# Introducción

En las diez ediciones del "El Balance de la Economía Argentina", que hemos publicado desde el año 1994, procuramos orientar el análisis de la organización económica y social del país de acuerdo a una visión a largo plazo que tuviera en cuenta los aspectos regionales de su extenso territorio y sus variadas actividades.

En nuestra opinión, el camino que Argentina debería seguir, para lograr eficiencia en la administración de los recursos disponibles a fin de alcanzar elevados niveles de competitividad y de esa manera superar su prolongada crisis e integrarnos definitivamente a la economía mundial, requiere combinar esta visión de largo plazo con un enfoque regional de los aspectos económicos y sociales del país.

La integración a la economía mundial será más efectiva si, en el marco de los acuerdos entre países, la misma se realiza a nivel regional. En esta edición del Balance hemos enfatizado el papel de las Alianzas Interregionales, incluyendo las regiones ubicadas en el territorio de nuestros países vecinos. Estamos alentados por el interés y el apoyo que hemos recibido de ellos y por las exitosas experiencias observadas en otras partes del mundo.

Creemos que, una vez que esas alianzas interregionales logren un fuerte consenso de los sectores público y privado concretándose los primeros pasos de una efectiva integración, se podrá comenzar a hablar de un verdadero federalismo argentino que es el punto de partida para construir un nuevo país.

## 1. Un cambio cultural y organizativo

Si bien en nuestra tarea de investigación a lo largo de estos últimos diez años, se consideraron aspectos relativos a la coyuntura, el principal objetivo de las distintas ediciones del Balance de la Economía Argentina fue evaluar el desarrollo económico y social del país en términos a largo plazo. Este enfoque se adoptó considerando que, nuestros graves problemas organizativos y estructurales requieren soluciones, cuya implementación y resultados insumirán muchos años de esfuerzo. No se trata solo de encontrar una política económica que nos permita salir de los problemas covunturales como lo fueron la tablita cambiaria, el Plan Austral o el Plan de Convertibilidad.

Los problemas estructurales de Argentina tienen sus raíces en una escala de valores y una cultura sobre las que se construyó una organización económica y social que no favorecen el progreso. Esta escala de valores subestima los beneficios económicos y sociales del trabajo y el ahorro, la colaboración entre los distintos sectores de la sociedad, la participación de los ciudadanos y la conducta ética, debilitando a las instituciones y a la vigencia de la ley. En un país de escasos recursos, estas actitudes hubieran llevado rápidamente al fracaso y por lo tanto a un cambio en el comportamiento social. En cambio estas conductas equivocadas pudieron sostenerse en Argentina, debido a la enorme cantidad de recursos naturales disponibles que se utilizaron para financiar una organización económica y social injusta e ineficiente.

La decadencia tuvo como puntos referenciales el golpe de estado de setiembre del año 1930 y los sucesivos cambios en la Corte Suprema de Justicia desde el año 1946 en adelante, o sea el debilitamiento de las instituciones, tema que se trata con mayor detalle en el capítulo 1. Las consecuencias fueron muy claras, ningún otro país en el mundo con características similares a las del nuestro, han mostrado una pérdida relativa del PBI per cápita.



El deterioro social y de la calidad de vida de los argentinos, el desmejoramiento en la distribución del ingreso, la pobreza y el hambre en un país que puede alimentar a una población diez veces superior a la propia, el deterioro de la calidad de las prestaciones de los sistemas de educación, salud y justicia, la reducción del tamaño del mercado de trabajo y de capitales, el crecimiento de la ineficiencia y la corrupción, son algunos de los indicadores más dramáticos de las últimas décadas.

No podemos ignorar el papel de los factores externos en la crisis argentina, como por ejemplo el efecto de los subsidios a la producción y exportación agropecuaria que llevan a cabo los países desarrollados o el impacto de los fuertes movimientos de capitales financieros a nivel mundial. Sin embargo, no queremos caer en el error de cargar el peso de nuestros propios errores a los otros.

En base a los conceptos anteriores, la superación de los problemas argentinos requiere un cambio cultural y organizativo que debería fundamentarse en los tres pilares del progreso económico y social que mencionaramos en varias ediciones anteriores del Balance:

- El Estado de Derecho,
- La vigencia de una economía de mercado,
- El acercamiento hacia una cultura más solidaria.

Estado de Derecho: Argentina ha mantenido durante las últimas dos décadas los principios básicos del sistema democrático, es decir se ha acercado al Estado de Derecho, y si bien todavía los resultados de ese cambio estructural no se observan en toda su magnitud, empiezan a notarse ciertas modificaciones en las actitudes y escala de valores que nos alientan a mantener una esperanza.

Economía de mercado: La integración económica con el resto del mundo, el combate frontal en contra de la inflación y la mayoría de las desregulaciones y privatizaciones, fueron pasos importantes para lograr una economía de mercado que reemplazara a la organización corporativa centralmente planificada. Sin embargo, esos cambios resultaron insuficientes. No hubo intentos serios para implementar las reformas de segunda y tercera generación que se requerían. Los errores en el proceso de estas reformas podrían haber sido corregidos en parte con una profunda reforma del sector público que ni siquiera se intentó. Además, el país asumió una deuda externa insostenible que anuló los efectos positivos de las reformas de primera generación.

Cultura de participación y solidaridad: El país necesita un cambio cultural que privilegie el cumplimiento de la ley, el valor del trabajo y la solidaridad. Todavía continuamos siendo un país sub-administrado donde las normas sociales básicas no se cumplen. Tal vez la profundidad de la actual crisis y la necesidad de financiar el desarrollo económico con nuestros propios recursos, nos permitan revalorizar el esfuerzo mancomunado, la participación en las cuestiones públicas y el valor de las iniciativas de los ciudadanos en un país acostumbrado a esperarlo todo del estado.

Sostener el modelo corporativo, prebendario y demagógico de los últimos setenta años fue más fácil cuando se podía atrasar exageradamente el tipo de cambio, obtener altos precios por nuestros productos de exportación con escaso valor agregado y al mismo tiempo endeudarnos irresponsablemente con fondos externos. Esos tiempos parecen acabarse y la posibilidad de que se repitan en un mundo cada vez más orientado hacia la sociedad del conocimiento y la información, se atenúan sensiblemente.

#### 2. Un enfoque regional

Las raíces de la concentración: El modelo corporativo argentino, basado en la utilización de los recursos naturales para sostener privilegios sectoriales y regionales, requirió en forma recurrente una gran dosis de concentración de poder. Para ello fue conveniente debilitar las instituciones federales y manejar la asignación de recursos desde la capital del país a través de una poderosa burocracia centralizada, que generalmente tenía sus representantes en las administraciones provinciales. La infraestructura de transporte heredada del modelo agroexportador facilitó esa localización al mismo tiempo que entorpecía el intercambio entre las regiones del interior. Allí se radicó el poder económico, político y cultural, como así también las decisiones más importantes. A través del manejo de los recursos fiscales, el gobierno nacional obtuvo gran parte de la renta derivada de las riquezas naturales y luego las repartió con un criterio corporativo y prebendario, no exento de corrupción. Si bien es cierto que este fenómeno se repitió en otros lugares del mundo, la magnitud del caso argentino resulta sorprendente. De acuerdo a las estimaciones realizadas por diversos estudios más del 60% del PBI del país se concentra en la provincia de Buenos Aires.

La negación del federalismo: Bajo esas condiciones las instituciones y principios básicos del federalismo no funcionaron y la distribución de los recursos fiscales a través de las sucesivas leyes de coparticipación federal de impuestos, que en apariencias redistribuyeron ingresos hacia las regiones menos desarrolladas, al final de cuentas constituyeron un mecanismo más para consolidar el modelo de administración centralizado. Los resultados lo confirman.

La irracionalidad operativa de esta distribución espacial se manifestó históricamente de diversas maneras. En el caso de la comercialización de granos, las instituciones tanto estatales como privadas tendieron a radicarse en Buenos Aires aún cuando el almacenamiento y el despacho de la mercadería se ubicaba en la zona de influencia del puerto Rosario o en Bahía Blanca. El edificio de la Junta Nacional de Granos en pleno centro de Buenos Aires fue un buen ejemplo histórico de ese tipo de conductas. En el área de la salud, aún hoy resulta incomprensible que las instalaciones de la lucha contra el mal del Chagas Maza también se radiquen en la ciudad de Buenos Aires cuando la enfermedad tiene sus peores consecuencias a cientos de kilómetros de distancia. Las sinergias generadas por la cercanía de los principales centros de decisión e información y las dificultades de comunicaciones y transporte desde Buenos Aires con el resto del país reforzaron el modelo corporativo.

Las provincias también tuvieron una alta cuota de responsabilidad entre las causas que explican los desequilibrios regionales argentinos. Por ejemplo, las administraciones provinciales que durante los últimos años financiaron un alto porcentaje de sus gastos a través de la coparticipación, actuando irresponsablemente al desentenderse del cumplimiento impositivo, reforzaron los lazos de dependencia con el gobierno nacional. Asimismo, el endeudamiento excesivo, la emisión de cuasi monedas, el elevado gasto público en el mantenimiento de las estructuras políticas provinciales, las asimetrías en materia impositiva y de regulación, son algunos de los factores adicionales que explicaron el debilitamiento de la capacidad negociadora del interior del país.

Principios de cambio: Este cuadro de situación puede estar empezando a cambiar. Por primera vez en muchos años, el ciclo de las crisis recurrentes llegó con una fuerza inusitada a la capital del país.

Resabios persistentes: A su vez, la excesiva concentración urbana del Gran Buenos Aires está produciendo ostensibles des-economías de aglomeración y el avance de la tecnología en comunicaciones e informática permiten soslayar procedimientos administrativos que habitualmente se realizaban en la ciudad de Buenos Aires. Por otra parte las exportaciones ya no se originan, administran y canalizan mayoritariamente a través del puerto de esa ciudad.

Sin embargo, a nuestro criterio la resistencia al cambio puede continuar todavía por varios años, especialmente si las provincias no asumen la responsabilidad que les corresponde. Volver a los



viejos esquemas tributarios de las retenciones a la exportación es parte de uno de los tantos intentos en ese sentido, destinado a mantener los privilegios históricos del viejo modelo de organización económica y social. Esta estrategia no es sostenible en el largo plazo, porque el país necesita generar una gran cantidad de divisas para su proceso de inversión y cambio tecnológico que no se podrán conseguir sin un desarrollo regional más equilibrado, especialmente ahora que el crédito externo será escaso. Por otra parte, las retenciones no solo transfieren ingresos hacia el gobierno central sino que también contribuyen a debilitar la administración de los impuestos directos manteniendo altos niveles de evasión que conducen a la inestabilidad y a la incertidumbre afectando las inversiones y haciendo aún más inviables los intentos de volver al pasado.

Los intereses de quienes después de tantos años, aprendieron y se acostumbraron a obtener provecho de la confusión y la decadencia argentina, insistirán en mantener los viejos esquemas. Por ello, las provincias tienen que organizarse en conjunto para hacer oír con fuerza los intereses que ellas comparten tanto dentro de las regiones como inter-regionalmente. De esta manera, demostrarán la existencia de un nuevo modelo de país, que incluye a Buenos Aires pero no depende de ella, un país interdependiente.

Los reclamos de la Región Centro para lograr una mayor correspondencia entre ingreso y gasto fiscal a través de la descentralización impositiva, las solicitudes de fondos para financiar la obra pública regional, las intenciones de coordinar la promoción de las inversiones y el comercio exterior entre las provincias de Córdoba y Santa Fe y la oposición a las retenciones agropecuarias, son síntomas de una nueva actitud.

La misma no debe entenderse como una confrontación entre el interior de Argentina y Buenos Aires sino como la necesidad de conformar regiones alternativas competitivas y complementarias que nos permitan un mayor equilibrio en nuestro propio territorio en beneficio de todos.

A su vez, las instituciones intermedias tienen también una gran responsabilidad cuando se trata de contribuir a la regionalización. Un ejemplo de los avances que se han logrado en esa materia es el acuerdo entre las Bolsas de Comercio de Córdoba, Rosario, Santa Fe y el Consejo Empresario de Entre Ríos que desde hace varios años viene apoyando la idea de la Región Centro. Existen ejemplos similares en otras regiones de nuestro país.

Tal como lo hemos sostenido en anteriores ediciones, la regionalización es un fenómeno que tiene raíces profundas en otras partes del mundo y sus resultados han sido ampliamente positivos.

Con ese punto de partida será más fácil fortalecer las alianzas interregionales entre los países del Cono Sur abriendo mayores posibilidades de intercambio no solo en los aspectos económicos sino también en los culturales y sociales. Los intentos de integración regional pueden trabarse en la burocracia de los gobiernos centrales sino se complementan con dichas alianzas. En esta edición hemos identificado y analizado con mayor énfasis que en las anteriores, cuatro regiones que tienen la oportunidad de comenzar a recorrer ese camino: la Región Centro de Argentina, la Región Central de Chile, La Región Centro Oeste de Brasil y la Región Sur de Brasil y Uruguay.

3. La importancia de la apertura, el profesionalismo y el trabajo en equipo

para lograr competitividad

La inestabilidad económica y política de nuestro país junto con un altísimo nivel de incertidumbre contribuyeron históricamente a desalentar la competitividad. En nuestro país fue siempre muy difícil lograr la combinación de los esfuerzos del gobierno, las empresas, las

universidades, las instituciones intermedias y los sindicatos. Una de las características básicas de la organización económica y social argentina ha sido desde hace muchos años la fragmentación y el inmovilismo.

El continuo enfrentamiento entre los distintos sectores que componen la sociedad ha provocado fuertes fluctuaciones que anularon la mayoría de las iniciativas orientadas a lograr cambios estructurales. Continuamente se ha predicado la necesidad de que el país evolucione hacia un nuevo tipo de sociedad pero en general se terminó actuando en el sentido contrario.

Todavía prevalecen una gran cantidad de organizaciones, especialmente en el sector público, que se caracterizan por un alto grado de centralización en el proceso de toma de decisiones, estructuras lineares-funcionales burocráticas, una distancia demasiado grande entre los excesivos niveles gerenciales, problemas de comunicación, falta de confianza, carencia de conocimientos gerenciales mínimos e insuficiente orientación hacia el mercado objetivo que atienden.

La falta de controles en el sector público y el alto grado de informalidad en el sector privado han conducido a subestimar el uso de los principios básicos de la contabilidad. Asimismo, el corto-placismo nos acostumbró a desechar las proyecciones de largo plazo y por lo tanto a realizar una evaluación minuciosa de los proyectos, especialmente con un sistema financiero que en muchas oportunidades reaccionó frente a este entorno otorgándole más importancia a los avales que a la calidad de los emprendimientos.

La combinación de subsidios, evasión impositiva, devaluaciones, ruptura de los derechos de propiedad, licuación de pasivos y expropiación de ahorros modificó profundamente la escala de valores y prioridades de la sociedad.

Los responsables de la conducción de las organizaciones y el personal gerencial se acostumbró a enfrentar la cambiante agresión del entorno sin trabajar en forma interdependiente o formar equipos de trabajo.

Una de las peores consecuencias de esta cultura y su correspondiente forma de comportamiento fue el cierre de la economía, especialmente a nivel de la pequeña y mediana empresa que estuvo más preocupada por sobrevivir que en pensar en expandirse o ganar nuevos mercados. Es por ello que la tremenda devaluación del tipo de cambio vigente a partir del año 2002 no produjo un fuerte aumento de las exportaciones con valor agregado.

A pesar de este sombrío panorama, aquí también comienza a avizorarse un cambio y no es de extrañar que el mismo se observe con mayor intensidad en el interior del país, especialmente en las poblaciones medianas o pequeñas de la zona rural. Creemos que el buen funcionamiento de las numerosas organizaciones con que hemos trabajado en ese entorno, puede estar favorecido por un cierto aislamiento de las mismas frente a la influencia de las organizaciones corporativas y a la burocracia mayoritariamente radicadas en las grandes ciudades. Por otra parte, la mayor transparencia y el aumento de la calidad en el conocimiento y la información sobre el ambiente que las rodea contribuye a atenuar los altos niveles de corrupción que caracterizan al promedio del país.

De la misma manera debe reconocerse que el trabajo en las poblaciones de menor tamaño está menos afectado por la pérdida de tiempo y energía que demanda la vida en las grandes urbes, influyendo positivamente sobre los niveles de productividad. Tampoco debe olvidarse que en la zona rural se desarrollan gran parte de las actividades agroindustriales beneficiadas por las ventajas comparativas de suelo y clima.

Por último, es importante señalar que en estas comunidades más pequeñas hemos apreciado un ambiente más propicio para la conformación de los denominados "cluster" y los



encadenamientos productivos basados en un cierto grado de especialización.

En ediciones anteriores del Balance describimos el entorno de emprendimientos de algunas poblaciones donde las escuelas técnicas o instituciones universitarias que realizan tareas de extensión hacia el sector productivo, junto a intendentes municipales con una visión amplia sobre el funcionamiento de la sociedad moderna y emprendedores con un sentido práctico y solidario de la realidad, se combinaron generando la imagen de una Argentina distinta que contrasta con la que corresponde a la de un país permanentemente en crisis.

En ese contexto nos pareció imprescindible identificar los encadenamientos productivos regionales más importantes y las condiciones necesarias para promover la competitividad de los mismos, organizando para ello numerosos talleres en los que participaron productores, entidades educativas y tecnológicas, instituciones intermedias y representantes de los gobiernos.

A nivel de pequeños emprendimientos, la competitividad en la producción de válvulas en Rafaela, los servicios de turismo en Villa La Angostura o la producción de juguetes de madera en Colazo son ejemplos interesantes de productos colocados en los mercados internacionales y que señalan el camino a seguir en un país que necesita crear puestos de trabajo en forma imperiosa.

## 4. Un enfoque institucional

El análisis a largo plazo de la economía, debe considerar no sólo la dotación de recursos con que cuenta el país, sino también las características de las instituciones que constituyen la base de la actividad productiva. Dentro de estos aspectos se encuentran el marco jurídico, la estructura de poder, la manera en la que se administra la información, el respeto por las leyes y reglas de juego, y los valores sociales, considerando a su vez, el grado de corrupción imperante en la sociedad.

Las instituciones afectan al desempeño económico de un país a través de sus efectos sobre los costos de intercambio y de producción. Como es bien sabido y se muestra en el Capítulo 1, Argentina a pesar de ser un país rico en recursos humanos y naturales, no ha logrado recobrar la prosperidad con la que contaba a comienzos de siglo. Debido a estos resultados, es evidente que la debilidad institucional no es un factor que pueda ignorarse.

Ninguna economía es creíble y logra el éxito sin una estructura sólida que brinde un marco adecuado para alcanzar un óptimo ambiente de negocios. Argentina debería considerar estos aspectos si desea lograr un crecimiento sostenido en el largo plazo sin pensar exclusivamente en resolver aspectos coyunturales.

A partir del análisis realizado se propone, en esta edición del Balance, promover a la integración Interregional. La misma, no debe considerar exclusivamente aspectos de tipo comercial, sino también buscar el fortalecimiento de instituciones, para que de esta manera, las regiones involucradas se beneficien no sólo del intercambio, sino también de un ambiente propicio para el desarrollo de la actividad productiva.

Las Alianzas Interregionales propuestas en el capítulo 2 tenderían como uno de los principales beneficios, a alcanzar un mayor respeto por los compromisos asumidos, contribuyendo al mantenimiento de instituciones más estables.

La teoría del Regionalismo asume que las divisiones administrativas tradicionales, tales como las provincias/estados, los municipios, y hasta las naciones, no necesariamente reflejan las realidades comerciales, económicas, culturales de la actualidad. Se basaron en tratados después de guerras, y en fenómenos geográficos que ahora pueden no conformar barreras naturales a la comunicación de personas y bienes. Analizando el contexto global, se encuentra con otros hitos

naturales, como por ejemplo los ríos, climas, y suelos, que crucen fronteras, y que formarían ejes de regiones y mercados naturales.

Por lo tanto, la manera en que la economía real y cultural funcioan con eficiencia es cuando puede superar los obstáculos de divisiones locales que limitan los mercados naturales formados por el flujo natural de personas y bienes.

Hace muchos años que se habla de dividir la Argentina (o unificar las provincias) en regiones que reflejen mejor la realidad socio-económica del país. Definir las regiones no sería en principio la tarea del gobierno central eso atentaría en contra del concepto del regionalismo, que supone que las regiones se forman conforme a sus intereses particulares. Sin embargo, no se puede dejar todo a la discreción de las provincias sin el peligro de que se junten algunas provincias en regiones ricas y que se dejen a las otras para formar regiones pobres. Tampoco hay que caer en la irracionalidad de forzar la conformación de "regiones" que tienen pocos intereses en común, solamente para unir las provincias pobres con las ricas. Esto sería cometer el mismo error ya existente con el actual sistema de administración nacional.

No hay que pensar en las regiones como si fuesen las antiguas provincias pero más grandes esto también llevaría al aislamiento y a la competencia entre sí. El nuevo modelo tiene que alentar al interregionalismo, tiene que lograr que las regiones fortalezcan a las provincias que las conformen, para que en conjunto puedan trabajar, formar alianzas con las otras regiones y asi fortalecer al país como un todo.

Ahora también se presenta una nueva realidad en el Cono Sur que abre la posibilidad de Alianzas Interregionales e Internacionales. Existen intereses comunes entre la Patagonia argentina y la chilena, entre el Chaco argentino y paraguayo, entre Jujuy y Salta y el sur de Bolivia.

Por último queremos mencionar algunos esfuerzos de integración entre las regiones centrales de Argentina y Chile realizados a nivel institucional. Ejemplo de ello son los programas conjuntos desarrollados por universidades de distintos países, como La "Maestría en Gestión para la Integración Regional", organizada conjuntamente por la Universidad Nacional de Córdoba y varias Universidades de Valparaíso, entre las que se destaca la Universidad de Playa Ancha (Chile). Constituye una experiencia interesante a partir de la cual se generan nuevos proyectos de integración y de intercambio.



# Capítulo 1: Aspectos Macroeconómicos

Existen dos aspectos que han resultado de fundamental importancia en la recuperación de la profunda crisis económica que atravesó nuestro país: una coyuntura externa favorable y la posibilidad de hacer un mayor uso de la capacidad instalada de la industria. Ambos factores han permitido, junto con equilibrio fiscal, monetario y de cuenta corriente, un excelente desempeño en el corto plazo y una expectativa de crecimiento para los próximos dos años.

Sin embargo, se observan algunos elementos que pueden perjudicar la performance de nuestra economía en el largo plazo. Entre los mismos se encuentran el escaso nivel de inversión, el alto grado de endeudamiento y la amplitud creciente de los ciclos económicos argentinos. Son estos los desafíos a los cuales Argentina debe hacer frente, si el objetivo a alcanzar es obtener un crecimiento sostenido en el tiempo.

# 1.1 Recuperación de la Crisis: Comparación Internacional

Luego de transcurridos cuatro años de estancamiento y crisis económica, durante el 2003 el producto argentino (PBI) evidenció un fuerte crecimiento del 8,84% en términos reales. Las estimaciones para el corriente año varían entre 6,5% y 8% según el analista considerado. Esta recuperación económica ha permitido que el valor del producto en moneda nacional se encuentre en niveles cercanos a los observados antes de la devaluación.

Cuadro 1.1: Crecimiento del Producto

|         | Crecimiento Interanual (Intertrimestral) |
|---------|--|
| 2001    | -4,41 %                                  |
| 2002    | -10,89 %                                 |
| 2003    | 8,84 %                                   |
| 2004:1  | 11,26 % (-5,30 %)                        |
| 2004:2  | 6,99 % (11,64 %)                         |
| 2004:3* | 6,99 % (-1,46 %)                         |
| 2004:4* | 6,99 % (2,68 %)                          |
| 2004*   | 7,94 %                                   |

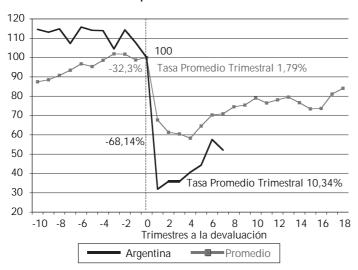
Fuente: IIE en base a INDEC y MECON.

En general, y demostrado por la experiencia internacional, las crisis financieras, como la observada en argentina pre-devaluación, surgen como consecuencia de una gran cantidad de factores que se conjugan y complementan. Durante la última década del siglo XX se ha producido en los países emergentes una serie de crisis financieras que repercutieron sobre todo el sistema internacional. Como fuera mencionado anteriormente, existen varios causales para explicar el surgimiento de estas crisis, entre los mismos se encuentran tanto factores macro como microeconómicos, internos y externos, tanto para países desarrollados como en desarrollo.

El sobreendeudamiento tanto público como privado derivado de fuertes entradas de capital (que surge generalmente luego de una situación externa favorable), junto con insuficiente o escasa supervisión bancaria y efectos "contagio" externos que producen recesiones económicas, tienen como consecuencia un deterioro en la cartera de los bancos y la consecuente crisis. Estas crisis bancarias pueden generar significativos efectos negativos en la economía real, ya que impiden el buen funcionamiento de los mercados financieros al interrumpir el proceso de canalización eficiente de fondos y aumentar los problemas de información asimétrica, reduciendo de esta manera el financiamiento para llevar a cabo el proceso productivo.



Gráfico 1.1: Evolución del producto en relación a la crisis

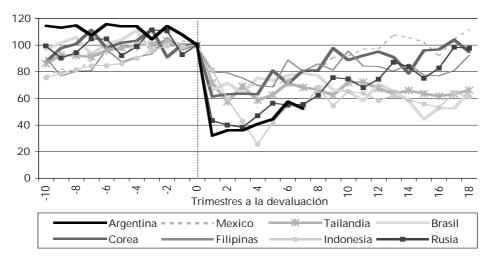


Fuente: IIE en base a FMI.

Para realizar un análisis con detenimiento de lo ocurrido luego de la crisis, puede recurrirse a una comparación internacional de los hechos sucedidos en Argentina con aquellos observados en otros países como México, Tailandia, Brasil, Corea, Filipinas, Indonesia y Rusia. Analizando las medidas implementadas en algunos de ellos y la evolución de diversos indicadores económicos luego de la misma, y utilizando una visión comparativa de las mismas con las llevadas a cabo en nuestro país, es posible aprender de la experiencia internacional y lograr un crecimiento sostenido que permita a Argentina resurgir en el concierto de naciones.

Cuando se analiza la evolución del producto (considerando su valor en dólares estadounidenses según la cotización en el mercado libre de cada una de las monedas correspondientes a los diversos países), haciendo aquel correspondiente al trimestre en el cual se llevo a cabo la devaluación igual a 100, el producto de Argentina presenta a partir del primer trimestre luego de la devaluación, una tasa de crecimiento mayor a la observada para el promedio de los países que devaluaron. Si bien este dato resulta alentador, debe tenerse en cuenta que la caída experimentada en el producto bruto argentino ha resultado significativamente mayor que la observada para los otros países, con lo cual era de esperar un "rebote" más fuerte que el promedio.

Gráfico 1.2: Evolución del Producto en Países en desarrollo



Fuente: IIE en base a FMI.

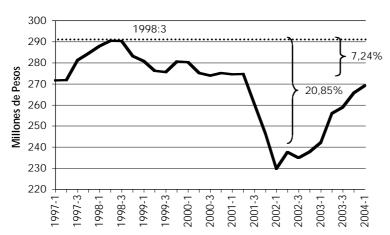
El modelo de crecimiento económico post-crisis verificado en la Argentina, que ha permitido estas altas tasas de crecimiento observadas en los últimos dos años, está basado en la sustitución de importaciones, en la creciente retomada del consumo interno y en un escenario externo sumamente favorable, que permite vender materias primas a precios extremadamente atractivos.

Sin embargo, sus cimientos resultan endebles y están constituidos por factores de dudosa permanencia: la progresiva utilización de capacidad instalada ociosa, un tipo de cambio real alto que permite sustituir importaciones, y un inmejorable escenario externo.

## 1.1.1 Utilización de la Capacidad Instalada

En lo que respecta a la capacidad ociosa de la industria, la misma resulta cada día menor y en la actualidad existen una gran cantidad de sectores con problemas de "cuellos de botellas", trabajando al límite de su capacidad. Con el objeto de ampliar la escala de producción son necesarias inversiones en capital reproductivo, las cuales dependen principalmente del acceso al crédito barato de largo plazo y de perspectivas económicas de medio-largo plazo claras y favorables.

Gráfico 1.3: Brecha del Producto

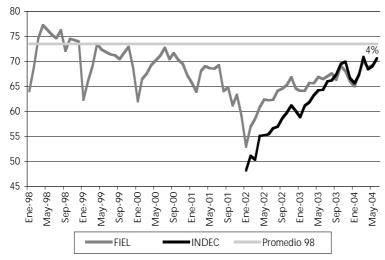


Fuente: IIE en base a MECON

Durante el pasado y corriente año, la economía argentina se ha recuperado de la crisis sufrida, con un esperado aumento de la utilización de la capacidad instalada. En cuanto a la recuperación en términos del producto, se evidencia que, con respecto al máximo histórico (3er Trimestre de 1998), la brecha del producto se vio reducida desde un 21% aproximadamente a comienzos del 2002, al 7,2% en los comienzos del

corriente año, dejando escaso margen para continuar con la expansión en base a la capacidad ya instalada. El Gráfico 1.4, por su parte, presenta un indicador elaborado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) y otro generado por la Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericana (FIEL) de la utilización de la capacidad instalada.

Gráfico 1.4: Utilización de la Capacidad Instalada de la Industria



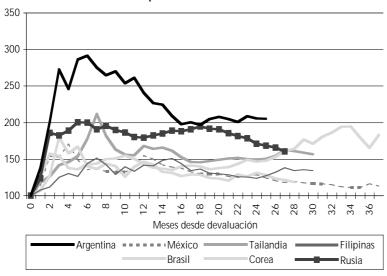
Fuente: IIE en base a INDEC y FIEL.

#### 1.1.2 Tipo de Cambio Real

El tipo de cambio real alto es un factor de singular importancia a la hora de explicar el resurgimiento y crecimiento de la industria argentina. La República Argentina ha sido uno de los países que más aumento su competitividad en los mercados internacionales vía devaluación. El Gráfico 1.5 analiza la evolución de los tipos de cambio real de algunos países seleccionados desde el momento de la devaluación



Gráfico 1.5: Evolución del Tipo de Cambio Real



Fuente: IIE en base a FMI.

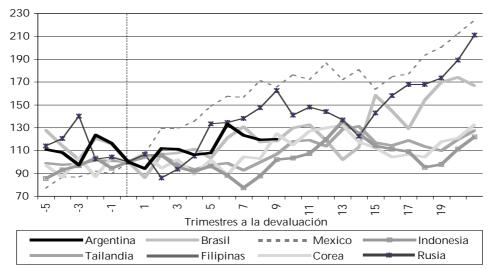
Como se observa en este Gráfico, el tipo de cambio real de nuestro país se encuentra en valores altos comparados con su nivel pre-crisis, prácticamente doblando el valor del mismo, muy por encima de los resultados obtenidos en los restantes países analizados. Este alto tipo de cambio, permite a nuestro país continuar con la expansión económica en base al Comercio Exterior. Si bien el hecho de que el tipo de cambio de Argentina se estabilice en niveles superiores al promedio de los restantes

países puede resultar consecuencia de una sobre-valuación inicial, es importante remarcar que nuestro país experimentó un importante overshooting durante los primeros 16 meses luego de llevada a cabo la devaluación, lo cual no se observa tan marcadamente en los restantes países, excepto el caso de Tailandia.

### 1.1.3 Escenario Externo

El escenario externo favorable comenzó a modificarse a partir de junio. El aumento anunciado por la Reserva Federal de Estados Unidos el día 30 de junio marcó el fin del ciclo de tasas bajas en el mundo. A partir de este hecho se observa que los capitales internacionales buscan inversiones de menor riesgo y mayor rendimiento, lo cual afecta en forma directa el flujo de inversión externa directa (IED) hacia la Argentina. Además, la caída del precio de la soja, uno de los principales productos de exportación argentino, ha modificado esta coyuntura.

Gráfico 1.6: Evolución de las Exportaciones



Fuente: IIE en base a FMI.

Observando la experiencia internacional y analizando los casos de Tailandia, Corea, Indonesia y Brasil puede mostrarse la gran relación que existe entre la Inversión Extranjera Directa y el nivel de exportaciones (físico y no como consecuencia de los precios).

Desde el momento en el cual se llevó a cabo la devaluación en los países analizados, la mayoría de ellos han incrementado las exportaciones. El caso más remarcable es el de México<sup>1</sup>, que duplicó sus exportaciones en los 20 trimestres (5 años) posteriores a la devaluación.

Analizar el comportamiento de las exportaciones luego de una devaluación resulta interesante, ya que las mismas son uno de los componentes de la oferta agregada y de la producción y tienen un efecto reactivador en la economía. Sin embargo, es imprescindible discriminar el aumento de las mismas debido al incremento en volumen, del debido al incremento en precios, ya que el primero es fundamental porque sus beneficios perduran en el tiempo. La evolución del volumen de exportaciones para algunos de los países analizados (para los cuales se contaba con dicha información) se observa en el Gráfico 1.7

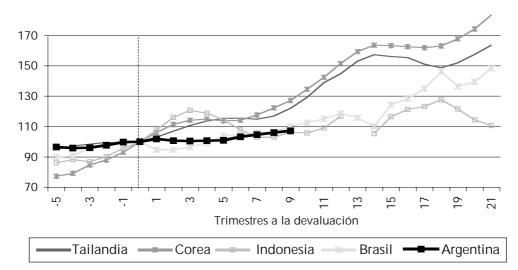


Gráfico 1.7: Evolución del Volumen de Exportaciones

Fuente: IIE en base a FMI.

En cuanto se analiza el nivel de exportaciones en volumen, es decir, sin el efecto del aumento dado por los precios, se observa que Corea, Tailandia y Brasil cuentan con un buen desempeño, mientras que las situaciones de Indonesia y Argentina han sido muy distintas a las primeras hasta la fecha. Es interesante descubrir que aquellos países que han contado con un incremento en el volumen de exportaciones, cuentan también con un mayor nivel de inversiones externa.

Debido a que el nivel de inversiones en Argentina se ha visto reducido en forma importante a partir de la devaluación (como así también anteriormente), y al estar el sistema financiero colapsado (impidiendo de esta manera el autofinanciamiento de la inversión), los aumentos de exportaciones en nuestro caso se han dado principalmente por factores relacionados a los precios de los commodities, los cuales se presentaron singularmente altos para el período de recuperación económica transcurrido. Consecuentemente, una caída de los precios puede tener efectos singularmente adversos sobre la economía.



<sup>1</sup> El valor de las exportaciones de México excluyen las maguiladoras.

600 500 400 300 200 100 0 -100 -200 2 19 Trimestres a la devaluación Argentina Brasil Tailandia Indonesia Corea

Gráfico 1.8: Inversión Externa Directa

Fuente: IIE en base a FMI.

# 1.2 Estimación del producto argentino de largo plazo

Continuando con un modelo llevado a cabo por Goldman Sachs (GS) para estimar tanto el producto total como el per cápita de cuatro países (Brasil, Rusia, India y China) hasta el año 2050, se procedió a desarrollar un modelo similar para el caso de Argentina.

Como se explica en el artículo de GS, el modelo utilizado estudia el crecimiento del producto dividiéndolo en tres componentes:

- crecimiento en el empleo,
- crecimiento en el stock de capital y
- progreso tecnológico (crecimiento de la productividad total de los factores).

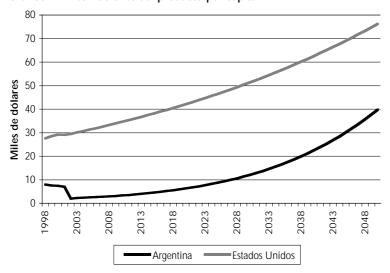
Cada uno de los componentes es modelado en forma explícita. Con el objetivo de proyectar el crecimiento poblacional, se hizo uso de las últimas proyecciones demográficas brindadas por el U.S. Census Bureau, y se asumió como constante la proporción de población activa en la población total.

Para estimar el stock de capital se utilizó un trabajo llevado a cabo por Maia y Kweitel del Ministerio de Economía de la República Argentina (MECON), al cual se le realizaron algunas modificaciones con el objeto de que resulte compatible con los modelos estimados por GS. A su vez, se supuso que la tasa de inversión (con respecto al producto total), que se encuentra en niveles muy deprimidos como consecuencia de la crisis presenciada en nuestro país, se incrementa paulatinamente hasta alcanzar un nivel observado históricamente (19% del PBI). Para la serie total de stock de capital se consideró una tasa de depreciación constante del 4% sobre el stock del año anterior.

Con respecto a la productividad total de los factores (PTF), se empleó el mismo método que fuera utilizado por GS, asumiendo que la PTF cuenta con un comportamiento convergente hacia la observada en los países desarrollados. Este comportamiento se logra a través de suponer que mientras mayor sea la brecha existente entre el país en desarrollo analizado y los países desarrollados, mayor el potencial de acercamiento y más fuerte resultará el crecimiento de la misma. Para el caso de Estados Unidos, se siguió con la técnica aplicada por GS, asumiendo que el crecimiento de largo plazo de la PTF es del 1,33%, lo cual implica un crecimiento de la productividad del trabajo de estado estacionario del 2%. La velocidad de convergencia utilizada es del 1,5% (GS).

Así mismo, también se asume en el modelo desarrollado, que si la economía experimenta crecimientos de la productividad mayores a los observados en Estados Unidos, el tipo de cambio de equilibrio tenderá a apreciarse, permitiendo de esta manera un mayor crecimiento en término de dólares.

Gráfico 1.9: Estimaciones del producto per cápita



Fuente: IIE, estimaciones propias en base a Goldman Sachs.

Los resultados obtenidos acusan altas tasas de crecimiento para el producto per cápita a precios constantes de 1993, en dólares. Las mismas resultan crecientes hasta el 2019 (6,81%), para luego disminuir hasta el 2050 (5,64%). Estos resultados se encuentran altamente influenciados por el comportamiento del tipo de cambio anteriormente explicado. En base a estos resultados se observa que, si bien el producto per cápita argentino presentaría aún una amplia brecha con

el correspondiente a los Estados Unidos en el largo plazo, el valor pasaría de representar sólo el 7,5% en el 2003 a superar el 50% en el año 2050.

Sin embargo, existen dos aspectos que no fueron considerados explícitamente y no deben dejarse de lado en el análisis, ya que resultan de fundamental importancia: la inflación y los ciclos económicos. Con respecto al primero, debido a que las proyecciones se encuentran en términos reales (precios de 1993), el problema de la inflación no resulta relevante. En cuanto a los ciclos económicos, como bien lo especifica GS, se ignoran sus impactos al tratarse de estimaciones de muy largo plazo donde lo que se busca es obtener una tendencia. No obstante, nuestro país ha presenciado a lo largo de toda su historia una gran cantidad de ciclos económicos que han condicionado su desarrollo y evolución.

## 1.3 Ciclos de la Economía Argentina

El análisis y la estimación llevados a cabo anteriormente consideran como principal supuesto el hecho que estos países implementan políticas y desarrollan instituciones que incentivan el crecimiento. Sin embargo, existen gran cantidad de desafíos que deben afrontarse con el objeto de que el país se mantenga sobre dicha senda de crecimiento y por ello, como recalca el trabajo de GS, se observan grandes probabilidades de que las proyecciones no se cumplan en la realidad, ya sea por una incorrecta implementación de políticas, coyunturas y shocks externos desfavorables, o inconsistencias y problemas internos.

Para el caso argentino, la experiencia histórica muestra que el desarrollo económico ha contado con ciclos, tanto de largo como de corto plazo. Comenzando a analizar el producto desde el primer trimestre de 1970, se observan dos grandes ciclos de largo plazo. El primero de ellos llega hasta el primer trimestre de 1990, presentando su punto máximo en 1980. El segundo gran ciclo económico comienza en 1990 y se prolonga hasta la actualidad, presentando su valor máximo en el año 1998.

Existen diversas maneras de analizar los ciclos de corto-mediano plazo, una de ellas es considerarlos como variaciones absolutas positivas o negativas del producto, sin embargo, esta metodología no considera que la serie puede contar con un comportamiento determinado de largo plazo (tendencia). Es por ello, que para tratar con mayor precisión los ciclos de nuestra economía, es preferible observar el comportamiento del producto con respecto de su tendencia de largo plazo. A través de un método simple como es el filtro de Hodrick-Prescott<sup>2</sup> se puede determinar dicha tendencia para el producto argentino, a partir del cual es posible especificar con mayor precisión los ciclos económicos de largo plazo.

310.000 290.000 270 000 Millones de Pesos 250.000 230.000 210,000 190,000 150 000 Serie empalmada Serie Suavizada

Gráfico 1.10: Producto Bruto Argentino (a precios constantes de 1993) y tendencia.

Fuente: IIE en base a MECON.

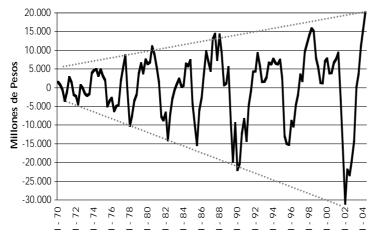
Un resultado interesante a ser analizado con posterioridad es el hecho de que los ciclos (considerados como la diferencia entre el producto de un determinado año observado, libre del componente estacional, y valor determinado por el componente de largo plazo) tienden a incrementarse tanto en magnitud como en duración en la historia argentina a medida que pasa el tiempo. Este hecho no resulta beneficioso para nuestro país, ya que cada una de las crisis vividas representan daños sobre los mismos ha-

bitantes aumentando la pobreza y la desigualdad, y siempre resulta preferible un crecimiento estable aunque bajo y no altas tasas de crecimiento interrumpidas por períodos de profundas crisis.

En el Gráfico 1.11 se observan las variaciones en términos absolutos del producto para la Argentina en el período analizado, y se observa que las mismas se incrementan de comienzo a fin. En el Gráfico 1.12 se presentan los excesos y defectos con respecto a la tendencia de largo plazo como proporción de la misma, para cada año.

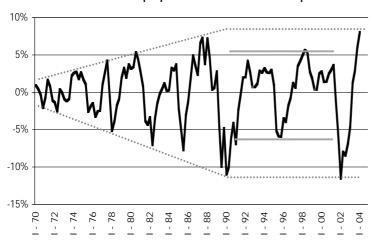
El Filtro de Hodrick-Prescott suaviza la serie a través de una penalización tanto de la variación de la tendencia entre un período con otro y los desvíos de la serie con respecto a la tendencia. Para el cálculo se utilizó un  $\lambda$  = 1600 al ser éste el recomendado para series trimestrales. Es de nuestro conocimiento que el aplicar un valor arbitrario no resulta la opción más recomendada, aunque la ganancia en simplificación del análisis es también mayor.

Gráfico 1.11: Ciclos económicos de Corto Plazo



Fuente: IIE en base a MECON.

Gráfico 1.12: Ciclos como proporción de la tendencia del producto



Fuente: IIE en base a MECON.

Si se analiza este gráfico puede observarse que los ciclos en la Argentina se fueron profundizando hasta comienzo de los noventa. Durante ésta década se evidenció una reducción significativa en los mismos, para incrementarse nuevamente. a los niveles observados en 1989 con la última crisis.

La evidencia empírica señala que los ciclos económicos resultan regresivos y por lo tanto, una mayor amplitud de los mismos no se considera como un dato positivo para la economía. Es necesario implementar políticas que permitan reducir la misma, disminuir el impacto de los shocks externos v estabilizar las señales para el sector exportador a través de una política cambiaria óptima.

Con respecto a esto, se presentan, en el Memorando de Políticas Económicas y Financieras del Gobierno Argentino para el período 2003-2006<sup>3</sup>, los elementos

claves del programa económico de mediano plazo del gobierno, los mismos consisten en:

- Políticas macroeconómicas destinadas a profundizar el crecimiento y afirmar la estabilidad de precios;
- Marco fiscal sólido para anclar la disciplina fiscal nacional y provincial, brindar recursos para políticas sociales e inversión pública y alcanzar un nivel de ahorro público compatible con las relaciones con acreedores;
- Estrategia de fortalecimiento del sistema bancario;
- Reformas para brindar mayor independencia y controles de implementación de la política monetaria (llevando a un sistema de metas de inflación) y permitan llevar a cabo la actividad de supervisión del sector financiero; y
- Medidas para mejorar el clima de inversiones.



El cual fuera presentado ante el Fondo Monetario Internacional (FMI) para lograr el Acuerdo Stand-By de septiembre de 2003.

# 1.4 Renegociación de la Deuda

Uno de los aspectos de fundamental importancia para la evolución futura de la economía argentina, debido a que condiciona en gran parte el manejo de la política fiscal durante las próximas décadas, es el manejo de la Deuda Externa.

De acuerdo con las estimaciones realizadas por el Ministerio de Economía Argentino, el stock total de deuda a diciembre de 2003 alcanzaba aproximadamente los 179 mil millones de dólares. Dentro de este total, el gobierno diferenció la deuda en dos categorías: a reestructurar y no default. Del total, el 52,7%, es decir 94.300 millones de dólares, se encuentran en proceso de reestructuración, mientras que el restante 47,3% es deuda que no se encuentra en Default, conocida normalmente como "Deuda Nueva" o "Deuda Performing" y que consiste en la deuda con los organismos multilaterales de crédito, aquellas emisiones resultantes del colapso de la convertibilidad y algunas obligaciones previas.

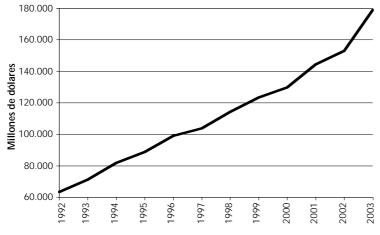
Cuadro 1.2: Stock de Deuda Bruta Argentina

|                                   | Millones de dólares | Como % del Total |  |  |
|-----------------------------------|---------------------|------------------|--|--|
| DEUDA A REESTRUCTURAR             |                     |                  |  |  |
| Deuda elegible (Bonos)            | 87.050              | 48,7%            |  |  |
| Organismos Oficiales              | 5.217               | 2,9%             |  |  |
| Banca Comercial                   | 1.724               | 1,0%             |  |  |
| Otros Acreedores                  | 311                 | 0,2%             |  |  |
| Total                             | 94.302              | 52,7%            |  |  |
| DEUDA NO DEFAULT                  |                     |                  |  |  |
| Organismos Internacionales        | 30.792              | 17,2%            |  |  |
| BODENs                            | 22.580              | 12,6%            |  |  |
| Préstamos Garantizados Nacionales | 15.588              | 8,7%             |  |  |
| Bono Garantizado Provincial       | 10.200              | 5,7%             |  |  |
| Bonos (excepciones)               | 606                 | 0,3%             |  |  |
| Otros                             | 4.727               | 2,6%             |  |  |
| Total                             | 84.493              | 47,3%            |  |  |
| Total                             | 178.795             | 100,0%           |  |  |

Fuente: IIE en base a MECON.

La deuda total del país se ha incrementado marcadamente durante la década de los noventa, pasando de 63 mil millones de dólares a fines de 1992 a 179 mil millones finalizando el año 2003.

Gráfico 1.13: Evolución del Stock de Deuda Total



Fuente: IIE en base a MECON.

Es importante remarcar que la deuda no sólo se incrementó en valores absolutos, sino también en términos del producto (PBI) y de las exportaciones. Este último indicador (Deuda/Exportaciones) es útil al momento de determinar la capacidad de pago de la Argentina, es decir, la cantidad de meses que es necesario destinar las divisas obtenidas de la exportación

a solventar la deuda. Cuando se realiza una comparación con otros países que poseen características comunes a la Argentina, se observa que esta relación no resulta favorable para nuestro país, determinando que son necesarios más de cuatro años y medio de exportaciones para solventar la deuda, mientras que para los casos de Hungría, México, Tailandia y Malasia, se requiere menos de un año.

