Las actividades médicas atraen gran interés en los navegantes, ya que les permite participar más activamente

[3] En la edición del año pasado del Balance de la Economía Argentina se desarrolló ampliamente este tema y referimos a aquellos que estén interesados en profundizarlo.

en los temas relacionados con su salud. Los doctores, por su parte, ya están utilizando a Internet como una importante fuente de información sobre las últimas novedades de investigación, al tiempo que permite compartir las historias clínicas y antecedentes de pacientes con colegas de cualquier lugar del mundo. Internet también permite a los pacientes crear grupos de ayudas virtuales, en los cuales pueden intercambiar información, experiencias y otras novedades.

También la educación a través de Internet permite dictar carreras y cursos en cualquier lugar del mundo en tiempo real y con todas las ventajas multimedia. El cine, la música y el entretenimiento en general también tienen gran potencial con el crecimiento de esta herramienta.

El notable avance y la adopción a nivel mundial de Internet, las redes digitales y las estrategias impuestas por el e-commerce están transformando las organizaciones y las prácticas en la actividad económica. Más allá de los modelos y la magnitud que éstos tengan en el crecimiento de los productos de los países en los próximos años, los beneficios más importantes estarán relacionados con los aumentos de la productividad, la eficiencia y la optimización de los procesos internos y externos de las empresas, ya que la tecnología trabaja sobre dos aspectos fundamentales en los negocios: tiempo y costo.

12.2.2.4. PEER-TO-PEER NETWORKING

Las denominadas redes P2P o punto a punto (del inglés peer-to-peer network) es una de las tecnologías que sin dudas veremos asiduamente durante los próximos años[4] . La idea central de las redes P2P resulta bastante simple: permite compartir archivos, programas y la comunicación directamente a otra persona a través de Internet, sin la necesidad de requerir un servidor centralizado[5] . Esta simple idea puede aplicarse en un sin número de formas, desde la creación de espacios comunes hasta compartir archivos musicales. Pero tal vez la mayor importancia de este modelo tecnológico, que no requiere de servidores para funcionar, está en el ámbito de los negocios. La red P2P puede ayudar a dos departamentos o áreas de una empresa a crear espacios de trabajos totalmente privados que sean utilizados para compartir archivos, intercambiar información, crear bases de datos conjuntas y comunicarse de manera instantánea, en una forma mucho más económica ya que elimina la necesidad de contar con servidores o de contratar consultores para crear una base de datos común. Esta tecnología tiene una relación directa con la “distributed computing” que analizamos a continuación.

12.2.2.5. DISTRIBUTED COMPUTING

Una de las tecnologías dentro del ámbito de la revolución digital e informática es la que en inglés se denomina “Distributed Computing”(DC), relacionada con las redes punto a punto, con las cuales muchas veces se confunden, aunque de hecho son notoriamente diferentes. En la DC, el poder de procesamiento de miles de computadoras personales es agregado para crear una supercomputadora. Un servidor subdivide tareas complejas en pequeñas partes, que requieren numerosas rutinas y una alta capacidad de cómputo; posteriormente, se asigna esas partes a las diferentes computadoras personales, cada una de las cuales realiza su parte y devuelve el resultado al servidor principal. Luego el servidor agrega los resultados e integra un resultado final.

Este tipo de tecnología resulta ideal para grandes tareas que en computadoras tradicionales tardarían horas o días. De esta manera, cualquier usuario actual de una PC podría tener acceso al poder de procesamiento más grande del mundo o, por el contrario, vender libremente el exceso de capacidad de procesamiento a distintas empresas.

Uno de las actividades principales que se encuentra en la actualidad utilizando la DC, es el proyecto SETI@home , en el cual un numeroso conjunto de radares sofisticados busca señales de inteligencia extraterrestre en el espacio aéreo. Como parte de este proyecto, miles de voluntarios han descargado e instalado el salvapantallas

[4] Este tipo de tecnología se utiliza actualmente y puede ser vista en programas como el ICQ o el website Napster que permite compartir archivos musicales.