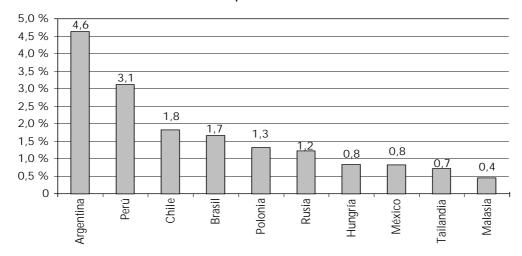
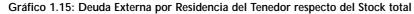
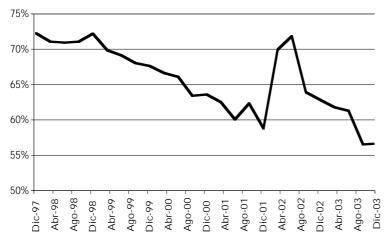


Gráfico 1.14: Relación Deuda Externa Total con Exportaciones anuales totales

Fuente: IIE en base a MECON

Así mismo, el porcentaje de deuda externa (según residencia del tenedor) ha disminuido en el último tiempo, a excepción de los meses luego de la devaluación, pasando de un porcentaje mayor al 70% en el año 1998 a aproximadamente el 56% durante el 2003.





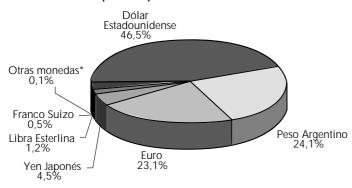
Fuente: IIE en base a MECON.

En cuanto a la composición de la deuda argentina, de acuerdo a la moneda de emisión, casi la mitad de la misma (46,5%) se encontraba en Diciembre de 2003 denominada en dólares. volviendo de esta forma los pagos muy vulnerables a las fluctuaciones de dicha moneda. Sólo una cuarta parte de la misma (24,1%) se encuentra en moneda nacional, mientras que el resto se encuentra mayormente en

Euros (23,1%). El restante 6,3% se encuentra diseminado en distintas monedas entre las que se incluyen yenes, libras esterlinas, francos suizos y otras.



Gráfico 1.16: Composición por Moneda de la Deuda



(\*) Incluve deuda denominada en Corona Danesa Corona Sueca, Dólar Canadiense y Dinar Kuwaiti.

Fuente: IIE en base a MECON.

#### 1.4.1 Deuda a Reestructurar

Uno de los puntos fundamentalmente necesarios para consolidar la recuperación de la economía argentina y lograr un crecimiento sostenido, es regularizar la situación vigente con los acreedores de la deuda pública. La reestructuración debe considerar diversos aspectos. Resulta de gran importancia lograr una amplia aceptación de los deudores como así también debe plantearse un cronogra-

ma de pagos que permita sentar las bases para alcanzar el crecimiento sostenido. El planeamiento debe ser consistente con las previsiones de evolución para la economía argentina.

Con respecto a los acreedores de la deuda a reestructurar, el 38,4% corresponde a residentes argentinos, mientras que el resto se encuentra altamente diversificada, siendo Italia, Suiza, Estados Unidos, Alemania y Japón los principales tenedores de deuda externos.

En Septiembre de 2003, durante la cumbre del FMI en Dubai, Argentina realizó su primera presentación formal de la propuesta para renegociar la deuda defaulteada.

En una primera instancia se determinó la "deuda elegible", es decir, aquella deuda a renegociar. La misma se definió como toda aquella deuda que haya sido emitida hasta el 31 de diciembre de 2001. Está compuesta por 152 bonos emitidos en siete monedas y bajo ocho distintas legislaciones. Los bancos que llevarían a cabo el canje de títulos públicos son Barclays Capital, Unión de Bancos Suizos y Merril Lynch. Con respecto a los tenedores locales, los bancos designados son el Francés, Nación y Galicia.

La propuesta presentada en Dubai, detallada en el Cuadro 1.4, fue declarada por los tenedores de deuda como inadmisible.

El 1º de junio de 2004, el Ministro de Economía y Producción, Roberto Lavagna, anunció la propuesta definitiva para la reestructuración, la cual fue presentada ante la Comisión de Títulos Valores de los Estados Unidos (SEC, Security Exchange Committee). La propuesta consiste en tres títulos de deuda, bonos Par, con Descuento y Cuasipares, junto con una unidad separable vinculada con el PBI. Se determinan así mismo dos escenarios de canje diferentes que dependen de que la participación de los bonistas sea superior o igual e inferior al 70% del monto total de capital de la deuda en cesación de pagos, lo cual condiciona las tasas a pagar y los intereses a reconocer. Existen claras mejoras con respecto a la propuesta presentada en Dubai. Una de las principales es el reconocimiento de los intereses que fueron venciendo desde el default (31 de diciembre del 2001) hasta el 31 de diciembre del 2002 con una aceptación menor o igual al 70% y hasta el 31 de junio del 2003 si el porcentaje es mayor al 70%. Otra diferencia fundamental es la mejora en las tasas de interés que ofrecen los tres tipos de bonos, sustancialmente mayores que las ofrecidas en Dubai, y la formalización del ajuste por CER para los bonos Cuasipar denominados en moneda nacional. Finalmente se observa una reducción muy importante en los plazos de pagos de los nuevos bonos.

Cuadro 1.3: Acreedores de deuda a reestructurar por país

| País            | Porcentaje |  |  |
|-----------------|------------|--|--|
| Argentina       | 38,4%      |  |  |
| Italia          | 15,6%      |  |  |
| No identificada | 12,8%      |  |  |
| Suiza           | 10,3%      |  |  |
| E.E.U.U.        | 9,1%       |  |  |
| Alemania        | 5,1%       |  |  |
| Japón           | 3,1%       |  |  |
| Reino Unido     | 1,1%       |  |  |
| Holanda         | 1,0%       |  |  |
| Luxemburgo      | 0,8%       |  |  |
| Otros           | 2,5%       |  |  |

Fuente: IIE en base a Equipo de Gestión Económica y Social (EGES).

Si bien el gobierno realizó esta propuesta que presenta importantes mejoras con respecto a la formulada originariamente en Dubai, los acreedores no consideraron a la misma lo suficientemente interesante como para satisfacer sus demandas. Es por ello que el Comité General de Acreedores (CGA) que lidera Nicola Stock presentó una propuesta propia, la cual resulta mucho más inflexible que la presentada por el gobierno argentino en cuanto a tasas a pagar, plazos de pago, etc. El CGA considera que la propuesta por ellos formulada es sus-

tentable ya que utilizan para la estimación de la evolución económica del país valores mucho más optimistas.

A los bonos ofrecidos en la propuesta mejorada anteriormente mencionados, se les agrega un componente ligado al crecimiento (GDP Unit), que incrementará anualmente los pagos derivados de los bonos, en caso de que el crecimiento alcanzado durante el año anterior exceda el proyectado en el modelo de sustentabilidad (3%), si se compartirá parte de ese excedente con los acreedores.

Una de las principales fuentes de presión internacional tiene como argumento las diferencias existentes entre la propuesta Argentina y la de aquellos países que han reestructurado su deuda en default, logrando un amplio acuerdo con acreedores, durante la década del noventa. Estos países fueron Rusia, Uruguay, Ecuador, Ucrania y Pakistán. Los primeros tres son considerados como los principales referentes internacionales.

Cuadro 1.4: Propuestas de Reestructuración de Deuda Argentina

| Propuesta Dubai          | Propuesta Dubai Plus   | Propuesta CGA   |
|--------------------------|--|---|
| No considera             | No considera   | U\$S 5.200 millones   |
| 75% Nominal              | 75% Real   | 30% Nominal Máximo  |
| No Reconoce              | Según nivel de aceptación  | Reconocimiento total.   |
|                          |  |   |
|                          | 3,5%   | 4,2%  |
|                          | \$ 2,08 por dólar  | \$ 1,74 por dólar   |
|                          |  |   |
|                          | 2,6% del PBI   | 3,3% del PBI  |
| Par, Discount y Cuasipar | Par, Discount y Cuasipar   | Par, Discount y título que  |
|                          |  | capitaliza int. Vencidos.   |
| 32 y 42 años             | 30, 35 y 37,25 años  | 10, 20 y 30 años.   |
| Pesos, dólares,          | Pesos, dólares,  | Pesos, dólares,   |
| euros y yenes.           | euros y yenes.   | euros y yenes.  |
| Estados Unidos, Reino    | Estados Unidos, Reino  | Estados Unidos, Reino   |
| Unido, Japón y Argentina | Unido, Japón y Argentina   | Unido, Japón y Argentina  |
|                          | No considera 75% Nominal No Reconoce  Par, Discount y Cuasipar 32 y 42 años Pesos, dólares, euros y yenes. Estados Unidos, Reino | No considera 75% Nominal 75% Real No Reconoce Según nivel de aceptación  3,5% \$ 2,08 por dólar  2,6% del PBI Par, Discount y Cuasipar  32 y 42 años Pesos, dólares, euros y yenes. Estados Unidos, Reino  No considera 75% Real Según nivel de aceptación  3,5% \$ 2,08 por dólar  2,6% del PBI Par, Discount y Cuasipar  30, 35 y 37,25 años Pesos, dólares, euros y yenes. Estados Unidos, Reino |

Fuente: IIE en base a MECON.



Cuadro 1.5: Experiencias de Reestructuración en los '90s

|  | Rusia    | Ucrania | Ecuador  | Pakistán | Uruguay   | Argentina  |
|--|----------|---------|----------|----------|-----------|------------|
| Bonos viejos a reestructurar             | 3        | 5       | 5        | 3        | 66        | 152        |
| Bonos nuevos a emitir                    | 2        | 2       | 2        | 1        | 31        |            |
| Monto a reestructurar (Millones de U\$S) | 31.600   | 2.600   | 6.600    | 610      | 4.900     | 84.493     |
| Legislaciones abarcadas                  | 1        | 3       | 2        | 1        | 6         | 8*         |
| Tasa de participación                    | 98%      | 95%     | 97%      | 95%      | 92%       |            |
| Pago upfront (cash)                      | 0,8%     | 8,5%    | 15,2%    | 0,0%     | Selectivo |            |
| Meses de duración del default            | 18 meses | 3 meses | 10 meses | 2 meses  | 0 meses   | 32(Ago-04) |
| Deuda oficial / Deuda total              | 45%      | 75%     | 50%      | 88%      | 45%       | 21%        |
| Reducción valor nominal                  | 28%      | 0%      | 45%      | 0%       | 0%        | 75%**      |
| Extensión de plazos                      | Si       | Si      | Si       | Si       | Si        | Si**       |
| Reducción de tasa                        | No       | Si      | No       | Si       | No        | Si**       |

Nota:

La reestructuración es un proceso largo y complicado de negociación, tanto por la propuesta económica a los acreedores como por los problemas técnicos derivados de la cantidad de bonos y legislaciones. Existen grandes diferencias entre las condiciones observadas en Argentina y las que se presentaban en los otros países. La deuda a reestructurar representa un máximo internacional histórico, ya que alcanza los 84.000 millones de dólares, monto significativamente mayor al observado en los otros países, donde Rusia contaba con 31.600 millones de dólares, apenas el 38% de la deuda argentina. La cantidad de bonos incluidos en la negociación es también significativamente mayor para el caso argentino, lo cual dificulta la negociación ya que se presentan heterogeneidades entre los acreedores. El monto de legislaciones abarcadas también es mayor para el caso argentino, dificultando de esta manera la posibilidad de una propuesta uniforme debido a que los obstáculos judiciales a enfrentar en cada uno de los regímenes difiere. Es importante remarcar que las soluciones ofrecidas a nivel internacional fueron ampliamente aceptadas, reduciendo el nivel de riesgo de estos países y reaccediendo en forma rápida a los mercados de crédito.

El Ministerio de Economía, por medio de un informe, estableció los factores de riesgo relativos a la participación o no en la oferta de reestructuración. También se enuncian los factores de riesgo que presenta nuestro país, los cuales son enmarcados en Riesgos Económicos, Políticos y Sociales y derivados de Litigios.

## 1.4.1.1 Riesgos Económicos

En cuanto a los riesgos económicos, el Ministerio de Economía reconoce que existen ciertos riesgos inherentes en cualquier inversión realizada en una economía emergente como es Argentina entre los cuales se encuentran inestabilidades políticas, sociales y económica que puede afectar los resultados observados en nuestro país. En general, la inestabilidad tanto en Argentina como en América Latina y en países en vía de desarrollo es causada por factores tales como:

- Altas tasas de interés:
- Modificaciones en el valor del tipo de cambio;
- Altos niveles de inflación;

<sup>(\*)</sup> Legislaciones de EEUU, Alemania, Francia, Inglaterra, Suiza, Italia, Japón y Argentina.

<sup>(\*\*)</sup> Propuesta Dubai-Plus. Fuente: IIE en base a FIEL.

- Controles de cambio;
- Controles de precios y salarios;
- Cambios en políticas económicas o de impuestos del gobierno;
- Imposición de barreras al comercio.

Cualquiera de estos factores puede actuar sobre las variables fundamentales de la economía y por lo tanto, afectar el proceso de reestructuración de la deuda pública.

Un segundo tipo de riesgo que se plantea es el derivado de una reducción en la tasa de crecimiento económico o una futura contracción de la economía, ya que la misma puede presentar un efecto adverso en las finanzas públicas y en el precio de mercado de los nuevos bonos. Este tema se tratará con mayor extensión en el próximo punto donde se analiza la coyuntura económica argentina.

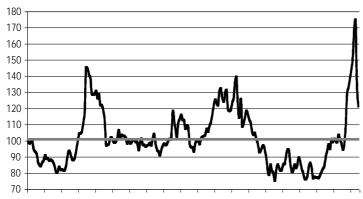
Además, Argentina puede mantenerse imposibilitada a acceder al capital en el futuro, lo cual puede afectar la economía y las perspectivas para la misma.

Una futura devaluación del peso puede conllevar un efecto adverso sobre la economía Argentina y la habilidad para servir la deuda pública. A su vez, devaluaciones adicionales de nuestra moneda incrementarían el costo de hacer frente a los servicios de la deuda y podrían tener un efecto adverso en las compañías e instituciones financieras.

Por otro lado, una apreciación de la moneda afecta adversamente la competitividad de las exportaciones argentinas, menguando las posibilidades de expansión de nuestro país.

Otro factor de riesgo es la caída de los precios internacionales de las principales commodities exportables de nuestro país. Durante el 2003 y parte del 2004 el valor de la soja, uno de los principales productos de exportación argentina, se encontró por encima del promedio histórico (1985-2002). Estos altos precios han contribuido tanto a incrementar el valor de las exportaciones, colaborando de esta manera a incrementar el superávit de cuenta corriente, como a aumentar la recaudación impositiva. Este último aspecto puede verse perjudicado si se registra una disminución del valor de las commodities exportados por nuestro país, dificultando el cumplimiento de las obligaciones.

Gráfico 1.17: Indice Precio de la Soja



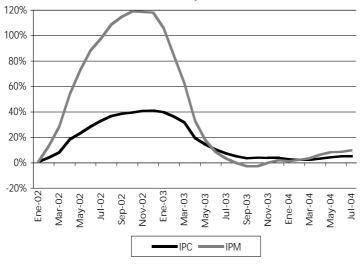
Los valores mostrados tienen descontadas retenciones. Fuente: IIE en base a Fondo Monetario Internacional.

Un aumento de la inflación puede conllevar efectos perjudiciales para la evolución económica argentina. Luego de la devaluación de la moneda, la tasa de variación de precios presentó importantes incrementos para luego estabilizarse en niveles significativamente inferiores a los registrados apenas finalizada la crisis. Sin embargo, esta estabilización ha sido mantenida gracias a políticas de



precios máximos y congelamiento de tarifas de servicios públicos, las cuales comienzan a flexibilizarse durante el corriente año, aumentando la tasa de variación de precios interanual. Además, se evidencia otro potencial foco de inflación en el diferencial existente entre los incrementos acumulados en los precios minoristas y los precios mayoristas.

Gráfico 1.18: Variación Interanual de precios



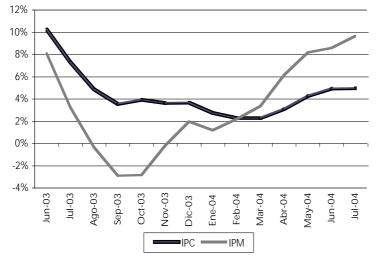
Fuente: IIE en base a INDEC

Los shocks externos pueden provocar serias dificultades en el desempeño económico de nuestro país considerando la presente vulnerabilidad ante este tipo de factores. Una situación adversa puede dañar aún más la posibilidad de pago de la deuda externa.

Uno de los factores que pone en riesgo el pago de la deuda, es un alza significativa en las tasas de interés en los países desarrollados como Estados Unidos. Este alza puede dificultar y encarecer la toma de capitales y el refi-

nanciamiento de la deuda existente. La FED ha incrementado la tasa de interés de referencia en 25 puntos básicos en las últimas dos reuniones, pasando en dos meses del 1% al 1,5%. Se esperan futuros incrementos periódicos de la misma, lo cual puede perjudicar tanto la negociación de la deuda a reestructurar, la cual ya no podrá ser refinanciada a las bajas tasas de interés observadas en el pasado, como a la evolución de la economía argentina debido a un menor flujo de inversiones extranjeras, un encarecimiento del crédito y un aumento de los pagos de intereses de la deuda a tasa flotante.

Gráfico 1.19: Variación Interanual de precios - Ultimo año

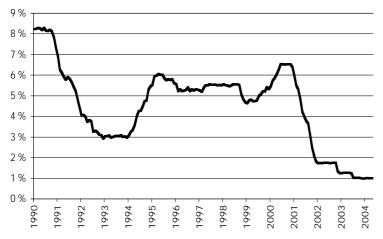


Fuente: IIE en base a INDEC.

Un riesgo que se encuentra todavía latente se encuentra relacionado con la vulnerabilidad del sector financiero a futuros shocks. Es factible que de darse esta situación, se creen nuevos pasivos para el gobierno, reduciendo el margen para el pago de la deuda.

El Ministerio de Economía considera como otro riesgo a la asistencia que brinda el gobierno a los fondos privados de pensión, lo cual puede reducir la capacidad para servir la deuda pública y simultáneamente afectar la obtención de crédito a través de venta de títulos garantidos de deuda a estos fondos.

Gráfico 1.20: Tasa de Interés de FedFunds



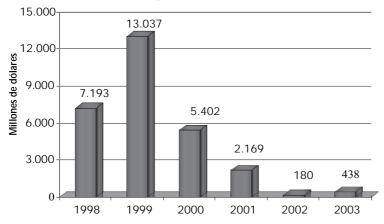
Fuente: IIE en base a Reserva Federal

La recuperación del sector privado a la crisis es de fundamental importancia para obtener un crecimiento sostenido. Los detalles de cómo se encuentra el mismo, los condicionamientos y la evolución desde la devaluación serán desarrollados en el apartado a continuación.

Un elemento de fundamental importancia para lograr el crecimiento que nuestro país necesita es la atracción de inversión ex-

tranjera directa. Debido a la inestabilidad social y económica, gran cantidad de inversores no han considerado propicio invertir en Argentina. La Inversión Extranjera Directa se ha reducido en forma significante desde la devaluación, aunque durante los años 2000 y 2001 la misma resultó significativamente menor a la evidenciada durante 1999. Como fuera explicado en la comparación internacional de la evolución económica luego de la crisis, la Inversión Extranjera Directa resulta un determinante de fundamental importancia para las exportaciones.

Gráfico 1.21: Inversión Extranjera Directa



Fuente: IIE en base a BCRA y MECON

Otro riesgo que se encuentra latente es la deuda que tienen las provincias para con el gobierno central, que surgieron ya sea de la reestructuración de sus obligaciones, el rescate de las cuasi-monedas o bonos provinciales, préstamos multilaterales, u otras obligaciones. De no poder afrontar esta deuda, la nación puede ver afectadas sus finanzas perjudicando su capacidad de pago.

La reinstauración de controles de cambios y restricciones a las transferencias, derivadas de una nueva crisis económica, puede tener un efecto adverso materializado en la actividad económica del sector privado.

La crisis energética continúa siendo considerada como un factor de riesgo que condicionaría la evolución de la economía argentina y por tanto, la capacidad de hacer frente al servicio de la deuda pública. La crisis en este sector de la economía se encuentra muy relacionada con la falta de inversiones evidenciada a nivel general, la cual se encuentra en un proceso de recuperación. Argentina pasó durante el corriente año de ser un país exportador de energía a experimentar es-



casez y cortes. Como consecuencia de esto, durante el corriente año se han incrementado sustantivamente las importaciones de energía de los países vecinos.

El último factor de riesgo considerado en este informe, es la alta dependencia con el Fondo Monetario Internacional (FMI) y con otros organismos multilaterales de crédito, debido a que son las principales fuentes de capital extranjero en el corto-mediano plazo. Además, las tensiones con el FMI se han incrementado a partir de la prorrogación de la revisión de las metas, pactada para el mes de Agosto.

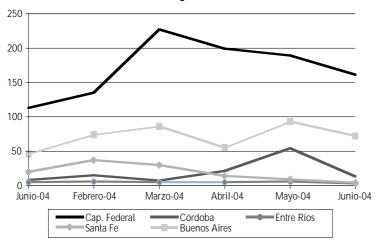
## 1.4.1.2 Riesgos Sociales y Políticos

La crisis económica recientemente experimentada ha provocado importantes tensiones sociales y políticas. Estas tensiones se evidencian a través de manifestaciones callejeras, protestas y huelgas, un aumento de las tasas de crimen y la sucesión de cuatro administraciones interinas entre la renuncia del Presidente De la Rua en Diciembre de 2001 y la asignación en Enero de 2002 del Presidente Duhalde.

Un segundo riesgo de este tipo es el que deriva de las políticas recomendadas por el programa del FMI, ya que las mismas pueden no resultar socialmente aceptadas, provocando un mayor descontento de la población en general y creando por ello mayores conflictos.

Finalmente, un factor político de fundamental importancia es la dificultad política del gobierno de implementar reformas económicas que permitan hacer frente a los servicios de la deuda externa. La existencia de un fraccionamiento dentro del propio partido peronista, combinada con el poder de los partidos que componen la oposición, puede crear dificultades para la administración Kirchner.

Gráfico 1.22: Protestas Sociales registradas



Fuente: IIE en base a Dirección de Inteligencia - Argentina.

#### 1.4.1.3 Litigios

El default de la deuda pública externa argentina ha provocado una serie de demandas legales<sup>4</sup>, algunas de las cuales se han convertido en juicios contra Argentina. La posibilidad de que aumenten estos juicios puede provocar un efecto adverso en las finanzas públicas del país y reducir la capacidad de servir la deuda pública.

Además, se ha cuestionado severamente la consti-

tucionalidad de la pesificación, tanto por bancos como por los depositantes. Se han iniciado un número importante de juicios, los cuales pueden resultar desfavorables para el gobierno y afectar negativamente las finanzas públicas.

Hasta ahora en tres países: Estados Unidos, Italia y Alemania.

Finalmente, los procesos de arbitraje regulados mediante tratados de inversión bilateral pueden también afectar el futuro desarrollo de nuestro país. Se han iniciado varios procesos contra Argentina en el Centro Internacional de Resolución de Disputas de Inversión (ICSID), como consecuencia de las medidas adoptadas por el gobierno en 2001 y 2002, reclamando compensación por daños y perjuicios.

Con fecha 1 de Noviembre del corriente año se envió la propuesta final a la Securities and Exchange Comision (SEC) de Estados Unidos para su aprobación, luego de haberse llevado a cabo arreglos con las AFJP, los bancos, las aseguradoras y los Fondos Comunes de Inversión para lograr un mayor nivel de aceptación. Esta propuesta conlleva algunas mejoras con respecto a las ofertas previas. Se incluye el pago de U\$\$ 475 millones adicionales y en efectivo por el adelantamiento en la emisión de los nuevos títulos, un beneficio para pequeños inversores en la elección de bonos Par hasta los U\$S 50.000 durante las primeras tres semanas de operación, la posibilidad de acceder a mejores condiciones si se realizara un nuevo canje en el futuro y el reconocimiento de U\$S 2.100 millones de intereses previos al default. La oferta finalmente presentada a la SEC es más dura que la presentada en junio con respecto a las tasas de interés y descarta el pago de intereses desde el default. Sin embargo, el valor de la propuesta mejoró tanto por los cambios realizados como así también como consecuencia de las condiciones internacionales. Con respecto a esto último, un factor que condiciona el valor presente de la deuda a reestructurar es la tasa de descuento utilizada. En la práctica habitual existen dos maneras de calcular dicha tasa. La primera es sumarle a la tasa de largo plazo de Estados Unidos un promedio de las tasas de riesgo país de las economías emergentes<sup>5</sup>. Una segunda opción consiste en aplicar la tasa que pagan los bonos no defaulteados de nuestro país, ajustada por la diferencia de plazos. Tanto esta tasa de largo plazo, el riesgo de los países emergentes, como así también las tasas correspondientes a la deuda performing, han disminuido desde que se presentara Dubai Plus, haciendo caer la tasa de descuento, disminuyendo de esta manera la quita y mejorando así la propuesta de nuestro país. Sin embargo, estos son aspectos de tipo coyuntural que pueden variar en el corto plazo.

## 1.4.2 Deuda Performing

Como fuera mencionado anteriormente, el 47,3% del total de deuda pública argentina está compuesta por deuda no defaulteada o "Performing". La misma comprende préstamos de los Organismos Internacionales de crédito<sup>6</sup>, las emisiones de BODENs otorgadas a los bancos, ahorristas, jubilados y estatales (capital e intereses), los Préstamos Garantizados Nacionales pesificados, ajustables por CER, aceptados por acreedores y otros entre los que se encuentran los bonos de la deuda provincial asumida por el Gobierno Nacional, con garantía de la coparticipación federal de impuestos.

Es importante resaltar que, para determinar la capacidad de pago de la nueva deuda a reestructurar es necesario tener en cuenta los vencimientos futuros de la deuda no defaulteada.

A partir del próximo año los pagos de capital e intereses correspondientes a esta parte de la deuda pública representará una porción importante de los egresos fiscales. Un análisis más detallado de los vencimientos da la pauta de que un superávit primario del 3% del producto puede no ser suficiente para solventar los vencimientos de capital e intereses de la deuda no defaulteada, debiéndose recurrir a los mercados para obtener mayor financiamiento.



Para el promedio no se tiene en cuenta a la Argentina por encontrarse en default y distorsionar de esta forma el promedio.

Con los cuales se están haciendo frente a los intereses, aunque los vencimientos de capital son constantemente refinanciados

12 000 En millones de dolares (31/12/03) 000.8 (31/12/03) 0.000.9 0 0.000.0 0 0.000.0 0

2010

2012

Sin Refinanciamiento de Capital

201

2013

201

Gráfico 1.23: Vencimientos de Capital e Intereses y Recursos

Fuente: IIE, elaboración propia en base a Bolsa de Comercio de Buenos Aires.

Superávit Primario

Recursos Disponibles

Cuadro 1.6: Tasas de Crecimiento e Inflación consideradas

| Años      | Crecimiento PBI Real | Inflación |  |  |
|-----------|----------------------|-----------|--|--|
| 2004      | 7,94 %               | 7,5 %     |  |  |
| 2005      | 5 %                  | 5,0 %     |  |  |
| 2006      | 4 %                  | 4,0 %     |  |  |
| 2007-2018 | 3 %                  | 3,0 %     |  |  |

Fuente: IIE, estimaciones propias.

-4.000

Es necesario remarcar que para realizar esta estimación se consideró que se mantendría constante el tipo de cambio observado el 31 de Diciembre de 2003 (2,928 pesos por dólar estadounidense), además, se supusieron las tasas de crecimiento del producto presentados en el Cuadro 1.6

En base a estos supuestos, se observa que para los años 2005, 2006 y 2009, el superávit primario del 3% del producto no es suficiente para hacer frente a los vencimientos de deuda y de intereses.

Además, es importante considerar que en caso de que los Organismos Internacionales de crédito cesen en refinanciar el capital adeudado, se presentarían importantes déficits hasta el año 2010, los cuales no serían fáciles de solventar va que no existe en el presente semejante acceso al crédito para nuestro país.

# 1.5 Coyuntura argentina

La economía argentina ha presentado desde la salida de la crisis, importantes tasas de crecimiento. Como fuera observado al comienzo de este capítulo, el producto bruto (PBI) se incrementó en un 8,84% durante el año 2003 y se espera que se supere el 7,5% durante el corriente año. Hace más de 8 trimestres consecutivos que la economía argentina está creciendo. Es así como el producto recuperó durante el segundo trimestre de este año los niveles pre-crisis del 2000 al alcanzar los 283.946 millones de pesos<sup>7</sup>.

El mismo comportamiento puede ser evidenciado a través del Estimador Mensual de la Actividad Económica que genera INDEC. El mismo ha presentado un crecimiento sostenido -en términos desestacionalizados- desde el mes de Marzo del 2002, donde se encontró su valor mínimo. El último dato disponible corresponde al mes de Agosto, presentando un aumento interanual del 8,76% y en términos acumulados para Enero-Agosto, con respecto a igual período del año anterior del 8.6%.

<sup>&</sup>lt;sup>7</sup> Considerando precios constantes de 1993

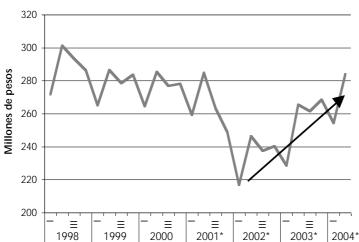
Analizando los componentes del producto, es po-

sible concluir que los que

más influyeron en el creci-

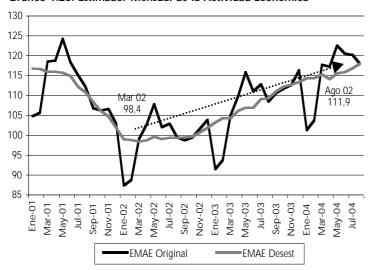
Gráfico 1.24: Producto Bruto Interno a precios de mercado

Precios constantes de 1993



(\*) Valores estimados. Fuente: IIE en base a MECON.

Gráfico 1.25: Estimador Mensual de la Actividad Económica



Fuente: IIE en base a INDEC.

Cuadro 1.7: Componentes del Producto

miento durante la primera mitad del año fueron el Consumo privado y la Inversión. El Consumo de hogares se incrementó en un 11,66% y un 8,14% en el I y II Trimestres del año respectivamente. Por su parte, la Inversión Bruta Interna Fija (IBIF) lo hizo en un 50,30% y 38,34% respectivamente. Dentro de la IBIF aquella destinada a Equipos Durables de Producción, especialmente de origen importado, ganó terreno frente a la Construcción. Este resultado se condice con un incremento muy importante de las importaciones durante este año del 55,80% para el I Trimestre y del 42,43% para el II Trimestre.

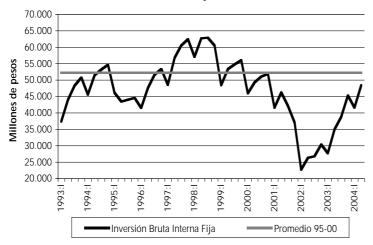
Con respecto al monto de la inversión, si bien ha presentado extraordinarias tasas de crecimiento desde el comienzo de la reactivación económica de nuestro país, es necesario considerar que aún se encuentra por de-

|                                   | Crecimient   | o Interanual  | Participación en Crecimiento PE |               |  |
|-----------------------------------|--------------|---------------|---------------------------------|---------------|--|
|                                   | I Trim. 2004 | II Trim. 2004 | I Trim. 2004                    | II Trim. 2004 |  |
| PBI pm                            | 11,28%       | 6,99%         |                                 |               |  |
| CONSUMO HOGARES (con IVA)         | 11,66%       | 8,14%         | 7,83%                           | 5,21%         |  |
| CONSUMO PÚBLICO                   | 0,82%        | -0,78%        | 0,11%                           | -0,11%        |  |
| INVERSIÓN BRUTA INTERNA FIJA      | 50,30%       | 38,34%        | 6,10%                           | 5,06%         |  |
| Equipo Durable de Producción      | 78,23%       | 59,55%        | 2,97%                           | 0,65%         |  |
| Nacional                          | 29,98%       | 24,04%        | 6,69%                           | 0,65%         |  |
| Importado                         | 173,47%      | 121,67%       | 0,75%                           | 1,87%         |  |
| Construcción                      | 37,58%       | 28,32%        | 3,13%                           | 2,54%         |  |
| EXPORTACIONES DE BS. Y SS. REALES | 7,69%        | 0,43%         | 1,09%                           | 0,01%         |  |
| IMPORTACIONES DE BS. Y SS. REALES | 55,80%       | 42,43%        | -4,13%                          | -3,06%        |  |

Fuente: IIE en base a MECON.

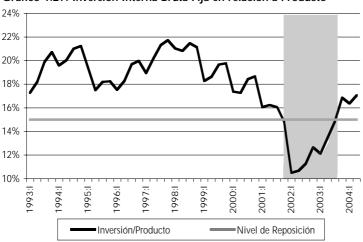


Gráfico 1.26: Inversión Interna Bruta Fija total



Fuente: IIE en base a MECON.

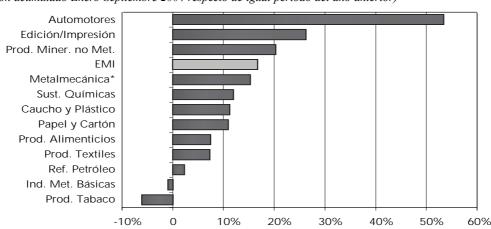
Grafico 1.27: Inversión Interna Bruta Fija en relación a Producto



Fuente: IIE en base a MECON.

Gráfico 1.28: Estimador Mensual Industrial (EMI)

Variación acumulado Enero-Septiembre 2004 respecto de igual período del año anterior)



(\*) Excluye industria Automotriz. Fuente: IIE en base a INDEC.

bajo del promedio observado durante los últimos cinco años de la década de los 90s. Además, cuando se analiza la inversión en términos del producto, es fácil observar que existió un período aproximadamente desde el cuarto trimestre del 2001 hasta el tercero del 2003 en el cual la misma se encontró por debajo del 15%, valor considerado como el necesario para cubrir las depreciaciones del capital existente. Es decir que, durante 8 trimestres nuestro país desinvirtió en términos netos, y recién durante el último trimestre del 2003 consiguió cubrir las depreciaciones, aunque en montos aún muy pequeños como para reponer el stock de capital.

Tal como se puede observar en el Gráfico 1.28 la mayoría de los sectores que integran el Estimador Mensual Industrial (EMI) de IN-DEC, con excepción de Industrias Metálicas Básicas y Productos del Tabaco,

Cuadro 1.8: Utilización Capacidad Instalada y variación

| Sectores                          | Utilización Capac. Instalada<br>Diciembre 2003 | Utilización Capac.  Septiembre 2004 | InstaladaVariación Sept. 2004 respecto de Dic. 2003 |
|-----------------------------------|--|-------------------------------------|---|
| Vehículos Automotores             | 20,9   | 39,0                                | 86,60%  |
| Productos textiles                | 60,6   | 84,2                                | 38,94%  |
| Metalmecánica excl.ind.Automotriz | 54,3   | 63,1                                | 16,21%  |
| Minerales no metálicos            | 50,1   | 57,0                                | 14,57%  |
| Caucho y plástico                 | 62,5   | 68,3                                | 9,28%   |
| Nivel general                     | 66,6   | 72,0                                | 8,11%   |
| Refinación de petróleo            | 86,4   | 92,6                                | 7,18%   |
| Sustancias y prod. Químicos       | 73,7   | 77,8                                | 5,56%   |
| Prod.Alimenticios y Bebidas       | 74,7   | 76,1                                | 1,87%   |
| Ind. Metálicas Básicas            | 91,6   | 92,3                                | 0,76%   |
| Papel y Cartón                    | 82,4   | 82,4                                | 0,00%   |
| Edición e Impresión               | 74,9   | 72,0                                | -3,87%  |
| Productos del tabaco              | 75,6   | 67,2                                | -11,11%   |

Fuente: IIE en base a INDEC.

evidencian variaciones positivas. En el acumulado Enero-Septiembre del 2004 con respecto a igual período del año anterior, se destacan los sectores correspondientes a Automotores, Edición e Impresión y Minerales no metálicos. En el caso de Automotores, este sector se incrementó en dicho período más del 50%, sin embargo, es necesario tener en cuenta que éste fue uno de los sectores más perjudicados por la crisis económica.

El crecimiento de la economía argentina, como se explicara anteriormente, se asentó sobre dos cuestiones principales: la utilización de la capacidad instalada de la industria y un escenario externo que resultó favorable a nuestro país. Con respecto al primero de estos aspectos, analizando por sectores productivos se observa que, existen muchos sectores que se encuentran ya al límite de su capacidad instalada y en los cuales será necesario llevar a cabo nuevas inversiones, si se busca continuar con el proceso de crecimiento.

# Capítulo 2: Inversiones

Tras haber resultado una de las variables más golpeadas desde el inicio de la recesión a mediados de 1998, actualmente la inversión está consolidando un importante proceso de recuperación, donde el incremento de la Inversión Bruta Interna Fija fue el más pronunciado considerando los registrados en las salidas de las últimas cinco recesiones atravesadas por la economía argentina. La recuperación de la inversión desempeña un rol clave en la sustentabilidad del crecimiento en el mediano- largo plazo, no sólo eliminando los cuellos de botella que pueden aparecer, sino también generando ganancias "genuinas" de competitividad. El actual proceso expansivo de la inversión se financia exclusivamente con ahorro interno, lo que representa un cambio significativo respecto a la experiencia de principios de los noventa, cuando el ahorro externo representaba una fuente primordial de financiamiento.

## 2.1 Inversiones Nacionales

#### 2.1.1 Evolución Histórica

A lo largo de la historia argentina, el comportamiento de la inversión fue bastante inestable. Esto es muy importante si se considera la estrecha relación existente entre esta variable y el nivel de bienestar de la población, medido a través del producto per cápita. El siguiente gráfico presenta la relación entre la Inversión Bruta Interna Fija como proporción del PBI (IBIF/PBI) y el PBI per cápita para el período que se extiende desde 1900 hasta 2004. El valor correspondiente a 2004 se estimó con los datos disponibles hasta el primer semestre del año.

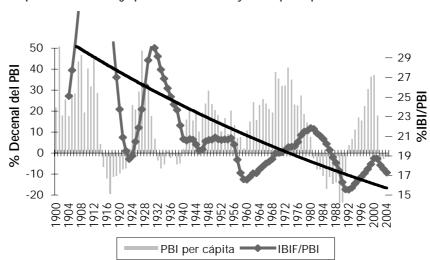


Gráfico 2.1: Comportamiento de largo plazo de la IBIF/PBI y el PBI per cápita-1900-2004

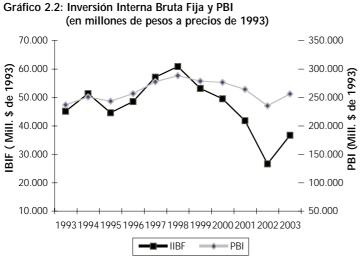
Fuente: IIE en base a diversas fuentes

Puede dividirse el período considerado en dos grandes etapas, la primera de ellas abarca hasta el año 1930 y estuvo caracterizada por altos niveles de inversión, especialmente por importantes flujos de Inversión Extranjera Directa enmarcados en un período de gran integración de la economía argentina al resto del mundo. Durante estos treinta años, la inversión presentó una estrepitosa caída en una sola ocasión: los años de la Primera Guerra Mundial.

Con el golpe de estado de 1930 se produjo un sustancial quiebre institucional que se convirtió en una constante en los siguientes años de la historia argentina. A partir de ese momento la IBIF/PBI se situó por encima del 20% sólo en contadas ocasiones.

Concentrando el análisis en los últimos años, se construyó un gráfico que muestra el comportamiento de la Inversión Bruta Interna Fija y del PBI para el período 1993-2003. En él pueden diferenciarse diferentes períodos. Desde 1993 a 1998 ambas variables experimentaron un importante crecimiento, la inversión presentó un incremento promedio anual del 6,19% y el producto alcanzó los niveles más altos de los últimos 30 años.

Esta etapa de fuerte crecimiento se enmarcó en un contexto de estabilidad de precios, apertura económica, desregulación, privatizaciones y reconocimiento y financiamiento de la deuda pública. También se lograron importantes mejoras de productividad como resultado de la incorporación de tecnología, a través de la importación de bienes de capital y la adopción de modernos procesos de producción.



Fuente: IIE en base a MECON.

A partir de 1998 con el inicio del proceso recesivo y hasta 2002, la IBIF y el PBI cayeron a un ritmo anual del 18,56% y 4,84%, respectivamente. En el último año la IBIF se expandió cerca de cinco veces más rápido que la actividad agregada, lo que le permitió recomponer parcialmente su relación con el PBI, pasando de representar sólo el 11% en el 2002 (medida a precios de 1993), a significar un 14% del PBI en el año 2003.

#### 2.2 Evolución Reciente de la IBIF

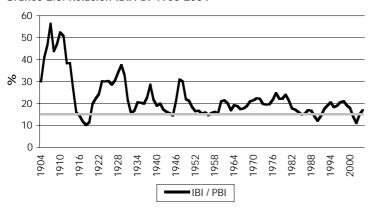
Desde enero a julio de 2004 la Inversión Bruta Interna Fija (IBIF) presentó seis trimestres consecutivos de aumento, a lo largo de los cuales acumuló un alza superior al 80% (incluyendo el segundo trimestre de 2004). Se destaca que en los últimos dos trimestres, la misma verificó una aceleración en su ritmo de expansión, al incrementarse cerca del 13% trimestral desestacionalizada en promedio.

Como resultado, entre el primer trimestre de 2002 y el primer trimestre de 2004, la IBIF lleva acumulado un aumento del 86%, habiendo recuperado los niveles previos a la abrupta caída

registrada entre mediados del 2001 e inicios del 2002. La recuperación de la IBIF no sólo responde a una mayor inversión en "ladrillos", sino que también es impulsada por una creciente inversión en maquinaria y equipo, la cual se vio particularmente afectada durante la crisis.

La elevada capacidad instalada ociosa en buena parte del aparato productivo permitió expandir la producción sin que se amplíe el stock de capital de la economía. Sin embargo, dado el crecimiento acelerado que presenta la IBIF desde el cuarto trimestre de 2002, la incorporación de nuevo capital ya se encuentra cerca de compensar la depreciación del viejo.

Gráfico 2.3: Relación IBI/PBI-1900-2004



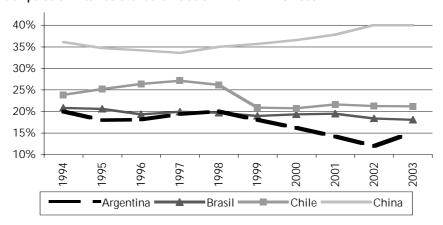
Fuente: IIE en base a diversas fuentes.

En los últimos meses se verifica que el nivel de inversión en relación al PBI superó el 15%, el nivel al cual la economía argentina iguala la inversión bruta con la depreciación. Esto permitió volver a situar a la IBI en niveles comparables a los de la década del 50 y de mantenerse esta tendencia sería posible recuperar los niveles que Argentina observó durante los últimos 40 años, con la excepción de la década de 1980.

Realizando una comparación de la relación IBIF/PBI entre distintos países se destaca que tal relación es menor en Argentina que en el resto del mundo, en especial en los últimos años, llegando a la desinversión en el año 2002. Esto puede verse en el Gráfico 2.4.

El gráfico muestra que la relación IBIF/PBI en el caso de Chile fue muy elevada entre 1993 y 1999 y a partir de allí se situó apenas por encima del 20%. El desempeño de China es realmente impactante: la inversión se ubicó siempre por encima del 30% del PBI en el período analizado, llegando a representar el 40% del mismo en los últimos dos años.

Gráfico 2.4: Comparación Internacional de la Relación IBIF/PBI-1993-2003



Fuente: IIE en base a FMI.

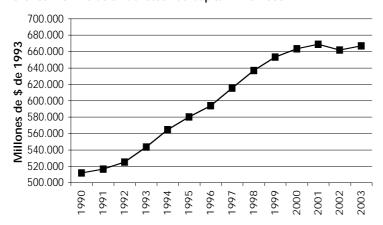


## 2.1.3 Stock de Capital y Utilización de la Capacidad Instalada

El stock de capital físico representa el acervo de los bienes de capital de una economía, clasificándose como tales a los bienes que cumplen la función de ser medios de producción para elaborar otros bienes y cuya vida útil se extiende más allá de un año.

La importancia del mismo se debe a que constituye el principal componente de la riqueza nacional, por lo tanto variaciones en los precios de este tipo de bienes generan importantes efectos riqueza a sus poseedores. Al mismo tiempo, al ser el stock de capital físico uno de los principales factores de la producción, su acumulación explica gran parte del crecimiento económico en el largo plazo.

Gráfico 2.5: Evolución del Stock de Capital-1990-2003

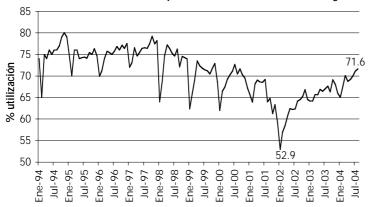


Fuente: IIE en base a INDEC

En la década del noventa, el stock de capital registró un crecimiento promedio del 2,75% anual. Con los procesos de privatizaciones, apertura económica y globalización se generó un fuerte proceso de capitalización del conjunto de bienes industriales que favoreció la competitividad de la economía argentina y que influyó en la capacidad de generación de crecimiento.

Esta herencia de fuerte capitalización en los 90 permite que hoy, después de la tremenda crisis acontecida, la capacidad de respuesta de la economía a un período de crecimiento como el actual no se traduzca en dificultades para responder a una creciente demanda que reciben diversos sectores (energía, telecomunicaciones, siderurgia, etc.).

Gráfico 2.6: Utilización de la Capacidad Instalada-Ene-94 hasta Ago-04



Fuente: IIE en base a FIEL

Desde sus comienzos hasta mediados de 2003, la recuperación económica convivió con una inversión neta negativa a nivel agregado, ya que la elevada capacidad instalada ociosa permitió incrementar la producción sin necesidad de ampliar el stock de capital de la economía. A pesar de que la IBIF crecía aceleradamente, la misma no alcanzaba ni siquiera a cubrir la depreciación del stock de capital existente.

En el Gráfico 2.6 puede observarse la utilización de la capacidad instalada para el período enero-94 a hasta agosto-04.

El Gráfico 2.6, indica que, junto con el inicio del proceso recesivo en el año 1998, comienza una tendencia decreciente en la utilización de la capacidad instalada. Con la crisis de 2001-2002 se produce una caída importante en dicha utilización, llegando a ser inferior al 53% en enero de 2002. Hacia fines del 2003 e inicios del 2004, este proceso parece haber llegado a su fin, para empezar a dar lugar a un nuevo aumento de la capacidad productiva y de la infraestructura de la economía.

El Cuadro 2.1 indica la evolución de la utilización de la capacidad instalada para los sectores que más incrementaron el uso de la misma entre enero de 2002 y agosto de 2004. A pesar del aumento mostrado por estos sectores, se produjeron algunas disminuciones en la mayoría de ellos dentro del período analizado, en especial en diciembre de 2003.

|         | •                 |                        |                           |                      |                        |                        | •                     |                            |
|---------|-------------------|------------------------|---------------------------|----------------------|------------------------|------------------------|-----------------------|----------------------------|
| Período | Prod.<br>textiles | Edición e<br>impresión | Sustanc. y<br>Prod. Quím. | Caucho y<br>plástico | Miner. no<br>metálicos | Ind. Metal.<br>básicas | Vehículos<br>automot. | Metalmexcl.<br>Ind. Autom. |
| Ene-02  | 26,5              | 53,2                   | 57,7                      | 40,1                 | 32,1                   | 61,8                   | 6,8                   | 23,2                       |
| Ago-02  | 56,4              | 44,5                   | 61,7                      | 53,4                 | 41,0                   | 88,6                   | 23,4                  | 38,7                       |
| Dic-02  | 57,7              | 50,9                   | 64,4                      | 64,0                 | 42,4                   | 84,5                   | 18,3                  | 44,3                       |
| Ene-03  | 67,9              | 50,4                   | 66,9                      | 58,0                 | 41,9                   | 81,3                   | 13,7                  | 44,5                       |
| Ago-03  | 76,6              | 65,2                   | 73,7                      | 65,0                 | 50,5                   | 94,7                   | 23,8                  | 58,6                       |
| Dic-03  | 60,6              | 74,9                   | 73,7                      | 62,5                 | 50,1                   | 91,6                   | 20,9                  | 54,3                       |
| Ene-04  | 68,3              | 75,4                   | 73,7                      | 69,0                 | 47,1                   | 86,2                   | 18,5                  | 50,8                       |
| Ago-04  | 81,3              | 72,5                   | 78,8                      | 70,3                 | 52,9                   | 93,9                   | 36,1                  | 65,0                       |

Cuadro 2.1:Sectores que más incrementaron el Uso de la Capacidad Instalada- ene02/ago04

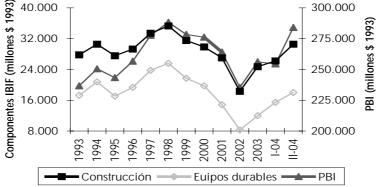
Fuente: IIE en base a MECON.

### 2.1.4 Componentes de la IBIF

La composición del gasto en inversión fue cambiando a través del tiempo. Entre 1980 y 1991, la participación del gasto en construcción en la inversión fija excedió siempre el 60%. En los años recientes se ha modificado significativamente esa composición, con un mayor peso de las incorporaciones de equipos, en 1996 éstas representaron más del 50% de la inversión fija total.

Durante la década del noventa, las construcciones y los equipos durables de producción mostraron un comportamiento muy similar y fueron afectados en gran medida por la evolución del PBI. La categoría equipos durables de producción está compuesta por Máquinas y Equipos y Material de Transporte, este último es el principal responsable de los cambios producidos en los equipos durables durante la última década.





Fuente: IIE en base a MECON.

Tanto la IBIF en construcción como la orientada a equipos durables acumulan 6 trimestres consecutivos de subas, destacándose que la velocidad a la que se recuperó la IBIF en equipo durable resultó superior a la que se expandió la IBIF en construcción.

Por otro lado, así como la IBIF en construcción se ubica levemente por debajo de los niveles pre- devaluación, la IBIF en equipo durable (nacional e importado) ya ha superado dichos registros, luego del derrumbe verificado entre fines del 2001 e inicios del 2002.

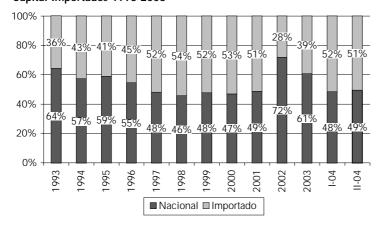
#### 2.1.5 Importaciones de Bienes de Capital

El origen de los bienes de capital experimentó importantes cambios a través del tiempo. Ya en los años setenta se observaron movimientos significativos, con caídas en la participación de las importaciones en la demanda de equipo durable de producción en la primera mitad del decenio y una rápida suba en la segunda mitad del período.

En la década de 1980 se produjeron agudos cambios en el peso de las importaciones dentro de las incorporaciones de máquinas y equipos, los cuales pueden explicarse por las grandes fluctuaciones de precios relativos debidas a la evolución de la actividad económica y por el régimen de comercio exterior.

En 1980, el 40% del volumen de los bienes de capital adquiridos eran de origen importado, en 1984 la participación de los mismos fue del 20%. En 1990 dicho coeficiente se ubicaba algo por debajo del 25%. A partir de 1991, se aprecia un abrupto crecimiento de la participación de las importaciones. En el Gráfico 2.8 puede verse el crecimiento de los bienes de capital importados durante los noventa.

Gráfico 2.8: Evolución de la Participación de los Bienes de Capital Importados-1993-2003



Fuente: IIE en base a MECON.

Tras la devaluación, el encarecimiento relativo de la maguinaria importada (usualmente vinculada a la actualización tecnológica) derivó en una menor proporción de bienes de capital importados, dando lugar a temores de eventuales pérdidas de competitividad resultantes de la probable desactualización del aparato productivo.

En tal sentido, la muy superior velocidad a la que creció la inversión de ori-

gen importado respecto de la nacional, hizo que aquella recuperara su participación dentro de la IBIF total en equipo durable. De hecho, tras representar sólo un 28% en el 2002, abarca actualmente más de un 50% de dicho total, proporción similar a la que ostentaba durante los años en que todavía regía la convertibilidad.

En este contexto, vale la pena señalar la relación que se observa entre la evolución del precio en pesos del equipamiento importado (fundamentalmente derivado del movimiento del tipo de cambio real) y la participación de la inversión en esos bienes. Al fuerte aumento inicial del tipo

de cambio real, le siguió un período de suave apreciación real del peso que contribuyó al ingreso de equipos extranjeros al país, tras alcanzar en el 2002 niveles particularmente bajos.

Algunos factores que estuvieron subyacentes en el comportamiento del valor del dólar (como la gradual reconstrucción de un escenario económico estable o el propio crecimiento económico) también influyeron directa y favorablemente en la señalada trayectoria de la inversión en maquinaria y equipo foráneo.

Otro aspecto que favoreció el repunte de las compras de equipos importados surge de un examen del tipo de máquinas que más incrementaron su ingreso en el último año, y de los sectores hacia los que las mismas se destinaron. El Cuadro 2.2 presenta las principales importaciones de bienes de capital realizadas en el período enero -04 a mayo -04.

Cuadro 2.2: Principales Bienes de Capital Importados- Enero 04 a Mayo 04

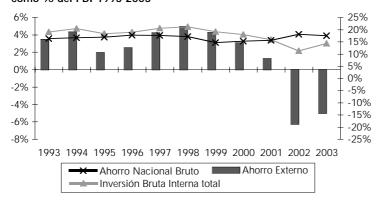
| Productos                                 | Ene-May 03<br>(mill. U\$S) | Ene-May 04<br>(Mill. U\$S) | Var %<br>04 vs 03 | Particip. en Impo Totales<br>de Bs. de Capital (2004) |
|---|----------------------------|----------------------------|-------------------|---|
| Aviones                                   | 46,9                       | 242,6                      | 418 %             | 13 %  |
| Vehículos de transporte de carga          | 55,9                       | 159,4                      | 185 %             | 8 %   |
| Computadoras                              | 93,6                       | 155,7                      | 66 %              | 8 %   |
| Cosechadoras                              | 58,3                       | 115,4                      | 98 %              | 6 %   |
| Tractores                                 | 26                         | 100,2                      | 286 %             | 5 %   |
| Máquinas de explanar, nivelar y compactar | 4,7                        | 55,3                       | 1066 %            | 3 %   |
| Bombas para líquidos                      | 21,4                       | 34,1                       | 59 %              | 2 %   |
| Excavadoras                               | 3                          | 31,7                       | 942 %             | 2 %   |
| Aparatos para filtrar líquidos            | 14,5                       | 29,7                       | 70 %              | 2 %   |
| Otros                                     | 411                        | 969                        | 136 %             | 51 %  |
| Total Bienes de Capital                   | 783,3                      | 1.893,20                   | 156 %             | 100 %   |

Fuente: IIE en base a INDEC.

En particular, se observa un rol protagónico del sector agrícola, a través de la compra de maquinaria agrícola y transporte de carga. Este es un sector clave orientado a la exportación que logró autofinanciarse en un contexto de ausencia de crédito, en el cual se aprecia un aumento de las inversiones destinado a compensar la descapitalización arrastrada en años anteriores.

También se observó un fuerte dinamismo de las importaciones orientadas a la construcción, vialidad y minería (máquinas de explanar, nivelar, y excavar), además de los equipos de computación, de rápida obsolescencia (segmento en el cual se está "normalizando" la situación tras el derrumbe verificado en 2002, cuando las compras externas sectoriales cayeron al nivel más bajo de la última década).

Gráfico 2.9: Financiamiento Externo e Interno de la IBIF como % del PBI-1993-2003



## 2.1.6 Financiamiento de la Inversión

El actual proceso expansivo de la inversión está financiado exclusivamente con ahorro interno, lo que representa un cambio significativo respecto a la expe-

( )

Fuente: IIE en base a MECON.

riencia de principios de la década del noventa, cuando el ahorro externo representaba una fuente primordial de financiamiento.

Este cambio en la fuente de financiación se debió a que el ahorro externo (la contrapartida de la Cuenta Corriente del Balance de Pagos) resultó ser negativo. Adicionalmente, el sector público contribuyó positivamente al ahorro doméstico, tras verificar sucesivos déficits durante los noventa.

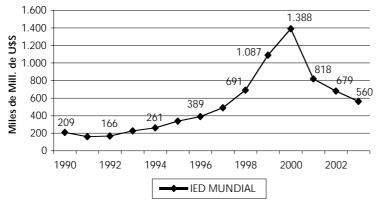
# 2.2 Inversión Extranjera Directa

## 2.2.1 Inversión Extranjera Directa en el Mundo

Los flujos de Inversión Extranjera Directa (IED) a nivel mundial disminuyeron en los últimos años en respuesta a débiles condiciones económicas, diversos shocks económicos y geopolíticos, terrorismo internacional y problemas financieros en empresas estadounidenses, entre otros.

A partir de 2001 la recesión de EE.UU. y caída del PBI mundial ayudan a explicar el comportamiento descendente de los flujos de IED. Sin embargo, cuando la economía mundial comenzó a recuperarse, la IED no lo hizo debido a la permanencia de incertidumbre en el contexto internacional.

Gráfico 2.10: Evolución IED Mundial- 1990-2003



Fuente: IIE en base a Naciones Unidas

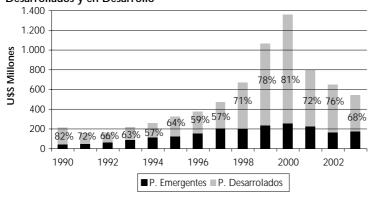
En 2003 los flujos de IED alcanzaron un valor cercano a los U\$S 560.000 millones, mientras que la cifra correspondiente había sido U\$S 2002 679.000 millones. Este fenómeno estuvo precedido por dos bajas consecutivas, desde U\$S 818.000 millones en 2001 y 1 billón 400.000 millones en 2000. El valor y el número constantemente bajo de las fusiones y adquisiciones transfronterizas, motor fun-

damental de las corrientes mundiales de IED desde finales de los años ochenta, contribuyeron en gran medida a la baja.

#### 2.2.1.1 IED en Países en Desarrollo

Durante los últimos 14 años las tres cuartas partes de los flujos mundiales de IED se dirigieron a los países desarrollados. Los países emergentes fueron aumentando su participación durante los primeros años de la década del 90. En 1990 estos países representaban el 17,7% de la IED mundial y en 1995 ya lograban más del 35%, a pesar de la crisis de México. Dentro de los países en desarrollo, las áreas de mayor atracción fueron Asia y Latinoamérica- Caribe.

Gráfico 2.11: Evolución de la Participación de la IED hacia Países Desarrollados y en Desarrollo



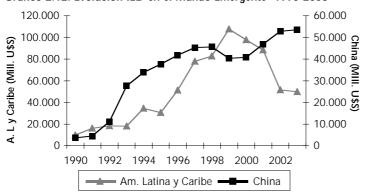
Fuente: IIE en base a Naciones Unidas.

A partir de 1999 se produjo un cambio importante en la recepción de IED dentro de los países emergentes, aumentando la participación de Asia (liderado por China) con la consecuente reducción de la porción correspondiente a Latinoamérica- Caribe.

El crecimiento de la IED en China fue impresionante durante el período analiza-

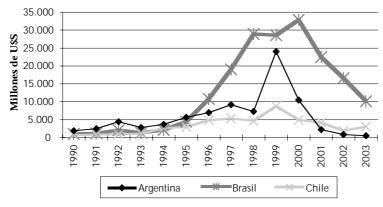
do, pasó de U\$S 3.500 millones en 1990 a U\$S 53.500 millones en 2003. América Latina y el Caribe, la región más perjudicada por la caída de la IED mundial dentro de los países emergentes, sufrió disminuciones en la recepción de inversiones durante cuatro años consecutivos, pasando dichos flujos de U\$S 107.000 millones en 1999 a U\$S 50 millones en 2003.

Gráfico 2.12: Evolución IED en el Mundo Emergente- 1990-2003



Fuente: IIE en base a Naciones Unidas

Gráfico 2.13: IED a Países Latinoamericanos-1990-2003



Fuente: IIE en base a Naciones Unidas

Dentro de los países latinoamericanos, la IED no se distribuyó de manera uni-**Tradicionalmente** forme. Brasil fue el principal receptor de IED en América Latina y el Caribe y uno de los primeros en el mundo. Sin embargo, como resultado de la crisis de la deuda, de la desacelaración en el ritmo de crecimiento de la economía brasileña y de la profundización del proceso de reformas (especialmente las privatizaciones) en Argentina, esa tendencia se modificó.

A partir de 1990, Argentina recibió mayores flujos totales que su socio y vecino; durante la primera mitad del decenio el flujo total de IED a Brasil no alcanzó los U\$S 12.000 millones, mientras que en el caso de Argentina la cifra fue supe-

rior a los U\$S 20.000 millones. No obstante, desde 1995 hasta el final de esa década los flujos de IED recibidos por Brasil crecieron a una tasa promedio anual del 59,6%; mientras que en Argentina el crecimiento fue moderado, excepto en el año 1999 debido a la compra de YPF por la empresa española de petróleo Repsol. En los últimos años, Argentina y Brasil experimentaron caídas sucesivas en la recepción de IED. Sin embargo, las reducciones que sufrió Argentina fueron más pronunciadas.

Otro país que recibió importantes flujos de IED dentro de América Latina en el período analizado fue Chile, aunque no consiguió los valores logrados por Argentina y Brasil. Las inversiones externas en la economía chilena alcanzaron un pico de U\$S 8.761 millones en 1999 principalmente como consecuencia de la compra de Enersis y Endesa Chile por parte de la empresa española de electricidad, Endesa España. Así, las fusiones y adquisiciones, en particular a cargo de empresas españolas, fueron un factor muy dinámico en los ingresos de IED a los países de América Latina en 1999.

Las reducciones de los flujos de IED en Chile fueron moderadas en comparación con las ocurridas en los otros dos países; además entre 2002 y 2003 se produjo un incremento cercano al 60% de la IED hacia Chile, al tiempo que en Argentina y Brasil, esta seguía sufriendo fuertes caídas.

## 2.2.2 Inversión Extranjera Directa en Argentina

#### 2.2.2.1 Evolución Histórica

La década del noventa se enmarcó en un contexto internacional favorable, en el sentido del significativo aumento de los flujos de IED a nivel mundial y en especial hacia los países en desarrollo. Argentina fue uno de los principales beneficiarios de este proceso. Presentó un constante crecimiento en términos de recepción de IED desde 1990 hasta 1998, los flujos acumulados durante ese período alcanzaron los U\$S 44.143 millones.

A partir de principios de la década de los noventa las privatizaciones constituyeron un estímulo fundamental para la IED hacia la Argentina, en parte por las exigencias de participación de empresas extranjeras en los consorcios establecidos. Por otra parte, el rápido crecimiento de la demanda interna que siguió a la aplicación del Plan de Convertibilidad estimuló nuevos flujos de IED.

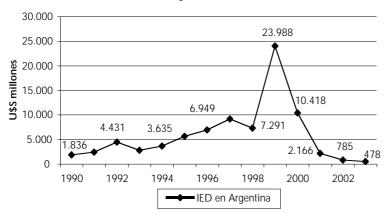


Gráfico 2.14: Evolución IED en Argentina- 1990-2003

Fuente: IIE en base a Naciones Unidas

Sin embargo, hacia finales de la década pasada, y acompañando el cambio de tendencia en los fluios financieros internacionales, los flujos de capital en concepto de IED comenzaron a debilitarse rápidamente. Varios factores permiten explicar este nuevo comportamiento: el comienzo de la recesión en el país, el agotamiento del proceso de privatizaciones y transferencia de acciones en ciertos sectores y la creciente incertidumbre acerca de la sostenibilidad de las políticas.

En el año 1998 los flujos de IED cayeron por más de U\$S 1.800 millones. La recuperación se produjo en 1999 cuando la IED alcanzó un pico de U\$S 24.000 millones, como consecuencia de la compra de YPF. A partir de ese momento se produce un profundo cambio en la tendencia con disminuciones año tras año, cerrando el año 2003 con U\$S 478 millones.

#### 2.2.2.2 Componentes de la IED

#### Los flujos de capital en concepto de Inversión Extranjera Directa se componen de:

- Las transferencias accionarias de las firmas, las cuales se pueden subclasificar en privatizaciones y otros cambios de manos (transferencias accionarias del sector privado).
- Los aportes de capital.
- La deuda con empresas vinculadas (matrices y filiales).
- La reinversión de utilidades.

La importancia de los distintos componentes de la IED varió considerablemente en la última década. El cambio más notable se dio en el caso de las privatizaciones, que pasaron de ser el principal componente de la IED en 1992 con un valor de U\$\$ 2.344 millones a tener un valor nulo en 2003. Los aportes de capital de empresas multinacionales a sus filiales locales mostraron un importante crecimiento en el período analizado. Los restantes componentes pasaron a tener valores negativos a través del tiempo.

1992 2003 3.000 2.344 2.500 2.000 Millones de U\$S 1.500 857 1.000 371 385 474 500 0 0 -36 -500 -396 -1.000 -1.500 -1.268 ■ Reinv. Util. ■ Privatizaciones □ Deuda con Matrices y Filiales ■ Transf. Accion. del s. Privado

Gráfico 2.15: Comparación de la Composición de los Flujos de IED- 1992/2003

Fuente: IIE en base a MECON

Efectuando un análisis más detallado de los flujos de IED ingresados en Argentina entre 1992 y 2003, un aspecto destacable es que la mayoría de ellos correspondieron a transferencias accionarias de empresas de capital nacional (públicas o privadas). Para el período 1996-1998 estas operaciones representaron un 54% de los flujos totales de IED.

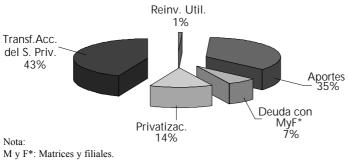
Hasta 1993 las transferencias accionarias estuvieron lideradas fundamentalmente por el amplio proceso de privatizaciones encarado por el Sector Público Nacional y Provincial. A partir de 1994 las transferencias accionarias en empresas privadas adquirieron una gran relevancia, no sólo por los montos alcanzados sino también por la amplitud de sectores económicos involucrados.

A lo largo de la década, la sucesiva incorporación de sectores económicos al proceso de transferencia accionaria permitió el sostenimiento de un nivel elevado de dichos flujos. En una pri-



mera etapa, se destacaron el sector comunicaciones, petróleo y las empresas del sector electricidad, gas y agua, para luego incorporarse una gran parte de los sectores de la industria manufacturera, y finalmente los sectores bancos y comercio. En los últimos años se renovaron los flujos a los sectores comunicaciones y petróleo.

Gráfico 2.16: Participación de los Componentes de IED-1992-2003



Fuente: IIE en base a MECON.

Los aportes de capital adquirieron una participación creciente a partir de 1994 en el total de los flujos, debido fundamentalmente al aumento de las necesidades de financiamiento para la realización de compras de empresas, la concreción de proyectos de inversión, el sostenimiento de la estructura patrimonial

y el aumento de las participaciones accionarias a partir de aportes no proporcionales.

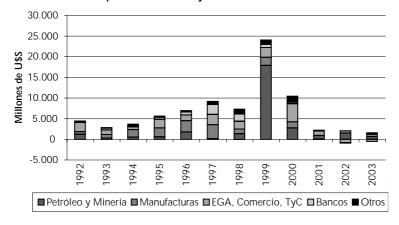
La deuda con empresas vinculadas fue una fuente de fondos muy utilizada hasta el año 2001, con un promedio de U\$\$ 1.200 millones entre 1996 y 2001. En 2002 dicho flujo se revirtió como consecuencia de la cancelación o capitalización de deudas, representando una salida por aproximadamente U\$S 2.500 millones, tendencia que continuó en el año 2003 con salidas por más de U\$S 1.200 millones.

La reinversión de utilidades surge de la diferencia entre la renta generada y las utilidades giradas al exterior. Hasta 1998 fueron un componente positivo y una fuente de financiamiento, dado que no se giraban todas las ganancias. A partir de 2001, sin embargo, la reinversión fue fuertemente negativa debido al aumento de los giros y a los decepcionantes resultados obtenidos por las empresas que habían recibido IED.

#### 2.2.2.3 IED por Sector de Actividad

Hasta el año 1993, la actividad primaria (Petróleo y Minería) y los servicios no financieros

Gráfico 2.17: Composición de los Flujos de IED- 1992-2003



\*EGA: servicios (Electricidad, gas, Agua). Ty C: Transporte y Comunicaciones. Fuente: IIE en base a MECON.

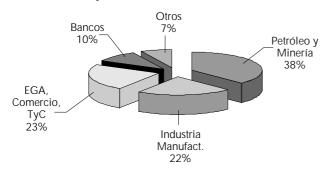
captaron la mayor cantidad de flujos debido al proceso de privatizaciones encarado durante el período 1990-1993, y por ende estaban relacionados con flujos destinados a financiar al sector público. A partir de 1994 es el sector privado el que comienza a tener una posición dominante. En 1999 se destacó la toma de control de YPF por parte de Repsol, y en menor medida, los flujos hacia el sector comercial, manufacturero, y telecomunicaciones.

La industria manufacturera y la actividad de servicios no financieros explican un 45% de los flujos totales acumulados del período 1992-2003. Dentro de la industria manufacturera, el 80% de los flujos acumulados para igual período están destinados a los sectores alimentos, bebidas y tabaco, química y automotriz, de los cuales en su mayoría corresponden a flujos de cambios de manos y aportes de capital.

De los flujos acumulados destinados a la actividad de servicios no financieros (EGA, comercio y TyC) durante el período 1993-1998, un 67% correspondió a privatizaciones y cambios de manos del sector privado, siguiendo en importancia los flujos de reinversión de utilidades (16%) y aportes de capital (15%)

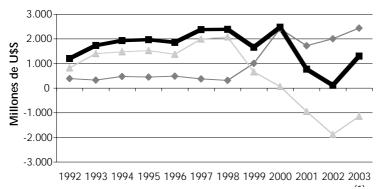
El sector bancario explica el 10% de los flujos acumulados del período 1993-2002. Dichos flujos están concentrados en el período 1996-1998 y coinciden con el proceso de transferencias accionarias de entidades financieras a no residentes. Este proceso estuvo acompañado por aportes de capital destinados a cumplir con los requisitos de capital mínimo impuesto por las regulaciones prudenciales del Banco Central (BCRA) y a expandir la red de sucursales. El sector bancario acaparó un 17% de los flujos totales de cambios de manos y un 26% del flujo total de aportes de capital.

Gráfico 2.18: Flujos de IED Acumulados- 1992-2003



Fuente: IIE en base a MECON

Gráfico 2.19: Renta de la IED y del Sector Petrolero-1992-2003



Fuente: IIE en base a MECON

#### 2.2.2.4 Renta de la IED

La evolución de la renta en los últimos años muestra principalmente la influencia de tres fenómenos: el efecto de la importante y persistente caída en el nivel de actividad económica, la relevancia del sector petrolero a partir de 1999 y el impacto de la devaluación del año 2002 en los resultados de las empresas.

Se pueden observar dos períodos claramente diferenciados: antes y después de 1999. Durante ese año, con la toma de control de la petrolera YPF por Repsol, la renta del sector saltó de U\$S 400 millones por año entre 1992 y 1998 a U\$S 2.000 millones desde 1999 a 2003. El alto precio del

barril permite explicar este comportamiento de la renta del sector petrolero.

El resto de los sectores muestra una evolución contraria. Mientras que hasta 1998 la renta de este conjunto mostraba una tendencia creciente, llegando a superar los U\$S 2.000 millones, a partir de 1999 se derrumba.

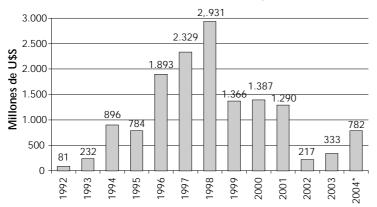


Durante el año 2002, la evolución del tipo de cambio afectó a los resultados (corrientes y no corrientes) en dólares de las empresas, particularmente a las del sector no transable y en especial a las de servicios públicos que no pudieron ajustar sus tarifas. También se puede percibir que, de acuerdo a lo esperado, la renta del sector no- transable acompaña a la evolución del PIB.

# 2.3 Inversiones en la Región Centro

La Región Centro no fue ajena al proceso de crecimiento de las inversiones transcurrido en la década del noventa, como tampoco lo fue al período de crisis que sobrevino posteriormente. Tal como sucedió a nivel nacional, las inversiones de la región crecieron hasta 1998, con la sola excepción del año 1995 y se desplomaron en 1999 para seguir cayendo hasta alcanzar un valor extremadamente bajo (U\$\$ 218 millones) en 2002.

Gráfico 2.20: Evolución de las Inversiones en la Región Centro-1992-2004

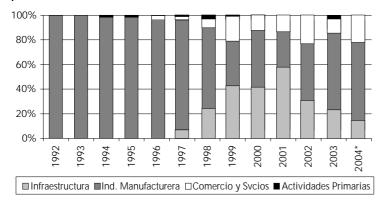


Nota:

\* valor estimado.

Fuente: IIE en base a Centro de Estudios de la Producción (CEP).

Gráfico 2.21: Composición de las Inversiones en la Región Centro por Sector de Actividad



Nota.

\*valor estimado

Fuente: IIE en base a CEP.

En el año 2003, siguiendo la tendencia nacional, las inversiones de la región comenzaron a recuperarse. Entre 2002 y 2003 las inversiones regionales presentaron un crecimiento de U\$S 115 millones. El crecimiento previsto para 2004 es cercano a los U\$S 450 millones (35% con respecto al 2003), lo que significa un aumento importante. En el valor estimado para 2004 se incluyen tanto los provectos de años anteriores a materializarse en tal año, como los anuncios realizados en el primer semestre del mismo.

Durante la última década no sólo se evidenció un cambio en la tendencia de las inversiones, sino también en los sectores de actividad a los cuales la misma estuvo orientada.

El Gráfico 2.21 muestra que durante la etapa de crecimiento de la inversión, las actividades más beneficia-

das fueron las Manufacturas. Sin embargo, desde el año 1998 comenzaron a tener mayor importancia los sectores de Infraestructura y Comercio y Servicios.



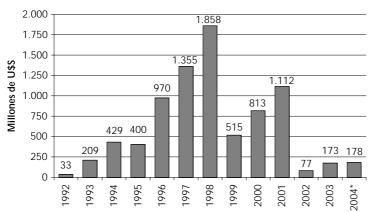
La menor importancia de las inversiones en la actividad manufacturara es más evidente a partir de 2002. Ese año estuvo caracterizado por importantes inversiones en las actividades primarias que tradicionalmente habían tenido escasa participación en el proceso de inversiones.

Dada la heterogeneidad del comportamiento de la inversión en las diferentes provincias que integran la Región Centro, se realizará un análisis para cada una de ellas por separado.

#### 2.3.1 Inversiones en la Provincia de Córdoba

Durante la década de 1990, Córdoba recibió un importante volumen de inversiones, en especial entre los años 1995 y 1998, siendo la Industria Manufacturara (en especial el Sector Automotriz) la principal receptora de los flujos de inversión. El monto invertido en 1998 alcanzó un máximo dentro del período analizado de U\$S 1.857 millones. En menor medida, los sectores Construcción, Bebidas y Alimentos e Industria básica del hierro y Acero se encontraron también entre los sectores elegidos por los inversores.

Gráfico 2.22: Evolución de la Inversión en Córdoba

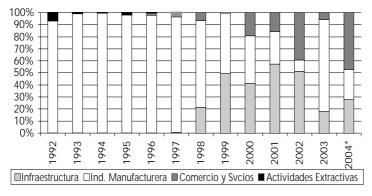


Nota:

\*valor estimado.

Fuente: IIE en base a CEP

Gráfico 2.23: Evolución de la Participación de los Sectores Productivos- Córdoba



Nota:

\*valor estimado.

Fuente: IIE en base a CEP.

Dado que el Sector Automotriz v Autopartista dominaba las inversiones en Manufacturas, la situación comprometida de tal sector en el año 1999 determinó una profunda caída de las inversiones de la provincia, resultando las mismas un 70% inferiores al año anterior. En el año 2000 comienza un proceso de recuperación motivado por el crecimiento de las inversiones en Infraestructura y, en menor medida, en Comercio y Servicios.

La crisis económica de 2002 generó una abrupta caída de los niveles invertidos, llegando a un valor crítico de U\$S 77 millones. En el año 2003 comienza un proceso de recuperación de la inversión que continúa en el año 2004.

Considerando la inversión por sectores productivos, en el Gráfico 2.23 puede notarse la pérdida de participación de la Industria



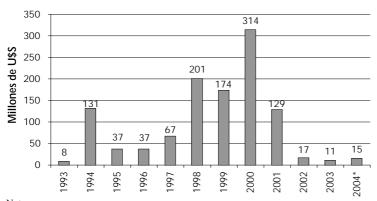
Manufacturera y la mayor importancia de la Infraestructura. Este cambio de tendencia se hace evidente a partir de 1999 como se mencionó con anterioridad.

En el año 2001 la inversión en Infraestructura alcanzó una participación del 55% sobre el total, destacándose las inversiones en Construcción y en Energía Eléctrica. En el año 2003 la Industria Manufacturera volvió a ganar terreno y en lo previsto para 2004, el primer lugar sería para Comercio y Servicios.

#### 2.3.2 Inversiones en Entre Ríos

En la provincia de Entre Ríos, las inversiones mostraron un comportamiento irregular a lo largo de toda la década del noventa. Entre 1996 y 2000 se produce el mayor crecimiento de las mismas, a un ritmo promedio anual del 71%. En el ano 2000 las inversiones alcanzaron un pico de U\$S 314 millones.

Gráfico 2.24: Evolución de la Inversión en Entre Ríos



\*valor estimado. Fuente: IIE en base a CEP.

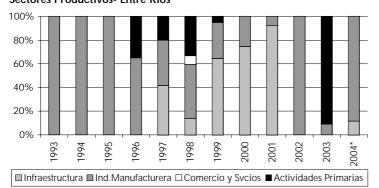
Entre los años 1996 y 1998, las inversiones estuvieron motorizadas por las Manufacturas (en especial Maderas y Subproductos) y por el Sector Primario e Infraestructura. Este último sector adquirió mayor importancia a partir del año 1999, alcanzando una participación del 92% en el total invertido en el año 2001.

Con la llegada de la crisis en el año 2002 desapare-

cieron las inversiones de todos los sectores, con la sola excepción del Sector Manufacturero que recibió inversiones por U\$\$ 16,5 millones. Ese año se repitió la situación del año 1993, donde los montos invertidos fueron muy bajos y estuvieron orientados a las Manufacturas.

El Gráfico 2.25 permite apreciar el cambio en la orientación de las inversiones entrerrianas en los últimos 10 años.

Gráfico 2.25: Evolución de la Participación de los Sectores Productivos- Entre Ríos



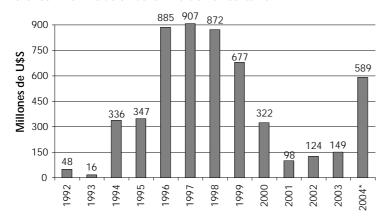
\*valor estimado. Fuente: IIE en base a CEP.

En el año 2003 se invirtieron U\$S 10 millones en Actividades Primarias y sólo U\$S 1 millón en Manufacturas. Para el 2004 se esperan inversiones por más de U\$S 13 millones en la Industria Manufacturera y por más de U\$S 1,5 millones en Infraestructura.

#### 2.3.3 Inversiones en Santa Fe

Las inversiones santafesinas experimentaron un importante crecimiento a partir de 1994. Los mayores niveles invertidos se alcanzaron entre 1996 y 1998 y fueron cercanos a los U\$S 900 millones. En 1999 se produjo una caída de U\$S 195 millones, iniciando una tendencia decreciente que continuó hasta el año 2001 en el que el valor de las inversiones fue de sólo U\$S 88,1 millones.

Gráfico 2.26: Evolución de la Inversión en Santa Fe

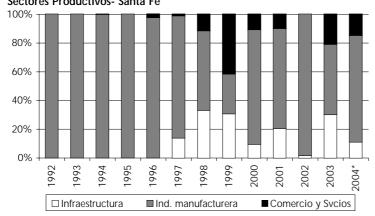


Nota: \*valor estimado. Fuente: IIE en base a CEP.

El año 2002 muestra una tendencia opuesta de las inversiones santafesinas con respecto a las otras provincias de la región, ya que en tal año comienza un período de recuperación de las inversiones santafesinas que continúa hasta la actualidad con un crecimiento promedio anual cercano al 82%. Para el año 2004 se esperan inversiones por un valor cercano a los U\$S 600 millones.

Los años de mayor crecimiento de la inversión estuvieron liderados por la Industria Manufacturera, en especial por Alimentos y Bebidas y por el Sector Automotriz. Al caer las inversiones en estos sectores en 1998, se produjo una reducción de la inversión total, atenuada en parte

Gráfico 2.27: Evolución de la Participación de los Sectores Productivos- Santa Fe



Nota: \*valor estimado. Fuente: IIE en base a CEP. por los flujos dirigidos hacia las actividades de Infraestructura y Comercio y Servicios.

Con la excepción del año 1999, donde el Sector Comercio y Servicios lideró las inversiones, la Industria Manufacturera fue la principal beneficiaria del proceso inversor y continúa siéndolo en la actualidad. El valor previsto de inversiones en Manufacturas para el año 2004 alcanza los U\$S 436 millones.

# Capítulo 3: Comercio Exterior

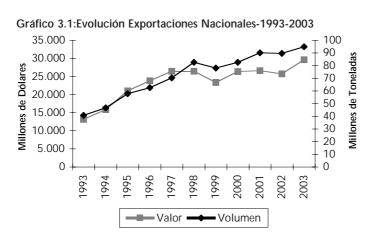
En la década del 90 la apertura económica, la estabilidad monetaria, los procesos de integración, la desregulación y otros aspectos posibilitaron un aumento del intercambio comercial argentino. En esa década las exportaciones crecieron de manera sustancial hasta 1998. Las importaciones cayeron con rapidez en 1999 después del comportamiento ascendente de los años anteriores, dando inicio a una tendencia decreciente que se revirtió recién en 2003 con la recuperación de la actividad económica. Las exportaciones, por su parte, no reaccionaron fuertemente a la devaluación debido a diversos factores: la insuficiente inversión, la incertidumbre económica, la recuperación del mercado interno que redujo los saldos exportables, la ausencia de créditos para exportar manufacturas y la falta de apoyo del estado para acompañar a los productores en la promoción de sus productos en el exterior. El saldo comercial fue siempre negativo en la década del noventa y cambió de signo a partir de 2001, debido principalmente a la contracción de la actividad económica con sus efectos depresivos sobre las importaciones y el consumo interno.

Es de fundamental importancia emprender un proceso que permita mantener el superávit incrementando las ventas al exterior, en especial de aquellos bienes con mayor valor agregado. Por ello, el despertar reciente de las Manufacturas de Origen Industrial con destino a Brasil, atribuible a la reactivación de tal país, es un sigo muy alentador. A este destacable aspecto se le suman otros, el mayor numero de empresas PyMEs que se inician en la actividad exportadora y la aparición de China como nuevo mercado.

# 3.1 Exportaciones Nacionales

#### 3.1.1 Evolución Histórica

Analizando la evolución y composición del valor de las exportaciones argentinas desde 1993 a 2003 se observa la presencia de tres períodos con características propias: uno inicial que abarca del año 1993 al año 1998, uno intermedio o de transición desde 1999 a 2002 y un período final que va desde el año 2002 hasta la actualidad.



El primero de estos períodos mostró exportaciones totales con una tendencia marcadamente creciente. Entre esos cinco años se duplicó el valor de las ventas externas pasando de U\$S 13.118 millones a U\$S 26.434 millones. Este período de tiempo coincide con la recepción de flujos

Fuente: IIE en base a INDEC.



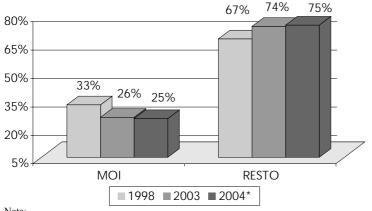
de inversión provenientes del exterior y la estabilidad del tipo de cambio real, una relación que es analizada con más detalle a lo largo del capítulo.

En 1999 se produjo una caída de U\$S 3.125 millones (12%) en el valor de las exportaciones argentinas atribuible principalmente a la contracción económica y devaluación de Brasil, el principal destinatario de nuestras ventas externas. Ese año las exportaciones a Brasil cayeron aproximadamente U\$\$ 2.000 millones. Esta situación se normalizó en el año 2000 con la recuperación del país vecino junto al hallazgo de mercados alternativos donde colocar productos, dando inicio a un período de recuperación. Cabe destacar que a partir de 2001 esta nueva tendencia creciente de las exportaciones fue acompañada por un cambio en la pauta exportadora, con caídas en las ventas de manufacturas de origen industrial (destinadas a Brasil en su mayor parte) y su reemplazo por combustibles y productos primarios.

En 2002 diversos factores afectaron negativamente al comercio exterior argentino. Los que más influyeron en las exportaciones fueron: la incertidumbre, la crisis, la falta de financiamiento, la imposibilidad de las empresas de girar divisas libremente al exterior, la imposición generalizada de retenciones, entre otros. Esto fue parcialmente compensado por el aumento del precio de la soja que permitió un crecimiento del valor exportado. Debido a este comportamiento errático y al cambio en la estructura de las exportaciones se ha descrito a este período como intermedio o de transición.

Luego del año 2002 las exportaciones no sólo se recuperaron, sino que también aumentaron fuertemente. A partir de 2002 y tal como lo refleja el Gráfico 3.2 el proceso de "primarización" de las exportaciones argentinas se consolidó. En el año 1998 las MOIs representaban el 32,6 % de todas las ventas externas, mientras que el año pasado este nivel de participación cayó hasta 26,1%. Durante los 8 primeros meses del año 2004 las exportaciones de MOIs solamente representaron el 25,4%.

Gráfico 3.2: Composición de las Exportaciones Argentinas-1998-2004



\*Los valores de 2004 son los correspondientes a los primeros 8 meses. Fuente: IIE en base a INDEC y MECON

#### 3.1.1.1 Cantidades y Precios

Un buen indicador de la calidad de la actividad exportadora está determinado por la evolución de las cantidades exportadas. Las mismas mostraron un comportamiento similar al valor de las exportaciones, con incrementos entre 1993 v 1998 destacándose los ocurridos en 1995 cuando los volúmenes exportados se elevaron en 11.040 miles de

toneladas y en 1998 cuando el aumento fue de 12.340 miles de toneladas. Con la devaluación brasileña se produjo una caída de 5% en 1999. A partir de 2000 se inicia un nuevo período de crecimiento.

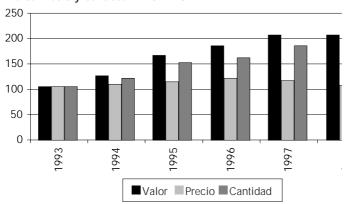
Para establecer una relación entre el valor y el volumen exportado se construyó el cuadro 3.1. Nótese que este cuadro analiza también los dólares por tonelada exportada, es decir, refleja indirectamente el comportamiento de los precios.

Cuadro 3.1: Comparación de La Evolución de las Exportaciones en Volumen y en Valor-2003

| AÑO  | Millones de<br>dólares FOB | var.% del valor<br>exportado | Miles de<br>Toneladas | var. % del<br>volumen exportado | U\$S/tn<br>exportada | var. %<br>U\$S/tn |
|------|----------------------------|------------------------------|-----------------------|---------------------------------|----------------------|-------------------|
| 1993 | 13.118                     |                              | 40.794                |                                 | 322                  |                   |
| 1994 | 15.819                     | 21%                          | 46.678                | 14%                             | 339                  | 5%                |
| 1995 | 20.963                     | 33%                          | 57.718                | 24%                             | 363                  | 7%                |
| 1996 | 23.811                     | 14%                          | 62.433                | 8%                              | 381                  | 5%                |
| 1997 | 26.431                     | 11%                          | 70.165                | 12%                             | 377                  | -1%               |
| 1998 | 26.434                     | 0%                           | 82.505                | 18%                             | 320                  | -15%              |
| 1999 | 23.309                     | -12%                         | 78.024                | -5%                             | 299                  | -7%               |
| 2000 | 26.341                     | 13%                          | 82.610                | 6%                              | 319                  | 7%                |
| 2001 | 26.543                     | 1%                           | 90.014                | 9%                              | 295                  | -8%               |
| 2002 | 25.709                     | -3%                          | 89.466                | -1%                             | 287                  | -3%               |
| 2003 | 29.566                     | 15%                          | 94.789                | 6%                              | 312                  | 9%                |

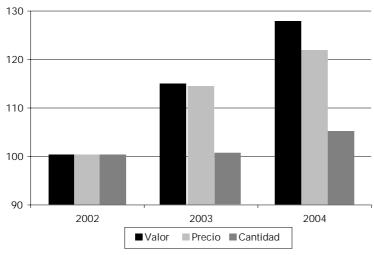
Fuente: IIE en base a INDEC.

Gráfico 3.3: Evolución de las Exportaciones Argentinas: Índice Precio y Cantidad-1993-1998



Fuente: IIE en base a INDEC.

Gráfico 3.4: Evolución de las Exportaciones Argentinas: Índice Precio y Cantidad-2002-2003



Fuente: IIE en base a INDEC.

Tanto el cuadro anterior como los siguientes gráficos muestran que los períodos delimitados en el punto anterior presentan comportamientos disímiles tanto de las cantidades como de los precios. El Gráfico 3.3 presenta estos datos para el primer período (1993-1998) mientras que en el Gráfico 3.4 se muestran los mismos indicadores pero para el tercer período (2001 -2003).

De la interpretación conjunta del Cuadro 3.1 y del Gráfico 3.3 se puede ver claramente como hasta el año 1998 los precios no fueron el determinante principal en la evolución del total exportado, dicha función fue cumplida por el fuerte aumento experimentado en las cantidades despachadas hacia el exterior. Mientras el valor exportado creció en un 100,8%, el volumen lo hizo en 102%, reflejándose la estabilidad de los precios. Se puede afirmar que durante esta etapa el comercio exterior argentino se desarrolló en volumen y en cantidad.



En el Gráfico 3.4 se evalúa la situación del comercio exterior en el tercer período, que abarca desde 2002 hasta la actualidad. Para realizar este gráfico se tomaron en consideración los valores de los índices de Precio, Cantidad y Volumen correspondientes a los primeros trimestres de cada uno de los años. Es claramente observable la influencia de los precios en el comportamiento de las exportaciones durante este lapso de tiempo. Mientras que las cantidades se incrementaron en poco menos del 5%, los precios subieron en más del 20%.

El simple aumento de los precios potenció las ventas, una pequeña caída las reduciría nuevamente. Sin embargo, esto no es lo único que deja a nuestras exportaciones más vulnerables de lo que eran durante la década del 90, ya que la composición de las mismas también determina el grado de exposición del sector externo de un país. En el siguiente apartado se analiza la composición de la exportaciones.

## 3.1.2 Composición de las Exportaciones por Grandes Clasificaciones

Como fue anticipado en el apartado anterior, durante el año 2003 creció la importancia de las Manufacturas de Origen Agropecuario (MOAs) y de los Productos Primarios (PP) en el total de las exportaciones argentinas a costa de las Manufacturas de Origen Industrial (MOIs). Solamente entre 2002 y 2003 las MOIs perdieron 4 puntos porcentuales de participación. Las MOAs representaron en 2003 más de un tercio de las exportaciones, las MOIs sumaron 26%, los Productos Primarios 22% y los Combustibles 18% del total. Entre MOAs y MOIs se exportó un valor cercano a los U\$S 17.500 millones.

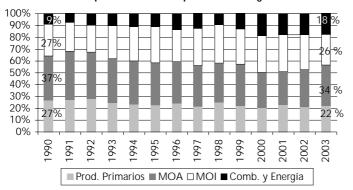


Gráfico 3.5: Composición de las Exportaciones Argentinas-1993-2003

Fuente :IIE en base a MECON.

#### 3.1.2.1 Productos Primarios

El valor de las ventas externas de Productos Primarios aumentó en 2003 un 22% (U\$S 1.173 millones) con respecto al año 2002, debido principalmente al incremento de 15% en los precios de exportación. La mayoría de los productos registraron subas, siendo las más importantes las de semillas y frutos oleagino-

sos (U\$S 692 millones), cereales (U\$S 177 millones), pescados y mariscos (U\$S 139 millones) y frutas frescas (U\$S 79 millones). El único rubro que sufrió una caída fue la fibra de algodón (U\$S 10 millones).

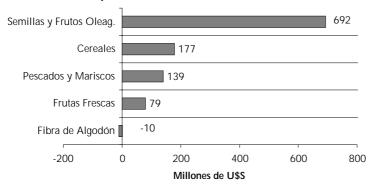
El incremento en el rubro semillas y frutos oleaginosos se explica por las mayores cantidades de soja (aproximadamente 41% más que en 2002), debido a una cosecha récord favorecida por una menor oferta mundial de granos y en consecuencia por un mayor precio de exportación.

Los cereales registraron un incremento del 8% en las ventas externas. Esto se debió fundamentalmente al aumento de las exportaciones de maíz. Las ventas de trigo, por el contrario, disminuyeron un 14% con respecto al año anterior.

El aumento de las ventas externas de pescados y mariscos sin elaborar fue consecuencia de los mayores precios de exportación (43%), cuyo efecto se vio suavizado por una contracción del 10% en el volumen.

A su vez, las mayores ventas externas de frutas frescas se explican por el aumento del 11% en los precios y del 9% en las cantidades. Los mayores incrementos se evidenciaron en cítricos (40%) y en manzanas (30%), principalmente a raíz de los precios de exportación.

Gráfico 3.6: Principales Variaciones de Productos Primarios-2003



Fuente: IIE en base a MECON.

# 3.1.2.2 Manufacturas de Origen Agropecuario

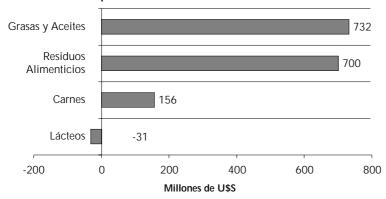
Las ventas al exterior de manufacturas de origen agropecuario (MOAs) tuvieron un incremento del 22% (U\$S 1.813 millones) atribuible al aumento del 12% en los precios y 9% en las cantidades. Los productos que más influyeron en el incremento fueron grasas y aceites (U\$S 732 millones),

residuos y desperdicios de la industria alimenticia (U\$S 700 millones) y carnes (U\$S 156 millones). Por otra parte, el rubro que mayor caída sufrió fue lácteos (U\$S 31 millones). El notable incremento de las exportaciones de grasas y aceites (35%) se explica tanto por los mayores precios (20%) como por la suba en las cantidades exportadas (13%), principalmente el aceite de soja.

El aumento del 25% en las ventas externas del rubro residuos y desperdicios de la industria alimenticia se explica por el incremento en los volúmenes vendidos de subproductos de soja (15%), y en menor medida en los precios (9%).

Las exportaciones de carne aumentaron el 27% con respecto al año 2002 como consecuencia de incrementos en precios y en cantidades del 13%. El aumento en el volumen exportado se debió a la recuperación de mercados perdidos por el brote de fiebre aftosa durante 2001.

Gráfico 3.7: Principales Variaciones MOAs-2003



Fuente: IIE en base a MECON.

A pesar de la caída sufrida por lácteos en 2003, en 2004 el panorama es muy favorable: debido a los buenos precios internacionales las exportaciones de este tipo de productos podrían alcanzar este año un valor superior a los U\$S 500 millones, según estimaciones de diversos organismos públicos. De acuerdo a los datos del Servicio Nacional



Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA), entre enero y agosto de 2004 se exportó leche en polvo, queso y otros productos por un valor de U\$S 297 millones, valor que ya superó todo el año pasado.