[5] En algunos casos, es necesario un servidor central para acceder a Internet, pero una vez conectado la comunicación es uno-a-uno.

de SETI@home[6] en sus computadoras personales que, cuando se activa, busca datos del proyecto y realiza pequeñas partes de cálculos que luego devuelve al servidor principal.
Otro proyecto que utiliza la misma tecnología y la utilización de salvapantallas, es una iniciativa auspiciada por la Universidad de Oxford, Intel, United Devices y la Fundación Nacional para la Investigación del Cáncer (USA). La misma utiliza los tiempos libres de las PC y su poder de procesamiento para una investigación sobre leucemia.
La gran ventaja para las empresas con esta tecnología es que podrán contar con un gran poder de procesamiento a muy bajo costo, ya que no será necesario invertir en sistemas gigantes que se vuelven obsoletos en poco tiempo.

12.2.2.6. HARDWARE

También dentro del ámbito del desarrollo de hardware se pueden observar numerosas innovaciones en sistemas mecánicos y microelectrónicos, y en las denominadas micromáquinas, en donde se destacan sensores, actuarios, monitores dentro del campo de la miniaturización e incluye dispositivos operables a niveles microscópicos.
A un nivel mil veces más pequeño que las micromáquinas, se encuentra desarrollando en el campo molecular un movimiento de la nanotecnología teórica hacia aplicaciones prácticas.
Como ya se ha analizado con anterioridad, la nanotecnología incluye un completo control de la materia a través de la posición directa de átomos individuales. Algunos de los componentes de las nanomáquinas ya han sido creados.
Existen desarrollos que prometen mantener los avances en la creación de dispositivos que poseen una capacidad de almacenamiento cada vez mayor. Los nuevos materiales para discos rígidos, almacenaje óptico, y memoria a nivel molecular son las principales áreas de investigación en el ámbito del almacenaje informático.
Entre las innovaciones de hardware es particularmente intrigante la impresión en tres dimensiones. Esta tecnología permite al usuario construir un objeto físico en una computadora, que posteriormente, con los elementos apropiados, puede materializarse a través de impresoras especialmente diseñadas. Mientras esta tecnología se utiliza para hacer prototipos en ámbitos limitados, si los materiales utilizados en impresoras de tres dimensiones pueden aumentarse es posible esperarse un nuevo mercado masivo, donde los usuarios podrán desarrollar y distribuir más y nuevos productos. Muchos productos podrán ser producidos con especificaciones individuales desde el mismo hogar u oficina.

12.2.2.7. CIENCIA DE MATERIALES

La ciencia de materiales quizás sea una de las áreas con menos publicidad y menos atención que la tecnología de la información, pero no por eso con menos avances. Las nuevas tecnologías de baterías (entre ellas las células de combustibles), nuevos polímeros y nuevas formas del manipuleo de materia están permitiendo la fabricación de productos antes inimaginables: pantallas planas de bajo costo y alta resolución, monitores de computadoras que pueden ser doblados y dispositivos portátiles para la lectura de libros electrónicos (e-books). La ciencia de materiales se conjuga con otros avances, como la óptica, para producir otras innovaciones en por ejemplo, dispositivos de imagen. La popularidad de los teléfonos celulares, las agendas personales y los dispositivos informáticos portátiles impulsan mejoras en ese ámbito.

12.2.2.8. ROBÓTICA

La robótica es otra de las tendencias que se ha desarrollado desde hace algunas décadas pero que durante los últimos años con el desarrollo de nuevos programas y diseños, se ha proyectado a un campo más amplio y de

[6] Este proyecto es realizado por la Universidad de California en Berkeley.

mayor velocidad. Si bien muchas industrias están familiarizadas con la utilización de robots, sólo recientemente se ha comenzado a hablar de su uso en otros ámbitos, como son los robots hogareños. Estos robots aún no son capaces de realizar actividades hogareñas, como limpiar o cocinar; sin embargo, están mejorando rápidamente en sus sistemas de reconocimiento y navegación.

12.2.2.9. REALIDAD VIRTUAL

Otra de las tecnologías que se continúa desarrollando es la realidad virtual, la que permitirá su utilización en ámbitos como cirugías a distancia, exploraciones remotas a lugares hostiles o de difícil acceso, e inclusive la interacción personal.

Seguramente el uso de la realidad virtual requerirá importantes avances en las interfaces y en los anchos de bandas. A medida que la tecnología de realidad virtual se desarrolla, la representación de seres humanos continúa mejorándose día a día. Inclusive algunos expertos estiman que en el futuro, la realidad virtual adoptará su forma final a través de una interface neuronal con el usuario. Sin dudas que para alcanzar este nivel de desarrollo aún queda por esperar grandes avances en distintas ciencias y tecnologías.