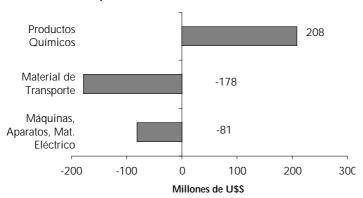
#### 3.1.2.3 Manufacturas de Origen Industrial

Los valores exportados de manufacturas de origen industrial (MOIs) crecieron tan sólo un 1% (U\$S 72 millones), debido a que el incremento en las cantidades exportadas (3%) fue parcialmente compensado por la caída del 2% en los precios. El rubro que más aumentó fue productos químicos (U\$S 208 millones), mientras que los rubros que sufrieron las mayores disminuciones fueron material de transporte (U\$S 178 millones) y máquinas y aparatos, material eléctrico (U\$S 81 millones).

El incremento en las ventas externas de productos químicos (U\$S 208 millones) se debió a un gran aumento en las cantidades (28%) que más que compensó la caída que verificaron los precios (10%).

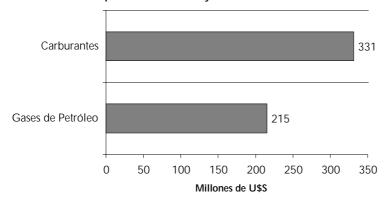
La caída de las ventas externas nacionales de material de transporte se explica fundamentalmente por el menor volumen de automotores vendidos a Brasil debido a la falta de crecimiento de su economía. Sin embargo a nivel local, como lo es en el caso de Córdoba, las menores exportaciones de vehículos a Brasil están explicadas por el retraso en los modelos fabricados.

Gráfico 3.8: Principales Variaciones MOIs-2003



Fuente: IIE en base a MECON.

Gráfico 3.9: Principales Variaciones C y E-2003



Fuente: IIE en base a MECON.

Otro componente de este rubro afectado por este mismo factor fue Máquinas, Aparatos y Material Eléctrico, que registró una disminución del 9% con respecto al año anterior, producto de menores cantidades exportadas.

# 3.1.2.4 Combustibles y Energía

Las exportaciones de Combustibles y Energía (C y E) registraron un crecimiento del 13% (U\$S 609 millones) con respecto al año anterior, como consecuencia de un incremento del 15% en los precios y una caída del 2% en las cantidades. Dentro del rubro se destacan los incrementos en carburantes (U\$S 331 millones) y en gases de petróleo (U\$S 215 millones).

Las ventas de petróleo crudo no sufrieron variación con respecto al año anterior, ya que el aumento del precio (18%) fue compensado por una caída en el volumen exportado de 741 a 691 miles de barriles por día.

#### 3.1.2.5 Exportaciones por Grandes Rubros

Dentro de las Grandes Clasificaciones recién comentadas se encuentra una sub clasificación denominada "Grandes Rubros", que consta de información más discriminada. Según esta clasificación los rubros más exportados en 2003 fueron:

- Residuos Alimenticios y Preparados para Animales con el 12% de participación en el total vendido al exterior,
- Grasas y Aceites con el 10%,
- Cereales y Petróleo Crudo con el 8% cada uno,
- Carburantes con el 7%.

De este modo estos cinco principales rubros concentran el 45% de los U\$S 29.566 millones exportados en 2003.

4.000 3.500 3.500 3.000 2.500 2.000 1.500 1.000 2.832 2.299 2.307 2.017 500 0 Resid. Alim. Grasas y Cereales Petróleo Carburantes aceites crudo v prep. p/ animales

Gráfico 3.10: Exportaciones Argentinas Por Grandes Rubros-2003

Fuente: IIE en base a INDEC

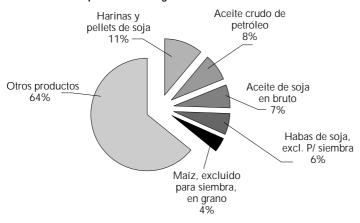
Es importante destacar que ninguno de los cinco rubros más exportados en 2003 son Manufacturas de Origen Industrial, lo que refleja el bajo valor agregado de la oferta exportable argentina. Residuos Alimenticios y Preparados para Animales junto con Grasas y Aceites representan Manufacturas de Origen Agropecuario, con una participación sobre el total de las

mismas del 35% y 28% respectivamente. Cereales pertenece a Productos Primarios, representando el 39% de los mismos. Petróleo Crudo y Carburantes tienen una participación del 42% y 37% en Combustibles y Energía.

Desagregando aún más la información el Gráfico 3.11 indica los principales productos exportados por el país en el año 2003, tratándose de productos de bajo valor agregado en todos los casos. Se destaca la importancia de harinas y pellets de soja con un valor exportado de U\$S 3.260 millones, aceite crudo de petróleo con U\$S 2.299 millones, aceite de soja en bruto con U\$S 2.002 millones, porotos de soja U\$S 1.833 millones y maíz en grano con U\$S 1.215 millones.

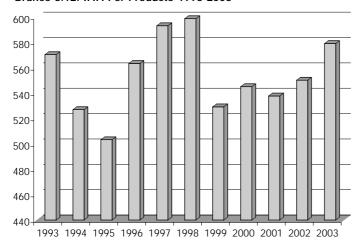
Estos productos representan el 36% de un total de 6.265 productos vendidos al exterior en 2003. Por su parte Otros Productos participa con el 64% del total exportado y consta de 6.260 productos, cada uno de los cuales carece de importancia considerado individualmente.

Gráfico 3.11: Exportaciones Argentinas Por Producto-2003



Fuente: IIE en base a INDEC.

Gráfico 3.12: IHH Por Producto-1993-2003



Fuente: IIE en base a INDEC

## 3.1.3 Índices de Concentración

Un dato interesante para el análisis de las exportaciones es el cálculo del Indice de Hirschman-Herfindahl (IHH) que refleja el grado de concentración en los productos exportados. En el caso de que hubiera una total concentración de los productos, el IHH sería igual a 10.000, mientras que una ideal diversificación tendría un IHH menor a 100. Para una concentración débil, el índice estaría apenas por debajo de 1.000, considerándose concentrado a partir de los 1.800 puntos.

Se observa en el Gráfico 3.12 que la concentración por productos en la última década (considerando grandes rubros) presentó una tendencia oscilante. A pesar de ello la concentración fue bastante débil en todo el período analizado, alcanzando el IHH su valor más bajo de

503,34 en 1995. El valor más alto fue obtenido en 1998 y fue tan sólo de 598,8, encontrándose muy por debajo del valor 1.000 que indica el paso a una elevada concentración. La escasa concentración es muy importante, ya que una estructura exportadora diversificada implica no depender de unos pocos productos para posicionarse en los mercados mundiales.

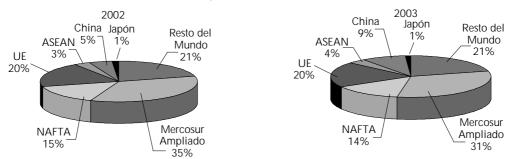
#### 3.1.4 Destino de las Exportaciones

Con respecto a los destinos de las exportaciones, se continua destacando la importancia de MERCOSUR Ampliado (Brasil, Paraguay, Uruguay, Chile y Bolivia) y de la Unión Europea como principales destinatarios de nuestras ventas externas. En comparación al 2002, se reduce la participación de MERCOSUR Ampliado en poco más que 4 puntos porcentuales. El NAFTA pierde casi un punto porcentual mientras que Japón y la Unión Europea conservan sus participaciones.

La gran distinción es para Asia: China eleva su participación del 4% al 9% mientras que la región de Asean incrementa en casi un punto la suya. El total exportado al Resto del Mundo creció menos de 1 punto porcentual donde se destaca la importancia de Costa Rica e Islas Reunión (África), que representan conjuntamente el 4% del total exportado al Resto del Mundo.

Los valores exportados en 2003 a los principales destinos fueron: U\$S 9.305 millones a MERCOSUR Ampliado, U\$S 5.762 millones a Unión Europea, U\$S 3.955 millones a NAFTA, U\$\$ 2.475 millones a China, U\$\$ 1.108 millones a Asean y U\$\$ 283 millones a Japón.

Gráfico 3.13: Destinos de las Exportaciones Argentinas- Comparación 2002 -2003



\* MERCOSUR ampliado incluye a Bolivia y Chile. Asean se compone de los siguientes países: Brunei, Filipinas, Indonesia, Laos, Malasia, Singapur, Tailandia, Unión de Myanmar y Vietnam Fuente: IIE en base a INDEC.

Cuadro 3.2: Ranking de Principales Destinos de las Exportaciones Argentinas-1998-2003

| Año  | Preincipales destinos        | % sobre el total exportado |
|------|------------------------------|----------------------------|
| 1998 | Brasil                       | 30                         |
|      | EEUU                         | 8                          |
|      | España                       | 3                          |
|      | Uruguay                      | 8<br>3<br>3                |
|      | Italia                       | 3                          |
|      | Brasil                       | 24                         |
|      | EEUU                         | 11                         |
| 1999 | Chile                        | 8                          |
|      | España, P. Bajos             | 4 c/u                      |
|      | Italia, Uruguay, Aelmania    | 3 c/u                      |
|      | Brasil                       | 27                         |
|      | EEUU                         | 12                         |
| 2000 | Chile                        | 10                         |
|      | España                       | 4                          |
|      | China, Italia, P. Bajos, Uru | iguay 3 c/u                |
|      | Brasil                       | 23                         |
|      | EEUU, Chile                  | 11                         |
| 2001 | China, España                | 4                          |
|      | P. Bajos, Italia, Uruguay    | 3 c/u                      |
|      | México, Alemania             | 2 c/u                      |
|      | Brasil                       | 19                         |
|      | Chile                        | 12                         |
| 2002 | EEUU                         | 11                         |
|      | España                       | 5                          |
|      | China, P. Bajos              | 4 c/u                      |
|      | Brasil                       | 16                         |
|      | Chile                        | 12                         |
| 2003 | EEUU                         | 10                         |
|      | China                        | 8                          |
|      | España                       | 5                          |

Fuente: IIE en base a INDEC e INDEC.

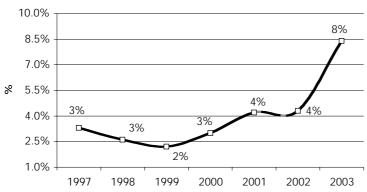
Los principales países compradores de productos argentinos en el 2003 fueron Brasil (U\$S 4.634 millones), Chile (U\$S 3.453 millones), EEUU (U\$S 2.949 millones) y China (U\$S 2.475 millones). Las participaciones de esos destinos en el total exportado en 2003 fueron 16%, 12%, 10% y 8% respectivamente.

El Cuadro 3.2 muestra que no se produjeron cambios significativos en los destinos de las ventas externas realizadas por Argentina a causa de la devaluación de su moneda. Puede observarse que Brasil era el principal comprador de productos argentinos en 1998, año en que se dio el récord de exportaciones de la década del 90 (U\$S 26.434 millones), y lo sigue siendo después de la devaluación a pesar de haber caído su par-

ticipación en el total exportado de 30% en 1998 (U\$S 7.930 millones) a 16% (U\$S 4.7301 millones) en 2003. EEUU se encuentra entre los tres principales destinos en todo el período analizado. México y Alemania se ubicaron dentro de los principales compradores de productos argentinos en sólo 1 y 2 años, entre 1998 y 2003, respectivamente.

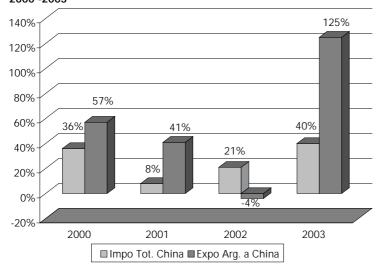
Si bien ningún país ingresó al ranking de los primeros cinco puestos luego de la devaluación, Italia y Uruguay quedan fuera del mismo a partir de 2002 debido al crecimiento de China. Vale destacar el espacio ganado por esta nación asiática en los últimos años. El comportamiento antes señalado llevó a que la importancia de China como destino de las ventas externas nacionales se incremente sensiblemente durante el año pasado llegando a posicionarse definitivamente como el 4to destino de nuestros envíos al exterior con más del 8% del total.

Gráfico 3.14: Participación de China en las Exportaciones Argentinas 1997-2003



Fuente: IIE en base a CEP.

Gráfico 3.15: Importaciones de China: Variaciones interanuales 2000 - 2003



Fuente: IIE en base a CEP.

Desde el año 2000, y con sola excepción del 2002, las compras chinas a la Argentina crecieron a tasas significativamente mayores al resto de las compras efectuadas por China. En los últimos años, y tal cual lo refleja el Grafico 3.15, Argentina aumentó su presencia en aquel mercado.

Desde 2000 la participación de los productos locales en el total importado por China se vio incrementada de forma considerable pasando del 0,41% en 2000 al 0,68% en el 2003.

# 3.1.5 Evolución Reciente de las Exportaciones **Nacionales**

En los primeros 7 meses de 2004 las exportaciones nacionales alcanzaron un valor de U\$S 19.559 millones, lo que representó un incremento del 12% con respecto a igual período del

año anterior. El aumento de las exportaciones obedeció a una suba de los precios del 13% dado que las cantidades exportadas disminuyeron un 1%.

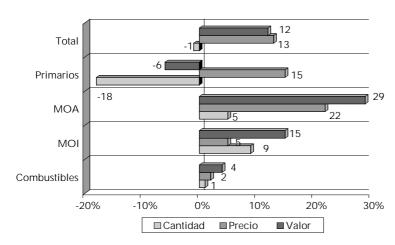
Las exportaciones de todos los rubros crecieron durante los primeros siete meses del año 2004 en relación al mismo período del año 2003, a excepción de los Productos Primarios. Las exportaciones de Manufacturas de Origen Agropecuario crecieron un 29% en valor impulsadas por el fuerte incremento de los precios (22%) y de las cantidades (5%). Le siguieron las exportaciones de Manufacturas de Origen Industrial que crecieron el 15% en valor debido al aumento de las cantidades vendidas (9%) y de los precios (5%).

Cuadro 3.3: Evolución de las Exportaciones Nacionales 7 Primeros Meses 2003-2004

|                        |        | Exportacion | es (U\$S Millones) |
|------------------------|--------|-------------|--------------------|
| PERIODO                | 2003   | 2004        | Var %              |
| Primer Semestre        |        |             |                    |
| Enero                  | 2.191  | 2.279       | 4                  |
| Febrero                | 2.124  | 2.386       | 12                 |
| Marzo                  | 2.241  | 2.620       | 17                 |
| Abril                  | 2.461  | 3.025       | 23                 |
| mayo                   | 2.785  | 3.350       | 20                 |
| Junio                  | 2.878  | 2.907       | 1                  |
| Julio                  | 2.835  | 2.992       | 6                  |
| Total 7 Primeros Meses | 17.515 | 19.559      |                    |
| Total Anual            | 29.566 |             |                    |

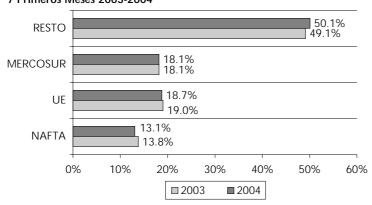
Fuente: IIE en base a INDEC.

Gráfico 3.16: Variación de Precios y Cantidades 7 Primeros Meses 2004/2003 en %



Fuente: IIE en base a CEP

Gráfico 3.17: Destinos de las Exportaciones Nacionales 7 Primeros Meses 2003-2004



Fuente: IIE en base a MECON.

En los siete primeros meses de 2004, el aumento exportador sigue estando explicado por el incremento en los precios. De no haber sido por el buen desempeño de los mismos en el caso de los Productos Primarios (en comparación con los del mismo período del año pasado) las ventas externas de estos productos deberían haber caído mucho más que el 1% registrado. La disminución de las cantidades exportadas (18%) no logró ser totalmente compensada por el aumento de los precios internacionales (15%), pero se amortiguó la caída de manera considerable.

Con respecto a los destinos de las exportaciones no se produjeron cambios significativos en los primeros 7 meses de 2004 con respecto a igual período del año anterior. El Gráfico 3.17 muestra que NAFTA y UE redujeron su participación en el total exportado en menos de un punto porcentual cada uno y la de **MERCOSUR** permaneció constante.

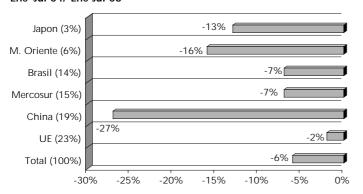
Pero los resultados más interesantes en cuanto a destinos se obtienen cuando el análisis es realizado por Grandes Clasificaciones. De esta forma resulta más claro entender el por qué de las variaciones en los volúmenes exportados presentados en el Grafico 3.16. A continuación se presenta dicha información.



# 3.1.5.1 Participación de destinos y Variación Ene-Jul 04/ Ene-Jul 03-Productos Primarios

Las menores ventas de Productos primarios se debieron fundamentalmente a las menores compras chinas de poroto de soja. Durante el 2004 China viene intentando disminuir sus compras de poroto sudamericano como medio para presionar a una mayor caída en el precio de este bien. El principal medio que este país utilizó para este fin fueron las barreras del tipo paraarancelarias, en especial aquellas del tipo sanitarias.

Gráfico 3.18: Destinos\* y Variación de Exportaciones PP Ene-Jul 04/ Ene-Jul 03



Fuente: IIE en base a CEP.

# 3.1.5.2 Participación de destinos y Variación Ene-Jul 04/ Ene-Jul 03 Combustibles

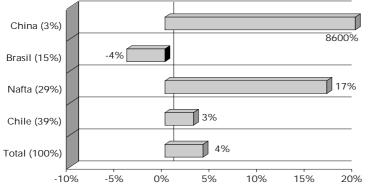
exportaciones Las combustibles se encuentran muy concentradas en pocos clientes. Entre Chile, el NAF-TA v el MERCOSUR absorbieron el 87% de las ventas totales de este tipo de producto al mundo. Durante los primeros 7 meses del año, y a pesar de la crisis energética experimentada por el país, se incrementaron las ventas de

gas de petróleo y otros hidrocarburos a Chile, China y EEUU. Vale destacar la fuerte irrupción de China como un comprador de energéticos argentinos. Solamente Brasil, y con él el MERCOSUR, mostró una variación negativa reflejando las menores necesidades de crudo de este mercado.

# 3.1.5.3 Participación de destinos y Variación Ene-Jul 04/ Ene-Jul 03 MOAs

De los datos presentados en el Gráfico 3.20 se observa que prácticamente todos los destinos importantes para este tipo de bienes presentaron variaciones positivas. Una vez más la distinción es para China, que con el 53% de aumento de sus compras totales de MOAs pasó a ocupar el

Gráfico 3.19: Destinos\* y Variación de Exportaciones C y E Ene-Jul 04/ Ene-Jul 03



Nota:

Fuente: IIE en base a CEP.

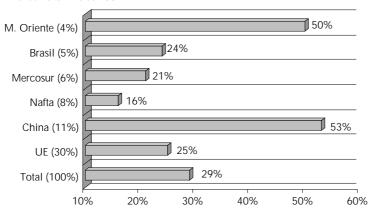
segundo lugar entre los clientes de este tipo de bienes.

Durante Ene-Jul 04 China le compró a Argentina el 11% de sus ventas totales de MOAs. Estas ventas estuvieron compuestas en su mayoría por aceite de soja. Asimismo se verificó un significativo aumento de los despachos de pellets de soja, pieles y cueros bovinos a la Unión Europea.

<sup>\*</sup>Los porcentajes entre paréntesis indican la participación de la región / país en las exportaciones totales

<sup>\*</sup>Los porcentajes entre paréntesis indican la participación de la región / país en las exporta-

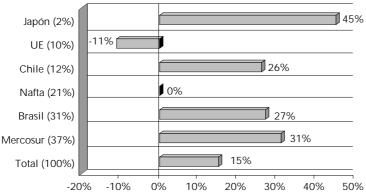
Gráfico 3.20: Destinos\* y Variación de Exportaciones MOAs Ene-Jul 04/ Ene-Jul 03



\*Los porcentajes entre paréntesis indican la participación de la región / país en las exportaciones totales

Fuente: IIE en base a CEP.

Gráfico 3.21: Destinos\* y Variación de Exportaciones MOIs Ene-Jul 04/ Ene-Jul 03



Nota:

Fuente: IIE en base a CEP.

Un mercado poco conocido para este tipo de ventas como lo es Medio Oriente mostró un incremento del 50%, sin tener ello un gran impacto en las exportaciones argentinas dada su pequeña participación en las mismas.

## 3.1.5.4 Participación de destinos y Variación Ene--Jul 04/ Ene-Jul 03-MOIs

El avance que las MOIs presentaron durante este período estuvo explicado por la recuperación de las compras brasileñas de estos productos. El vecino sudamericano es el principal comprador de manufacturas industriales argentinas llevándose más del 30% de todas las ventas. El crecimiento que las exportaciones de MOIs verificaron hacia este destino (27%) explican más de la mitad del incremento en los despachos totales.

Un dato interesante fueron las ventas de MOIs a Japón, un mercado no tradi-

cional para este tipo de producto. Las compras japonesas se incrementaron un 45% hasta llegar al 2% del total. Las ventas a Chile, en especial de productos químicos, también colaboraron al incremento del 15% que las exportaciones MOIs verificaron durante este período.

## 3.2 Importaciones Nacionales

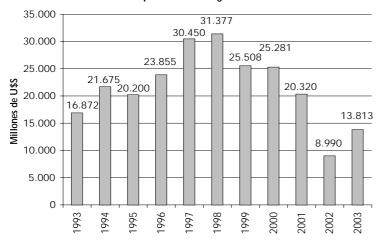
El Gráfico 3.22 muestra la evolución de las importaciones nacionales para el período 1993-2003. Puede verse que durante la convertibilidad las importaciones argentinas crecieron significativamente, sin bien no estuvieron exentas de caídas como las producidas en los años 1995, 1999 y 2001.

La primera de ellas se debió a la caída del 2,85% de la actividad económica producida por el Efecto Tequila, la segunda obedeció a los efectos depresivos que la devaluación de Brasil causó sobre el nivel de actividad de nuestro país y la ocurrida en 2001 fue consecuencia de la contracción económica y crisis que atravesó la economía argentina pre-devaluación de su moneda, si-



<sup>\*</sup>Los porcentajes entre paréntesis indican la participación de la región / país en las exportaciones totales

Gráfico 3.22: Evolución Importaciones Argentinas CIF-1993-2003



Fuente: IIE en base a MECON.

tuación que se vuelve aún más difícil en 2002 resultando en una caída de 56% en el valor de las importaciones. Los valores más altos de toda la década se alcanzaron en 1997 (U\$S 30.450 millones) y 1998 (U\$S 31.377 millones).

En el 2003 las importaciones comenzaron a crecer nuevamente con un importante aumento (54%) debido a la recuperación del PBI (8,4%).

## 3.2.1 Composición de las Importaciones

El Gráfico 3.23 muestra la evolución de las importaciones argentinas por tipo de bien (Bienes de Capital, Bienes Intermedios, Combustibles, Piezas y Accesorios para Bienes de Capital, Bienes de Consumo, Vehículos Automotores de Pasajeros) desde 1990 hasta 2003.

En todo el período analizado se produjeron cambios bien marcados en dos ocasiones, el primero de ellos en 1991 con el inicio de la convertibilidad y el segundo en 2002 cuando se devaluó la moneda, lo que implica que la estructura de las importaciones depende en gran medida del valor del tipo de cambio.

Con un tipo de cambio alto los bienes de consumo tienen escasa participación en el total importado, mientras que debido a las necesidades productivas los bienes intermedios ganan importancia. Los bienes de capital reducen su participación en las importaciones a partir de 2002 como consecuencia de la caída de la actividad económica y de las inversiones.

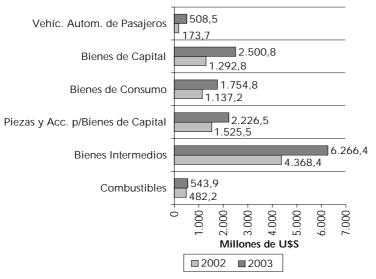
Con respecto al año anterior, en 2003 se produjo un aumento en el valor de todos los componentes de las importaciones por tipo de bien; a pesar de que, como se indicó en el gráfico ante-

Gráfico 23: Evolución de la Composición de las Importaciones-1990-2003 100% 90% 80% 70% 60% 50% 40% 30% 20% 10% 0% 992 993 994 995 866 666 766 991 ■ Piezas y Acc. p/Bs de Capital ■ Bienes Intermedios ☑ Bs de Capital ■ Bs de Consumo □ Combustibles ■ Vehíc. Automot. de Pasajeros

rior, la participación de cada uno de ellos sobre el total importado se mantuvo relativamente constante. En el Gráfico 3.24 puede apreciarse que el incremento de las importaciones nacionales (54%) entre 2002 y 2003 se debió principalmente a Vehículos Automotores de Pasajeros que crecieron un 193% y a Bienes de Capital, cuyo aumento fue del 93%.

Fuente: IIE en base a MECON.

Gráfico 3.24: Composición de las Importaciones por Tipo de Bien 2002-2003



Fuente: IIE en base a MECON.

## 3.2.2 Origen de las **Importaciones**

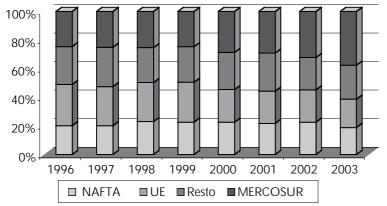
Desde 1996 hasta la fecha no sólo cambió la composición de los productos comprados al exterior, sino también los orígenes de esas compras. Analizando los orígenes de las importaciones por bloques económicos entre 1996 y 2003 se observa una importante caída de la Unión Europea. Además de la desvalorización del peso, este período estuvo caracterizado por la apreciación del Euro, lo que

potenció esta caída en la importancia de la UE como origen de las importaciones. En dicho lapso las ventas a nuestro país pasaron de U\$S 7.630 millones a U\$S 2.711 millones durante 2003.

El NAFTA, cuyas exportaciones a Argentina se redujeron de U\$S 5.566 millones en 1996 a U\$\$ 2.584 millones durante el año pasado, vio también su participación reducida. La mayor reducción tuvo lugar entre los años 2002 y 2003 cuando su participación cayó del 22,6 % al 18,9%. Este hecho tiene su explicación en el buen desempeño de las importaciones desde el MERCO-SUR.

La participación del MERCOSUR en el total importado creció del 24,4% al 37,6% debido a que las ventajas otorgadas a este bloque por los acuerdos comerciales fueron potenciadas por la devaluación de Brasil en 1999. Hasta ese año su participación en las compras argentinas se mantuvo casi constante alrededor del 25%, luego de la devaluación del Real este porcentaje aumentó hasta el 28,5% en promedio para los años anteriores a 2002. Con la recuperación del crecimiento argentino, el MERCOSUR- Brasil en particular- estuvo en inmejorables condiciones de expandir sus ventas hacia Argentina. Durante el año 2002 la participación del bloque regional alcanzó el 32,2%, mientras que el año pasado este mismo índice trepó hasta el 37,6%.

Gráfico 3.25: Evolución Orígenes de las Importaciones Nacionales-1996-2003

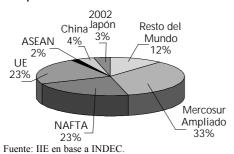


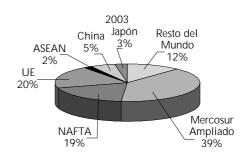
Fuente: IIE en base a MECON.

El Grafico 3.26 presenta los orígenes de las importaciones argentinas y sus participaciones durante los años 2002 y 2003. Dado que los datos son presentados por Países y Regiones las conclusiones son más amplias: la porción de mercado que el NAFTA y la UE liberaron está siendo ocupada por nuevos vendedores como China y por el MER-COSUR Ampliado.



Gráfico 3.26: Orígenes de las Importaciones Argentinas Comparación 2002 -2003





El MERCOSUR vuelve a destacarse entre los orígenes considerados como consecuencia del aumento de la competitividad brasileña a costa de la Unión Europea y de NAFTA que fueron perdiendo relevancia. En todo el período analizado la participación de Brasil en las compras realizadas al bloque se ubicó alrededor del 90%. En los últimos años Paraguay fue ganando participación y Uruguay fue reduciendo su importancia.

Desagregando la información sobre el principal proveedor de productos que tiene Argentina, el MERCOSUR, el 91% de las compras realizadas en 2003 (U\$S 4.709 millones) provinieron de Brasil, el 6% (U\$S 294 millones) de Paraguay y el 3% (U\$S 164 millones) de Uruguay.

## 3.2.3 Evolución Reciente de las Importaciones Nacionales

En los primeros 7 meses del año en curso las importaciones nacionales alcanzaron un valor de U\$\$ 12.025 millones, lo que representó un crecimiento del 69% con respecto a igual período de 2003. A diferencia de lo verificado anteriormente para las exportaciones, en este caso el crecimiento fue resultado casi exclusivamente de un aumento de las cantidades (57%), ya que los precios sólo crecieron el 8%.

Cuadro 3.4: Evolución de las importaciones nacionales Primeros 7 meses 2003-2004

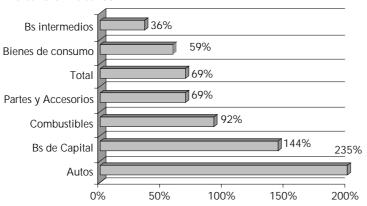
|                        | Import | Importaciones en millones de U\$S |       |  |  |
|------------------------|--------|-----------------------------------|-------|--|--|
| PERIODO                | 2003   | 2004                              | Var % |  |  |
| Primer Semestre        |        |                                   |       |  |  |
| Enero                  | 799    | 1.599                             | 100   |  |  |
| Febrero                | 777    | 1.349                             | 74    |  |  |
| Marzo                  | 926    | 1.678                             | 81    |  |  |
| Abril                  | 1.110  | 1.638                             | 48    |  |  |
| mayo                   | 1.085  | 1.779                             | 64    |  |  |
| Junio                  | 1.141  | 2.025                             | 77    |  |  |
| Julio                  | 1.259  | 1.957                             | 55    |  |  |
| Total Primeros 7 Meses | 7.097  | 12.025                            |       |  |  |
| Total Anual            | 13.833 |                                   |       |  |  |

Fuente: IIE en base a INDEC.

Las importaciones de todos los usos económicos crecieron en los primeros siete meses de 2004 con respecto a igual período del año anterior. Los sectores que mostraron un comportamiento más dinámico que el resto de las importaciones fueron tres: Vehículos Automotores de Pasajeros, Bienes de Capital y Combustibles.

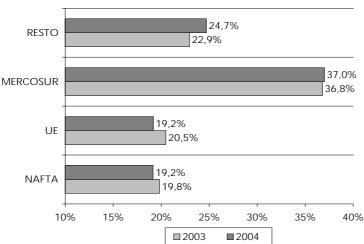
Los Bienes de Capital aumentaron su valor en un 144%, los Vehículos Automotores de Pasajeros (de menor importancia en el total) crecieron a las tasas más altas (235%) principalmente debido a que en el mismo período del año anterior habían registrado valores excepcionalmente bajos. Los combustibles y lubricantes se incrementaron el 92% reflejando el fuerte nivel de compras por parte del gobierno para aliviar los problemas derivados de la crisis energética.

Gráfico 3.27: Variación de las Importaciones por uso económico. Ene-Jul 04/ Ene-Jul 03



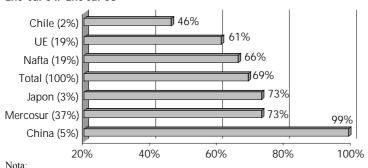
Fuente: IIE en base a CEP.

Gráfico 3.28: Orígenes de las Importaciones por Bloque. 7 Primeros Meses 2003-2004



Fuente: IIE en base a MECON.

Gráfico 3.29: Origen\* y Variación de las Importaciones. Ene-Jul 04/ Ene-Jul 03



\*Los porcentajes entre paréntesis indican la participación de la región / país en las importaciones totales.

Fuente: IIE en base a CEP

Con respecto a los orígenes por bloques de las importaciones no se produjeron cambios importantes en los primeros 7 meses del año en relación a igual período de 2003 como lo indica el Gráfico 3.28. Puede notarse una reducción en la participación de NAFTA y de la Unión Europea que se corresponde con un aumento de la importancia del Resto del Mundo. MER-COSUR se mantiene relativamente constante.

Al realizar la comparación de la evolución de las exportaciones, tomando en cuenta también a los principales países, se destaca una vez más la participación de China. Durante los primeros siete meses del 2004 el volumen comprado a China aumento en un 99% demostrando que no sólo se está verificando un aumento de las exportaciones argentinas a ese destino, sino más bien un crecimiento global del intercambio entre las dos naciones. La participación del gigante asiático registró durante estos meses el 5% del total importado.

Durante estos 7 meses la participación del NAFTA y de la UE se vio nuevamente disminuida dado que estos bloques crecieron a tasas menores a la registrada por las importaciones totales. Mientras que las compras al NAFTA crecieron un 66% hasta alcanzar los U\$S

2.303 millones y las efectuadas a la UE lo hicieron al 61% y registraron un valor de U\$S 2.304 millones, el total importado lo hizo al 69%.



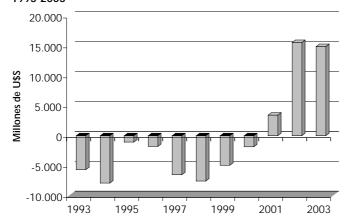
#### 3.3 Balanza Comercial

El Gráfico 3.30 indica la evolución del Balance Comercial para el período 1993-2003, considerando exportaciones e importaciones de bienes y servicios reales. Se observa que luego de ocho años de saldo negativo, el 2001 acaba con esa tendencia mostrando un valor positivo de U\$\$ 3.441 millones. Lamentablemente sería deseable que este superávit hubiera sido consecuencia de un aumento en las exportaciones, pero se debió a la contundente disminución en el valor de las importaciones registrada en el período pre- devaluación.

Luego de la crisis desatada en el año 2001, el Balance Comercial tuvo vital importancia en el proceso de recuperación de la actividad económica. Dado el nulo ingreso de capitales de residentes extranjeros al país y a la falta de acceso al crédito externo, las exportaciones y el superávit comercial se convirtieron en el único medio de financiación externa del país.

Durante el año 2002, y como consecuencia de la retracción en la actividad económica, el valor de los productos importados nuevamente se vio reducido, esta vez en un 52%. Como consecuencia de ello el valor del saldo comercial se incrementó en un 353% respecto del año 2001 alcanzando un valor significativo: U\$S 15.578 millones.

Gráfico 3.30: Evolución del Saldo de la balanza Comercial. 1993-2003



Fuente: IIE en base a MECON

Como fue comentado con anterioridad, dada la recuperación económica verificada durante 2003 las importaciones crecieron ese año U\$S 5.840 millones (42%) y las exportaciones solamente se vieron incrementadas en U\$S 4.807 millones (17%), razón por la cual el saldo comercial cavó un 4%.

En los primeros siete meses de 2004 el saldo de la Balanza Comercial registró un valor de U\$S 7.550

millones, es decir una caída de más del 27% respecto al mismo período del año anterior. Esto fue consecuencia de que el vigoroso aumento del 69,4% de las importaciones no pudo ser compensado por el crecimiento del 11,7% de las exportaciones. Desde el 2001 hasta el 2002 el superávit mostró tasas de crecimiento positivas, las cuales desaparecieron en 2003. Desde entonces la variación del superávit es negativa.

#### 3.3.1 Balanza Comercial con Brasil

Al analizar la evolución del saldo comercial con Brasil entre 1994 y 2003 se destaca el cambio producido entre 1994 y 1995. Durante este período dicho saldo pasa de tener un valor negativo de U\$S 474 millones a uno positivo de U\$S 1.550 millones, lo que se explica por el aumento del 53% de las exportaciones y la caída del 2% en el valor de las importaciones. Entre esos años Brasil logró estabilizar su economía y mostrar un signo positivo en su PBI, lo que impulsó nuestras ventas.

En 1996 se produce un crecimiento del 5% en el saldo comercial, tendencia que se revierte en 1997 cuando el superávit comienza a caer año tras año hasta el 2000. A partir de allí, y como se presenta en el Cuadro 3.5, el mismo se va recuperando con crecimientos pronunciados en los años 2001 (98%) y 2002 (100%) hasta alcanzar un valor máximo de U\$S 2.406 millones en 2002. Esta performance del comercio bilateral estuvo explicada fundamentalmente por la disminución que las compras argentinas de productos brasileños registraron en ese año, si bien las exportaciones a Brasil también se vieron afectadas por la crisis.

En 2003, con la recuperación de la actividad económica, se dio un sustancial aumento de las importaciones (U\$S 2.220 millones) lo que derivó en un importante decrecimiento del saldo comercial. En general puede afirmarse que los movimientos del saldo comercial bilateral son explicados, en gran medida, por la expansión y la contracción de la actividad económica que impulsa las importaciones hacia arriba y hacia abajo respectivamente.

Cuadro 3.5: Intercambio Comercial Argentina-Brasil en Millones de Dólares. 1994-2003

| Año  | Exportaciones | Importaciones | Saldo |
|------|---------------|---------------|-------|
| 1994 | 3.661         | 4.135         | -474  |
| 1995 | 5.591         | 4.041         | 1.550 |
| 1996 | 6.805         | 5.170         | 1.635 |
| 1997 | 8.032         | 6.769         | 1.263 |
| 1998 | 8.034         | 6.784         | 1.250 |
| 1999 | 5.812         | 5.363         | 449   |
| 2000 | 6.841         | 6.232         | 609   |
| 2001 | 6.206         | 5.002         | 1.204 |
| 2002 | 4.747         | 2.341         | 2.406 |
| 2003 | 4.673         | 4.561         | 112   |

Fuente: IIE en base a MDIC.

Al comienzo de este capítulo se comentó sobre la "primarización" de las exportaciones argentinas, luego en el apartado dedicado a las importaciones se reflejó como éstas cambiaron su composición a favor de rubros compuestos por bienes intermedios y bienes de capital. El comercio bilateral con Brasil durante 2003 es un buen indicador de estos dos hechos antes menciona-

dos. En el Cuadro 3.6 pueden verse cuáles fueron los rubros dentro de los 10 principales productos exportados a Brasil que mostraron el mejor desempeño entre 2002 y 2003.

Cuadro 3.6: Exportaciones Argentinas a Brasil-2003

| Posición 2003 | Producto                         | 2003          | 2002          | Var. % |
|---------------|----------------------------------|---------------|---------------|--------|
| 9             | Insecticidas, Herbicidas         | 92.215.179    | 48.996.542    | 88,2%  |
| 2             | Naftas                           | 330.179.353   | 198.046.623   | 66,7%  |
| 10            | Gas propano líquido              | 75.035.753    | 53.606.648    | 40,0%  |
| 1             | Trigo en Granos                  | 864.666.803   | 723.734.124   | 19,5%  |
| 7             | Polímeros                        | 150.614.699   | 137.003.342   | 9,9%   |
| 8             | Gas Butano líquido               | 133.373.109   | 125.590.910   | 6,2%   |
| 5             | Partes y piezas p/ vehí. y trac. | 178.397.177   | 171.214.343   | 4,2%   |
| 4             | Vehículos de Carga               | 182.996.689   | 256.460.126   | -28,6% |
| 3             | Automóviles de pasajeros         | 208.548.345   | 336.736.730   | -38,1% |
| 6             | Petróleo en Bruto                | 155.902.477   | 308.712.185   | -49,5% |
|               | Resto                            | 2.301.308.456 | 2.383.177.897 | -3,4%  |
|               | Total                            | 4.673.238.040 | 4.743.279.470 | -1,5%  |

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

Resulta evidente que, con excepción de los rubros pertenecientes al sector automotriz, las exportaciones a Brasil están compuestas casi exclusivamente por granos, químicos y combustibles. Los 2 principales productos exportados fueron Trigo y Naftas, producto primario y combustible respectivamente, de bajo valor agregado.



Todos estos rubros son complementarios de la economía brasileña, es decir no compiten con sus productos nacionales de igual a igual como lo hacían los alimentos, automóviles, autopartes y máquinas exportados hasta 1999. Incluso el sector automotriz ya no es un competidor importante para el mercado brasileño debido fundamentalmente a acuerdos tendientes a mantener un comercio compensado de estos bienes y a la falta de inversiones del lado argentino.

Pero este nivel de complementación económica no es propio solamente de las exportaciones. El Cuadro 3.7 presenta el detalle de los 10 principales rubros importados por Argentina desde Brasil.

| Cuadro  | 3.7: | <b>Importaciones</b> | Argentinas      | desde | Brasil-2003 |
|---------|------|----------------------|-----------------|-------|-------------|
| Ouuui O | J.,. | importaciones        | / ti goritirius | acsac | Diasii 2000 |

| Posición 2003 | Producto                            | 2003          | 2002          | Var. % |
|---------------|-------------------------------------|---------------|---------------|--------|
| 9             | Maq. y Aparat. p/uso agríc.         | 119.532.770   | 11.606.394    | 929,9% |
| 6             | Tractores                           | 127.525.233   | 12.896.386    | 888,8% |
| 7             | Aparatos receptores/ Transm.        | 122.336.227   | 25.371.138    | 382,2% |
| 1             | Automoviles de pasageros            | 443.631.080   | 111.003.054   | 299,7% |
| 2             | Vehiculos de carga                  | 193.440.693   | 51.731.735    | 273,9% |
| 8             | Pneumaticos                         | 119.649.716   | 54.380.342    | 120,0% |
| 4             | Polimeros                           | 153.345.467   | 78.441.524    | 95,5%  |
| 10            | Compuestos Org. e Inorg.            | 113.919.901   | 83.794.907    | 36,0%  |
| 5             | Mineral de hierro y s/ concentrados | 150.037.964   | 114.513.048   | 31,0%  |
| 3             | Partes y piezas p/ vehí. y trac.    | 179.438.150   | 149.274.145   | 20,2%  |
|               | Resto                               | 2.838.289.075 | 1.648.854.048 | 72,1%  |
|               | Total                               | 4.561.146.276 | 2.341.866.721 | 94,8%  |

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

Es importante destacar que todos los productos indicados por el cuadro mostraron un crecimiento en sus valores importados con respecto al año 2002, produciéndose los principales incrementos en máquinas y aparatos agrícolas (930%), tractores (889%), aparatos de transmisión y recepción (382%) y automóviles de pasajeros (300%).

Nótese que la lista de los 10 principales rubros ya no consta de Carne Aviar, Carne Porcina, Calzado y otros productos que a fines de la década del 90 y comienzos de ésta fueron ejes de importantes controversias comerciales con el principal socio regional.

La crisis de fines del 2001 logró aquello que los políticos no consiguieron en una década de MERCOSUR, es decir un mayor grado de complementación económica de las dos mayores economías sudamericanas. Lamentablemente esta complementación se dio a la inversa de lo que la Argentina podría haber esperado: Argentina importa bienes industriales y exporta productos de bajo valor agregado.

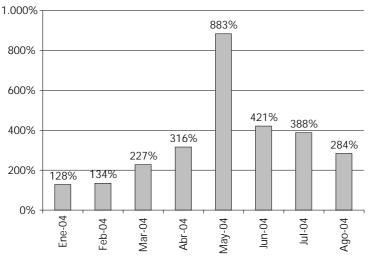
#### 3.3.1.1 Balanza Comercial con Brasil en 2004

Durante el 2004 se consolida la previsión de que éste será el primer año de déficit comercial con Brasil después de una década con superávit. Esto se explica en gran medida debido a la recuperación económica argentina y se ve potenciado por el boom exportador que el país vecino actualmente está viviendo. En el primer semestre de 2004 Brasil exportó a Argentina un 75,2% más que en igual período de 2003, registrando un valor superior a los 3.280 millones de dólares. Argentina, en tanto, aumentó sus ventas a Brasil apenas un 7,1%, alcanzando un valor cercano a los U\$S 2.550 millones. La balanza comercial durante el primer semestre fue negativa en más de U\$S 720 millones.

Sin embargo, durante la segunda mitad de este año este déficit con Brasil está tendiendo a disminuir. Si bien las importaciones desde Brasil siguen incrementándose, las exportaciones argentinas a ese destino experimentaron una notable recuperación.

Este efecto queda evidenciado en la tasa de incremento del superávit brasileño con Argentina. Después del mes de mayo, cuando este valor presentó un crecimiento record del 883%, las tasas a las cuales el déficit argentino aumentó en los meses siguientes estuvieron en franco decrecimiento. Estos datos están presentados en el Gráfico 3.31.

Gráfico 3.31: Balanza Comercial Argentina- Brasil- Var. % Interanual-2004

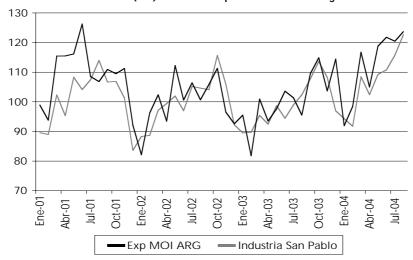


Fuente: IIE en base a MDIC.

Dentro de las exportaciones hacia Brasil vale la pena destacar el caso de las exportaciones de Manufactura de Origen Industrial. La crisis argentina y la recesión brasileña habían derivado en una penosa evolución de las MOIs: el 2002 cayeron un 4% y en 2003 se recuperaron sólo un 1%. Por ello el recién comentado crecimiento de las ventas externas de bienes industriales a Brasil, el principal destino de este tipo de bienes, tiene signo alentador.

En el Gráfico 3.32 se pone de manifiesto la importancia que el país vecino reviste para las exportaciones MOIs argentinas. Allí se puede observar la altísima correlación que existe entre la evolución de la producción industrial en Brasil, medida por el índice de producción industrial de San Pablo, y las exportaciones industriales argentina. En agosto el índice (Base año 2002= 100) que mide la evolución de las exportaciones MOIs argentinas alcanzó el valor de 123,6, un nivel que no era superado desde junio del 2001.

Gráfico 3.32: Índice Industrial San Pablo (Bra) Vs. Índice exportaciones MOIs Argentina



Fuente: IIE en base a INDEC e Instituto Brasileño de Geografía y Estadística (IBGE)



Aún a pesar de este comportamiento alentador de las exportaciones industriales y de las totales a Brasil, no debe ser dejado de lado un aspecto importantísimo en el análisis del comercio bilateral. Dentro del aumento generalizado de las importaciones brasileñas que se registró en el último año se destaca un conjunto de productos industriales que todavía pertenecen al grupo de "sensibles"

Cuadro 3.8: Productos sensibles a las Importaciones desde Brasil-Ene- Jul 04/ Ene-Jul 01

|                               | En         | ero/Julio  | Var. % |
|-------------------------------|------------|------------|--------|
| Producto                      | 2001       | 2004       | 04/01. |
| Cosechadoras, trilladoras     | 9.629.493  | 98.324.335 | 921%   |
| Resto Maq. Agrícola           | 12.458.213 | 96.935.134 | 678%   |
| Fibras e Hil. de Algodón      | 2.797.029  | 9.125.583  | 226%   |
| Neumaticos para bicicleta     | 1.064.489  | 2.624.179  | 147%   |
| Fibras e Hil. Sinteticos      | 8.236.112  | 18.016.139 | 119%   |
| Refrigeradores                | 17.395.101 | 35.668.445 | 105%   |
| Fibras e Hil. Manufacturados  | 14.918.791 | 30.367.464 | 104%   |
| Tejidos Sinteticos            | 9.532.098  | 14.716.024 | 54%    |
| Electrodomesticos             | 4.141.336  | 6.196.858  | 50%    |
| Tejidos de Algodón            | 29.476.408 | 43.324.792 | 47%    |
| equipos de Aire Acondicionado | 6.622.035  | 9.529.626  | 44%    |
| Lavadoras                     | 15.771.808 | 20.302.478 | 29%    |
| Calzado Deportivo             | 33.914.788 | 41.619.359 | 23%    |
| Porcinos                      | 27.169.314 | 22.711.236 | -16%   |
| Ropa de Cama, toallas, etc    | 22.930.862 | 13.541.906 | -41%   |
| Cocinas                       | 13.509.449 | 6.748.099  | -50%   |
| Muebles de madera             | 24.434.961 | 7.649.576  | -69%   |
| Calzado No Deportivo          | 31.366.633 | 9.672.234  | -69%   |

Fuente: IIE en base a CEP

Con la retomada del crecimiento del consumo en Argentina la importación de estos productos experimentó considerables incrementos en relación a los valores del 2001 y en muchos casos la participación de estas importaciones en el mercado local llegó a superar el nivel considerado "tolerable". El Cuadro 3.8 presenta los sectores considerados sensibles en el comercio bilateral y el desempeño de las importaciones para el período Enero/Julio 2004 en comparación con el mismo del 2001.

Nótese particularmente la sensibilidad de sectores industriales como el de maquinaria agrícola y el sector productor de bienes de la línea blanca. En el sector textil se da una particularidad que debe ser mencionada. Si bien los productos textiles tradicionales como toallas, prendas de vestir y ropa de cama no constituyen más un sector sensible a las importaciones brasileñas, esto es consecuencia de que ahora estos productos son confeccionados localmente con insumos importados. Radica allí la magnitud del incremento en las compras de fibras e hilados tanto de algodón como sintéticos.

## 3.5 Determinantes de un Buen Desenvolvimiento Exportador

# 3.5.1 Tipo de Cambio Real

De acuerdo a la teoría económica, un tipo de cambio real alto puede contribuir a un comportamiento ascendente de las exportaciones. En Argentina, contrariamente a lo que ocurre en otros países, dichas variables no están muy altamente correlacionadas. Para mostrar la escasa relación entre las ventas externas y el tipo de cambio real en Argentina se construyó el Gráfico 3.33 que indica la evolución de esas variables para el período 1960-2003.

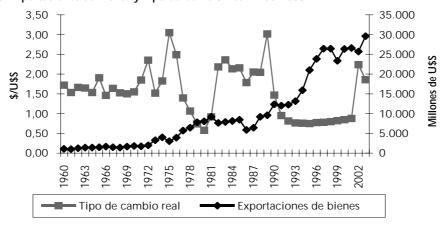


Gráfico 3.33: Exportaciones de Bienes y Tipo de Cambio Real-1960-2003

Fuente: IIE en base a INDEC, U.S. Department of Labor, y FMI.

En el período que va desde 1960 a 1980 se producen tres picos en el valor del tipo de cambio real que no fueron acompañados por fuertes crecimientos de las exportaciones, produciéndose el más elevado de ellos en 1975 cuando el valor exportado cayó un 25%. A partir de allí, las ventas externas comienzan a incrementarse considerablemente y el tipo de cambio presenta valores cada vez más bajos, llegando a 0,57 \$/U\$S en 1980. Otra disparidad ocurre en 1982 cuando se dispara el tipo de cambio real con un incremento del 138%, al tiempo que las exportaciones disminuyen un 17%.

Solamente en el período 1985-1990 puede notarse un comportamiento similar de las dos variables. El mayor crecimiento en materia de exportaciones se produjo en la década del noventa cuando, a pesar de tener un peso sobrevaluado, había estabilidad en el tipo de cambio. En ese período las exportaciones crecieron continuamente hasta 1997, se mantuvieron estables el año siguiente y cayeron un 12% en 1999.

En Argentina, la estabilidad del tipo de cambio real es más importante que un valor elevado del mismo para el crecimiento de las exportaciones. La falta de correlación directa entre ambas variables refuerza el punto de vista de quienes sostienen que la teoría no es válida para todos los casos. Existen oportunidades en que un tipo de cambio alto, como consecuencia de la incertidumbre implicada en una situación económica inestable, no constituye ningún incentivo para exportar con continuidad e insertarse en los mercados internacionales en forma permanente.

Un tipo de cambio alto favorece la rentabilidad de la producción y la exportación, sin embargo la devaluación de 2002 no fue suficiente para generar un salto en las cantidades vendidas al exterior. Aquél año los volúmenes exportados bajaron el 1%, en 2003 se recuperaron un 5%, pero en la primera mitad de 2004 el crecimiento de las mismas fue nulo. Sin duda un tipo de cambio alto, para lograr una situación más competitiva, necesita además ser estable y creíble.

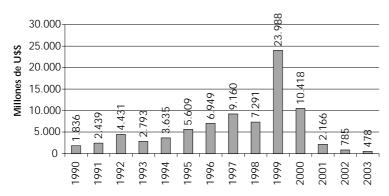
#### 3.5.2 Inversión Extranjera Directa

A través de la Inversión Extranjera Directa (IED) las actividades de las empresas transnacionales pueden revestir vital importancia para el desarrollo de los países. Mediante las IED las empresas transnacionales proporcionan un conjunto de ventajas y de potencialidades que pueden contribuir sustancialmente al desarrollo sostenido de los países receptores, por ejemplo, aumentando las exportaciones de productos con alto valor agregado.

En la década del 90, el flujo de Inversión Extranjera Directa a nivel internacional se volcó hacia los países en desarrollo. En 1990 dichos países representaban el 17,7% de la IED mundial y para el año 1995 lograban un 35,5%, a pesar de la crisis de México. En este marco, Argentina y Brasil como países emergentes, fueron grandes beneficiarios: la participación de ellos como región pasó del 1,2% al 3% en 1995 y al 3,1% en 2002. Muchas de estas inversiones se canalizaron a sectores exportadores, mejorando el desempeño en el comercio internacional de éstos.

El 2003, sin embargo mostró una reducción de la IED regional (Argentina y Brasil) del 49,4% con respecto al bienio 2001-2002 y del 77,8% respecto al período 1999-2000. Debe destacarse que la caída en la recepción de IED en la región en los últimos tiempos no fue proporcional en ambos países, siendo Argentina la más perjudicada.

Gráfico 3.34: Evolución de las IED en Argentina - 1992 -2003



Fuente: IIE en base a MECON.

Existieron grandes diferencias entre Argentina y Brasil en el crecimiento de los volúmenes físicos exportados luego de las devaluaciones de sus monedas. El incremento acumulado del volumen físico de las ventas externas argentinas hasta el segundo año posdevaluación fue del 5,7%, mientras que en el caso de Brasil dicho crecimiento fue sustancialmente mayor: 17,81%. Esta diferencia

puede explicarse porque Brasil recibió más de U\$S 60.000 millones durante los dos años siguientes a la devaluación de su moneda, mientras que Argentina alcanzó a acumular sólo el 2% de ese monto.

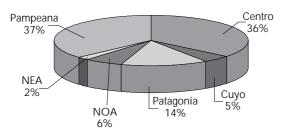
## 3.6 Comercio Regional

Las exportaciones realizadas en el año 2003 por cada una de las regiones que componen el país confirman las disparidades regionales que están presentes en la Argentina. La clasificación por regiones surge de la diferente estructura productiva y oferta exportable de cada una de ellas.

Con respecto al valor vendido al exterior en 2003 se destaca la importancia de la Región Pampeana, compuesta por la provincia de Buenos Aires y Capital Federal, la cual representa el 37% del total exportado (U\$\$ 10.398 millones). En segundo lugar se encuentra la Región Centro, compuesta por Córdoba, Santa Fe y Entre Ríos, con una participación del 36% (U\$\$ 10.205 millones) en las ventas externas nacionales. El resto de las exportaciones estuvo distribuido en las siguientes regiones:

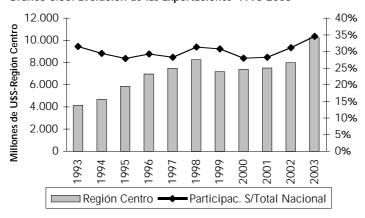
- NEA, compuesta por Corrientes, Formosa, Misiones y Chaco,
- NOA, compuesta por Jujuy, Catamarca, La Rioja, Salta, Tucumán y Santiago del Estero,
- Cuyo, por Mendoza, San Luis y San Juan,
- Patagonia, compuesta por Chubut, Neuquén, Santa Cruz, La Pampa, Tierra del Fuego y Río Negro.

Gráfico 3.35: Exportaciones por Regiones -2003



Fuente: IIE en base a INDEC

Gráfico 3.36: Evolución de las Exportaciones-1993-2003



Fuente: IIE en base a INDEC.

# 3.6.1 Comercio Exterior de la Región Centro

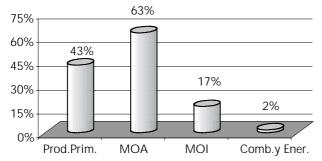
En todo el período analizado la participación de las exportaciones de la Región Centro sobre el total nacional fue cercana al 30%; en el año 2003 la región representó el 36% del total exportado por el país, lo que significa un importante crecimiento de su participación.

La incidencia de las ventas externas de la Región Centro en el total nacional es mayor en volumen que en valor debido a que sus exportaciones consisten principalmente en Productos Primarios y Manufacturas de Origen Agropecuario. Durante el año 2003 el monto exportado por esta

región de bienes de origen primario se elevó a U\$S 2.558 millones, mientras que para MOAs fue de U\$\$ 6.307 millones. Entre estos dos tipos de bienes la región abarco más del 86% de sus exportaciones, lo que no es un signo positivo debido al bajo valor agregado de ese tipo de productos.

Comparado con el total nacional por tipo de bien, la participación de la Región Centro en los totales exportados presenta diferencias importantes. Resulta destacable observar la penetración de los productos MOAs en la pauta exportadora regional. Este tipo de bienes represento más del 63% del total exportado por el país, caracterizando a la Región como exportadora de productos de bajo valor agregado.

Gráfico 3.37: Participación de las exportaciones Regionales en el Total Nacional - 2003



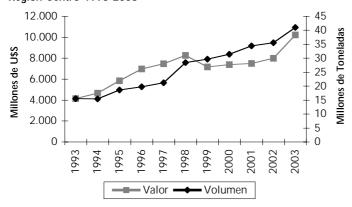
Fuente: IIE en base a INDEC

Analizando las exportaciones totales de la Región Centro puede verse que los niveles más elevados de toda la década se dieron en el año 2003, tanto en volumen como en valor. El valor de las ventas externas muestra una tendencia creciente hasta el año 1998, donde el mayor incremento (26%) se produce en 1995; en 1999



dicho valor cae en un 13%, a partir del año siguiente se produce una recuperación que se profundiza en el 2003 con un aumento del 28% en el valor exportado.

Gráfico 3.38: Evolución de las Exportaciones de la Región Centro-1993-2003



Fuente: IIE en base a INDEC

Con respecto al volumen de las exportaciones se observa un crecimiento continuo. donde se destaca el incremento ocurrido en 1998 (34%). En cuanto a los dólares por tonelada exportada, el Cuadro 3.9 indica que hasta el año 1996 se da un crecimiento año tras año: en 1998 se produce una caída que continúa en los tres años siguientes, en el año 2002 los U\$S/tn comienzan a aumentar nuevamente, tendencia que sigue en el 2003.

Cuadro 3.9: Exportaciones de la Región Centro en valor y volumen-1993 a 2003

| Año  | Millones de<br>dólares FOB | var.% del valor<br>exportado | Miles de<br>Toneladas | var. % del<br>volumen exportado | U\$s/tn<br>exportada | var. %<br>U\$S/tn |
|------|----------------------------|------------------------------|-----------------------|---------------------------------|----------------------|-------------------|
| 1993 | 4.123                      |                              | 15.487                |                                 | 266,23               |                   |
| 1994 | 4.642                      | 13%                          | 15.354                | -1%                             | 302,36               | 14%               |
| 1995 | 5.838                      | 26%                          | 18.572                | 21%                             | 314,34               | 4%                |
| 1996 | 6.955                      | 19%                          | 19.663                | 6%                              | 353,73               | 13%               |
| 1997 | 7.452                      | 7%                           | 21.116                | 7%                              | 352,90               | 0%                |
| 1998 | 8.255                      | 11%                          | 28.390                | 34%                             | 290,79               | -18%              |
| 1999 | 7.165                      | -13%                         | 29.572                | 4%                              | 242,29               | -17%              |
| 2000 | 7.364                      | 3%                           | 31.329                | 6%                              | 235,05               | -3%               |
| 2001 | 7.488                      | 2%                           | 34.411                | 10%                             | 217,61               | -7%               |
| 2002 | 7.986                      | 7%                           | 35.459                | 3%                              | 225,21               | 3%                |
| 2003 | 10.205                     | 28%                          | 40.997                | 16%                             | 248,92               | 11%               |

Fuente: IIE en base a INDEC.

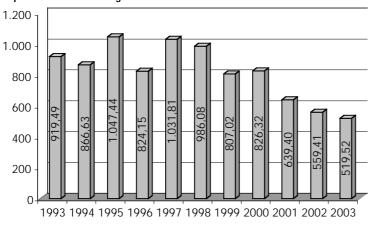
#### 3.6.1.1 Índices de Concentración por Destinos

Los índices de concentración fueron analizados con anterioridad para el caso de las exportaciones nacionales en el punto 10.1.3, donde se consideró a las exportaciones por producto para calcular el Indice de Hirschman-Herfindahl (IHH). Por falta de datos para poder calcular los índices de concentración por producto para la Región Centro, se analizan en este caso dichos índices teniendo en cuenta los destinos de las exportaciones.

Los tramos de mayor y menor concentración se definen del mismo modo que en el caso de concentración por productos: en el caso de total concentración de los destinos el IHH sería igual a 10.000, mientras que una ideal diversificación tendría un IHH menor a 100. Para una concentración débil, el índice estaría apenas por debajo de 1.000, considerándose concentrado a partir de los 1.800 puntos.

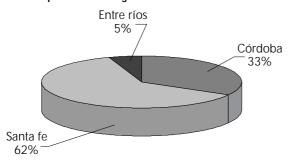
Con respecto al IHH correspondiente a 1993, que arrojaba un valor de 919,49 puntos, se aprecia una tendencia a la desconcentración de las ventas, un signo por demas positivo, ya que aleja los efectos nocivos de depender exclusivamente de las compras de unos pocos mercados. En la última década el IHH superó el valor 1.000 solamente en 2 años. Esta desconcentración no se debió a una fuerte apertura de nuevos mercados, sino que se explicó mayormente por la consolidación de destinos, logrando una distribución más equilibrada.

Gráfico 3.39: Índices de Concentración por Destinos de las Exportaciones de la Región Centro-1993-2003



Fuente: IIE en base a INDEC e INDEC.

Gráfico 3.40: Exportaciones Regionales Por Provincia -2003



Fuente: IIE en base a datos INDEC.

#### 3.6.1.2 Exportaciones **Provinciales**

En esta sección se analizarán las exportaciones de cada provincia integrante de la Región Centro. En 2003 la principal provincia exportadora de la región fue Santa Fe, la cual impulsada por su sector agroindustrial, alcanzó un valor exportado de U\$S 6.277 millones, seguida por Córdoba con U\$S 3.389 millones. Entre Ríos, cuyas ventas alcanzaron los U\$S 540 millones representó el 5%.

#### 3.6.1.2.1 Provincia de Córdoba

Analizando el valor de las exportaciones cordobesas puede verse que luego de la brusca caída (18%) producida en el año 1999, el 2000 mostró una recuperación del 9%. Posteriormente el valor de las ventas ex-

ternas se mantuvo relativamente constante hasta el año 2002. El 2003 mostró un salto importante (23%), llegando a tener las exportaciones un valor de U\$S 3.389 millones. En cuanto al volumen de las exportaciones se observa un crecimiento año tras año en todo el período analizado, principalmente motorizado por el complejo oleaginoso, donde se destacan los aumentos experimentados en los años 2000 y 2003, del 19% y 15% respectivamente.

En el Gráfico 3.42 se pueden observar los 6 principales productos exportados por la provincia en el año 2003. En conjunto las ventas de dichos productos al exterior sumaron un valor de U\$S 2.475 millones, representando el 73% del total exportado por Córdoba.

Entre ellos se destacaron harinas y pellets de soja que explicaron aproximadamente el 21% del valor de las exportaciones cordobesas del año 2003 dentro de un total de 1.444 productos ex-

Gráfico 3.41: Evolución de las Exportaciones de Córdoba

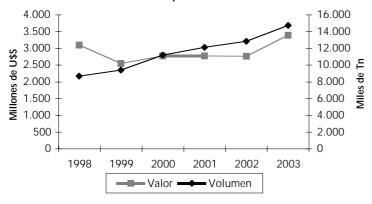
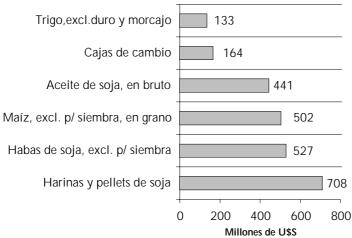
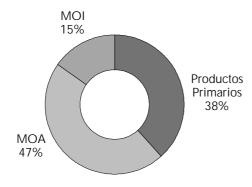


Gráfico 3.42: Principales Productos Exportados-Córdoba - 2003



Fuente: IIE en base a INDEC

Gráfico 3.43: Exportaciones Cordobesas Según Grandes Clasificaciones-2003



Fuente: IIE en base a INDEC.

portados en tal año. También fueron importantes porotos de soja, maíz en grano y aceite de soja en bruto, con una participación del 16%, 15% y 13%, respectivamente. De este modo puede notarse el bajo valor agregado de los principales productos que la provincia destina al exterior.

Considerando exportaciones por Grandes Clasificaciones, el Gráfico 3.43 indica que en el 2003 Córdoba exportó principalmente Manufacturas de Origen Agropecuario por U\$S 1.576 millones, seguido por Productos Primarios con un valor de U\$S 1.296 millones. Las exportaciones de Manufacturas de Origen Industrial fueron de U\$S 517 millones.

En comparación con el año 2002 se observa que las MOAs elevaron su participación en las ventas externas de la provincia en dos puntos porcentuales y Productos Primarios lo hizo en uno, mientras que las exportaciones de MOIs se redujeron del 18% al 15% verificándose en Córdoba el mismo efecto de primarización que se observa en la órbita nacional.

Dentro de las MOAs los principales rubros exportados durante el 2003 fueron Grasas y Aceites (U\$S 162 millones) destinados a Chi-

na, Residuos Alimenticios y Preparados para Animales (U\$S 115 millones) que se dirigieron a Italia y Lácteos y Huevos (U\$S 16 millones) importados por México.

China e Italia adquirieron en conjunto casi el 17% del total de las MOAs que Córdoba destinó al exterior en el 2003; Brasil, México, Estados Unidos y Holanda (Países Bajos) adquirieron conjuntamente el 4% de las MOAs cordobesas. El Cuadro 3.10 presenta información más detallada sobre los destinos de este tipo de productos.

Cuadro 3.10: principales Destinos MOAs- Córdoba

| MOAs                                 | Principal destino | % sobre export.<br>del rubro | % sobre export. MOA | % sobre export. Cba. |
|--------------------------------------|-------------------|------------------------------|---------------------|----------------------|
| Grandes Rubros                       |                   |                              |                     |                      |
| Carnes                               | Francia           | 26,34%                       | 0,4%                | 0,2%                 |
| Lácteos y Huevos                     | México            | 22,63%                       | 1,0%                | 0,5%                 |
| Otros Productos de Origen Animal     | EEUU              | 43,04%                       | 0,0%                | 0,0%                 |
| Frutas Secas o Procesadas            | España            | 80,64%                       | 0,0%                | 0,0%                 |
| Café, Té, Yerba Mate, Especias       | Brasil            | 62,77%                       | 0,0%                | 0,0%                 |
| Productos de Molinería               | Bolivia           | 48,53%                       | 0,0%                | 0,0%                 |
| Grasas y Aceites                     | China             | 27,33%                       | 9,9%                | 4,8%                 |
| Azúcar y Artículos de Confitería     | EEUU              | 50,14%                       | 1,0%                | 0,5%                 |
| Prep. Hortalizas, Legumbres y Frutas | Holanda           | 39,64%                       | 1,4%                | 0,7%                 |
| Bebidas, Líq. Alcohólicos y Vinagres | Sudáfrica         | 63,75%                       | 0,0%                | 0,0%                 |
| Resid. Alim. y Prep. para Anim.      | Italia            | 15,45%                       | 7,0%                | 3,4%                 |
| Pieles y Cueros                      | Italia            | 21,20%                       | 0,0%                | 0,0%                 |
| Resto MOAs                           | Brasil            | 21,22%                       | 0,6%                | 0,3%                 |

Fuente: IIE en base a INDEC.

En cuanto a Productos Primarios, los rubros más exportados en orden de importancia fueron Frutas y Semillas Oleaginosas (U\$S 353 millones) con destino a China, Cereales (U\$S 122 millones) dirigidos a Brasil y Miel (U\$S 8 millones) destinada a Alemania.

China, el principal comprador de Productos Primarios cordobeses, tuvo una participación del 27,2% sobre el total exportado de los mismos. Brasil le siguió en importancia con un 9,4%. El Cuadro 3.11 presenta mayor información sobre los destinos de Productos Primarios.

Cuadro 3.11: Principales Destinos PP- Córdoba 2003

| PRODUCTOS PRIMARIOS                 | principal destino | % sobre export.<br>del rubro | % sobre export. PP | % sobre export. Cba. |
|-------------------------------------|-------------------|------------------------------|--------------------|----------------------|
| Grandes Rubros                      |                   |                              |                    |                      |
| Animales vivos                      | Bolivia           | 93,51%                       | 0,0%               | 0,0%                 |
| Pescados y Mariscos sin elaborar    | Uruguay           | 100%                         | 0,0%               | 0,0%                 |
| Miel                                | Alemania          | 42,36%                       | 0,6%               | 0,2%                 |
| Hortalizas y Legumbres sin Elaborar | Brasil            | 51,35%                       | 0,1%               | 0,0%                 |
| Frutas Frescas                      | Brasil            | 46,21%                       | 0,0%               | 0,0%                 |
| Cereales                            | Brasil            | 18,42%                       | 9,4%               | 3,6%                 |
| Semillas y Frutos Oleaginosos       | China             | 57,92%                       | 27,2%              | 10,4%                |
| Resto Productos Primarios           | Brasil            | 29,62%                       | 0,0%               | 0,0%                 |

Fuente: IIE en base a INDEC.

Considerando el rubro MOIs, se exportó principalmente Material de Transporte (U\$S 109 millones); Máquinas y Aparatos, Material Eléctrico (U\$S 49 millones); y Productos Químicos y Conexos (U\$S 25 millones). El destinatario de todos estos rubros fue Brasil. El país vecino adquirió casi el 40% (U\$S 205 millones) de las MOIs cordobesas, entre los rubros mencionados y algunos otros.

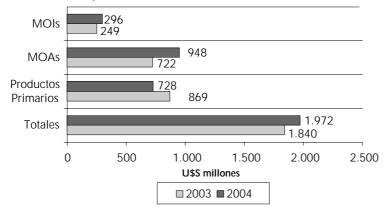
Cuadro 3.12: Principales Destinos MOIs- Córdoba 2003

| MOIs   | Principal destino | % sobre export.<br>del rubro | % sobre export. MOIs | % sobre export. Cba. |
|--|-------------------|------------------------------|----------------------|----------------------|
| Grandes Rubros                               |                   |                              |                      |                      |
| Productos Químicos y Conexos                 | Brasil            | 45,35%                       | 4,8%                 | 0,7%                 |
| Materias Plásticas y Artificiales            | Brasil            | 28,49%                       | 1,5%                 | 0,2%                 |
| Caucho y sus Manufacturas                    | Brasil            | 94,82%                       | 1,2%                 | 0,2%                 |
| Manuf. Cuero, Marroq., Guarnic., Peletería   | EEUU              | 39,06%                       | 0,0%                 | 0,0%                 |
| Papel, Cartón, Imprenta y Publicac.          | Chile             | 34,52%                       | 0,1%                 | 0,0%                 |
| Textiles y Confecciones                      | Chile             | 62,88%                       | 0,1%                 | 0,0%                 |
| Calzado y sus Componentes                    | EEUU              | 66,85%                       | 0,0%                 | 0,0%                 |
| Manuf. Piedra, Yeso, Cerámicos, Vidrios      | Chile             | 47,83%                       | 0,1%                 | 0,0%                 |
| Piedras, Metales Prec. y sus Manuf., Monedas | s EEUU            | 100%                         | 0,0%                 | 0,0%                 |
| Metales Comunes y sus Manufacturas           | Brasil            | 44,66%                       | 1,1%                 | 0,2%                 |
| Máquinas y Aparatos, Material Eléctrico      | Brasil            | 53,62%                       | 9,6%                 | 1,5%                 |
| Material de Transporte                       | Brasil            | 34,80%                       | 21,0%                | 3,2%                 |
| Resto MOIs                                   | Brasil            | 34,37%                       | 0,5%                 | 0,1%                 |

#### 3.6.1.2.1.1 Evolución Reciente de las Exportaciones Provinciales

Durante el primer semestre de 2004 las exportaciones de la provincia de Córdoba alcanzaron un valor de U\$\$ 1.972 millones, mostrando un aumento del 7,2% con respecto a igual período de 2003 en el que el valor exportado fue de U\$S 1.840 millones. Este incremento se debió principalmente al crecimiento de las ventas externas de MOAs y, en menor medida, de MOIs, ya que las exportaciones de Productos Primarios registraron una disminución. El siguiente gráfico presenta la evolución de las exportaciones cordobesas totales y por tipo de bien entre los primeros seis meses de 2003 y el primer semestre de 2004.

Gráfico 3.44: Exportaciones Cordobesas- Primer Semestre 2003/2004



Fuente: IIE en base a ProCórdoca SEM

En el primer semestre de 2004 Córdoba exportó Productos Primarios por un valor de U\$S 728 millones, lo que representó una disminución del 16,3% con respecto a igual período de 2003. La mayoría de las exportaciones de productos primarios presentaron caídas, siendo las principales las de miel que alcanzaron un valor cercano a los U\$S 8 millones (47% menor que en el primer semestre de

2003) y las de frutas frescas que lograron un valor poco superior a los U\$S 31.000 (41% menor que en igual período de 2003).

Las exportaciones de MOAs incrementaron el 31,3% en los primeros seis meses de 2004 en relación a igual período de 2003, logrando un valor de U\$S 948 millones. Se destacaron principalmente los aumentos de las ventas externas de lácteos (168,2%) y carnes (115,5%). Los lácteos alcanzaron un valor exportado de U\$S 61 millones, mientras que las ventas de carnes fueron de U\$\$ 28 millones. En cuanto a los productos que registraron bajas, se destacaron las frutas frescas o congeladas, que pasaron de U\$S 3.500 en el primer semestre de 2003 a un valor nulo en igual período de 2004.

Las exportaciones de MOIs crecieron un 18,9% en el período considerado con respecto a igual período de 2003, alcanzando un valor superior de U\$S 296 millones. Los mayores incrementos se produjeron en el caso de metales comunes y sus manufacturas (204%) y calzados y sus componentes (175%), que alcanzaron valores de U\$S 13,4 millones y U\$S 239.786, respectivamente. Dentro de los bienes industriales, las principales disminuciones se produjeron en el caso de materias plásticas artificiales y de textiles (ambos cayeron el 14% entre los primeros seis meses de 2003 y de 2004), alcanzando durante el primer semestre de 2004 valores de U\$S 12,1 millones y U\$S 400.000, respectivamente.

#### 3.6.1.2.2 Provincia de Santa Fe

Luego de la caída experimentada por el valor de las exportaciones santafesinas en 1999, las mismas se mantuvieron estables hasta el 2002, año en que comenzaron a recuperarse. En el 2003 las mismas crecieron un 29%, lo cual representa un aumento significativo teniendo en cuenta que el incremento del 12% experimentado ya en el 2002 fue de gran importancia. En volumen, las exportaciones crecieron a un ritmo moderado desde 1998 hasta el 2002. En el 2003 se produjo un incremento del 14%.

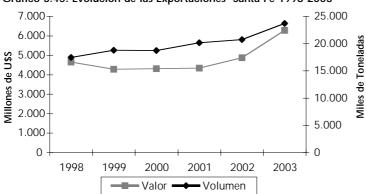
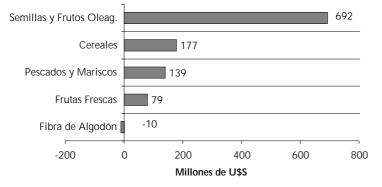


Gráfico 3.45: Evolución de las Exportaciones- Santa Fe 1998-2003

Fuente: IIE en base a INDEC.





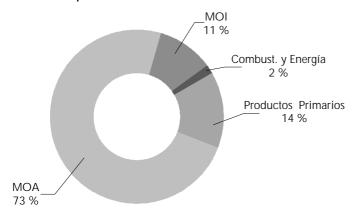
Fuente: IIE en base a INDEC

Al igual que en el caso de Córdoba, cuando se detallan los principales productos exportados por la provincia en el año 2003 se evidencia la mayor participación de productos de origen agropecuario. Se destaca la importancia de harinas y pellets de soja con una participación del 38% sobre el total de las exportaciones santafesinas, también se distingue aceite de soja en bruto con un 23%. Los cinco productos indicados por el gráfico representaron en conjunto un valor exportado de U\$S 4.755 millones, es decir el 82% de un total de 1.741 productos.

Como se aprecia en el Gráfico 3.47 Santa Fe exportó MOAs por un valor de U\$S 4.619 millones, conservando las mismas esa



Gráfico 3.47: Exportaciones Santafesinas Por Grandes Clasificaciones 2003



participación desde el año 1996. Las ventas de Productos Primarios sumaron U\$S 891 millones, las de MOIs llegaron a los U\$S 670 millones y las de Combustibles v Energía fueron de U\$S 97 millones. En comparación con el 2002 Productos Primarios redujo su participación en 2 puntos porcentuales, mientras que las MOIs se mantuvieron estables.

Fuente: IIE en base a INDEC.

Más del 50% del valor de las exportaciones de Productos Primarios está explicado por las ventas de Semillas y Frutos Oleaginosos (U\$S 366 millones) a China, Cereales (U\$S 116 millones) a Brasil, y Miel (U\$S 10 millones) a Alemania.

Las exportaciones de Productos Primarios de esta provincia están muy concentradas en China. Las ventas a ese país representaron más del 41% del total exportado de este tipo de productos. La participación de Brasil fue del 13%. El Cuadro 3.13 brinda mayor información sobre los destinos de los Productos Primarios exportados en 2003 por Santa Fe.

Cuadro 3.13: Principales destinos Productos Primarios- Santa Fe 2003

| PRODUCTOS PRIMARIOS                 | principal destino | % sobre export.<br>del rubro | % sobre export. PP | % sobre export. Sta. Fe. |
|-------------------------------------|-------------------|------------------------------|--------------------|--------------------------|
| Grandes Rubros                      |                   |                              |                    |                          |
| Animales vivos                      | Estados Unidos    | 100,00%                      | 0,0%               | 0,0%                     |
| Pescados y Mariscos sin elaborar    | Colombia          | 49,90%                       | 0,1%               | 0,0%                     |
| Miel                                | Alemania          | 42,36%                       | 1,1%               | 0,0%                     |
| Hortalizas y Legumbres sin Elaborar | Brasil            | 97,48%                       | 0,4%               | 0,0%                     |
| Frutas Frescas                      | Estados Unidos    | 55,40%                       | 0,0%               | 0,0%                     |
| Cereales                            | Brasil            | 37,78%                       | 13,0%              | 0,0%                     |
| Semillas y Frutos Oleaginosos       | China             | 66,20%                       | 41,1%              | 0,0%                     |
| Fibra de Algodón                    | Brasil            | 82,61%                       | 0,0%               | 0,0%                     |
| Resto Productos Primarios           | Alemania          | 23,74%                       | 0,0%               | 0,0%                     |

Fuente: IIE en base a INDEC.

Dentro de las MOAs, los principales rubros exportados en el 2003 fueron Grasas y Aceites (U\$S 620 millones) con destino a China, seguido por Residuos Alimenticios y Preparados Para Animales (U\$S 364 millones) adquiridos por España. Para mayor información sobre los destinos de las MOAs santafesinas se presenta el Cuadro 3.14.

Cuadro 3.14: Principales destinos MOAs- Santa Fe 2003

| MOAs   | Principal<br>destino | % sobre export.<br>del rubro | % sobre export. MOAs | % sobre export. Sta. Fe. |
|--|----------------------|------------------------------|----------------------|--------------------------|
| Grandes Rubros                                   |                      |                              |                      |                          |
| Carnes   | Alemania             | 20,72%                       | 1,1%                 | 0,0%                     |
| Pescados y Mariscos Elaborados                   | Brasil               | 100%                         | 0,0%                 | 0,0%                     |
| Lácteos y Huevos                                 | Argelia              | 33,24%                       | 0,9%                 | 0,0%                     |
| Otros Productos de Origen Animal                 | Uruguay              | 37,87%                       | 0,0%                 | 0,0%                     |
| Frutas Secas o Procesadas                        | Estados Unidos       | 32,86%                       | 0,0%                 | 0,0%                     |
| Café, Té, Yerba Mate, Especias                   | Uruguay              | 55,97%                       | 0,0%                 | 0,0%                     |
| Productos de Molinería                           | Brasil               | 38,50%                       | 0,0%                 | 0,0%                     |
| Grasas y Aceites                                 | China                | 39,28%                       | 13,4%                | 0,0%                     |
| Azúcar y Artículos de Confitería                 | Brasil               | 45,43%                       | 0,0%                 | 0,0%                     |
| Preparados de Hortalizas, Legumbres y Frutas     | Brasil               | 59,37%                       | 0,0%                 | 0,0%                     |
| Bebidas, Líquidos Alcohólicos y Vinagres         | Chile                | 75,18%                       | 0,0%                 | 0,0%                     |
| Residuos Alimenticios y Preparados para Animales | s España             | 15,05%                       | 7,9%                 | 0,0%                     |
| Extractos Curtientes y Tintóreos                 | Bolivia              | 100,00%                      | 0,0%                 | 0,0%                     |
| Pieles y Cueros                                  | China                | 35,96%                       | 1,4%                 | 0,0%                     |
| Resto MOAs                                       | Estados Unidos       | 32,45%                       | 0,3%                 | 0,0%                     |

Con respecto a las MOIs, en 2003 el 34,5% de las mismas consistieron en Material de Transporte (U\$S 119 millones) dirigido a México; Máquinas, Aparatos y Material Eléctrico (U\$S 61 millones) con destino a Brasil; y Metales Comunes y sus Manufacturas (U\$S 50 millones) adquiridos por EEUU.

México fue el principal destino de estos productos (casi 18% sobre el total). El Cuadro 3.15 presenta más información sobre los destinos de este tipo de productos.

Cuadro 3.15: Principales Destinos MOIs- Santa Fe 2003

| MOIs  | Principal<br>destino | % sobre export.<br>del rubro | % sobre export. MOIs | % sobre export. Sta. Fe. |
|---|----------------------|------------------------------|----------------------|--------------------------|
| Grandes Rubros                                    |                      |                              |                      |                          |
| Productos Químicos y Conexos                      | Chile                | 32,52%                       | 3,6%                 | 0,0%                     |
| Materias Plásticas y Artificiales                 | Brasil               | 42,83%                       | 1,2%                 | 0,0%                     |
| Caucho y sus Manufacturas                         | Brasil               | 59,49%                       | 2,7%                 | 0,0%                     |
| Manuf. Cuero, Marroq., Guarnic. y Peletería       | Chile                | 49,20%                       | 0,0%                 | 0,0%                     |
| Papel, Cartón, Imprenta y Publicacaciones         | Chile                | 26,65%                       | 0,7%                 | 0,0%                     |
| Textiles y Confecciones                           | Colombia             | 27,98%                       | 0,2%                 | 0,0%                     |
| Calzado y sus Componentes                         | Estados Unidos       | 75,08%                       | 0,1%                 | 0,0%                     |
| Manuf. Piedra, Yeso y Cerámicos, Vidrios y sus Ma | nuf. México          | 50,52%                       | 0,1%                 | 0,0%                     |
| Piedras, Metales Preciosos y sus Manuf., Monedas  | Brasil               | 50,44%                       | 0,0%                 | 0,0%                     |
| Metales Comunes y sus Manufacturas                | Estados Unidos       | 37,15%                       | 7,5%                 | 0,0%                     |
| Máquinas y Aparatos, Material Eléctrico           | Brasil               | 42,07%                       | 9,2%                 | 0,0%                     |
| Material de Transporte                            | México               | 51,56%                       | 17,6%                | 0,0%                     |
| Resto MOIs  | Estados Unidos       | 38,53%                       | 0,8%                 | 0,0%                     |

Fuente: IIE en base a INDEC.

En cuanto a Combustibles y Energía, Estados Unidos recibió el 34% (U\$S 33 millones) del total exportado por Santa Fe, sus compras consistieron en carburantes. Para mayor información ver Cuadro 3.16.

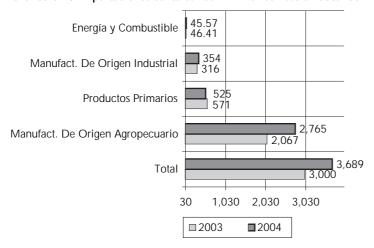
Cuadro 3.16: Principales Destinos C y E- Santa Fe 2003

| COMBUSTIBLES Y ENERGÍA                       | Principal destino | % sobre export.<br>del rubro | % sobre export. C y E | % sobre export. Sta. Fe. |
|--|-------------------|------------------------------|-----------------------|--------------------------|
| Grandes Rubros                               |                   |                              |                       |                          |
| Carburantes                                  | Estados Unidos    | 43,77%                       | 34,3%                 | 0,0%                     |
| Grasas y Aceites Lubricantes                 | Bolivia           | 44,90%                       | 0,7%                  | 0,0%                     |
| Gas de Petróleo y otros Hidrocarburos Gaseos | sos Paraguay      | 71,29%                       | 6,4%                  | 0,0%                     |
| Resto Combustibles y Energía                 | Chile             | 35,21%                       | 4,0%                  | 0,0%                     |

#### 3.6.1.2.2.1 Evolución Reciente de las Exportaciones Provinciales

Durante el primer semestre de 2004 las exportaciones de la provincia de santa Fe sumaron U\$\$ 3.689,27 millones, mostrando un aumento del 22,96% con respecto a igual período de 2003 en el que el valor exportado fue de U\$S 3.000,42 millones. Este incremento se debió principalmente al crecimiento de las ventas externas de MOAs y, en menor medida, de MOIs, ya que las exportaciones de Productos Primarios y de Combustibles y Energía registraron una disminución. El siguiente gráfico presenta la evolución de las exportaciones santafesinas totales y por tipo de bien entre los primeros seis meses de 2003 y el primer semestre de 2004.

Gráfico 3.48: Exportaciones Santafesinas - Primer Semestre 2003/2004



Fuente: IIE en base a INDEC.

En el primer semestre de 2004 Santa Fe exportó Productos Primarios por un valor de U\$S 525 millones, lo que representó una disminución del 8% con respecto a igual período de 2003 en que la cifra fue de U\$S 571 millones. Las exportaciones de MOAs crecieron un 33,75%, alcanzando los U\$S 2.765 millones. Las exportaciones de MOIs crecieron un 12% en el período considerado, pasando desde los U\$S 316 en 2003 millones a los U\$S 354 millones

en 2004. Combustibles y Energía registró una disminución del 1,81%, cayendo desde los U\$S 46,41 millones a los U\$S 45,57 millones.

#### 3.6.1.2.3 Provincia de Entre Ríos

Las exportaciones entrerrianas muestran un comportamiento similar en volumen y en valor. Puede verse una tendencia decreciente de las exportaciones desde 1998 hasta 2000, en el 2001 se produce un incremento del 31% en el valor de las exportaciones y del 53% en el volumen; en el año siguiente ambas variables vuelven a caer. Entre Ríos fue la única provincia dentro de la Región Centro que redujo sus exportaciones en el 2002, tanto en volumen como en valor (10% y 6% respectivamente); a pesar de ello en el 2003 las ventas al exterior se incrementaron un 52% en valor y un 33% en volumen, respecto del año anterior.

Gráfico 3.49: Evolución de las Exportaciones - Entre Ríos 1998-2003

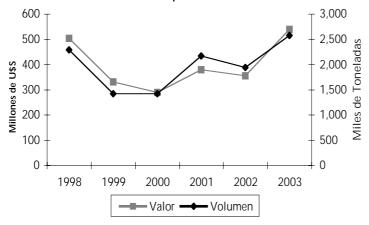
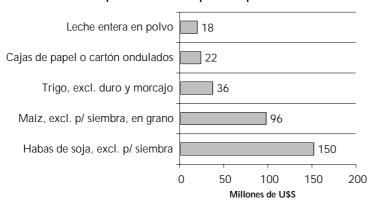
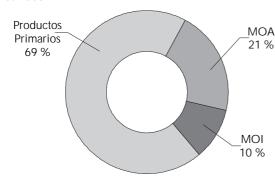


Gráfico 3.50: Principales Productos Exportados por Entre Ríos 2003



Fuente: IIE en base a INDEC.

Gráfico 3.51: Exportaciones según Grandes Clasificaciones Entre Ríos 2003



Fuente: IIE en base a INDEC.

El Gráfico 3.50 indica los principales productos exportados por la provincia en el año 2003. Dichos productos en conjunto representan el 60% (U\$S 323 millones) del valor de las exportaciones entrerrianas realizadas en tal año. Se destaca la importancia de porotos de soja (excluidos para siembra) y de maíz en grano (excluido para siembra), con una participación sobre el total vendido al exterior del 28% y del 18% respectivamente.

Las exportaciones entrerrianas de Productos Primarios en 2003 registraron un valor U\$S 372 millones. Las ventas externas de MOAs sumaron USS 112 millones, y las de MOIs U\$S 55 millones.

Con respecto al 2002, los Productos Primarios aumentaron su participación en el total exportado en 9 puntos porcentuales, mientras que las MOAs y las MOIs la redujeron en 6 y 3 puntos porcentuales, respectivamente.

Los principales Productos Primarios exportados en el 2003 fueron Semillas y Frutos Oleaginosos (U\$S 101 millones) destinados a China y Cereales (U\$S 59 millones) con rumbo a Brasil.

China, el comprador más importante de Productos Primarios entrerrianos en 2003, importó el 27,1% del total. Otros destinos de los PP pueden verse en el Cuadro 3.17.

• IIE

Cuadro 3.17: Principales Destinos PP- Entre Ríos 2003

| COMBUSTIBLES Y ENERGÍA                         | principal destino | % sobre export.<br>del rubro | % sobre export. C y E | % sobre export. Sta. Fe. |
|--|-------------------|------------------------------|-----------------------|--------------------------|
| Grandes Rubros                                 |                   |                              |                       |                          |
| Carburantes                                    | Estados Unidos    | 43,77%                       | 34,3%                 | 0,0%                     |
| Grasas y Aceites Lubricantes                   | Bolivia           | 44,90%                       | 0,7%                  | 0,0%                     |
| Gas de Petróleo y otros Hidrocarburos Gaseosos | Paraguay          | 71,29%                       | 6,4%                  | 0,0%                     |
| Resto Combustibles y Energía                   | Chile             | 35,21%                       | 4,0%                  | 0,0%                     |

Dentro de las MOAs se exportó especialmente Carnes (U\$S 9 millones), cuyo destino fue Alemania.

El principal destino de las MOAs en ese año fue Brasil con una participación de 15,6% sobre el total exportado. El Cuadro 3.18 brinda mayor información sobre destinos de las MOAs.

Cuadro 3.18: Principales Destinos MOAs- Entre Ríos 2003

| MOAs  | principal destino | % sobre export.<br>del rubro | % sobre      | % sobre export. Entre Ríos |
|---|-------------------|------------------------------|--------------|----------------------------|
| Grandes Rubros                                  |                   | derrubto                     | export. MOAs | export. Entre Kios         |
| Carnes  | Alemania          | 26,21                        | 7,8          | 0,0                        |
| Pescados y Mariscos Elaborados                  | Brasil            | 48,61                        | 0,1          | 0,0                        |
| Lácteos y Huevos                                | Venezuela         | 22,55                        | 3,7          | 0,0                        |
| Otros Productos de Origen Animal                | Italia            | 73,49                        | 0,1          | 0,0                        |
| Café, Té, Yerba Mate, Especias                  | Italia            | 76,92                        | 0,0          | 0,0                        |
| Productos de Molinería                          | Brasil            | 100,00                       | 0,0          | 0,0                        |
| Grasas y Aceites                                | Uruguay           | 54,43                        | 1,8          | 0,0                        |
| Azúcar y Artículos de Confitería                | España            | 100,00                       | 0,1          | 0,0                        |
| Preparados de Hortalizas, Legumbres y Frutas    | Holanda           | 46,41                        | 2,6          | 0,0                        |
| Bebidas, Líquidos Alcohólicos y Vinagres        | Paraguay          | 59,37                        | 0,1          | 0,0                        |
| Residuos Alimenticios y Preparados para Animal- | es Uruguay        | 51,96                        | 4,7          | 0,0                        |
| Pieles y Cueros                                 | Grecia            | 61,55                        | 0,4          | 0,0                        |
| Resto MOAs                                      | Brasil            | 44,68                        | 15,6         | 0,0                        |

Fuente: IIE en base a INDEC.

Con respecto a las MOIs, las ventas externas de mayor valor consistieron en Papel, Cartón, Imprenta y Publicaciones (U\$S 19 millones) hacia Chile, seguido por productos Químicos y Conexos (U\$S 7 millones) destinados a EEUU.

El 33% de las MOIs se destinaron a Chile. Para información más detallada ver Cuadro 3.19

Cuadro 3.19: Principales Destinos MOIs- Entre Ríos 2003

| MOIs   | principal destino | % sobre export.<br>del rubro | % sobre export. MOIs e | % sobre<br>export. Entre Ríos. |
|--|-------------------|------------------------------|------------------------|--------------------------------|
| Grandes Rubros                                 |                   |                              |                        |                                |
| Productos Químicos y Conexos                   | Estados Unidos    | 31,15                        | 12,3                   | 0,0                            |
| Materias Plásticas y Artificiales              | Brasil            | 72,78                        | 6,5                    | 0,0                            |
| Caucho y sus Manufacturas                      | Paraguay          | 71,27                        | 0,0                    | 0,0                            |
| Manufact. Cuero, Marroq., Guarnic. y Peletería | Emiratos Árabes   | 89,71                        | 0,2                    | 0,0                            |
| Papel, Cartón, Imprenta y Publicacaciones      | Chile             | 80,79                        | 33,4                   | 0,0                            |
| Textiles y Confecciones                        | Brasil            | 43,64                        | 0,7                    | 0,0                            |
| Calzado y sus Componentes                      | España            | 100,00                       | 0,0                    | 0,0                            |
| Manuf. Piedra, Yeso y Cerám., Vidrios y sus Ma | anuf. Uruguay     | 84,24                        | 0,0                    | 0,0                            |
| Metales Comunes y sus Manufacturas             | Perú              | 55,27                        | 1,7                    | 0,0                            |
| Máquinas y Aparatos, Material Eléctrico        | Brasil            | 19,39                        | 0,5                    | 0,0                            |
| Material de Transporte                         | Holanda           | 46,71                        | 0,3                    | 0,0                            |
| Resto MOIs                                     | España            | 25,93                        | 0,6                    | 0,0                            |

Fuente: IIE en base a INDEC.

#### 3.6.1.2.3.1 Evolución Reciente de las Exportaciones Provinciales

Durante el primer semestre de 2004 las exportaciones entrerrianas sumaron U\$S 329 millones, mientras que en igual período de 2003 la cifra fue de U\$S 258 millones. Sin embargo, es importante destacar que en el caso de los volúmenes físicos exportados se produjo una reducción del 2,5% en el período considerado, cayendo los mismos desde 1.329 a 1.296 miles de toneladas. El siguiente gráfico presenta la evolución de las exportaciones entrerrianas totales y por tipo de bien, donde se destaca el incremento de las ventas externas de productos agroindustriales que casi duplicaron su valor entre los primeros seis meses de 2003 y el primer semestre de 2004.

Exportaciones 329 Totales 258 Bienes Industriales 93 Agroindustriales 47 **Productos** 204 Primarios 184 0 200 50 100 150 250 300 350

■ 2003 ■ 2004

Gráfico 3.52: Exportaciones Entrerrianas - Primer Semestre 2003/2004

Fuente: IIE en base a INDEC.