12.2.2.10. SOFTWARE

También en el ámbito del software se pueden observar innovaciones fascinantes que no son simplemente cuantificables. En todo caso, se puede observar un desarrollo de nuevos protocolos, nuevas metodologías y nuevos niveles en sistemas de software. El desarrollo de programas que puedan procesar el lenguaje natural es el gran desafío de la industria, de manera que se interprete la semántica en lugar de sintaxis. En la actualidad existen novedosas iniciativas que buscan el desarrollo de software capaces de comprender contenidos y utilizar inteligentemente distintos niveles de alimentación, no exclusivamente texto.

Internet continúa desarrollando rápidamente desde sus orígenes en el lenguaje HTML hasta nuevos protocolos, lenguajes, plataformas y estándares. Existen numerosos proyectos que tienen como objetivo la construcción de plataformas más eficientes para la próxima generación de aplicaciones en el comercio electrónico, como es la optimización de las cadenas de abastecimiento de las empresas.

12.2.2.11. SÍNTESIS

La ciencia de la computación contiene numerosas áreas, muchas de las cuales son conocidas; sin embargo, otras recién están en sus primeros pasos. A modo de ejemplo, se pueden mencionar la inteligencia artificial, las redes neuronales, algoritmos genéticos, simulaciones, visualización de datos y otros tipos de patrones de reconocimientos de datos.

Los dispositivos inalámbricos, las redes y otras tecnologías se juntarán en una serie de combinaciones para permitir entre otras cosas las redes en el hogar, la localización logística y el monitoreo de la posición global. Inclusive combinando avances en la miniaturización de cámaras y micrófonos generarán beneficios, por ejemplo, en el ámbito de la seguridad. Las mejoras en los anchos de banda, el manejo de contenidos y protocolos de comunicación traerán como consecuencia la nueva generación de teleconferencias, educación a distancia, reuniones virtuales y otras herramientas digitales.

Otras tendencias que son obvias, aún tienen horizontes desconocidos, como es el caso de la televisión digital, la radio digital, la convergencia de los medios (la posible unión del cable, Internet, dispositivos inalámbricos, etc.) y la publicidad interactiva.

12.2.3. REVOLUCIÓN ENERGÉTICA

Durante mucho tiempo se ha hablado del riesgo que implicaba depender exclusivamente de una fuente energética

para asegurar la movilidad del transporte y de orígenes limitados para la generación de energía eléctrica, elemento prácticamente vital en la sociedad moderna. En la actualidad, esta hipótesis posee mayor validez que nunca. Los eventos que acontecen a nivel mundial así lo demuestran.

Por un lado, la crisis en Medio Oriente, una de las principales regiones productoras de petróleo, alerta nuevamente tanto a industriales como a usuarios. Por otro lado, la crisis energética que experimenta California en Estados Unidos, el segundo estado en el país en consumo eléctrico y en el cual se tuvieron que establecer límites en los horarios y formas de consumo, debido a que el volumen total generado de energía eléctrica no es suficiente para su población y su infraestructura.

A estos eventos vale sumarle aspectos climáticos y del medio ambiente, tales como el cambio climático y el recalentamiento de la Tierra que aparecen como un desafío global, que afectará de manera creciente a la comunidad mundial. Los valores ecológicos van sumando adeptos, influyen en el funcionamiento de la administración, también en el de las empresas y reclaman otras pautas de consumo y de comportamiento por parte de los ciudadanos.

Sin dudas que el rápido crecimiento del mundo en los próximos años, depende del logro de un balance con el medio ambiente, haciendo imperativo el desarrollo de tecnologías ecológicamente benignas para el planeta, que reemplacen a la tradicional dependencia de fuentes de energía contaminantes y que, al mismo tiempo, aseguren la movilidad y la provisión de energía.

Existen numerosas empresas y organismos que se encuentran estudiando y desarrollando distintas opciones para generar nuevos sistemas que reemplacen a los tradicionales. A continuación, se analizan algunas de estas alternativas.