En el primer semestre de 2004 Entre Ríos exportó productos primarios por un valor de U\$S 204 millones, lo que representó un incremento del 10,75% con respecto a igual período de 2003. Este aumento estuvo explicado principalmente por las mayores exportaciones de arroz con cáscara que alcanzaron un valor de U\$S 3.771.059 (188% mayor al logrado en igual período de 2003), lanas sucias

con un valor de U\$S 342.408 (120% más que en 2003) y pescados con un valor de U\$S 4.233.195 (94% más que en 2003). Las exportaciones de miel y sorgo granífero se redujeron en un 47% y 56%, respectivamente.

U\$\$ Millones

Las exportaciones de productos agroindustriales incrementaron un 99% en los primeros seis meses de 2004 en relación a igual período de 2003, logrando un valor de U\$S 93 millones. Se destacaron principalmente los aumentos de las ventas externas de lácteos (490%) y pescados elaborados (345%). Los lácteos alcanzaron un valor exportado de U\$S 20 millones, mientras que las ventas de pescados elaborados fueron de U\$\$ 208.441, que si bien crecieron mucho con respecto al año anterior, su importancia sobre los U\$S 93 millones exportados es mínima.

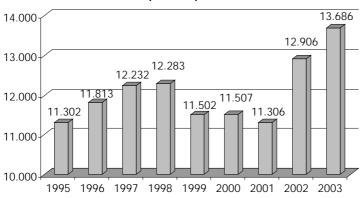
Las exportaciones de productos industriales crecieron un 16,76% con respecto al 2003 en el período considerado, alcanzando un valor superior a los U\$S 31 millones. Los mayores incrementos se produjeron en el caso de productos cerámicos y vidrios (116%) y material de transporte (84%), que alcanzaron valores de U\$S 14.441 y U\$S 245.756, respectivamente. Dentro de los bienes industriales, se redujeron las exportaciones de metales y sus manufacturas resultando ser el 76% menores en los primeros seis meses de 2004 con respecto a igual período de 2003.

#### 3.7 Desempeño Exportador por tipo de empresa: el caso de las PyMEs

Según datos de la última Encuesta Permanente de Hogares (EPH) que efectúa el INDEC del total de obreros y empleados existentes en el país, más del 68% estaba ocupado en una empresa con menos de 200 empleados. Aumentar la participación de este tipo de empresas en el comercio exterior de Argentina significaría incrementar sustancialmente la calidad y cantidad de los empleos del país. A continuación se describen las principales características de la participación de este tipo de empresa en el sector exportador.

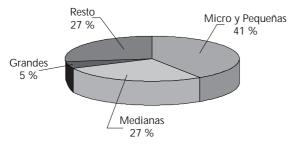
A lo largo del capítulo quedó manifiesto el desempeño exportador de Argentina en los últimos años. Se destaca claramente el aumento en volumen y valor que las exportaciones mostraron hasta la actualidad. Estos mayores volúmenes despachados se correspondieron con un incremento en la cantidad de empresas que efectivamente lograron realizar exportaciones. Este no es un dato menor, sino un claro indicador de los nuevos empleos creados vinculados al sector exportador. El Gráfico 3.53 presenta la evolución histórica del numero de empresas con exportaciones desde el año 1995.

Gráfico 3.53: Número de empresas Exportadoras- 1995/2003



Fuente: IIE en base a CEP.

Gráfico 3.54: Empresas Exportadoras por tamaño- 1995/2003



Fuente: IIE en base a CEP

Gráfico 3.55: Participación en el valor total exportado por tipo de firma - 1995/2003



Fuente: IIE en base a CEP.

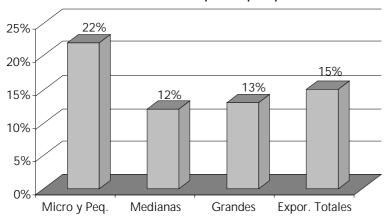
Durante el año pasado 13.686 firmas realizaron exportaciones, es decir un aumento del 6% respecto al año anterior. Este valor supera a todos los otros encontrados hasta el año 1995 y refleja la decidida actitud exportadora que el empresariado local tomó durante los últimos dos años.

Resulta más interesante aún analizar la composición de estas 13.686 firmas exportadoras. Del total de ellas, el 68% resultaron ser PyMEs, siendo que esta categoría engloba a las Micro y Pequeñas Empresas así como a las Medianas. Las firmas Grandes solo abarcaron el 5% de la cantidad total. El resto, compuesto por 3.711 firmas, se corresponde con empresas que realizaron envíos por montos muy pequeños, en general por tratarse de envío de muestras.

A pesar de que el grupo de firmas que exportan está compuesto en su mayoría de empresas PyMEs, las ventas de la Argentina siguen estando concentradas en las grandes firmas. Durante el año 2003 las empresas Grandes concentraron el 91% de las ventas al exterior. Durante el 2002 este mismo tipo de empresas había registrado la misma proporción, lo que indica que a pesar del crecimiento en el número de firmas, el mayor valor de las exportaciones continúa concentrado en las firmas Grandes.

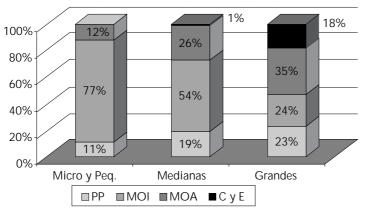
Un hecho destacable y que permite pensar que en el futuro esta predominancia de las empresas grandes se verá mitigada, es que durante la tasa de crecimiento de las exportaciones de las empresas Micro y Pequeñas observó valores muy superiores a los presentados por las Grandes. Mientras que las empresas de mayor envergadura aumentaron sus ventas en un 13% respecto al año 2002, las Pequeñas y Micros elevaron sus exportaciones en un 22%.

Gráfico 3.56: Incremento en el valor exportado por tipo de firma- 2003



Fuente: IIE en base a CEP.

Gráfico 3.57: Composición de las exportaciones por tipo de firma-2003



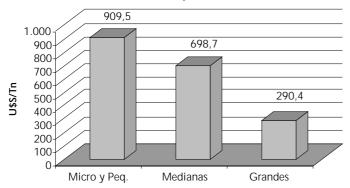
Fuente: IIE en base a CEP.

Esto último es un dato que debe ser tenido en cuenta. Para poder cortar definitivamente la dependencia de los ciclos de alta o baja de los precios agrícolas, Argentina precisa incrementar sus exportaciones con valor agregado. Es aquí donde radica una de las principales oportunidades que las PyMEs exportadoras ofrecen. Al estudiar la composición de las exportaciones según el tipo de empresas, se puede observar una alta importancia de las MOIs en las firmas de menor tamaño.

La participación de las MOIs decae a medida en que aumenta el tamaño de la firma, dejando lugar a una mayor proporción de **Productos** Primarios, MOAs y Combustibles. Dado que las MOIs en general representan el tipo de bien con mayor valor agregado y grado de especialización, promoviendo la participa-

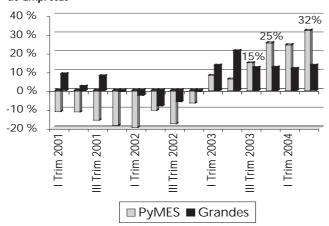
ción de las PyMEs en la actividad exportadora se contribuiría a elevar la calidad de las exportaciones argentinas. El Gráfico 3.58 reafirma esta idea mediante otro tipo de indicador: el valor medio de la tonelada exportada.

Gráfico 3.58: Precios Medios de Exportación- 2003



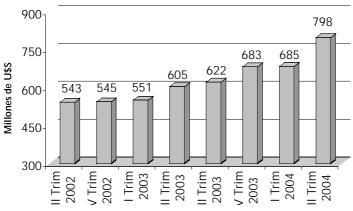
Fuente: IIE en base a CEP.

Gráfico 3.59: Evolución de las Exportaciones por Tamaño de Empresas



Fuente: IIE en base a CEP.

Gráfico 3.60: Exportaciones PyMEs trimestrales



Fuente: IIE en base a CEP.

Analizando este indicador se verifica que las exportaciones de las PyMEs presentan un valor mucho más elevado por unidad. Esto tiene su origen en una mayor participación de empresas manufactureras dentro del universo PyME.

### 3.7.1 Evolución Reciente del Desempeño PyME

Durante la primera parte de 2004 se mantiene el fuerte dinamismo de las ventas externas de los Pequeños y Medianos Exportadores. El número de empresas PyMEs que lograron colocar sus productos en el exterior continúa aumentando, mientras que la cantidad de grandes empresas se mantiene estable. El Gráfico 3.59 compara la evolución de las exportaciones de las empresas grandes y PyMEs (las variaciones se computan con respecto a igual período del año anterior).

El gráfico anterior muestra que antes de la devaluación las empresas grandes presentaban mayor dinamismo, dada su capacidad de autofinanciamiento mientras que las Pymes, con dificultades para financiarse, presentaron siempre variaciones negativas en sus exportaciones. Luego de la recuperación económica, esta tendencia se revirtió y las PyMEs se volvieron más dinámicas que las empresas grandes, dada su agilidad ante condiciones económicas más estables.

En el Gráfico 3.60 puede verse que en el primer semestre de 2004, las PyMEs acumularon un valor exportado de U\$\$ 1.483 millones, mientras que en igual período de 2003 dicho monto fue de U\$S 1.156 millones, lo que representó un incremento del 28,3 %. En el mismo período, la cantidad de PyMEs exportadoras creció un 7% (430 empresas) en el primer trimestre y un 6% (393 empresas) en el segundo, en relación a 2003.

# Capítulo 4: Aspectos Fiscales

La recuperación de la economía nacional en los últimos tiempos ha permitido un incremento significativo en los niveles de recaudación. Consecuentemente las provincias han recuperado, y en algunos casos han superado, los montos recibidos en concepto de coparticipación anteriores a la crisis de fines de 2001.

La discusión actual gira en torno a la utilización de dichos fondos. Se detectan fuertes desequilibrios entre las provincias que los generan y las que los absorben. La Región Centro está entre las más perjudicadas debido a que tanto en transferencias como en intercambio de recursos se encuentra subsidiando a otras regiones.

#### 4.1 Introducción

Los desequilibrios que se generan como consecuencia de las transferencias de recursos a la Nación por la creciente actividad económica de la Región, han despertado la preocupación de los sectores productivos y gobiernos de las provincias de Córdoba, Entre Ríos y Santa Fe. Los sectores públicos de estos estados han logrado superar la crisis de financiamiento de finales de la década del 90, agravada hacia fines de 2001, equilibrando sus cuentas públicas y finanzas desde el 2003.

En ediciones anteriores del Balance de la Economía Argentina hemos hecho hincapié en la necesidad de reformar las estructuras gubernamentales provinciales de manera que sean más eficientes; armonizando sistemas impositivos para de esta forma posicionar competitivamente a la Región y definiendo obras públicas que contribuyan a la consolidación del proceso de integración facilitando así el flujo comercial. Consideramos que este es el momento oportuno para trabajar en dicho sentido.

# 4.2 Actividad Económica y Recaudación a nivel nacional

Durante el 2003 la economía nacional experimentó un proceso de recuperación, registrando un crecimiento interanual del PBI del 8,7%. Los diferentes sectores que componen la estructura económica Argentina verificaron incrementos significativos, destacándose la evolución de la actividad industrial (16,7%) y el volumen de las exportaciones de granos, aceites y subproductos (16%).

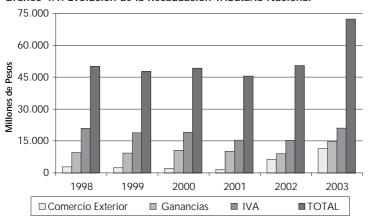
La recaudación tributaria nacional en el 2003 creció un 43,2 % respecto al año anterior. Entre el 2002 y el 2003 se verificaron aumentos en la recaudación, tanto del IVA, el cual se incrementó un 37,4%, como así también Ganancias, que lo hizo en un 65,4%, ampliamente superados por el incremento en la recaudación del impuesto a los Créditos y Débitos en Cuenta Corriente (251,5%) y en los Derechos de Exportación (83,4%).

Cuadro 4.1: Recaudación Nacional Total y Variaciones

| Concepto<br>(en millones de pesos) | 2001     | 2002     | Var.<br>01/02 | 2003     | Var.<br>02/03 |
|------------------------------------|----------|----------|---------------|----------|---------------|
| Total de recursos tributarios      | 45.403,4 | 50.475,9 | 11,2          | 72.274,7 | 43,2          |
| Impuesto a las Ganancias           | 10.091,3 | 8.919,3  | (11,6)        | 14.750,7 | 65,4          |
| IVA                                | 15.351   | 15.242,2 | (0,7)         | 20.947,6 | 37,4          |
| Créditos y Débitos en Cta. Cte.    | 2.933,1  | 1.678,5  | (42,8)        | 5.900,2  | 251,5         |
| Derechos de Exportación            | 52,3     | 5.021,5  | 9.492,6       | 9.211,9  | 83,4          |
| Resto                              | 16.975,7 | 19.614,4 | 15,5          | 21464,3  | 9,4           |

En los primeros nueve meses de 2004 la recaudación mantiene su tendencia creciente, totalizando \$ 74.145,3 millones, lo cual representa un incremento del 40,4 % con respecto a igual período del año anterior.

Gráfico 4.1: Evolución de la Recaudación Tributaria Nacional



Fuente: CES en base a MECON.

Gráfico 4.2: Evolución de la Recaudación Tributaria - Enero / Agosto



Fuente: CES en base a Mecon

La recuperación económica, que se inició en el segundo trimestre de 2002, se ha sostenido durante los últimos 8 trimestres. Observando la recaudación acumulada para Agosto de cada año podemos ver que el incremento verificado, desde el I trimestre del 2002 al II del corriente año, fue del 110%.

La reactivación económica, tuvo como uno de sus factores determinantes la producción de bienes transables que aportaron divisas a la economía. A partir del I trimestre de 2002, el Sector Industrial comenzó a mostrar una tendencia creciente, medida por el Estimador Mensual Industrial (EMI). El mismo acumula un incremento del 34% desde dicho momento hasta julio del corriente año.

La recaudación de IVA acumulada a julio de cada año también muestra una tendencia creciente, alcanzado \$17.433,4 millones en el 2004. Como puede observarse en el Gráfico 4.4, el incremento mencionado anteriormente tiene como uno de sus principales determinantes la evolución de la actividad económica, medida por el Estimador Mensual Industrial y el Estimador Mensual de Actividad Económica.

Gráfico 4.3: Estimador Mensual Industrial

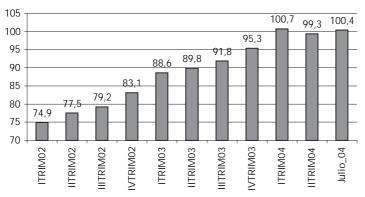
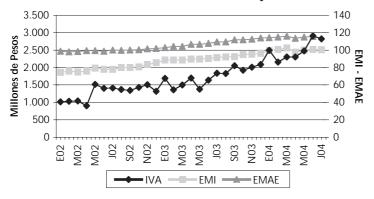


Gráfico 4.4. Evolución de la Actividad Económica y Recaudación de IVA.



Fuente: CES en base a MECON.

# 4.3 Coparticipación Federal de Impuestos

Estabilizada la economía desde principios de 2003, la discusión sobre el nuevo régimen de coparticipación federal de impuestos volvió a instalarse en el debate público. Esto fue consecuencia primordialmente del notable incremento en la recaudación fiscal de impuestos nacionales y de la renovada embestida del Fondo Monetario Internacional instando a nuestro país a sancionar una nueva ley de coparticipación. Esto debería haber ocurrido apenas dos años después de la Reforma de la Constitución de 1994.

El Poder Ejecutivo Nacional (PEN) debe lograr el acuerdo por la distribución de manera unánime, por lo que la política del gobierno

es negociar uno a uno con las provincias, para poder analizar en particular las dificultades con las que se podría encontrar la Nación con cada una de ellas. Además, a tal fin, el Palacio de Hacienda designó una comisión para elaborar un nuevo régimen.

Un aspecto clave de este proceso, y en el cual se ha hecho hincapié desde un principio, es el de garantizar a cada provincia como mínimo el monto que están recibiendo desde la Administración Central en la actualidad. Así, sólo se modificaría la distribución del excedente que se origina por una mayor actividad económica, a través de un nuevo sistema. Sin embargo, aquí es donde radica el principal problema.

Los criterios que regirán esta nueva distribución son materia discutible, y tratan de reparar el daño histórico causado a los distritos que han subsidiado al resto del país durante décadas pasadas, como es el caso de las provincias de Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe. Básicamente, el proyecto propone establecer ratios porcentuales originados en la eficiencia de la recaudación, población total y segmentos de la misma con necesidades básicas insatisfechas. Esto no quita la posibilidad de que se constituya un Fondo de Asignación Especial, destinado a cubrir situaciones sociales perentorias. Se argumenta que mediante esta vía se garantiza que los recursos vayan realmente a cubrir estas urgencias y no se pierdan en otros destinos. Implícitamente se sugiere que estos fondos tendrán como destino a las provincias más chicas en detrimento de las grandes.

La falta de acuerdo en el corto plazo llevó a Economía a querer sancionar la Ley de Responsabilidad Fiscal. Esta norma busca limitar el gasto primario del Gobierno Nacional y las provincias de modo de asegurar el pago de los servicios de la deuda, sin generar nuevos endeudamientos por encima del crecimiento de la economía. Esta ley es de adhesión voluntaria por parte de las provincias, y a la fecha solo cinco distritos afirmaron su apoyo a la norma: Buenos Aires, Entre Ríos, Jujuy, Misiones y Tucumán.

Los ejes del proyecto, sancionado el 5 de Agosto de 2004, son:

- La tasa de incremento del gasto provincial y nacional no podrá superar la tasa de aumento nominal del PBI.
- El Poder Ejecutivo Nacional o Provincial sólo podrá aprobar mayores gastos siempre que estuviera asegurado un financiamiento especialmente destinado a su atención.
- Los gobiernos deberán tomar medidas para que el nivel de endeudamiento no supere el 15% de los recursos corrientes netos.
- · Aquellas jurisdicciones que superen el nivel de endeudamiento no podrán acceder a un nuevo endeudamiento, excepto que se constituya un nuevo refinanciamiento del mismo.
- Dispone la creación del Consejo Federal de Responsabilidad Fiscal como Órgano de Control del Régimen.
- El reglamento de ese consejo se aprobará con los dos tercios de sus participantes y el voto favorable de al menos siete jurisdicciones.
- El gobierno presentará anualmente antes del 31 de agosto el marco macro-fiscal proyectado para el siguiente ejercicio para que las provincias cuenten con la información para elaborar sus proyecciones.
- El proyecto prevé aplicar sanciones económicas a los distritos que incumplan con las normas de la ley. Las penalidades que puedan tener cada jurisdicción serán, entre otras, restricciones al derecho de voto en el consejo y en el otorgamiento de beneficios impositivos.

#### 4.3.1 Evolución de la Coparticipación a las Provincias

Los montos girados a las provincias aumentaron notablemente, gracias al incremento en la recaudación de los impuestos que forman la masa de recursos coparticipables, principalmente Ganancias y Ganancia Mínima Presunta, con un crecimiento del 43% y 67%, respectivamente.

Los montos girados pasaron de \$12.758 millones en el 2002 a \$19.441 millones en el 2003 (+ 58,33%). Durante el 2004, hasta el mes de agosto inclusive, las provincias recibieron \$18.663 millones, contra \$12.467 millones para el mismo período del año anterior.

En la comparación interanual de la coparticipación recibida por provincias entre los años 2002/2003 vemos que la Región Centro ha crecido notablemente, registrando Córdoba un aumento de \$ 600 millones (60%), Entre Ríos \$ 350 millones (57%) y Santa Fe \$ 600 millones (59%).

Sin embargo, un aspecto a tener en cuenta es que aquellas provincias que vieron incrementados sus giros, fueron asimismo las más perjudicadas por la reducción de los mismos durante el período 2001 - 2002.

Cuadro 4.2: Giros totales y variaciones desde la Nación a las provincias - En miles de pesos

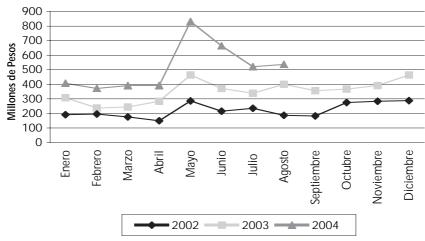
|                  | 2001        | 2002        | Var.01/02 | 2003        | Var.02/03 |
|------------------|-------------|-------------|-----------|-------------|-----------|
| Santa Fe         | 1.209.972,6 | 1.058.797,2 | -14%      | 1.623.007,5 | 60%       |
| Córdoba          | 1.161.190,2 | 1.016.567,8 | -14%      | 1.680.142,8 | 59%       |
| Mendoza          | 580.807,5   | 510.486,8   | -14%      | 894.021,9   | 58%       |
| Entre Ríos       | 662.514,0   | 584.178,5   | -13%      | 915.825,0   | 57%       |
| Buenos Aires     | 3.461.533,0 | 3.054.270,3 | -13%      | 885.024,8   | 57%       |
| Tucumán          | 639.969,9   | 565.123,5   | -13%      | 708.476,5   | 56%       |
| Chubut           | 268.611,8   | 237.222,8   | -13%      | 795.091,1   | 56%       |
| Corrientes       | 513.346,1   | 454.440,6   | -13%      | 733.322,9   | 55%       |
| Chaco            | 637.164,5   | 564.235,7   | -13%      | 761.014,5   | 55%       |
| Neuquen          | 275.844,4   | 244.360,8   | -13%      | 665.102,8   | 54%       |
| San Luis         | 326.200,4   | 289.686,9   | -13%      | 651.175,1   | 54%       |
| Misiones         | 475.247,1   | 422.277,1   | -13%      | 547.673,7   | 54%       |
| San Juan         | 450.940,7   | 400.764,6   | -13%      | 614.741,7   | 53%       |
| Jujuy            | 399.466,8   | 355.168,2   | -12%      | 504.571,6   | 53%       |
| Salta            | 531.864,7   | 473.353,7   | -12%      | 359.476,1   | 52%       |
| Río Negro        | 358.974,2   | 319.638,0   | -12%      | 398.025,8   | 52%       |
| Sgo. del Estero  | 551.698,6   | 491.568,4   | -12%      | 483.004,2   | 51%       |
| Catamarca        | 368.265,4   | 329.828,9   | -12%      | 371.377,5   | 50%       |
| La Rioja         | 292.655,4   | 262.710,5   | -11%      | 433.052,6   | 49%       |
| Formosa          | 479.611,0   | 430.995,5   | -11%      | 364.902,8   | 49%       |
| La Pampa         | 275.299,3   | 247.598,6   | -11%      | 4.427.530,6 | 45%       |
| Tierra del Fuego | 209.728,1   | 189.772,0   | -11%      | 270.897,1   | 43%       |
| Santa Cruz       | 271.350,3   | 255.838,5   | -6%       | 354.467,9   | 39%       |

Los montos acumulados derivados de la coparticipación a provincias a Agosto 2004 se han incrementado en un 35% aproximadamente respecto de igual período del año anterior.

#### 4.3.1.1 Región Centro

La región Centro es el eje de nuestro análisis. Por este motivo analizaremos la evolución de la coparticipación de la región en su conjunto y de las provincias que la componen. Los recursos de la región han venido incrementándose en la comparación intermensual durante el período 2002-2004.

Gráfico 4.5: Evolución de la Coparticipación Mensual - Región Centro



Fuente: CES en base a MECON

Hacia agosto de 2004 la región recibió un monto cercano a los \$4.106 millones. Esta cifra se acerca al total recibido durante el 2003 completo que fue de \$4.218 millones.

4.500 4 000 Millones de Pesos 3.500 3.000 2.500 2.000 1.500 1.000 500 Marzo Octubre Diciembre Junio Febrero Septiembre Voviembre **2**002 =2003 =

Gráfico 4.6: Evolución de la coparticipación acumulada - Región Centro

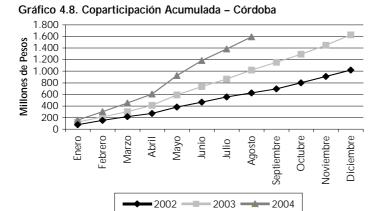
#### 4.3.1.1.1 Provincia de Córdoba

La provincia de Córdoba ha sido la más beneficiada en términos relativos por el incremento de transferencias de la Nación en concepto de coparticipación. En el 2002 recibió un total de \$ 1.016 millones, mientras que durante el 2003 dicho monto alcanzó los \$ 1.623, representando un incremento de aproximadamente el 60%. Lleva acumulados \$ 1.589 millones a agosto de 2004.

300 Millones de Pesos 250 200 150 100 50 0 Enero Agosto Octubre Noviembre Diciembre Septiembre 2003 = 2002

Gráfico 4.7: Evolución de los Montos Coparticipados - Córdoba

Fuente: CES en base a MECON



Fuente: CES en base a MECON

# 4.3.1.1.2 Provincia de Entre Ríos

Los montos transferidos desde la Nación alcanzaron los \$ 915 millones durante el 2003, y ya lleva acumulados \$ 883 millones a Agosto de 2004.

En la comparación intermensual, el crecimiento de la coparticipación recibida en agosto del 2004 es un 54% mayor a la de igual mes del año anterior.

#### 4.3.1.1.3 Provincia de Santa Fe

La Provincia de Santa Fe, junto a Córdoba, es una de las integrantes del grupo de provincias que han experimentado un crecimiento significativo en los montos recibidos, durante el 2003

Gráfico 4.9. Evolución de los Montos Coparticipados - Entre Ríos

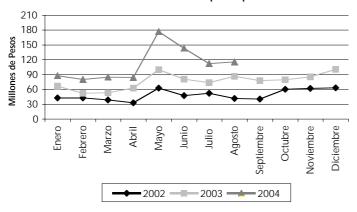
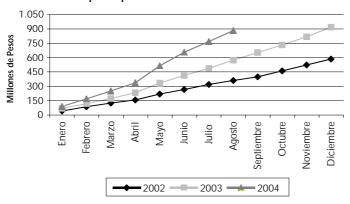
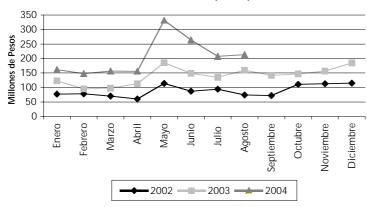


Gráfico 4.10: Coparticipación Acumulada - Entre Ríos



Fuente: CES en base a MECON

Gráfico 4.11: Evolución de los Montos Coparticipables - Santa Fe



Fuente: CES en base a MECON

Santa Fe alcanzó un total de \$ 1.680 millones, contra \$ 1.058 millones en el 2002, lo que implica un crecimiento cercano al 60%.

Para el mes de agosto del corriente año, Santa Fe ya acumula \$ 1.634 millones, lo que indicaría que para diciembre, esta provincia superaría los \$2.000 millones, lo cual representaría un incremento de aproximadamente el 20% con respecto al año anterior

# 4.4 Deuda Pública Provincial

El stock de deuda pública provincial creció levemente durante el 2003, pasando de \$68.531 millones a \$70.511 millones, lo cual implicaría un incremento del 5%.

En este sentido, las provincias con mayor crecimiento fueron Entre Ríos con un 12%, conjuntamente con un heterogéneo grupo formado por provincias tanto grandes como pequeñas. Este es el caso de Córdoba, Jujuy, Catamarca, Corrientes y Chaco que incrementaron su deuda en un 10%.

La Rioja, Santa Cruz, Santiago del Estero y Santa Fe se destacan como las

provincias que han disminuido en mayor cuantía sus acreencias, en porcentajes del 10%, 9% y 8%, respectivamente.

Gráfico 4.12. Coparticipación Acumulada - Santa Fe

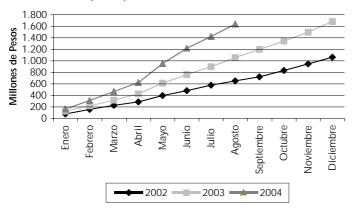
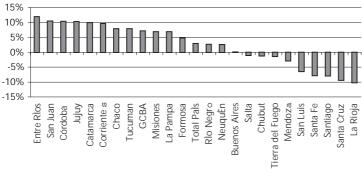
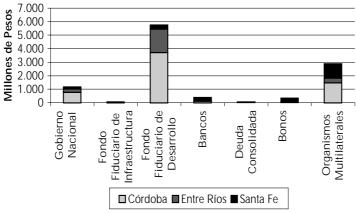


Gráfico 4.13: Stock de Deuda Pública Provincial Variación anual 2003-2004



Fuente: CES en base a Mecon

Gráfico 4.14: Composición de la Deuda Pública Total de Región Centro Año 2003



Fuente: CES en base a MECON

# 4.4.1.1 Provincia de Córdoba

La provincia mediterránea tiene una participación importante en el stock de deuda provincial total de la Nación, siendo el segundo distrito, luego de la provincia de Buenos Aires, con mayor nivel de endeudamiento.

#### 4.4.1 Región Centro

Para el conjunto de las provincias de la Región Centro, el stock de Deuda Pública se concentra mayoritariamente en el Fondo Fiduciario de Desarrollo Provincial.

Este organismo, que desarrolla funciones dentro de la Secretaria de Hacienda de la Nación, se creó en el año 1995 a efectos de asistir a aquellas provincias y municipalidades que, habiendo decidido privatizar sus bancos, necesitaban apoyo financiero para lograr dicho objetivo. En el año 1998 se le sumaron los objetivos de financiar programas de reforma fiscal, financiera y administrativa de los Estados Provinciales, el de asistir y financiar programas que contemplen el saneamiento de la deuda pública y otros tendientes a promover el desarrollo de los sectores de la economía real de las provincias argentinas.

El Fondo Fiduciario Provincial fue el responsable, durante el año 2001, de la emisión de los Lecops, y de actuar en el canje de la deuda pública provincial.

Gráfico 4.15: Composición de la Deuda Pública Total Córdoba Año 2003

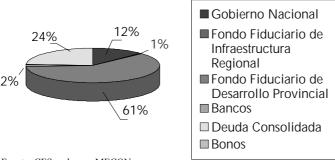
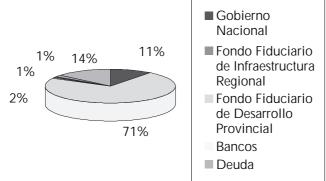


Gráfico 4.16: Composición de la Deuda Pública Total de Entre Ríos Año 2003



Fuente: CES en base a MECON

A Diciembre de 2003, Córdoba registraba obligaciones por \$ 6.069 millones, lo cual representa aproximadamente el 9% del total país. Su principal acreedor es el Fondo Fiduciario de Desarrollo Provincial, con quien acumula compromisos por \$ 3.701 millones. Esta deuda fue originada como consecuencia del rescate de Cuasimonedas o bonos de deuda provinciales, dado que dicho organismo fue el responsable de absorber el circulante de origen provincial, transformándolo en deuda a largo plazo de las provincias.

# 4.4.1.2 Provincia de Entre Ríos

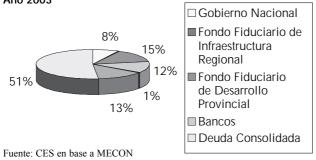
El monto total adeudado por la provincia de Entre Ríos a diciembre del 2003

alcanzó los \$2.410 millones, lo cual representa el 3% del total país. Su principal acreedor, como en el caso de Córdoba, es el Fondo Fiduciario de Desarrollo Provincial, con quien tiene acreencias por \$1.723 millones, representando el 71% del total de la deuda de esta provincia. Esta deuda, también se originó debido a la emisión de cuasimonedas.

#### 4.4.1.3 Provincia de Santa Fe

Como Entre Ríos, Santa Fe registra un stock de deuda que representa el 3% del total país. El monto total de la misma alcanza los \$2.071 millones, y sus acreedores principales son los Organismos Multilaterales, quienes registran derechos por \$1.068 millones y explican la mitad de la deuda provincial.

Gráfico 4.17: Composición de la Deuda Pública Total de Santa Fe Año 2003



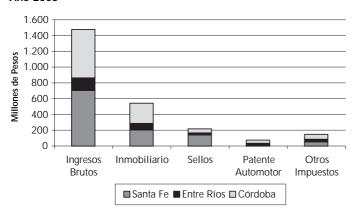
### 4.5 Recaudación Tributaria Provincial

La recaudación tributaria provincial, en sintonía con la nacional, ha crecido durante el 2003 a altas tasas

Los 24 distritos provinciales registraron incrementos en su recaudación, los mismos fueron desde un 10% como es el caso de Misiones, hasta un 68% en la provincia de Santa Cruz.

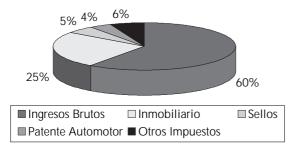
Por su crecimiento sobresalen la ya mencionada Santa Cruz, Tierra del Fuego, Formosa y La Rioja. Esta última, se destaca por la magnitud de la disminución de su deuda pública Los montos de crecimiento en la recaudación fueron de 68%, 42%, 42% y 40%, respectivamente.

Gráfico 4.18: Composición de la Recaudación en la Región Centro Año 2003



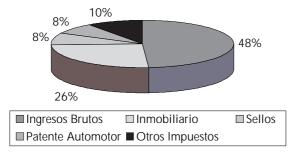
Fuente: CES en base a MECON

Gráfico 4.19: Composición de la Recaudación en Córdoba Año 2003



Fuente: CES en base a MECON

Gráfico 20: Composición de la Recaudación en Entre Ríos - Año 2003



Fuente: CES en base a MECON

#### 4.5.1 Región Centro

El impulso más representativo en la recaudación provincial corresponde a ingresos Brutos. Para el conjunto de las provincias de la Región Centro, este representa más del 50% de la recaudación total.

#### 4.5.1.1 Provincia de Córdoba

Durante el 2003, la provincia de Córdoba incrementó su recaudación en un 22%, alcanzando los \$ 1.026 millones. Ingresos Brutos aportó \$ 615 millones (60%) del total. El segundo en importancia fue el Impuesto Inmobiliario (\$ 256 millones). Cabe destacar que Córdoba es el segundo distrito a nivel nacional que más recauda en este concepto, detrás de Buenos Aires.

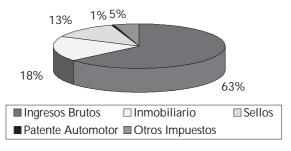
#### 4.5.1.2 Provincia de Entre Ríos

Con respecto a esta provincia, el crecimiento de la recaudación fue del orden del 24% de crecimiento en términos interanuales, registrándose ingresos por \$ 328 millones durante el año 2003. Se destacan Ingresos Brutos con \$ 160 millones, el 50% del total recaudado. La segunda fuente de recaudación en importancia es el impuesto Inmobiliario, con \$ 84 millones, que representa el 26% del total.

#### 4.5.1.3 Provincia de Santa Fe

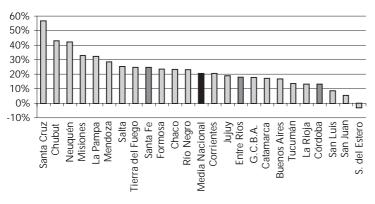
El crecimiento de la recaudación de la provincia de Santa Fe fue del 24%, destacándose en este sentido Ingresos Brutos, con un incremento cercano al 46%. Se contabilizaron durante el 2003 ingresos totales por \$ 1.098 millones. Si bien el impuesto con mayor recaudación luego de Ingresos Brutos es el Impuesto Inmobiliario (\$ 201 millones), cabe destacar la recaudación del Impuesto a los Sellos, con \$ 137 millones, la segunda más alta del país detrás de Buenos Aires en monto absoluto.

Gráfico 4.21: Composición de la recaudación - Santa Fe Año 2003



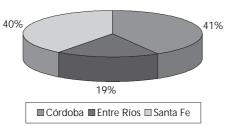
Fuente: CES en base a MECON

Gráfico 4.22: Variación del Gasto Público Primario - Año 2002 - 2003



Fuente: CES en base a Coordinación Fiscal con las Provincias - MECON

Gráfico 4.23: Composición del Gasto Público en la Región Centro Año 2003



Fuente: CES en base a Coordinación Fiscal con las Provincias - MECON

# 4.6 Gasto Público provincial

Las provincias han venido recuperando, desde un tiempo a esta parte, los niveles de Gasto Público primario observados con anterioridad a la crisis de principios del 2000.

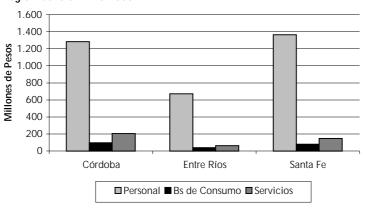
La media de crecimiento nacional ha sido del orden del 21%, destacándose las provincias patagónicas de Santa Cruz, Chubut y Neuquén, las cuales han aumentado su Gasto Público en 57%, 43% y 42%, respectivamente. Por el contrario, entre las provincias que menos han aumentado su gasto encontramos a San Luis y San Juan, con 9% y 5%, destacándose además Santiago del Estero, que lo ha reducido en un 3% con respecto al año anterior, según datos del Ministerio de Economía.

#### 4.6.1 Región Centro

El gasto público de las provincias de la Región

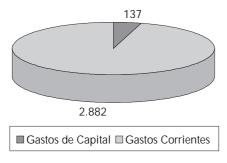
Centro está compuesto en un 90% por gastos corrientes, el resto son gastos de capital. En total el nivel de gasto para 2003 fue de \$6.463 millones. Las provincias de Córdoba y Santa Fe tuvie-

Gráfico 4.24: Composición del Gasto Público de Consumo en la Región Centro - Año 2003



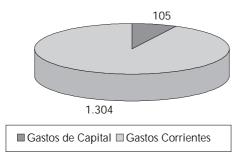
Fuente: CES en base a Coordinación Fiscal con las Provincias - MECON

Gráfico 4.25: Composición del Gasto Público en la Provincia de Córdoba En millones de pesos, Año 2003.



Fuente: CES en base a Coordinación Fiscal con las Provincias - MECON

Gráfico 4.26: Composición del Gasto Público en Entre Ríos En millones de pesos, Año 2003.



Fuente: CES en base a Coordinación Fiscal con las Provincias - MECON

ron un nivel de erogaciones cercano a los \$2.600 millones, mientras que Entre Ríos presentó un gasto total de \$1.180 millones.

Durante el 2003, en las tres provincias se destaca principalmente el gasto en personal. En el caso de Córdoba asciende a un total de \$1.283 millones. Esta cifra es superior para Santa Fe donde el gasto en personal durante 2003 fue de \$ 1.363 millones. Por su parte Entre Ríos erogó un total de \$670 millones.

#### 4.6.1.1 Provincia de Córdoba

El crecimiento del gasto público en la provincia de Córdoba fue inferior a la media nacional, llegando a los \$3.019 millones, lo cual representa un incremento del 14% respecto del 2002, alcanzándose un superávit de \$123 millones.

El Gasto primario creció un 13%, pasando de \$2.523 millones en el 2002 a \$2.852 millones en el 2003.

#### 4.6.1.2 Provincia de Entre Ríos

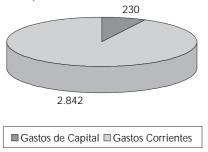
Al igual que Córdoba, Entre Ríos aumentó su gas-

to en una proporción menor a la media nacional aunque superior al de aquella provincia. Este fue, para el año 2003, de \$1.409 millones, un 19% superior al del 2002. Por su parte el Gasto Primario, creció un 18%, pasando de \$1.137 millones en el 2002 a \$1.347 millones para el 2003.

#### 4.6.1.3 Provincia de Santa Fe

De las tres provincias que componen la Región Centro, encontramos que sólo Santa Fe incrementó su Gasto Público por encima del promedio nacional, en un porcentaje cercano al 22%. Du-

Gráfico 4:27: Composición del Gasto Público en Santa Fe En millones de pesos, Año 2003



Fuente: CES en base a Coordinación Fiscal con las Provincias - MECON

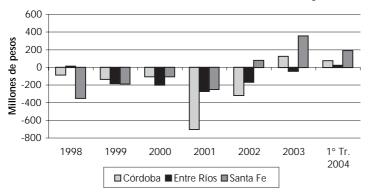
rante el año 2003, Santa Fe gastó \$3.072 millones.

Así mismo, el Gasto Primario también creció por encima de dicho promedio, pasando de \$2.411 millones en el 2002 a \$3.006 millones para el 2003 (+25%).

### 4.7 Resultado Financiero de las provincias de la Región Centro

Desde los primeros años de la década de los noventa, las provincias de Córdoba, Entre Ríos y Santa Fe han venido mostrando déficit en sus resultados financieros con leves recuperaciones entre los años 1996 y 1997/98. Al contrario de lo sucedido en el resto de las provincias, los déficit no se presentaron como consecuencia de los montos correspondientes a las partidas de deuda, sino que los incrementos mas significativos se verificaron en los gastos de personal.

Gráfico 4.28: Resultado Financiero de las Provincias de la Región Centro



Fuente: CES en base a Coordinación Fiscal con las Provincias - MECON

En el período 1997/2001 Entre Ríos y Santa Fe presentan disminuciones en torno al 7% de sus Ingresos, mientras que Córdoba mantuvo estable sus recursos. En cuanto a erogaciones corrientes se observan incrementos del 27%, 29% y 13% para Córdoba, Entre Ríos y Santa Fe, respectivamente.

A partir de allí las finanzas de la provincia de Santa

Fe comenzaron a recuperarse presentando un superávit financiero de mas de \$78 millones para el 2002. Entre 2001 y el 2002 se produjo un incremento de los gastos totales del 0,6%, compensado más que proporcionalmente por el incremento de los ingresos del 15,2%. Durante el 2003 los incrementos en la recaudación de impuestos provocaron que los ingresos totales superaran en un 32% a los del año anterior. Para el primer trimestre de 2004, la tendencia continúa siendo superavitaria.

La provincia de Córdoba pudo recuperarse a partir del 2003 cuando el incremento en los gastos totales, 14% aproximadamente, fue superado por el incremento de los recursos totales que se acercó al 35%.

A pesar de la disminución de 14% en los gastos totales en el 2002 la provincia de Entre Ríos continuó presentando un déficit financiero importante. Cabe destacar que sus ingresos tributarios

disminuyeron un 8,7% entre 2001 y el 2002. Sin embargo el incremento cercano al 35% de sus ingresos totales en 2003, superaró ampliamente al incremento de gastos totales del 20%. Esto permitió que durante 2003 la provincia obtuviera un resultado financiero superavitario.

Las cifras correspondientes al primer trimestre de 2004 indicarían una tendencia positiva para cada una de las provincias en el año en curso, acompañada por aumentos significativos en la recaudación tributaria impulsada por el crecimiento de la actividad económica.

Cuadro 4.3: Resultado Financiero de las Provincias de la Región Centro - En miles de pesos

|            | 1998        | 1999        | 2000        | 2001        | 2002        | 2003       | 1° Tr. 2004 |
|------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|------------|-------------|
| Córdoba    | -84.311,54  | -135.500,57 | -106.356,43 | -702.141,00 | -316.837,94 | 123.599,00 | 73.906,21   |
| Entre Ríos | 11.945,75   | -183.890,33 | -200.211,50 | -272.635,08 | -166.799,33 | -42.954,00 | 22.818,67   |
| Santa Fe   | -348.509,58 | -185.967,82 | -105.747,35 | -247.658,56 | 78.272,73   | 354.971,00 | 188.603,67  |

Fuente: CES en base a MECON.

### 4.8 Índices Fiscales y Financieros del país y la región

#### 4.8.1 Financiación del Gasto Público provincial

Resulta muy interesante estudiar de qué manera financian las provincias su Gasto Público, a fin de determinar su grado de dependencia con respecto a los recursos que gira la Nación.

La primera relación representa el porcentaje del Gasto Público financiado con la masa coparticipable. De acuerdo a los resultados obtenidos vemos que casi la totalidad de las provincias financian más del 50% de su Gasto con los recursos que gira la Nación. Del pequeño grupo que queda fuera de esta consideración, sólo Buenos Aires no tiene ingresos por regalías. Por otro lado Chubut, Mendoza, Neuquen y Santa Cruz financian el 48%, el 20%, el 57% y el 40% de su gasto con regalías, respectivamente.

Las provincias de la Región Centro financian más del 50% de su gasto público con coparticipación, situación que se repite para el caso de la financiación del Gasto Primario.

Sorprende la situación de Santiago del Estero, que tiene incluso un excedente sobre el Gasto Primario. Esta situación bien puede explicarse por la intervención federal en la provincia, pero es, a todas luces, un reflejo de la pésima distribución establecida por la actual ley de coparticipación. Si quisiera, Santiago del Estero podría dejar de cobrar impuestos a sus ciudadanos ya que, con los montos que gira la Nación, le alcanzan – e incluso, le sobran – recursos para atender sus necesidades.

Cuadro 4.4. Coparticipación / Gasto Público - Año 2003

| SGO. DEL ESTERO | 97% | LA RIOJA         | 62% |
|-----------------|-----|------------------|-----|
| CORRIENTES      | 86% | RIO NEGRO        | 57% |
| FORMOSA         | 86% | SANTA FE         | 55% |
| SAN JUAN        | 83% | CORDOBA          | 54% |
| CATAMARCA       | 83% | TIERRA DEL FUEGO | 53% |
| SALTA           | 76% | LA PAMPA         | 52% |
| CHACO           | 73% | TOTAL PROVINCIAS | 52% |
| JUJUY           | 70% | MENDOZA          | 45% |
| TUCUMAN         | 70% | BUENOS AIRES     | 38% |
| SAN LUIS        | 65% | CHUBUT           | 36% |
| ENTRE RIOS      | 65% | SANTA CRUZ       | 28% |
| MISIONES        | 63% | NEUQUEN          | 20% |

Fuente: CES en base Coordinación Fiscal con las provincias. MECON

#### 4.8.2 Deuda Pública Provincial

Para analizar correctamente este índice suponemos que la deuda se mantienen constante y que el total de los recursos se destina al pago de la misma. Con respecto a este punto, vemos que San Luis es la provincia que más holgada si-



Cuadro 4.5: Coparticipación / Gasto Público primario - Año 2003

| SGO. DEL ESTERO | 103% | LA RIOJA         | 64% |
|-----------------|------|------------------|-----|
| FORMOSA         | 93%  | RIO NEGRO        | 62% |
| CORRIENTES      | 92%  | CORDOBA          | 57% |
| SAN JUAN        | 88%  | SANTA FE         | 56% |
| CATAMARCA       | 86%  | TIERRA DEL FUEGO | 54% |
| SALTA           | 80%  | LA PAMPA         | 54% |
| CHACO           | 78%  | TOTAL PROVINCIAS | 54% |
| JUJUY           | 75%  | MENDOZA          | 48% |
| TUCUMAN         | 73%  | BUENOS AIRES     | 40% |
| ENTRE RIOS      | 68%  | CHUBUT           | 38% |
| MISIONES        | 67%  | SANTA CRUZ       | 28% |
| SAN LUIS        | 66%  | NEUQUEN          | 21% |
|                 |      |                  |     |

Fuente: CES en base a Coordinación fiscal con las provincias. MECON

tuación presenta. Además es la única que alcanza a financiar su deuda con recursos propios.

Santa Fe, la segunda provincia en este índice, financia sólo el 53% de su deuda. En el otro extremo encontramos a Formosa, que sólo recauda un monto equivalente al 1% de su deuda.

Las otras provincias pertenecientes a la Región Centro presentan una situación similar entre sí. Por un lado Entre Ríos solo alcanza a financiar el 14% de su deuda con recursos propios, mientras que Córdoba financia el 17% de la suya.

Si comparamos la coparticipación de impuestos con la deuda pública provincial, vemos que San Luis puede pagar casi tres veces su deuda con los recursos que recibe de la Nación. La siguen Santiago del Estero, La Pampa y Santa Cruz a quienes los recursos coparticipados les alcanzan para saldar sus acreencias.

Con respecto a las provincias de la Región Centro, vemos que nuevamente Santa Fe presenta una situación más holgada, pudiendo financiar el 80% de su deuda con los recursos que recibe de la Nación, mientras que Entre Ríos puede financiar cerca del 40% y Córdoba sólo el 27%.

El siguiente es un cuadro resumen de los dos anteriores. Representa el grado de financiamiento de la deuda pública de las provincias con los recursos totales, tanto de origen propio como girados por la Nación. Manteniendo los supuestos anteriores, San Luis puede pagar en un año cuatro veces su deuda. La Pampa, Santa Cruz y Santiago del Estero son otros de los distritos donde puede saldarse la totalidad de su deuda en un ejercicio.

Cuadro 4.6: Recursos tributarios provincias / Deuda pública Año 2003

| SAN LUIS         | 104% | ENTRE RIOS       | 14% |
|------------------|------|------------------|-----|
| SANTA FE         | 53%  | TIERRA DEL FUEGO | 12% |
| SANTA CRUZ       | 43%  | TUCUMAN          | 10% |
| LA PAMPA         | 39%  | RIO NEGRO        | 8%  |
| BUENOS AIRES     | 21%  | MISIONES         | 7%  |
| TOTAL PROVINCIAS | 16%  | SAN JUAN         | 6%  |
| NEUQUEN          | 20%  | CORRIENTES       | 5%  |
| CORDOBA          | 17%  | CATAMARCA        | 5%  |
| MENDOZA          | 16%  | CHACO            | 4%  |
| CHUBUT           | 16%  | LA RIOJA         | 4%  |
| SGO. DEL ESTERO  | 15%  | JUJUY            | 3%  |
| SALTA            | 15%  | FORMOSA          | 1%  |
|                  |      |                  |     |

Fuente: CES en base a Coordinación fiscal con las provincias. MECON

Con respecto a las demás provincias de la Región Centro, Entre Ríos y Córdoba necesitan, aproximadamente, dos años para saldar su deuda.

Para el final, dejamos lo que a nuestro entender es la relación más importante, el ratio superávit primario-/deuda pública. La dificultad de atender las obligaciones por parte de los gobier-

nos provinciales no puede ser más evidente que en este cuadro, dado que, manteniendo un nivel constante de superávit fiscal primario, Córdoba necesitará 20 años y Entre Ríos 100 para poder saldar su deuda mediante recursos provenientes del superávit primario.

Cuadro 4.7: Coparticipación / Deuda Pública - Año 2003

| 297% | SAN JUAN  | 35%  |
|------|---|--|
| 117% | TUCUMAN   | 32%  |
| 114% | TOTAL PROVINCIAS  | 28%  |
| 109% | MISIONES  | 28%  |
| 81%  | CORDOBA   | 27%  |
| 51%  | MENDOZA   | 26%  |
| 44%  | JUJUY   | 26%  |
| 42%  | CHACO   | 26%  |
| 42%  | FORMOSA   | 24%  |
| 39%  | NEUQUEN   | 23%  |
| 38%  | RIO NEGRO   | 20%  |
| 36%  | <b>BUENOS AIRES</b>   | 16%  |
|      | 117%<br>114%<br>109%<br>81%<br>51%<br>44%<br>42%<br>42%<br>39%<br>38% | 117% TUCUMAN 114% TOTAL PROVINCIAS 109% MISIONES 81% CORDOBA 51% MENDOZA 44% JUJUY 42% CHACO 42% FORMOSA 39% NEUQUEN 38% RIO NEGRO |

Fuente: CES en base a Coordinación Fiscal con las provincias. MECON

Cuadro 4.8: Recursos totales / Deuda pública - Año 2003

| SAN LUIS         | 407% | CORDOBA      | 45% |
|------------------|------|--------------|-----|
| LA PAMPA         | 155% | NEUQUEN      | 43% |
| SANTA CRUZ       | 153% | MENDOZA      | 43% |
| SANTA FE         | 136% | TUCUMAN      | 43% |
| SGO. DEL ESTERO  | 134% | CORRIENTES   | 42% |
| SALTA            | 66%  | SAN JUAN     | 41% |
| CHUBUT           | 56%  | BUENOS AIRES | 38% |
| TIERRA DEL FUEGO | 55%  | MISIONES     | 35% |
| ENTRE RIOS       | 52%  | CHACO        | 30% |
| TOTAL PROVINCIAS | 45%  | JUJUY        | 30% |
| LA RIOJA         | 48%  | RIO NEGRO    | 28% |
| CATAMARCA        | 47%  | FORMOSA      | 26% |

Fuente: CES en base a Coordinación fiscal con las provincias. MECON

Cuadro 4.9: Superávit Primario / Deuda Pública - Año 2003

| SAN LUIS         | 83% | TOTAL PROVINCIAS | 4% |
|------------------|-----|------------------|----|
| SGO. DEL ESTERO  | 48% | SANTA CRUZ       | 5% |
| TIERRA DEL FUEGO | 22% | CORDOBA          | 5% |
| SANTA FE         | 20% | RIO NEGRO        | 4% |
| CHUBUT           | 14% | NEUQUEN          | 4% |
| LA PAMPA         | 14% | FORMOSA          | 2% |
| SALTA            | 9%  | JUJUY            | 2% |
| LA RIOJA         | 8%  | MISIONES         | 2% |
| CATAMARCA        | 8%  | CHACO            | 2% |
| MENDOZA          | 7%  | TUCUMAN          | 1% |
| CORRIENTES       | 6%  | BUENOS AIRES     | 1% |
| SAN JUAN         | 5%  | ENTRE RIOS       | 1% |

Fuente: CES en base a Coordinación fiscal con las provincias. MECON

Cuadro 4.10: Distritos con mayor Índice de Presión Fiscal. En porcentaje

| Distrito con > IPF     | Porcentaje |  |
|------------------------|------------|--|
| Santiago del Estero    | 3,1        |  |
| Ciudad de Buenos Aires | 2,7        |  |
| Misiones               | 2,4        |  |
| Río Negro              | 2,3        |  |
| Tucumán                | 2,1        |  |
| Jujuy                  | 2,1        |  |
| Chaco                  | 2,04       |  |
| Santa Cruz             | 1,98       |  |
| San Luis               | 1,8        |  |
| Formosa                | 1,7        |  |

Fuente: CES en base a Diario El Litoral, 15 de agosto de 2004.

Será muy difícil mantener un nivel constante (o aún mayor) de superávit, teniendo en cuenta el alto nivel de recaudación alcanzado al comienzo del período de desaceleración económica típico de los períodos post - reactivación, y la necesidad de reajustar la política salarial de las provincias. Todo esto llevará a una disminución gradual del excedente para atender los servicios y el capital de la deuda.

## 4.9 Presión tributaria provincial y municipal

El sistema tributario a nivel nacional presenta una gran dispersión de alícuotas generando heterogeneidades provinciales y repercutiendo directamente sobre la presión fiscal en las mismas. La legislación municipal también es desigual en los 99 municipios analizados por un informe de Fundación Mediterránea conjuntamente con la consultora Deloitte y Co.

#### 4.9.1 Análisis por provincias

Según el informe mencionado en el punto anterior, el Índice de Presión Tributaria Provincial (IPFP) promedio es de 1,8%. Las provincias de Santa Fe, Córdoba y Entre Ríos se encuentran por debajo de la media, presentando niveles cercanos al 1,5%, aproximadamente. La diferencia entre la provincia con menor y mayor presión fiscal es de 3,5 puntos, encontrándose en los extremos Chubut (0,88%) y Santiago del Estero (3,1%).

Entre el 2002 y el 2003 los incrementos más significativos fueron los correspondientes a las provincias de La Pampa (8%), Catamarca (4%) y Santiago del Estero (4%), que responden a cambios en la legislación y al incremento del compromiso fiscal asumido por los contribuyentes. Las disminuciones mas significativas fueron las de la provincia de Buenos Aires (2%) y Río Negro (4%).

La actividad que presenta el nivel más elevado de presión fiscal es la correspondiente a Intermediación Financiera, con un porcentaje del 4%, seguida por Comercio, Restaurantes y Hoteles que se encuentra en un nivel del 2,9%. Las Actividades Primarias e Industria Manufacturera y Construcción se encuentran con niveles inferiores a la media, con porcentajes del 0,6% y 0,9%, respectivamente. La diferencia entre los extremos es de 6,5 puntos porcentuales.

Las Actividades Primarias y la Intermediación Financiera verificaron incrementos significativos en los niveles de presión fiscal entre el 2002 y el 2003, estos fueron aproximadamente del 4% y 2%, respectivamente.

#### 4.9.2 Análisis por municipios

El nivel de presión fiscal municipal promedio para el 2003 fue de 0,58%, mientras que para el 2002 había sido de 0,56%.

Cuadro 4.11: Distritos con mayor Índice de Presión Fiscal Municipal En porcentaje

| Distrito con > IPFM    | Provincia           | Porcentaje |
|------------------------|---------------------|------------|
| Concordia              | Entre Ríos          | 1,71       |
| Santiago del Estero    | Santiago del Estero | 1,66       |
| Gualeguaychú           | Entre Ríos          | 1,61       |
| Concepción del Uruguay | Entre Ríos          | 1,52       |
| San Miguel de Tucumán  | Tucumán             | 1,24       |
| Berazategui            | Buenos Aires        | 1,07       |
| Almirante Brown        | Buenos Aires        | 1,07       |
| S.S. de Jujuy          | Jujuy               | 0,97       |
| San Fernando           | Buenos Aires        | 0,95       |

Fuente: CES en base a Diario El Litoral, Domingo 15 de Agosto de 2004

Entre los diez municipios con Índice de Presión Fiscal Municipal (IPFM) más alto se encuentran Concordia, Gualeguaychú y Paraná, con niveles superiores al promedio de grupo que gira en torno al 1,3%.

El promedio para el grupo de los diez municipios con menor IPFM es de 0,08%. Los que verificaron mayor incremento de la

presión fiscal (entre el 2002 y el 2003) fueron Goya (68%) y Escobar (28%), pertenecientes a las provincias de Corrientes y Buenos Aires, respectivamente. A pesar de esto, los mismos se mantienen en niveles inferiores al 0,5% y al 1%, respectivamente.

Entre los municipios que disminuyeron sus IPFM se destacan Vicente López (17%) y San Juan (12%), pertenecientes a las provincias de Buenos Aires y San Juan, respectivamente. En este grupo se encuentran, además, Villa María (Provincia de Córdoba) y Concordia (Provincia de Entre Ríos) con disminuciones del 0,04% y 0,1%, respectivamente.

El promedio de IPFM por actividad para el 2003 es de 0,6%, siendo las que cuentan con niveles más elevados Bancos, Compañías de Seguros y Administradoras (1,63%) y Comercio, Hoteles y Restaurantes (0,86%). Las que presentan niveles inferiores de IPFM son las Actividades Primarias (0,26%) e Industria Manufacturera y Construcción (0,40%).

Los Servicios Públicos Municipales aumentaron su presión fiscal, en promedio, un 5,3%, seguidos por los Bancos, Compañías de Seguros y Administradoras de Fondos de Pensiones, cuyo incremento fue del 5%.

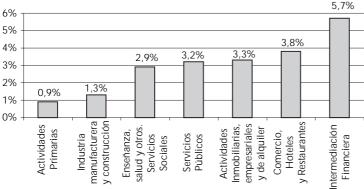
A pesar de que la coparticipación provincial a municipios aumentó en conjunto con la recaudación propia de impuestos y tasas municipales, son significativos los incrementos en el Índice de Presión Fiscal Municipal.

#### 4.9.3 Presión Fiscal Global

El Índice de Presión Fiscal Global (IPFG) representa la presión fiscal total ejercida sobre la actividad económica, tanto a nivel municipal como provincial. El promedio para el 2003 fue de 2,4%. Las provincias de Santa Fe y Córdoba se encuentran por debajo de este nivel con poco más del 2%.

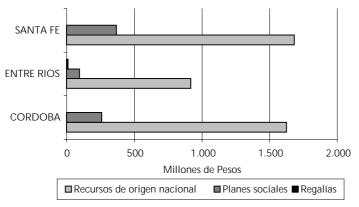
Discriminando por actividades, la Intermediación Financiera nuevamente presenta el nivel más elevado de presión fiscal con un 5,7%, seguido por Comercio, Hoteles y Restaurantes con un 3,8% de IPFG.

Gráfico 4.29: Índice de Presión Fiscal Global por Grupo de Actividades En promedio - Año 2003



Fuente: CES en base a Fundación Mediterránea

Gráfico 4.30: Transferencia de Recursos Nacionales a las Provincias Año 2003



Fuente: CES en base a MECON

# 4.10 Intercambio de recursos entre la Nación y las provincias

La transferencia de recursos de la Nación a las provincias son montos enviados en concepto de Coparticipación, Leyes Especiales, Fondos Destinados a Financiar Programas Especiales, Regalías y Planes Sociales.

Durante el 2003 la provincia de Córdoba recibió \$1.880,5 millones, Entre Ríos \$1.018,18 millones y Santa Fe, \$2.047,4 millones, por estos conceptos.

Los Giros a la Nación son montos recaudados por las provincias en concepto de Impuesto a los Débitos y Créditos en Cuenta Corriente y las Retenciones a las Exportaciones.

La recaudación de las provincias de la Región

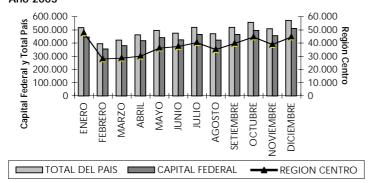
Centro para el año 2003 en concepto de Impuesto a los Débitos y Créditos fue de \$314,9 millones. En el total recaudado por la Nación esta cifra representa apenas el 7,6%. Una cuestión importante a considerar cuando evaluamos este porcentaje es que el monto correspondiente a Capital Federal incluye la Dirección de Grandes Contribuyentes Nacionales, lo que significa que a pesar de que la actividad se genera en el interior del país, lo recaudado se contabiliza como correspondiente a la casa matriz, domiciliada en dicha localidad.

Cuadro 4.12: Recaudación del Impuesto a los Débitos y Créditos Bancarios En miles de pesos corrientes - Año 2003

| <u> </u>        |            |           |  |
|-----------------|------------|-----------|--|
|                 | Córdoba    | 218.215   |  |
|                 | Entre Ríos | 26.725    |  |
| PROVINCIAS      | Santa Fe   | 204.905   |  |
|                 | Resto      | 186.856   |  |
|                 | Total      | 636.701   |  |
| CAPITAL FEDERAL |            | 5.263.536 |  |
| TOTAL DEL PAIS  |            | 5.900.237 |  |

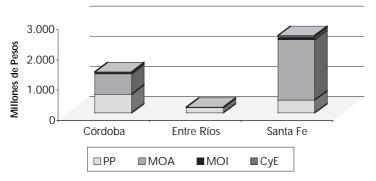
Fuente: CES en base a Diario El Litoral, Domingo 15 de Agosto de 2004

Gráfico 4.31: Recaudación del Impuesto a los Débitos y Créditos Año 2003



Fuente: CES en base a AFIP.

Gráfico 4.32: Retenciones por provincia por Grandes Rubros Año 2003



Fuente: CES en base a INDEC.

Del total recaudado por las provincias (excluida capital Federal) para el 2003, el monto correspondiente a la Región Centro representa el 70,7%.

En cuanto a las Retenciones podemos observar que la Región Centro aportó el 45% del total recaudado por la Nación en el 2003, lo que se explica fundamentalmente por el hecho de que Córdoba, Entre Ríos y Santa Fe exportaron el 63,1% de las Manufacturas de Origen Agropecuario (MOA), las que están gravadas con las alícuotas más elevadas del Derecho de Exportación.

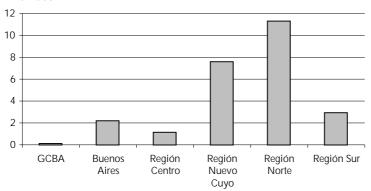
En conjunto, las provincias de la Región Centro aportaron el 81% de lo recaudado en concepto de Derechos de Exportación de Manufacturas de Origen Agropecuario.

El Índice de Intercambio de Recursos relaciona las transferencias de recursos de la Nación a una provincia con los giros enviados por la misma en concepto de Impuesto a los Débitos y Créditos y Retenciones.

Este índice es de 1,12 para el conjunto de provincias de la Región Centro, lo que significa que por cada peso que aporta recibe 1,12 pesos en concepto de transferencia de recursos de la Nación. Para la provincia de Santa Fe el índice es 0,76, lo que indica que por cada peso que aporta recibe solo 76 centavos. Las provincias de Córdoba y Entre Ríos reciben \$1,24 y \$4,81 por cada peso que aportan, respectivamente.

Si bien Santa Fe es la única provincia de la Región Centro cuyo saldo entre giros y transferencias es positivo, esta región en su conjunto recibe apenas 12 centavos más por cada peso que

Gráfico 4.33: Índice de Intercambio de Recursos por Regiones



Fuente: CES en base a MECON y AFIP.

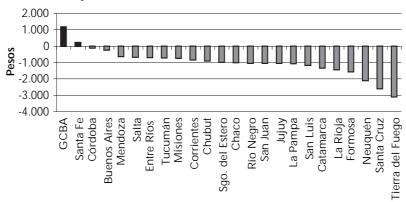
aporta, distinguiéndose de otras regiones como la Región Sur, que supera los 10 pesos recibidos por cada peso enviado. Por este motivo consideramos que hay una transferencia directa de recursos entre regiones.

La Recaudación Provincial de Impuestos Nacionales por regiones indica que en primer lugar se encuentra la Región Capital Federal, representando al 73%

de la recaudación. Cabe recordar, nuevamente, que en dicha jurisdicción se contabilizan los recursos correspondientes a la Dirección de Grandes Contribuyentes Nacionales.

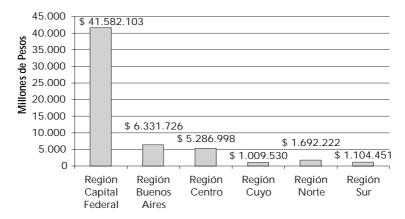
La Región Centro se encuentra en tercer lugar, con una recaudación de \$5.287 millones, lo que representa el 9,3% del total recaudado por todas las provincias.

Gráfico 4.34: Saldo per cápita de Giros por Recaudación de Impuestos No Coparticipables a la Nación y Transferencias Recibidas - Año 2003



Fuente: CES en base a AFIP y MECON

Gráfico 4.35: Recaudación de Impuestos Nacionales por Regiones Año 2003



Fuente: CES en base AFIP.

5 4 3 2

Región

Nuevo Cuyo

Región

Centro

Región Sur

Región

Norte

Región Sur

Región

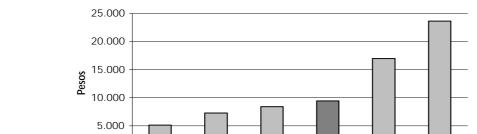
Cap.Fed.

Gráfico 4.36: Índice de transferencia de recursos por regiones - Año 2003

**Buenos** 

Aires

Fuente: CES en base a MECON y AFIP.



Región Bs

As

Región

Centro

Gráfico 4.37: Ingreso per cápita por Regiones - Año 2003

0

Región

Norte

**GCBA** 

Fuente: CES en base a MECON.

El Índice de Transferencias de Recursos mide la relación entre las transferencias a una provincia de la Nación y los montos recaudados por la misma en concepto de Impuestos Nacionales.

Región

Cuyo

Para la Región Centro este indicador muestra que por cada peso que las provincias recaudan en concepto de Impuestos Nacionales, la nación les transfiere \$0,94, en concepto de Coparticipación, Leyes Especiales, Fondos destinados a financiar programas especiales en Educación, Salud y Acción Social, Planes Sociales y Regalías.

#### 4.10.1 Ingreso per cápita por regiones

Para finalizar el análisis, se hace mención de los niveles de ingreso per cápita de las regiones. Los niveles de Producto Bruto Geográfico per cápita por región más elevados se encuentran en las Regiónes Centro, Sur y Capital Federal. De acuerdo a estos números dichas regiones serían las que aportan mayores cantidades a la masa de recursos tributarios per cápita. La Región Sur recibe más de lo que aporta por impuestos no coparticipables. Sin embargo este no es el caso de las otras dos regiones que a pesar de generar cuantiosos recursos, de acuerdo a su PBG per cápita, no reciben mucho más de lo que aportan.

En el otro extremo se encuentran las Regiónes Norte y Cuyo que, además de recibir mas de lo que aportan, generan productos per cápita inferiores a la media nacional.

La Región Buenos Aires es un caso particular. Su ingreso per cápita es inferior a la media nacional pero además recibe apenas \$0,93 por cada peso que aporta.



### 4.10.2 Resumen de los Índices para la Región Centro

Cuadro 4.13: Índices Región Centro

| Concepto  | REGION CENTRO |              |              |              |  |
|---|---------------|--------------|--------------|--------------|--|
|   | CORDOBA       | ENTRE RIOS   | SANTA FE     | TOTAL        |  |
| Habitantes  | 3.066.801     | 1.158.147    | 3.000.701    | 7.225.649    |  |
| Giros a la Nación                                 | 1.512.241,18  | 211.597,14   | 2.706.921,12 | 4.430.759,44 |  |
| Retención a las X                                 | 1.359.490,68  | 192.889,64   | 2.563.487,62 | 4.115.867,94 |  |
| Impuesto al Cheque                                | 152.750,50    | 18.707,50    | 143.433,50   | 314.891,50   |  |
| Giros a la Nación per cápita (en Pesos)           | 493,10        | 182,70       | 902,10       | 613,20       |  |
| Transferencia de recursos                         | 1.880.503,50  | 1.018.176,70 | 2.047.453,80 | 4.946.134,00 |  |
| Recursos de origen nacional (*)                   | 1.623.007,50  | 915.616,60   | 1.680.142,80 | 4.218.766,90 |  |
| Planes sociales                                   | 257.496,00    | 94.668,00    | 367.311,00   | 719.475,00   |  |
| Regalías (**)                                     | 0,00          | 7.892,10     | 0,00         | 7.892,10     |  |
| Transferencias Recibidas per cápita (en Pesos)    | 613,18        | 879,14       | 682,33       | 684,52       |  |
| Recaudación de Imp. Nac. Por Prov. (***)          | 2.283.637,99  | 394.980,54   | 2.608.379,17 | 5.286.997,70 |  |
| Rec. Imp. Nacionales per cápita (en Pesos)        | 744,63        | 341,05       | 869,26       | 731,70       |  |
| Recaudación de Imp. Provinciales por Prov. (****) | 1.026.008,95  | 328.528,69   | 1.098.300,17 | 2.452.837,81 |  |
| Rec. Imp. Provinciales per cápita (en Pesos)      | 334,55        | 283,67       | 366,01       | 339,46       |  |
| Gasto Público por Provincia(*****)                | 3.019.674,82  | 1.409.017,89 | 3.072.126,91 | 7.500.819,62 |  |
| Gasto Público per cápita (en Pesos)               | 984,63        | 1.216,61     | 1.023,80     | 1.038,08     |  |
| Índice de Intercambio de Recursos                 | 1,24          | 4,81         | 0,76         | 1,12         |  |
| Índice de Transferencia de Recursos               | 0,82          | 2,58         | 0,78         | 0,94         |  |

<sup>(\*)</sup> Incluye coparticipación según Ley Nº 23.548, leyes especiales y fondos destinados a financiar programas especiales en educación, salud y acción social.

### 4.11 Consideraciones finales

Podemos concluir en que la estructura tributaria del país descansa en dos grupos bien definidos: provincias que generan recursos y provincias que los absorben.

Al iniciar el presente capítulo hacíamos mención a que este es el momento ideal para generar las transformaciones necesarias que permitirán optimizar el proceso de distribución de los recursos para que, de este forma, existan mayores posibilidades de desarrollo entre los distritos que tienen un crecimiento desigual.

Es cierto que el Estado debe hacer frente a una creciente demanda de servicios por parte de la comunidad. Justicia, defensa, seguridad, salud y educación constituyen una gran preocupación para los gobiernos; pero es necesario entonces lograr una adecuada asunción de las responsabilidades del Estado a efectos de asegurar que los esfuerzos de los contribuyentes se asignen de manera más eficiente y, en el ejercicio redistributivo, lleguen a los sectores sociales con mayores necesidades.

Municipios, comunas, provincias y Nación deben asumir que ha llegado la hora de superar los actuales desequilibrios y contribuir al establecimiento y consolidación de un país más federal. En este sentido la Región Centro debe ser compensada por el aporte que realiza por la recaudación de impuestos no coparticipables, especialmente en materia de retenciones a las exportaciones.

<sup>(\*\*)</sup> Montos que las provincias retienen directamente a las empresas extractivas

<sup>(\*\*\*)</sup> Incluye. IVA, Ganancias, Bienes Personales, Impuestos Internos, Gcia. Mínima Presunta, Cuentas Corrientes (30%) y Otros

<sup>\*\*\*\*)</sup> Incluye: Ingresos Brutos, Sellos, Impuesto Inmobiliario, Impuesto a los Automotores y Otros

<sup>(\*\*\*\*\*)</sup> Estimado por CES en base a Mecon

# Capítulo 5: Aspectos Financieros

Luego de la crisis económico-financiera que sacudió al país en diciembre de 2001 el sistema financiero y los mercados de capitales se encuentran en un proceso de recuperación. Aún así, una de las peores secuelas de esta crisis aún perdura: la eliminación del acceso al crédito para las empresas más pequeñas y para los pequeños productores rurales.

Las PyMEs se caracterizan por su contribución a la generación de empleos, por su agilidad para aprovechar los cambios imperantes en la economía y por el alto valor agregado de sus exportaciones. Un cuello de botella importante para éstas, es el acceso al financiamiento, especialmente luego de la devaluación. Estos inconvenientes podrían solucionarse paulatinamente con un mejor acceso de las PyMEs a los mercados de capitales.

Los mercados de derivativos agrícolas constituyen una forma efectiva de obtener financiamiento y mayor seguridad en las actividades agropecuarias. Un fuerte mercado de Opciones y Futuros integrado regionalmente y globalizado podrá ayudar a recuperar este instrumento.

# 5.1 Mercado de Capitales y Financiamiento PYME

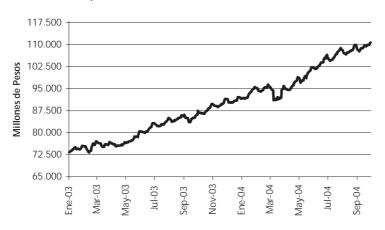
## 5.1.1 Mercado de Capitales

La debacle económica experimentada por la República Argentina a partir del año 2001 tuvo su origen en una falta de confianza que desencadenó una feroz crisis financiera y monetaria, cuyo principal efecto financiero fue la destrucción del sistema bancario nacional. Todos los indicadores económicos reflejaron esta situación y se observaron, entre otras, las siguientes consecuencias:

- caída en el nivel de depósitos en los bancos,
- disminución en el nivel de créditos otorgados,
- suba de las tasas de interés,
- caída en el valor de los índices bursátiles (medidos en dólares),
- aumento en las tenencias de efectivo en poder del público,

Dentro de los efectos monetarios, el más evidente fue la vertiginosa suba del tipo de cambio, que alcanzó valores muy próximos a los 4 pesos por dólar durante 2002. La desaparición del mercado crediticio afectó principalmente a las personas físicas, a las pequeñas y medias empresas, cooperativas y a todos aquellos agentes que, a diferencia de las grandes empresas, no poseen fácil acceso al crédito interno, y menos aún al externo. A partir del año 2003 se evidencia que, junto con a la recuperación de la economía real, muchos de estos indicadores financieros y monetarios comienzan a mejorar, al menos en lo que a sus valores absolutos se refiere.

Gráfico 5.1: Depósitos Totales



Fuente: IIE en base a BCRA

Tal como se puede observar en el Gráfico 5.1, el monto de los Depósitos Totales que registró el sistema financiero se incrementó desde enero 2003 hasta septiembre 2004 en más de 37 mil millones de pesos.

Podría intuirse que los inversores, tanto grandes como pequeños, recuperaron la confianza perdida durante la crisis y retornaron con sus ahorros al sistema financiero, pero este au-

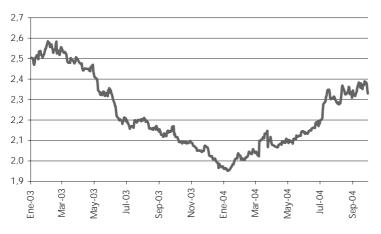
mento fue solamente la natural consecuencia del fuerte incremento en el monto de pesos que circulan por la economía.

El BCRA expandió la base monetaria en más de 17 mil millones solamente durante el año 2003.

Si bien el valor absoluto de los depósitos de la economía creció de manera evidente, cuando la comparación se realiza teniendo en cuenta la proporción que éstos representan en la cantidad total de dinero de la economía (Base Monetaria), se puede arribar a otras conclusiones.

El Gráfico 5.2 muestra que la relación Depósitos / Base Monetaria fue decreciendo desde los 2,5, verificados durante enero del 2003, hasta registrar un valor de 1,95 en enero de este año.

Gráfico 5.2: Relación Depósitos / Base Monetaria



Fuente: IIE en base a BCRA

El año 2004 ha sido un año de consolidación para este indicador. La base monetaria no ha crecido tan rápidamente como durante el año precedente1 y ello permitió que el valor de este índice roce los 2,3 puntos. Sin embargo resta mucho para poder alcanzar los valores de los años anteriores a la crisis. Vale recordar que durante los años 96 y 97 este cociente se mantuvo en un valor de 4.

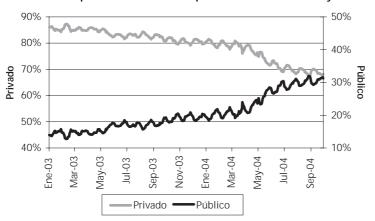
Respecto a la composición del aumento en los depósitos, queda claro que no fue el sector privado quien motorizó el mismo. La proporción de los depósitos totales que corresponden al sector privado cae fuertemente desde enero del año anterior. Durante enero del 2003 más del 86%<sup>2</sup> de los depósitos totales pertenecían al sector privado, mientras que en septiembre de 2004 este valor apenas superaba el 68%.

<sup>1</sup> Una coherente actitud del BCRA ha permitido moderar el incremento en la Base Monetaria. Los excedentes de pesos provenientes del comercio exterior son absorbidos vía colocación de Lebacs, Nobacs, mediante la cancelación de redescuentos por parte de los bancos y utilizando otros instrumentos.

<sup>&</sup>lt;sup>2</sup> El valor promedio alcanzado por este cociente durante los últimos años de la década del 90 fue siempre superior al 83%.

La contracara de esta caída fue el aumento que han verificado los depósitos del sector público. La participación de estos trepó al 31% significando un avance de más de 17 puntos porcentuales desde enero 2003. El estado nacional, quien con anterioridad fuese un tomador neto de fondos en el mercado, se transforma ahora en un oferente neto de dinero, resultado de la excelente conducta fiscal que ya fuera mencionada en capítulos anteriores<sup>3</sup>, y del consecuente superávit fiscal que se está registrando en los últimos tiempos.

Gráfico 5.3: Depósitos Totales - Participación del Sector Público y Privado



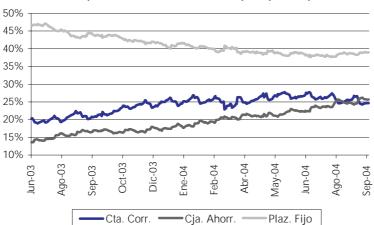
Fuente: IIE en base a BCRA

Independientemente del origen del aumento del los depósitos, éste no se tradujo inmediatamente en una mayor oferta de fondos a largo plazo para los sectores productivos. La explicación radica en la calidad de estos nuevos depósitos. El Gráfico 5.4 presenta la participación de los 3 principales tipos de inversiones que los bancos ofrecen: Plazo Fijo, Caja de Ahorro y Cuenta Corriente.

Nótese cómo la participación de los Plazos Fijos pierde cada vez más terreno al ser comparada con las demás opciones de inversión. Esto no es más que consecuencia de la aún existente falta de confianza de los inversores en el sistema financiero.

El inversor local aún prefiere realizar inversiones en el sector inmobiliario o en otros sectores de la economía real, o bien atesorar dólares o mantener su dinero en aplicaciones de alta liquidez y menor riesgo como las Cuentas Corrientes o las Cajas de Ahorro.

Gráfico 5.4: Depósitos Totales - Distribución por tipo de Aplicación



Fuente: IIE en base a BCRA

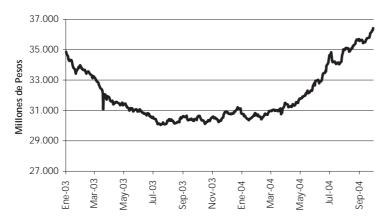
En el contexto descrito anteriormente, las personas físicas y las Pequeñas y Medianas empresas deben buscar financiamiento para ampliar sus posibilidades de consumo y producción respectivamente. Si se analiza el monto de préstamos otorgados por el sistema bancario al sector privado no financiero, se observa un notable incremento en el indicador a partir del cuarto trimestre del 2003. Hasta el mes de septiembre el valor

de los préstamos emitidos alcanzó un nivel superior en 1.500 millones de pesos al nivel de Enero 2003.



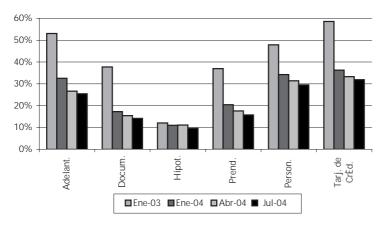
<sup>&</sup>lt;sup>3</sup> Ver Capítulo 4.

Gráfico 5.5: Préstamos al Sector Privado



Fuente: IIE en base a BCRA

Gráfico 5.6: Préstamos al Sector Privado Tasas cobradas por Tipo de Préstamo



Fuente: IIE en base a BCRA

En el caso particular de los préstamos, el incremento se debió a una combinación de factores. El Estado Nacional dejó de ser un tomador neto de fondos lo que (sumado al mayor nivel de pesos en circulación) deprimió las tasas que los bancos cobraban. A su vez, el mayor nivel de actividad llevó a muchos agentes a buscar financiación nuevamente en los bancos. Estos, entre otros, fueron los motivos principales del incremento registrado.

El Gráfico 5.6 presenta la evolución de las tasas de interés cobradas al sector privado por tipo de instrumento<sup>4</sup>. Las aplicaciones seleccionadas son: Adelantos en Cuenta Corriente y otros tipos de Adelantos, Descuento de Documentos, Hipotecarios, Prendarios, Personales y Financiación por Tarjeta de Crédito.

Desde enero del año 2003 estas tasas vienen re-

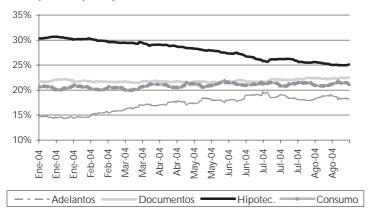
gistrando sensibles caídas en sus valores. Las tasas de interés cobradas por Adelantos pasaron del 53% cobrado en enero del 2003 al 25% cobrado en julio del 2004. Las tasas cobradas por Descuentos de documentos registraron una caída desde el 38% en enero 2003 hasta el 14% registrado en julio de este año. Esto fue uno de los principales motivos para el incremento en el nivel de préstamos otorgados.

Al igual que en el caso de los depósitos totales, es importante analizar la calidad de este aumento, ya que sin el mismo no es posible entender las continuas críticas del sector productivo hacia el sector financiero. Cuando se verifica la composición que presentan los prestamos otorgados al sector privado no financiero durante el año 2004, se destaca el aumento de la participación de los Adelantos en el total de préstamos. Este instrumento pasó de representar el 14,6% en enero, a representar el 18,6% en septiembre.

Tanto los préstamos al consumo como los préstamos mediante descuento de documentos, han aumentado su participación pero en forma menos acelerada. Los créditos hipotecarios son los únicos que han cedido espacio cayendo hasta representar solo el 25%. Estos eran el 30,3% del total

<sup>&</sup>lt;sup>4</sup> La tasa utilizada es las tasa promedio simple mensual anualizada correspondiente al total de los préstamos otorgados por el sistema bancario al sector privado no financiero nacional.

Gráfico 5.7: Préstamos al Sector Privado 2004 Participación por Tipo de Préstamo



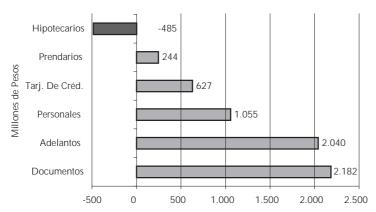
Fuente: IIE en base a BCRA.

en enero 2004. La evolución de la participación de cada uno de los componentes de los créditos totales otorgados al sector privado están representados en el Gráfico 5.7.

La caída verificada por los créditos hipotecarios se dio no solamente en su participación dentro del total de créditos otorgados. De la descomposición del aumento de \$5.600 millones registrado en el nivel de créditos al sector privado

hasta septiembre, se puede verificar que los créditos hipotecarios también caen en su stock, es decir, las nuevas emisiones no compensan las cancelaciones. El motivo principal de ello es la falta de confianza aún presente en el sistema financiero para poder otorgar créditos a largo plazo. El Gráfico 5.8 muestra los incrementos en millones de pesos observados para cada instrumento durante el año 2004.

Gráfico 5.8: Préstamos al Sector Privado Incremento por tipo de Préstamo (período Enero -Septiembre 2004)



Fuente: IIE en base a BCRA

El sistema financiero argentino vio incrementado su nivel de pasivos (Depósitos) en forma sustancial. Sin embargo, dado el muy corto plazo en que estos han sido constituidos, es que se cae en la imposibilidad de expresar ello en un creciente nivel de préstamos a largo plazo, y a un costo accesible, para el sector privado. Mientras los depositantes no confien en el sistema financiero y no constituyan sus depósitos a mayores plazos, no se podrá reducir

el costo del dinero a niveles aceptables ni ampliar los niveles y plazos de financiación para las empresas pequeñas.

Dado que no está previsto contar con esta solución en el corto y mediano plazo, surge la necesidad de otorgarle al sector empresario, principalmente PyME, los medios que permitan reconstituir su capital y aumentar la producción. La forma de realizarlo es ofreciendo a los inversores privados una oferta diversificada de instrumentos alternativos, de diferentes niveles de riesgo y de liquidez, que puedan ser utilizados por el sector empresario. El resto de las instituciones del mercado de capitales, como los son las Bolsas de Comercio y los Mercados de Valores, están intentando cubrir ese espacio dejado por el sistema financiero.

El mercado bursátil también sintió el terremoto de la crisis. Sin embargo, en los últimos tiempos se ha recuperado satisfactoriamente. El Gráfico 5.9 muestra la evolución del principal índice bursátil argentino en el período posterior a la crisis.

Gráfico 5.9: Índice Merval en U\$S



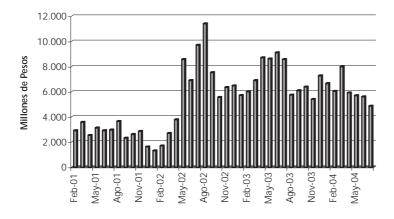
Fuente: IIE en base a Ministerio de Economía.

En este caso el índice Merval está presentado en valores constantes, medido en dólares, para evitar la influencia de la devaluación. Un sostenido aumento en el valor del índice en pesos, sumado a la estabilización en el valor del tipo de cambio, permitieron al mercado bursátil argentino operar durante julio en un nivel algo superior al que operaba antes de la crisis.

Cuando se verifican los montos transados en la Bol-

sa de Comercio de Buenos Aires, se observa un crecimiento sostenido desde comienzos del año 2002. Durante el mes de julio de este año el volumen operado ascendió a 4.863,07 millones de pesos, es decir, un 63,8% mayor al volumen operado en el mismo mes del 2001(\$ 2.968,67 millones). Medido en dólares este valor fue un 45% menor al monto operado durante julio del 2001. El Gráfico 5.10 contiene los datos respecto a los montos operados por mes en la plaza de Buenos Aires.

Gráfico 5.10: BCBA - Volumen Mensual Operado

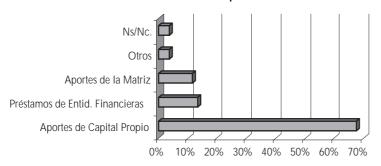


Fuente: IIE en base a Bolsa de Comercio de Bs. As.

El promedio en dólares del total de negocios durante todo el 2004 fue de aproximadamente U\$S 2.020 millones por mes, mientras que este mismo valor para el primer semestre del año 2001 se ubicó en aproximados U\$S 3.000 millones. Si bien el mercado argentino se ha recuperado fuertemente, en valor y en montos operados, aún no recupera totalmente el terreno cedido durante la crisis cuando se emplea el dólar para medir esta evolución.

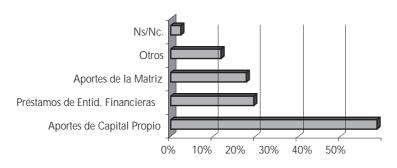
Tanto el sistema financiero como el mercado de capitales fueron severamente afectados durante los meses posteriores a la devaluación. Esto llevó a que las empresas, sin capacidad para autofinanciarse o para acceder al crédito externo, se vieran en una situación en la cual quedaban expuestas a tasas usureras y a condiciones muy poco favorables a la hora de buscar dinero para expandir su producción.

Gráfico 5.11: Formas de Financiamiento empresario en 2004



Fuente: IIE en base, a El Cronista

Gráfico 5.12: Formas de Financiamiento empresario previstas para 2005



Fuente: IIE en base a El Cronista

Si bien en los últimos meses se puede verificar una recuperación en algunos indicadores crediticios, según una encuesta de mercado realizada durante el tercer trimestre del año 2004, más del 67% de las principales empresas del país evitaron recurrir al crédito bancario y se financiaron con recursos propios, aún siendo en muchos casos empresas de larga trayectoria. En 2004 sólo el 13,4% de estas empresas obtuvo dinero de los bancos.

Analizando las expectativas de estas mismas empresas para el próximo año, se detecta que el mayor incremento en las fuentes de financiamiento se registra en otros instrumentos alternativos a la emisión de acciones, al aporte de socios o al crédito bancario. Los

aportes desde las matrices crecen en más del 50% mientras que los "otros" tipos de instrumentos (ON, Fideicomisos, etc) crecerían en más del 220% hasta alcanzar en 2005 más del 10% del total.

A diferencia del sistema financiero, el sistema bursátil argentino está en condiciones de ofrecer a las PyMEs formas alternativas de financiamiento. Las PyMEs, especialmente aquellas del interior del país, no precisan ir necesariamente hasta la Bolsa de Buenos Aires para aprovechar las posibilidades de financiarse a través del mercado de valores. Los mercados del interior del país están orientándose fuertemente al segmento PyME, desarrollando departamentos especializados en asistir a los empresarios PyMEs y generando nuevos productos para estos.

Si bien estos mercados son pequeños en volumen cuando son comparados con el mega mercado porteño, radica allí una de sus principales ventajas. Pueden ofrecer a las empresas PyME un tratamiento diferenciado, mucho más personalizado, que es lo que este tipo de empresa en general precisa. El Cuadro 5.1 presenta los principales mercados bursátiles en argentina considerando el volumen operado durante 2003.

Cuadro 5.1: Plazas de realización de las operaciones bursátiles en 2003

|                      | Plaza de Realización (en pesos) |               |  |  |
|----------------------|---------------------------------|---------------|--|--|
| Bolsa de Comercio    | (en pe                          | 303)          |  |  |
|                      | Plaza Local                     | Plaza Bs. As  |  |  |
|                      | Rosario                         |               |  |  |
| Acciones             | 72.926.407                      |               |  |  |
| Títulos Públicos     | 1.385.871.068                   |               |  |  |
| ON y Fideicomisos F. | 458.403                         |               |  |  |
| Cauciones            | 609.734.100                     |               |  |  |
| Opciones             | 12.800                          |               |  |  |
| Pases                | 138.909.628                     |               |  |  |
| Plazo Firme          | 99.213                          |               |  |  |
| Total                | 2.208.011.619                   | 1.722.991.762 |  |  |
|                      | Santa Fe                        |               |  |  |
| Acciones             | 361.414                         |               |  |  |
| Títulos Públicos     | 2.536.960                       |               |  |  |
| ON y Fideicomisos F. | 1.505.321                       |               |  |  |
| Cauciones            | 1.266.966                       |               |  |  |
| Opciones             | -                               |               |  |  |
| Pases                | <u>-</u>                        |               |  |  |
| Plazo Firme          | _                               |               |  |  |
| Total                | 5.670.662                       | 135.459.551   |  |  |
| 10111                | Mendoza                         | 155.155.551   |  |  |
| Acciones             | 727.231,0                       |               |  |  |
| Títulos Públicos     | 15.009.443,8                    |               |  |  |
| ON y Fideicomisos F. | 840,0                           |               |  |  |
| Cauciones            | 621.051,1                       |               |  |  |
| Opciones             | -                               |               |  |  |
| Pases                | _                               |               |  |  |
| Plazo Firme          | _                               |               |  |  |
| Otros Títulos*       | 579.415.402,9                   |               |  |  |
| Total                | 595.773.969                     | 80.065.972    |  |  |
| Total                | Córdoba                         | 80.003.972    |  |  |
| Acciones             | 1.942.936,02                    |               |  |  |
| Títulos Públicos     | 447.341.277,4                   |               |  |  |
| ON y Fideicomisos F. | 70.521.41                       |               |  |  |
| Cauciones            | 7.077.925,09                    |               |  |  |
| Opciones             | 1.011.743,07                    |               |  |  |
| Pases                | -                               |               |  |  |
| Plazo Firme          | -                               |               |  |  |
| Total                | 456.432.659                     | 466.956.162   |  |  |
| 10141                | Buenos Aires                    | 400.930.162   |  |  |
| Acciones             | 8.478.333.008                   |               |  |  |
| Títulos Públicos     | 33.769.860.535                  | -             |  |  |
|                      |                                 | -             |  |  |
| ON y Fideicomisos F. | 146.614.513,0                   | -             |  |  |
| Cauciones            | 36.247.217.211                  | -             |  |  |
| Opciones             | 1.361.933.891,0                 | -             |  |  |
| Pases                | n/d                             | -             |  |  |
| Plazo Firme          | n/d                             | -             |  |  |
| Total                | 84.494.802.057                  | -             |  |  |

Del resumen de los datos de operaciones de las principales Bolsas del interior, se puede constatar que el volumen de negocios realizado en éstas constituye un interesante mercado para las PyMes. Durante el año 2003 en las plazas del interior del país se realizaron operaciones por más de \$ 3.265,8 millones. Lograr que una buena parte de este mercado se destine al financiamiento de las pequeñas y medias empresas es el desafio para el 2005.

Los usuales instrumentos bursátiles, con que cuentan los inversores para poder financiar al sector privado, no se constituyen en medios atractivos para el empresario PyME. Las empresas que entran en la categoría de PyME no cumplen fácilmente con los requisitos para poder emitir acciones, obligaciones negociables, etc. Y si los cumplen, raramente son tenidos en cuenta por los grandes inversores institucionales debido a que sus instrumentos de deuda no poseen un alto grado de liquidez. 5

Algunas Bolsas de Comercio han centrado especialmente su atención en ofrecer a este tipo de empresa nuevos tipos de instrumentos. El Cuadro 5.2 presenta un breve resumen de estos.

Fuente: IIE en base a Bolsas de Comercio de Córdoba, Santa Fe y Buenos Aires.

<sup>\*</sup> Ley 24.760: Facturas de Crédito

<sup>&</sup>lt;sup>5</sup> En el caso particular de la Emisión de Acciones las PyMEs no ven con agrado el hecho de tener que compartir la propiedad de la empresa. El pequeño y medio empresario ve con temor el hecho de perder capacidad de decisión o control en su empresa.