12.2.3.1. ENERGÍA SOLAR

Una de las posibilidades consiste en las células fotovoltaicas (también llamadas baterías solares), las cuales captan la radiación del sol, transformándola en energía eléctrica. La tecnología fotovoltaica se está desplegando con éxito a pequeña escala, en aplicaciones para la generación de electricidad pequeñas e individuales, alejadas del tendido eléctrico. Actualmente, se estima que alrededor de 250.000 hogares en el mundo cuentan con este tipo de innovación. Las aplicaciones rurales, generalmente para el alumbrado, la refrigeración o la educación, hacen posible cubrir las modestas necesidades caseras y otras necesidades rurales. De esta manera, evitan las ineficiencias económicas de ampliar el tendido eléctrico hasta estos clientes que viven en zonas remotas. En la actualidad, se está preparando la construcción de centrales eléctricas de estaciones fotovoltaicas en Hawaii e India, que ofrecerán la posibilidad de una rápida reducción de costos.

Otra de las formas de aprovechar el poder del Sol es capturando el calor que éste emana (electricidad solar térmica). Las tecnologías de altas temperaturas solares térmicas, utilizan espejos o lentes para concentrar los rayos del sol en receptores, donde el calor solar se transfiere a líquidos, cuya temperatura cambia, impulsando los sistemas convencionales de generación de electricidad.

12.2.3.2. ENERGÍA EÓLICA

Otra alternativa es la energía eólica, que consiste en aprovechar las fuerzas del viento en turbinas que producen energía eléctrica. La industria de la energía eólica se inició a principios de la década de 1980. En ese entonces, los costos eran altos y la infraestructura ineficiente. Sin embargo, durante los últimos años se han producido innovaciones, en especial en los materiales, facilitando que las astas de las turbinas sean más livianas y aerodinámicas, lo que ha permitido una importante reducción de los costos y un aumento en la eficiencia.

Un tema importante en este tipo de energía, es la variabilidad que existe en la ocurrencia de este tipo de fenómeno climático. Ya existen empresas que están desarrollando formas de generar viento de manera artificial, para lograr continuidad en el abastecimiento de la materia prima que esta tecnología requiere.

12.2.3.3. CÉLULA DE COMBUSTIBLE

A pesar de los intentos por reducir las emisiones contaminantes, como por ejemplo a través de catalizadores, las mismas no pueden ser eliminadas del proceso de combustión.

La clave para resolver estos problemas es cambiar las fuentes de energía. Afortunadamente, se encuentra en desarrollo un conjunto de tecnologías orientadas a la búsqueda de fuentes alternativas, que además de ser menos contaminantes, son más abundantes y de menor costo.

Entre todas las alternativas que existen para reemplazar el dominio de los combustibles provenientes de fósiles (como el petróleo), el que más futuro tiene y el que será más revolucionario es el hidrógeno. Es aquí donde surge la célula de combustible (fuel cell).

En principio, una célula de combustible opera como una batería. Genera electricidad, combinando hidrógeno y oxígeno electroquímicamente sin ninguna combustión. Tal vez, la característica más destacada de esta innovación, sea el hecho que el único subproducto que se genera es agua 100% pura. A su vez, esta agua se puede convertir nuevamente en energía, separando el hidrógeno y el oxígeno, que se convierte en agua y así sucesivamente.

Esta tecnología ha sido inicialmente probada por la NASA a partir de los años ‘70. En el espacio, las células de combustible proveían de energía y agua potable a los astronautas. Pero los altos costos dificultaron su desarrollo. Sin embargo, durante los últimos años una serie de avances tecnológicos han permitido retomar esta innovación.

Las ventajas de esta tecnología son muchas: ofrece un alto rendimiento termodinámico, una operación silenciosa, emisiones contaminantes nulas y necesita poco mantenimiento. Además, el hidrógeno se puede obtener de una gran variedad de fuentes primarias de energía. El gran desafío de las células de combustibles es producir el hidrógeno completamente de fuentes de energía renovables, como la energía solar o el poder del viento.

Se estima que esta evolución tecnológica tendrá profundos efectos en la industria automotriz. Importantes empresas de ese sector ya han mostrado su interés en este producto. Más de la mitad de las firmas mundiales se encuentra desarrollando programas relacionados con la fuel cell. En 1997, Daimler-Benz invirtió u$s 320 millones en la adquisición de una cuarta parte de Ballard Power Systems Inc., empresa líder en el desarrollo de células de energía. Están trabajando conjuntamente en un sistema de células de combustible, especialmente diseñado para automóviles y ómnibus, anunciando la producción masiva de 100.000 automóviles propulsados por células en el año 2004. Incluso algunas compañías petroleras, se han embarcado en investigaciones referidas al tema, debido a que tiende al reemplazo del uso de los derivados del petróleo refinado.

12.2.4. CONVERGENCIA

Si se observa la descripción de las distintas tecnologías descriptas en los apartados anteriores, resulta claro que existen numerosas convergencias tecnológicas. Estas convergencias al combinarse, se transforman en tendencias y marcan las pautas de un futuro posible. La confluencia de tecnologías permite que las mismas se fertilicen de manera cruzada y evolucionen conjuntamente. La revolución de la biotecnología muestra profundas interrelaciones entre las ciencias biológicas y la tecnología de la información. La ciencia de los materiales, las computadoras y su interface con aspectos humanos, junto con el conocimiento y la administración de la información, se fusionan en una novedosa combinación que brinda un amplio abanico de soluciones. Los mundos del software y hardware, que antes estaban claramente separados, ahora comienzan a confundirse en un nuevo nivel de mecanismos.

A medida que los materiales y dispositivos comienzan a crecer en “inteligencia” con el desarrollo de nuevos procesadores más potentes, el desarrollo de dispositivos inalámbricos y computadoras, también son más activos a los comandos y deseos del consumidor. Muchos han sido los avances intentando programar la materia y los materiales, prácticamente como si fuese un software. De continuar los avances de la nanotecnología, y si su promesa de manipuleo molecular se realiza, este proceso será completado exitosamente.

En el desarrollo de distintas tecnologías, existen ciertos temas y descubrimientos que sobresalen. A modo de

ejemplo, los avances en la miniaturización no afecta exclusivamente a los chips para computadoras sino que también en otros ámbitos como la robótica, el desarrollo de células de combustible y la fibra óptica. La información crece exponencialmente no sólo en cantidad sino también en nuestra habilidad para procesarla, para comprenderla de manera automática y en el desarrollo de la banda, cada vez más ancha, a través de la cual se distribuye.

También se puede observar un creciente número de capas en la esfera de la información, como nuevos protocolos de Internet a través de los servicios web, buscando una semántica que permita el contenido inteligente.

Muchas de las tecnologías mencionadas en este capítulo marcan actualmente numerosas fuerzas de mercado que tienden a brindar servicios personalizados a los consumidores, tales como eCRM, impresiones en 3D, interfaces acordes a las características del usuario, medicina personalizada y agentes de software.

Las empresas exitosas serán aquellas que puedan generar y adaptarse a las innovaciones permanentes y estén capacitadas para anticipar y capitalizar las nuevas tendencias. Aprender a reconocer las convergencias tecnológicas actuales y venideras, como así también la interpretación de tendencias, debe ser una parte estratégica y central para cualquier negocio. Al monitorear los cambios tecnológicos permitirá predecir los beneficios y riesgos, revelando las potencialidades para promover oportunidades a aquellos que sepan anticiparlas.

12.3. CONCLUSIÓN

El mapeo del genoma humano cambiará la ciencia, la investigación, la medicina, la política, los seguros de salud y la forma en que la biología ha mirado los últimos 3.000 millones de años de evolución. La biotecnología se está moviendo a esferas muy importantes y de gran impacto. Después de salud y farmacéuticos, y los avances en agricultura y sector alimenticio, la protección y restauración del ambiente serán un objetivo prioritario de la ciencia y tecnología. Al mismo tiempo, los riesgos de ataques biológicos y químicos aumentarán los recursos destinados a investigación y desarrollo, y se convertirá en aspecto clave de la seguridad nacional de los países y regiones.

La informática y las telecomunicaciones están modificando prácticamente todos los campos de la actividad humana, desde el trabajo de oficina hasta las artes. Lo mismo sucederá con la robótica y la automatización, que reemplazará aquellas tareas que tradicionalmente eran realizadas por personas, permitiendo la producción de bienes y servicios, a menor costo y con mayor calidad.

El medio ambiente tampoco podrá ser ignorado. Su situación cada vez mas crítica conjugada con la crisis energética en países desarrollados, obligará a estudiar formas más limpias y baratas de energía.

Los desarrollos tecnológicos y los eventos que día a día ocurren en el mundo proyectan numerosos escenarios, llenos de oportunidades y desafíos, formando parte de la evolución imparable de la raza humana.

Dependerá del esfuerzo y dedicación de nuestros dirigentes, empresarios y de todos nosotros para asegurar el desarrollo futuro, asumiendo con capacidad y responsabilidad los retos a los que nos enfrentaremos, buscando asegurar el bienestar de las generaciones actuales y venideras.