Cuadro 5.2: Instrumentos alternativos para financiamiento de PyMEs

| Obligaciones<br>Negociables PyME | La obligación negociable es un bono privado que representa un empréstito de la sociedad que la emite.  Entre el emisor de la obligación negociable (PyME) y el inversor existe una relación que no se diferencia de un préstamo. Las obligaciones negociables pueden ser colocadas entre el público inversor mediante su cotización y negociación en las Bolsas de Comercio que ofrecen este instrumento. Esto último le permitiría conseguir una tasa de interés más baja que cualquier otro contrato de préstamo que pueda ofrecerse en el mercado financiero.  El adquirente de la obligación negociable es acreedor de la sociedad y esta última responde con su patrimonio y operatoria comercial. |
|----------------------------------|---|
| Valores de Corto Plazo           | De similares características que las Obligaciones Negociables, los Valores de Corto Plazo se diferencian de las mismas por limitar su plazo de duración hasta 180 días.   |
| Fideicomiso Financiero           | Herramienta financiera mediante la cual las PyMEs, en forma individual o conjunta, pueden obtener fondos, separando determinados activos (reales o financieros) de su patrimonio, y cediéndolos a un administrador en propiedad fiduciaria, para que sean transformados en activos financieros líquidos para su negociación en el mercado bursátil.   |

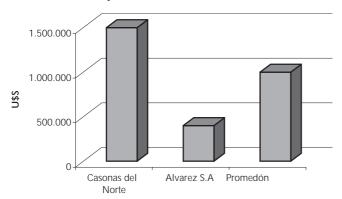
Fuente: IIE en base a Bolsas de Comercio de Córdoba, Santa Fe y Buenos Aires.

Existen otros medios alternativos al sector bancario que pueden ser utilizados por las PyMEs para obtener financiamiento, como por ejemplo la negociación de cheques diferidos.

En el caso de empresas PyME, que desean emprender proyectos productivos que requieren inversiones de hasta \$ 5.000.000, el instrumento más adecuado que les proporciona ese dinero a plazo y tasa razonables sería la emisión de Obligaciones Negociables dentro del régimen propio existente para este tipo de firmas.

Durante todo el año 2003 y hasta septiembre del 2004 tres empresas ya se acogieron a la modalidad ON PyME para obtener financiamiento y poder emprender proyectos con distinto perfil productivo<sup>6</sup>. De estas empresas, 2 escogieron la plaza de Córdoba (Casonas del Suquia S.A y Promedón S.A) para el lanzamiento de sus Obligaciones Negociables, mientras que la restante optó por la plaza porteña (Álvarez S.A.). Esto reafirma la posición de las plazas del interior como mercados potenciales para el financiamiento de las PyMEs. El Gráfico 5.13 presenta los volúmenes de ON emitidos por estas firmas.

Gráfico 5.13: ON PyME - Volumen Emitido - en U\$S



Fuente: IIE en base a Bolsas de Comercio de Córdoba, Santa Fe y Buenos Aires.

A continuación se describen brevemente las principales ventajas y desventajas de las ON PyME, cuáles son los requisitos necesarios para poder calificar como PyME, y cuáles los documentos necesarios para acreditar esta condición frente a las bolsas en caso de que se desee participar del proceso de emisión de ON PyMEs.



<sup>&</sup>lt;sup>6</sup> Estas empresas pertenecen a sectores tan disímiles como el Inmobiliario, aparatología médica y la industria Alimenticia

El Cuadro 5.3 presenta un resumen de las ventajas y desventajas que este instrumento le presentan a las empresas pequeñas y medianas.

Cuadro 5.3: Ventajas y desventajas de la Emisión de ON PyME

| Ventajas    | La empresa solicita autorización de cotización a las Bolsas de Comercio, pero no a la Co-   |  |  |
|-------------|---|--|--|
| ventajas    | misión Nacional de Valores.   |  |  |
|             | No se requieren balances trimestrales, sólo Balance y Memoria anual.<br>No se exige calificación de riesgo.                                 |  |  |
|             | Las PyMEs están eximidas de presentar mucha información histórica: para emitir es preciso solo el último balance.                           |  |  |
|             | Obliga a las PyME a actualizarse profesionalmente y a mantener una conducta contable y financiera.  |  |  |
| Desventajas | No se puede emitir un monto mayor a \$ 5.000.000, si se excede este valor se cae en el régimen general.                                     |  |  |
|             | Las colocaciones son de 10.000 en adelante (A diferencia del régimen general de ON, un inversor sólo puede comprar como mínimo este monto). |  |  |
|             | Sólo pueden ser compradas por Inversores Calificados.   |  |  |

Fuente: IIE en base a Bolsas de Comercio de Córdoba, Santa Fe y Buenos Aires.

El Cuadro 5.4 aporta los requisitos que una empresa debe cumplir para poder ser considerada PyME y participar del proceso de emisión de O.N. en esta categoría.

Cuadro 5.4: Parámetros a considerar para calificar como PyME

| Sector Industrial  | Sector Comercio y Servicios   |
|--|---|
| Personal ocupado: hasta 300 empleados; ventas totales anuales a valores constantes, excluido el impuesto al valor agregado e impuestos internos, hasta \$ 16.000.000; activos productivos revaluados y netos de amortizaciones, hasta \$ 10.000.000. | Personal ocupado: hasta 100 empleados; ventas anuales, excluido impuesto al valor agregado e impuestos internos, hasta: \$ 12.000.000; patrimonio neto ajustado por inflación, hasta: \$ 2.500.000. |
| Sector Minero Personal ocupado: hasta 300 empleados; ventas anuales, excluido impuesto al valor agregado e impuestos internos, hasta: \$18.000.000; activos productivos revaluados y netos de amortizaciones, hasta: \$10.000.000.                   | Sector Transporte Personal ocupado: hasta 300 empleados; ventas anuales, excluido impuesto al valor agregado e impuestos internos, hasta: \$ 15.000.000.  |
| Sector Agropecuario Ingreso bruto anual, excluido el impuesto al valor agregado e impuestos internos, hasta: \$ 1.000.000; capital productivo, incluido el valor de la tierra, hasta: \$ 3.000.000.  | Sector Turismo Personal ocupado, hasta: 100 empleados; habitaciones, hasta: 130; ventas anuales, excluido el impuesto al valor agregado e impuestos internos, hasta: \$ 6.500.000.                  |

Fuente: IIE en base a Bolsas de Comercio de Córdoba, Santa Fe y Buenos Aires.

Una característica fundamental de estas emisiones es la simpleza en lo que a requisitos burocráticos se refiere. No es necesario presentar profundos análisis económico-financieros para poder acceder a esta herramienta. Para acreditar su condición de PyME, las empresas interesadas en emitir este tipo de instrumento deben presentar, en general, la siguiente documentación ante las Bolsas.7

<sup>7</sup> Cada Bolsa en particular podrá exigir algún otro tipo de información según el caso particular de la empresa y del rubro en el que se desarrolla.

Cuadro 5.5: Requisitos para Acreditar la condición PyME

#### Sector industrial, minero, comercial y de servicios:

Para acreditar el nivel de empleo Fotocopia autenticada de los comprobantes de la Contribución Única de Seguridad Social, o el que lo sustituya en el futuro, de los últimos tres meses.

Para acreditar las ventas anuales Fotocopia autenticada del formulario de la DGI F. 439, o el que lo sustituya en el futuro, del último ejercicio. En el caso de tener menos de un año de existencia deberán presentar fotocopia autenticada de las declaraciones mensuales del impuesto al valor agregado.

Para acreditar los activos productivos o el patrimonio neto

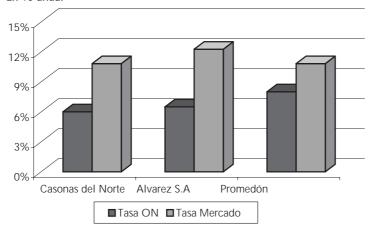
Fotocopia autenticada de los formularios de la DGI F. 503 y/o F. 526, o el que lo sustituya en el futuro, cuando corresponda su presentación ante ese Organismo. En el caso de tener menos de un año de existencia, se debe presentar declaración jurada.

#### Sector Agropecuario:

Para definir la condición de pequeña y mediana empresa en el sector agropecuario, el valor del ingreso bruto se toma de la facturación promedio realizada por la empresa en los dos últimos ejercicios. En caso de que, por factores climáticos o extraordinarios, no resultara acorde con los valores normales de la empresa, la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca determinará el valor de los ingresos brutos en función de los niveles de producción y precios de la zona. En el caso de establecimientos o empresas con forma jurídica de sociedad anónima, sin actividades agropecuarias exclusiva, se utilizará para su valoración la apertura del estado de resultados contenido en el balance de presentación. Si se tratara de empresas unipersonales se utilizará el formulario de la DGI F. 401. El valor del capital productivo se tomará de la declaración realizada por el productor ante la DGI en el formulario F. 503 de activos productivos (activos según balance comercial o impositivo). Estos valores deben ser confrontados con los establecidos en la valuación fiscal correspondiente que surge de la boleta del impuesto inmobiliario.

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

Gráfico 5.14: Tasa de interés devengada por ON Vs. Tasas de Mercado En % anual



Fuente: IIE en base a Bolsas de Comercio de Córdoba y Bs. As. y a BCRA

Las ventajas de este instrumento fueron presentadas en cuadros anteriores. Para una mejor comprensión del verdadero potencial de este producto se presenta el Gráfico 5.14. En éste se comparan las tasas que aquellas empresas que ya han emitido Obligaciones Negociables dentro del régimen especial PyME están comprometidas a pagar, con las tasas que estas mismas empresas deberían haber contratado en el mercado financiero al momento de la emisión.

Mientras que las tasas en dólares devengadas por las emisiones de ON PyME en ningún caso superaron el 8% anual, las tasas que el mercado ofrecía para créditos de similares características no eran inferiores al 11%, siempre y cuando la firma pudiera calificar para el crédito.

# 5.2 Mercado Regional de Derivativos Agrícolas - El caso de la Soja

Cuando los productores agrícolas recurren a los mercados de Futuros y Opciones lo hacen intentando resguardar el valor de su producción y bajo un firme supuesto: que el precio reflejado en estos mercados es el más representativo del verdadero valor de su producción en el futuro.



Garantizar que en la realidad los mercados de derivativos agrícolas reflejen ese valor es uno de los principales objetivos buscados con la creación de un mercado regional de Opciones y Futuros para la Soja.

### 5.2.1 Los Mercados Mundiales

En el análisis del último ranking de la "Futures Industry Association" (FIA), entidad que engloba a los principales mercados de derivativos del mundo, se puede observar que el mercado mundial de derivativos en general experimentó un crecimiento del 30,4% durante 2003 en relación al año anterior.

La negociación con opciones y futuros de Commodities Agrícolas experimentó un crecimiento levemente superior al promedio general ubicándose en el 30,9%. De acuerdo al volumen negociado en este tipo de contratos y con una participación del 3,2%, los derivativos agrícolas se posicionaron en cuarto lugar luego de los principales productos financieros. Esto representa una notable mejoría respecto al año anterior, cuando los negocios con energía superaron a los agrícolas posicionándolos en el quinto lugar.

Cuadro 5.6: Volumen Mundial Negociado en Derivativos - Millones de Contratos

| Global                | 2003     | 2002     | % Variación | Part. 2003 |
|-----------------------|----------|----------|-------------|------------|
| Índices de Acciones   | 3.960,87 | 2.791,18 | 41.91%      | 48,8%      |
| Tasas de Interés      | 1.881,27 | 1.478,44 | 27.25%      | 23,2%      |
| Acciones              | 1.558,52 | 1.354,70 | 15.05%      | 19,2%      |
| Commodities Agrícolas | 261,15   | 199,39   | 30.98%      | 3,2%       |
| Energía               | 217,56   | 209,37   | 3.91%       | 2,7%       |
| Metales               | 90,39    | 71,57    | 26.29%      | 1,1%       |
| Monedas               | 77,85    | 60,56    | 28.53%      | 1,0%       |
| Metales Preciosos     | 64,46    | 51,26    | 25.75%      | 0,8%       |
| Otros                 | 0,66     | 0,8      | -17.14%     | 0,0%       |
| TOTAL                 | 8.112,73 | 6.217,27 | 30.49%      | 100,0%     |

Fuente: IIE en base a Futures Industry Association (FIA).

Este crecimiento del 30,9% no ha sido parejo en todo el mundo. Durante 2003 en los Estados Unidos la negociación con los derivativos de productos agrícolas creció por debajo de la media del mercado americano y su importancia relativa fue menor a la observada en el mundo, dado que sólo se posicionó en quinto lugar luego de los contratos con energía.

Fue en el resto del mundo donde los contratos sobre productos agrícolas experimentaron el mayor incremento. Sin considerar a los Estados Unidos, mundialmente se realizaron un 50% más operaciones de cobertura con derivativos agrícolas, es decir un 15% más que si se considera a los EE.UU. en este cálculo. Ningún otro tipo de contrato del tipo financiero o de cobertura para productos del sector Energía, pudo superar este desempeño de los commodities agrícolas. Esto permitió que este tipo de productos se consolidaran en el cuarto lugar.

Se ha determinado el crecimiento que tuvieron estos mercados durante el año 2003, pero en ellos se comercializan una amplia variedad de productos como Cacao, Café, Girasol, Trigo, entre otros, y la participación de cada uno de estos productos varía considerablemente según la plaza escogida. El siguiente análisis se centrará solo en los mercados que comercializan Soja.

En el caso particular de esta oleaginosa, y a diferencia de lo que ocurre con los derivativos de productos agrícolas en general, es el mercado de los Estados Unidos el que concentra el mayor volumen de negocios.

Cuadro 5.7: Volumen Negociado en Derivativos por Región- Millones de Contratos

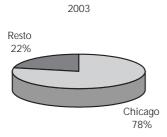
| EE.UU.                | 2003    | 2002    | % Variación | Part. 2003 |
|-----------------------|---------|---------|-------------|------------|
| Acciones              | 791,6   | 679,7   | 2003        | 36,4%      |
| Tasas de Interés      | 678,3   | 579,21  | 17.11%      | 31,2%      |
| Índices de Acciones   | 420,5   | 327,72  | 28.32%      | 19,4%      |
| Energía               | 112,4   | 115,93  | -3.05%      | 5,2%       |
| Commodities Agrícolas | 107,8   | 97,7    | 10.40%      | 5,0%       |
| Monedas               | 36,1    | 26,07   | 38.46%      | 1,7%       |
| Metales Preciosos     | 21,7    | 14,91   | 45.94%      | 1,0%       |
| Metales               | 3,2     | 2,92    | 11.24%      | 0,1%       |
| Otros                 | 0,6     | 0,73    | -9.85%      | 0,0%       |
| TOTAL                 | 2.172,5 | 1.844,9 | 17.76%      | 100,0%     |

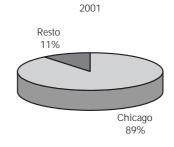
| Resto del Mundo       | 2003     | 2002     | % Variación | Part. 2003 |
|-----------------------|----------|----------|-------------|------------|
| Índices de Acciones   | 3.540,32 | 2.463,46 | 43.71%      | 59,6%      |
| Tasas de Interés      | 1.202,97 | 899,23   | 33.78%      | 20,3%      |
| Acciones              | 766,88   | 675,01   | 13.61%      | 12,9%      |
| Commodities Agrícolas | 153,29   | 101,69   | 50.75%      | 2,6%       |
| Energía               | 105,16   | 93,44    | 12.54%      | 1,8%       |
| Metales               | 87,14    | 68,65    | 26.93%      | 1,5%       |
| Metales Preciosos     | 42,7     | 36,35    | 17.47%      | 0,7%       |
| Monedas               | 41,74    | 34,49    | 21.03%      | 0,7%       |
| Otros                 | 0        | 0,07     | -98.80%     | 0,0%       |
| TOTAL                 | 5.940,2  | 4.372,4  | 35.86%      | 100,0%     |

Fuente: IIE en base a Futures Industry Association (FIA).

El mayor mercado de Chicago, el "Chicago Board of Trade" (CBOT), es la principal plaza de negociación de este tipo de instrumentos para la soja. Un detalle interesante debe ser tenido en cuenta, desde el año 2001 su liderazgo en este sentido viene siendo opacado por el crecimiento de las demás plazas fuera de los EE.UU. Durante el último año la proporción de negocios realizados con soja en el CBOT llegó aproximadamente al 78,5% del total mundial siendo que dos años antes este porcentaje había alcanzado casi el 90%.

Gráfico 5.15: Volumen de Derivativos de Soja por Mercado-





Fuente: IIE en base a FIA y Chicago Board of Trade (CBOT).

A pesar del CBOT continuar con la tendencia de concentrar la negociación de contratos de opciones y futuros de soja norteamericana en detrimento de otros mercados como el Midamerica Commodity Exchange (Midam)<sup>8</sup> y de que su volumen operado ha alcanzado el abultado nivel de 3.059 millones de toneladas de soja9, el resto del mundo vio su participación incrementada.

Este incremento estuvo impulsado principalmente por el gran crecimiento experimentado por el mercado chino de Dalian, por el incremento en la negociación verificada en los mercados japoneses y por la recuperación cada vez más dinámica de los mercados sudamericanos.

<sup>9</sup> Nótese que este valor es varias veces superior al valor total de la producción física mundial de soja lo que refleja el peso preponderante que tienen las operaciones especulativas en este mercado.



<sup>8</sup> Este caso en particular había sido adelantado en el Capítulo 7 de la edición 2003 del Balance de la Economía Argentina.

| Cuadro 5.8: To | oneladas Ne | egociadas con S | Soia – Pr | rincipales M | ercados |
|----------------|-------------|-----------------|-----------|--------------|---------|
|----------------|-------------|-----------------|-----------|--------------|---------|

| Mercado / Producto        | 2003          | 2002          | % Variación |  |
|---------------------------|---------------|---------------|-------------|--|
| СВОТ                      | 3.059.190.305 | 2.545.023.621 | 20,20%      |  |
| Dalian Commodity Exchange | 600.008.080   | 126.899.350   | 372,82%     |  |
| Tokyo Grain Exchange      | 155.516.460   | 133.200.330   | 16,75%      |  |
| Fukuoka Futures Exchange  | 52.846.400    | 25.642.110    | 106,09%     |  |
| KANSAI                    | 19.903.890    | 27.853.500    | -28,54%     |  |
| Central Japan Comm. Exch. | 6.283.275     | 1.160.760     | 441,31%     |  |
| MidAmerica                | 2.644.340     | 8.091.738     | -67,32%     |  |
| MATBA                     | 2.526.150     | 321.800       | 685,01%     |  |
| Rofex                     | 326.150       | 411.175       | -20,68%     |  |
| BM&F                      | 291.700       | 16.848        | 1631,36%    |  |

Fuente: IIE en base a Matba y FIA.

Puede también observarse en el cuadro siguiente que gran parte de los mercados que más crecieron se corresponden en general a los que se encuentran especializados en la operatoria de este grano en detrimento de otros productos agrícolas. Se destaca una vez más el caso de la Bolsa de Dalian, Dalian Commodity Exchange, la cual centralizó el 100% de su operatoria en granos en el poroto de soja.

Este caso no es un caso aislado. Hasta el año 2002 el mercado de derivativos para la soja estaba claramente representado por 3 regiones bien definidas: Los Estados Unidos, Sudamérica y Japón. En 2001 no era posible encontrar ningún mercado perteneciente a la Republica Popular de China entre las principales bolsas que negocian con soja. En 2003 la bolsa de Dalian concentró el 15% del total de toneladas de soja negociadas en este tipo de productos en el mundo

Cuadro 5.9: Toneladas Negociadas con Soja - Principales Mercados

| Mercado / Prod.          | Soja          | Total* - 2003 | % Soja/ Tot. |  |
|--------------------------|---------------|---------------|--------------|--|
| СВОТ                     | 3.059.190.305 | 7.254.290.045 | 42,17%       |  |
| Tokyo Grain Exchange     | 155.516.460   | 755.212.160   | 20,59%       |  |
| Dalian Commodity Exch.   | 600.008.080   | 600.008.080   | 100,00%      |  |
| Fukuoka Futures Exch.    | 52.846.400    | 241.023.500   | 21,93%       |  |
| KANSAI                   | 19.903.890    | 51.659.990    | 38,53%       |  |
| Central Japan Comm.Exch. | 6.283.275     | 6.283.275     | 100,00%      |  |
| MATBA                    | 2.526.150     | 3.962.670     | 63,75%       |  |
| MidAmerica               | 2.644.340     | 3.800.947     | 69,57%       |  |
| BM&F                     | 291.700       | 1.477.054     | 19,75%       |  |
| Rofex                    | 326.150       | 408.950       | 79,75%       |  |
|                          | 3.899.552.150 |               |              |  |

<sup>\*</sup>Toneladas de granos negociadas durante el año- Incluye Soja, Girasol, Maíz y Trigo. Fente: IIE en base a Matba y FIA.

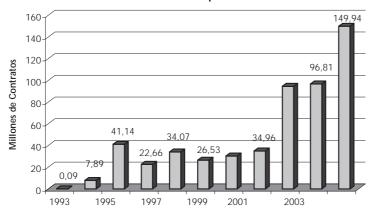
A continuación se describen brevemente aquellos otros mercados que conjuntamente con el Chicago Board of Trade concentran la mayor parte de la operatoria con la oleaginosa.

### 5.2.1.1 China

En el año 1998 unos 15 mercados de futuros fueron unificados en solamente tres por el consejo de gobierno de la República China. Actualmente, estos tres mercados sólo realizan operaciones con Commodities y no con productos financieros. Cobre, aluminio, caucho y fuel oil son negociados en Shangai. Cebada, soja y harina de soja fueron los contratos aprobados en ese entonces para ser comercializados en la bolsa de Dalian. En tercer lugar la Bolsa de Zhengzhou está encargada de operar con derivativos de porotos verdes, rojos, maní y trigo.

En el año 2000, la Bolsa de Dalian comienza a operar también futuros de Harina de Soja, el primer derivativo en ser listado luego de la reorganización de los mercados. Este contrato ha sido uno de los principales y más dinámicos derivativos en el mercado chino hasta la aparición del contrato de granos de soja en 2002.

Gráfico 5.16: Volumen de Derivativos Operados



Fuente: IIE en base a Bolsa de Comercio de Dalian

En marzo del año 2002 la Bolsa de Dalian comienza a negociar su "futuro de soja nr. 1"10, el cual rápidamente se convierte, por su volumen de negociación, en el primer contrato de futuro agrícola en China y el primer contrato de soja no genéticamente modificada (NGM) del mundo.

Impulsada por el contrato de granos de soja, la Bolsa de Dalian negoció en 2003 aproximadamente 149

millones de contratos de derivativos, es decir, el 53% del mercado total de China para este tipo de productos. El "futuro de soja nr.1" se ubicó en decimoctava posición en el listado de los 20 mayores contratos de futuro del mundo, siendo el único contrato no financiero.

Cuadro 5.10: Mayores Variaciones en Contratos Individuales - Millones de Contratos

| Pos. | Contrato                 | Mercado             | Tipo         | 2003     | 2002     | %       |
|------|--------------------------|---------------------|--------------|----------|----------|---------|
| 1    | Kospi 200 Options        | Korea Stock Exch.   | Acciones     | 2.837,72 | 1.889,82 | 50.20%  |
| 2    | TIIE 28 Futures          | MexDer (Mexico)     | Tasa de Int. | 162.08   | 80.6     | 101.10% |
| 3    | Euro-Bund Futures        | Eurex               | Tasa de Int. | 244.41   | 191.26   | 27.80%  |
| 4    | 10-Year T-Note Futures   | CBOT                | Tasa de Int. | 146.75   | 95.79    | 53.20%  |
| 5    | No. 1 Soybean Futures    | Dalian Comm. Exch.  | Soja         | 60       | 12.69    | 372.80% |
| 6    | E-mini S&P 500 Futures   | Chicago Merc. Exch. | Acciones     | 161.18   | 115.74   | 39.30%  |
| 7    | Euro-Bobl Futures        | Eurex               | Tasa de Int. | 150.09   | 114.68   | 30.90%  |
| 8    | Euribor Futures          | Euronext            | Tasa de Int. | 137.69   | 105.76   | 30.20%  |
| 9    | DJ Euro Stoxx 50 Futures | Eurex               | Acciones     | 116.04   | 86.35    | 34.40%  |
| 10   | Euribor Options          | Euronext            | Tasa de Int. | 57.73    | 33.48    | 72.40%  |

Fuente: IIE en base a FIA.

Actualmente los mercados de derivativos chinos están restringidos solamente para los residentes de este país. A medida que estos mercados vayan cobrando vigor y se desarrolle toda la compleja estructura financiera y de control que este tipo de operatoria requiere para ser confiable, será esperable una gradual apertura.

### 5.2.1.2 Japón

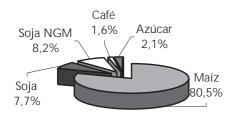
En Japón el principal Mercado para los derivativos de la soja es el Tokio Grain Exchange (TGE), el cual en 2003 verificó negocios por más de 155 millones de toneladas de la oleaginosa. Desde el año 2000 esta plaza comienza a negociar contratos de futuro de soja No Genéticamente Modificada (NGM) para cubrir una demanda insatisfecha del mercado.



<sup>10</sup> El nombre correcto del producto es "No.1 Soybeans Futures".

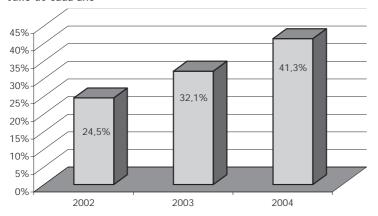
En la actualidad la negociación de este mercado se distribuye entre varios Commodities Agrícolas. Según datos de julio de 2004 los contratos de opciones y futuros de soja, tanto modificada como no modificada genéticamente, representaron poco menos del 20% del volumen total. Estos datos están contenidos en el Gráfico 5.17.

Gráfico 5.17: Volumen Operado en el Tokio Grain Exchange Participaciones Julio 2004



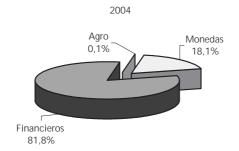
Fuente: IIE en base a Tokio Grain Exchange

Gráfico 5.18: Participación de Soja respecto al Total Operado Julio de cada año



Fuente: IIE en base a Tokio Grain Exchange.

Gráfico 5.19: Volumen Operado por Instrumento- Enero-Julio 2004



Fuente: IIE en base a Bolsa de Mercadorias e Futuros (BM&F).

Desde el lanzamiento de este contrato el TGE se especializó en este tipo de soja, siendo hoy uno de los mercados más importantes. Esta especialización queda de manifiesto al analizar la relación volumen negociado en soja / volumen total. Durante el año 2002 solamente el 24,5% del volumen operado correspondía a soja, mientras que esta relación asciende al 41,3% durante el año en curso.

### 5.2.1.3 Sudamérica

## 5.2.1.3.1 La BM&F de San Pablo, Brasil

El mercado de derivativos de Brasil está concentrado en la ciudad de San Pablo, en el estado del mismo nombre. Esta ciudad es la capital económica y financiera del país por lo que esta Bolsa concentra todas las operaciones de Opciones y Futuros tanto de activos financieros como de bienes de origen agrícola. La BM&F es un mercado de considerable magnitud, está entre los principales del mundo y en los últimos años el volumen operado alcanzó un alto grado de diversificación y de profesionalidad.

Del cuadro y gráfico anteriores se desprende que el peso de los derivativos agrícolas en este mercado continúa siendo bajo, al igual que en el año anterior. Aún así, el volumen operado con este tipo de productos es considerable.

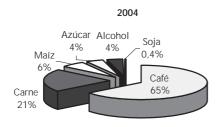
Cuadro 5.11: Volumen Operado en la BM&F por Producto - Enero- Julio 2004

| Especie                  | U\$S ( Millones) | %      |  |
|--------------------------|------------------|--------|--|
| Tasas de Interés         | 2.959.719        | 77,14% |  |
| Monedas                  | 694.602          | 18,10% |  |
| Índices de Bolsa         | 99.199           | 2,59%  |  |
| Swaps                    | 33.988           | 0,89%  |  |
| Derivat. Agropecuários   | 3.899            | 0,10%  |  |
| Títulos de Deuda Externa | 3.152            | 0,08%  |  |
| Ouro                     | 287              | 0,007% |  |
| Otros                    | 41.735           | 1,09%  |  |
| Total                    | 3.836.582        | 100%   |  |

Fuente: IIE en base a Bolsa de Mercadorias e Futuros (BM&F).

Dentro del total negociado en derivativos agrícolas, solo una pequeña parte correspondió a negocios con Soja, si bien la participación de este grano aumentó levemente. La mayor participación continuó correspondiendo al café tipo arábiga, el cual se llevó más del 65% de todos los negocios en futuros y opciones agrícolas de esta bolsa, luego le siguieron el alcohol destilado de caña y la carne bovina.

Gráfico 5.20: BM&F - Derivativos Agrícolas por Producto- Enero -Julio 2004

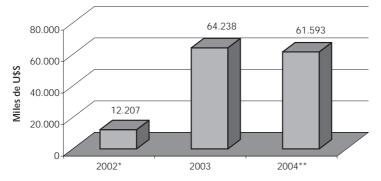




Fuente: IIE en base a BM&F.

Si el análisis se concentra solamente en los negocios realizados con contratos de soja a futuro y sus opciones, se verifica que tanto en valor financiero como en toneladas los resultados fueron alentadores. Si se considera el valor financiero (en dólares) de esta operatoria, los resultados muestran que hasta julio del año 2004 ya se había operado más del 95% del valor negociado en todo el año 2003. Si sólo se considera el tonelaje operado en los primeros 7 meses del año, se lleva negociado casi el 70% del total de 2003, lo que muestra un notable crecimiento respecto a los años precedentes<sup>11</sup>

Gráfico 5.21: Volumen Operado en Derivativos de Soja



<sup>\*</sup>Este contrato inicia su operación en Octubre 2002

Fuente: IIE en base a BM&F.

## 5.2.1.3.2 Mercados Argentinos: Rofex y Matba

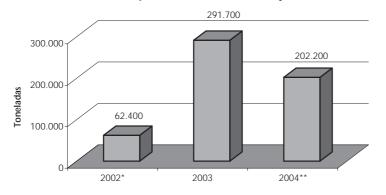
Antes de centrar el análisis en cada uno de los dos principales mercados argentinos de derivativos, es válido destacar la recuperación que este mercado experimentó en el último año. En el Gráfico 5.23 es posible analizar el camino recorrido por la actividad, conforme se sucedieron las dis-



<sup>\*\*</sup> Enero- Julio 2004.

<sup>11</sup> Cabe aquí aclarar que los contratos de derivativos de soja en la BM&F recién comenzaron a negociarse en el último trimestre del año 2002.

Gráfico 5.22: Volumen Operado en Derivativos de Soja



<sup>\*</sup>Este contrato inicia su operación en Octubre 2002

Fuente: IIE en base a Bolsa de Mercadorias e Futuros (BM&F).

tintas políticas económicas llevadas a cabo en las últimas décadas.

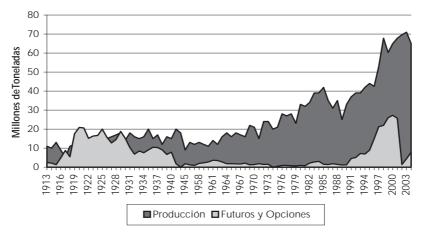
A pesar de los problemas que sufrió la economía Argentina durante el siglo XX, estos mercados pudieron, desde su origen en la primera década del siglo, tener una presencia destacada hasta mediados de la década del 30. En aquellos años el volumen operado en derivativos agrícolas fue, en varias oportunidades, su-

perior a la producción misma de granos equiparándose con lo que ocurre actualmente en los mercados más desarrollados. Luego del período de crisis comenzado tras la devaluación de 2001 se refleja una incipiente recuperación.

En el año 90 se permitió liquidar las operaciones en dólares. La primera parte de la década de los 90 encontró a los mercados argentinos en una fase de fuerte crecimiento que se extendió hasta mediados de la misma, comenzando luego una etapa de estancamiento en cuanto a los volúmenes de contratos negociados. A medida que la economía ganaba grados de apertura, los bienes agrícolas exportables impulsaban mercados eficientes y maduros.

La etapa de consolidación de los mercados de futuros agrícolas del pasado reciente, tuvo su abrupto final por el abandono de la convertibilidad a partir de enero de 2002. Los volúmenes transados en 2002 se redujeron significativamente.

Gráfico 5.23: Futuros y Opciones Agrícolas Vs. Producción Agrícola

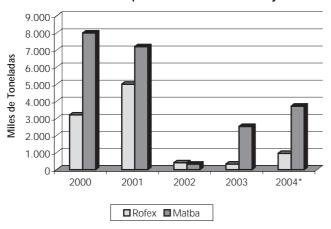


Fuente: IIE en base a datos de Rofex y Matba.

Desde el año 2003, los volúmenes negociados vienen recuperándose de forma alentadora. En los primeros 7 meses del 2004 la cantidad de toneladas de soja operadas por ambos mercados es mayor en un 54,8% al valor registrado en todo el año 2003. Hasta julio el mercado de Rosario acumulaba 949 mil toneladas operadas mientras que su par de Buenos Aires acumuló 3,715 millones de toneladas.

<sup>\*\*</sup> Enero- Julio 2004

Gráfico 5.24: Volumen Operado en Derivativos de Soja



\* Datos acumulados hasta julio 2004 Fuente: IIE en base a Rofex y Matba

Aún así, parece demasiado lejano poder alcanzar en el corto plazo el mismo nivel de negociación que se verificó durante la década del noventa. Mucho más lejano aún, llegar a niveles de la década del 20 cuando en algunos años el tonelaje operado en el mercado superó a la producción física local

### 5.2.1.3.2.1 Matba

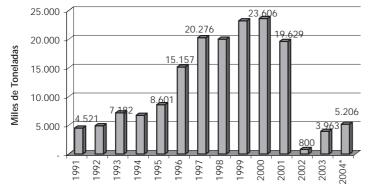
El Mercado a Término de Buenos Aires (Matba) es

uno de los mercados de futuros y opciones agrícolas más importantes de la región, donde durante el año 2003 se negociaron 3.963.000 toneladas. Si bien este valor contrasta fuertemente con los alcanzados a comienzos de la década<sup>12</sup>, representa una sensible recuperación respecto al año 2002. El Gráfico 5.25 presenta como ha evolucionado la operatoria de contratos agrícolas en este mercado.

El dato más destacable es que esta recuperación está continuando en el año 2004. Hasta el mes de julio se habían negociado en el Matba, en todos los productos, un volumen de 5,2 millones de toneladas.

Vale recordar que el mercado de Buenos Aires es uno de los mayores mercados del mundo para el Girasol (segundo luego del SAFEX en 2003) y que en trigo es líder regional.

Gráfico 5.25: Mercado a Término de Bs. As. - Tonelaje Operado



\* Datos acumulados hasta julio 2004 Fuente: IIE en base a Matba

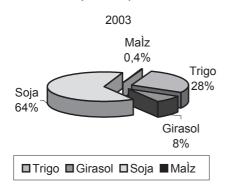
La recuperación puesta de manifiesto en este mercado no fue pareja en todos los productos. El volumen operado con derivativos de soja creció mucho más rápido en relación al resto de los granos negociados en esta plaza. Ello permitió que el grado de participación de la soja en el Matba pasara del 64% al 68% considerando las operaciones realizadas en el período Enero-Julio de cada año.

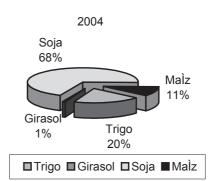
Los contratos de futuros y opciones de soja crecieron en los primeros 7 meses del 2004 en un 47.1% respecto de todo el volumen negociado durante el 2003 hasta alcanzar los 3,7 millones de toneladas. Durante el año 2002, luego de la crisis, se alcanzó un piso de 322 mil toneladas operadas.



 $<sup>^{12}</sup>$  En el año 2000 se había alcanzado un máximo histórico de  $^{\,23.605.850}$  toneladas

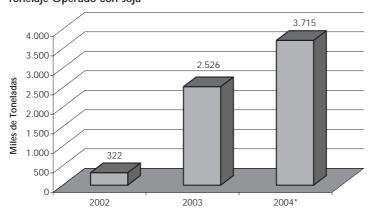
Gráfico 5.26: Participaciones por Producto - Enero - Julio





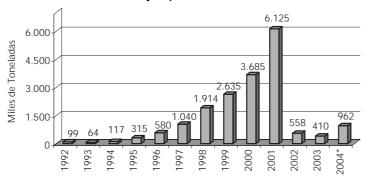
Fuente: IIE en base a Matba.

Gráfico 5.27: Mercado a Término de Bs. As. Tonelaje Operado con soja



\* Datos acumulados hasta julio 2004. Fuente: IIE en base a Matba

Gráfico 5.28: Rofex - Tonelaje Operado en Granos



\* Datos acumulados hasta julio 2004. Fuente: IIE en base a Rofex

### 5.2.1.3.2.2 Rofex

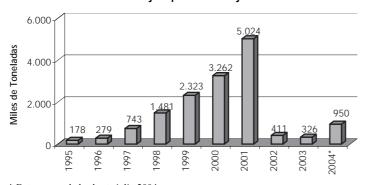
El Rofex, el mercado de futuros y opciones de Rosario, es el segundo mercado de derivativos agrícolas en Argentina. Hasta la crisis financiera del 2001 el volumen operado en estos instrumentos creció vertiginosamente. Fue en ese año que se alcanzó el record de los últimos tiempos, cuando fueron negociados contraequivalentes 6.125.000 de toneladas de granos.

Al igual que en el Matba, con el advenimiento de la crisis la negociación se vio seriamente perjudicada. El promedio de toneladas transadas en este mercado para los años 2002 y 2003 no superó las 500 mil toneladas. Una vez más con la estabilidad y la incipiente recuperación de la confianza de los inversores en Argentina, la negociación de contratos en este mercado

se ve recuperada. En el período Enero – Julio 2004, la operatoria con derivativos agrícolas en el Rofex alcanzó las 962 mil toneladas, es decir, un aumento del 134,9% respecto al total del año anterior.

El Gráfico 5.29 muestra las toneladas negociadas en contratos futuros y de opciones de soja en este mercado. Se puede observar que la recuperación experimentada por el Rofex estuvo impulsada principalmente por los granos de soja. Mientras que el volumen negociado en Commodities Agrícolas creció en 134,9%, el tonelaje negociado en soja se vio incrementado en 191.2%. En los 7 primeros meses del 2004 se cerraron operaciones en soja por un volumen equivalente a 950 mil toneladas mientras que, en todo el año 2003 el mismo indicador solamente alcanza 326 mil toneladas.

Gráfico 5.29: Rofex - Tonelaje Operado en Soja

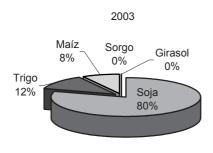


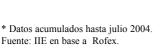
\* Datos acumulados hasta julio 2004 Fuente: IIE en base a Rofex

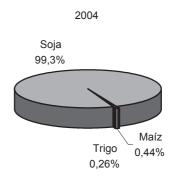
Debido a que prácticamente todo el incremento registrado en la negociación de esta bolsa estuvo originado en contratos de soja, la participación del resto de los productos se vio fuertemente reducida. Comparando los negocios acumulados hasta julio de 2004 con el total correspondiente al año 2003 se verifica una casi total especialización del Rofex en derivativos de soja.

Del total de contratos sobre productos agrícolas con negociación en esta bolsa, más del 99% correspondieron a dicha oleaginosa.

Gráfico 5.30: Participaciones por Producto - 2003 Vs. Ene - Jul 2004







## 5.2.2 Mercado Regional de Derivativos en Sudamérica<sup>13</sup>

En los apartados anteriores se describieron los mercados que junto al CBOT dominan la negociación de soja en el mundo. Quedó en claro cómo el mercado mundial de commodities agrícolas, en especial aquel de la Soja, crece en el resto del mundo a tasas mayores que en los Estados Unidos. Se mostró también la recuperación de los mercados en Sudamérica y el crecimiento vertiginoso de la negociación de derivativos de soja en el mercado de Dalian, China.

En repetidas oportunidades se han presentado las posibilidades de constituir un mercado regional de capitales. Los hechos parecen demostrar que esa posibilidad tarde o temprano, irá camino a hacerse realidad. El mercado de Chicago (CBOT) ha sido desde su constitución en 1848 quién marco el ritmo de la comercialización a futuro de los productos del mundo agrícola, pero con respecto a la soja sus precios de referencia están, en los último años, reflejando lo que pasa domésticamente en los EE.UU y no lo que pasa en el resto del mundo.



<sup>13</sup> Se debe destacar la colaboración de la Bolsa de Comercio de Rosario en la elaboración de este apartado.

La pérdida de peso del mercado estadounidense en la negociación de este tipo de contratos no es un mero caso aislado, sino el simple reflejo de la disminución de la importancia de EEUU en la producción, comercialización e industrialización de la oleaginosa. El mercado estadounidense es cada día menos representativo de lo que ocurre con el verdadero valor de la Soja a nivel mundial. Como quedó claro en la edición 2003 del Balance de la Economía Argentina y está reflejado en el Capítulo 14 de este año, Sudamérica es el principal productor y procesador de soja, mientras que China es el principal consumidor. Entonces, ¿porqué debería ser ese mercado (CBOT) el principal determinante del precio?

En los últimos años el precio reflejado por Chicago ha estado desenganchado del precio internacional. Este hecho determina que, en muchas ocasiones, el valor recibido por los productores locales no sea el más justo valor para su cosecha. En forma constante desde el año 2001 el valor de la producción local de soja sufrió quitas cada vez mayores respecto al valor de esa misma producción en el mercado de Chicago.

Una buena aproximación a esta idea se encuentra reflejada en el Gráfico 5.31. Este gráfico presenta el valor del descuento que sufre el precio de la soja disponible en Rosario, en relación al valor de un contrato futuro<sup>14</sup> cotizado en Chicago. Esta diferencia es una aproximación de lo que en los mercados de derivativos es comúnmente conocido como "Base".

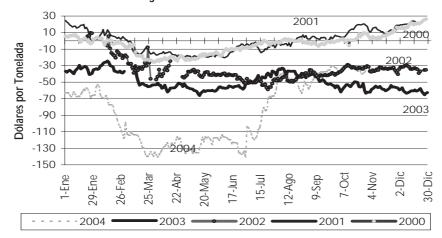


Gráfico 5.31: Base CAC Rosario vs. Chicago 1ra Posición -2000 - Oct. 2004

Fuente: IIE en base a Bolsa de Comercio de Rosario.

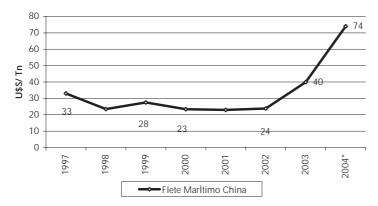
La Base "Cámara Arbitral de Rosario (CAC) - Chicago" presenta un comportamiento creciente desde 2001. En el año 2002 la diferencia se encontraba alrededor de los 20 -30 dólares, mientras que en 2003 había ascendido aproximadamente hasta los U\$S 50. Pero es en 2004 cuando la pérdida de valor de la soja local alcanza su máximo. Entre marzo y junio la Base se situó en promedio alrededor de los 130 dólares.

Es verdad que el mercado del Chicago Board of Trade registra una liquidez, para productos del complejo de soja, mucho mayor a la de cualquier otro mercado del mundo. Esa liquidez motiva a muchos operadores a seguir actuando en él. Sin embargo, todo hace pensar que ese círculo "virtuoso" por el cual los precios de Chicago determinan los precios disponibles en nuestro país, tarde o temprano se quebrará.

Sería válido preguntar si acaso estas diferencias existentes entre estos dos mercados podrían, o deberían, ser arbitradas por lo agentes del mercado. Esto no se verifica en la realidad. El factor que está jugando en contra de ese arbitraje es el elevado costo de flete marítimo, el cual en los últimos años se incrementó de manera significativa.

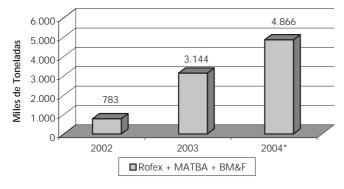
<sup>14</sup> En este caso el primer vencimiento del contrato futuro de soja en el CBOT.

Gráfico 5.32: Evolución del Flete Marítimo para Granos



<sup>\*</sup> Datos acumulados hasta julio 2004. Fuente: IIE en base a SAGPyA.

Gráfico 5.33: Soja- Tonelaje de Soja Operado en los **Mercados Sudamericanos** 



<sup>\*</sup> Datos acumulados hasta julio 2004 Fuente: IIE en base a Bolsas

Los especuladores actúan principalmente en el CBOT, por lo que el precio de Chicago se ve más afectado por éstos que el resto de los mercados. En el CBOT, las operaciones especulativas superan ampliamente a las de cobertura y éstas son factibles por la existencia de los especuladores. A nadie escapa que el fin último de los mercados de futuros es el de asegurar precios y es la actuación de los hedgers<sup>15</sup> la que, últimamente se ve disminuida cuando el principal mercado ya no responde a las necesidades de los actores de otras latitudes del mundo.

En los próximos años la exportación sudamericana representará aproximadamente al 69.1% del total mundial mientras que la de EEUU estaría solamente en el 23.2%. Sobre la base de estos datos, es evidente que las coberturas con contratos

de futuro que se realicen sobre el mencionado comercio de soja deberían centrarse en algún futuro mercado regional sudamericano.

Esto no implica que el mercado de Chicago no tenga que seguir cumpliendo un papel muy importante en las coberturas del complejo sojero, pero fundamentalmente este papel deberá ser realizado para aquellas exportaciones que se realicen desde EE.UU. o para aquellos consumidores domésticos y no para el grueso de la producción mundial.

Los últimos acuerdos celebrados entre dos de las principales instituciones sudamericanas, el Rofex y la BM&F entre sí, conjuntamente con acuerdos entre éstas y la bolsa de derivativos de Dalian, están encaminados a hacer realidad este proyecto. Su concreción podría representar la piedra basal de un futuro mucho más promisorio, tanto para el mercado de derivativos local como también para los productores agrícolas.



<sup>15</sup> Término usado para hacer referencia a quienes operan buscando una cobertura contra el riesgo.

# Capítulo 6: Aspectos Sociales

La situación laboral en el último año no cambió sustancialmente respecto del año anterior. Las tasas de desempleo continúan siendo altas y los empleos que se están creando son muy precarios, de bajos salarios y con un altísimo porcentaje de informalidad. Esta precarización laboral es un factor más que genera pobreza. El trabajo dejó de ser un mecanismo de movilidad social ascendente.

La pobreza continúa siendo un serio problema en Argentina a pesar de las leves reducciones en su nivel, y las condiciones de vida de este sector de la población se han deteriorado por el constante incremento en el costo de vida.

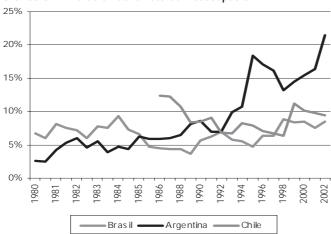
Todos estos factores contribuyen a que en los últimos años se haya presentado una suerte de convergencia entre los indicadores sociales de Argentina con aquellos correspondientes al resto de Sudamérica. En el caso particular de la distribución del ingreso, Argentina es el país que peor desempeño ha experimentado en los últimos años.

### 6.1 Mercado Laboral

### 6.1.1 Introducción

El deterioro del mercado laboral en Argentina ya no sólo se manifiesta a través de la falta de empleos sino también a través del grado de precarización que están sufriendo los mismos y de los bajos salarios. Estos hechos ponen en discusión la importancia del trabajo como organizador de la sociedad e instrumento de cohesión social. Si bien este fenómeno es un hecho generalizado en el mundo, su situación es más preocupante en Latinoamérica. En el caso de Argentina las altas tasas de desocupación y los niveles de informalidad son mayores que en muchos de sus países vecinos.

Gráfico 6.1: Evolución de la Tasa de Desocupación



El Gráfico 6.1 muestra como ha evolucionado la tasa de desempleo en el período 1980/2002 en Argentina, Brasil y Chile. La tendencia creciente en la desocupación es muy marcada en el caso de Argentina, y puede decirse que la misma comienza hace más de veinte años, aunque con oscilaciones. En los primeros años de la década del ochenta Argentina tenía

Fuente: IIE en base a INDEC, IBGE e INE.



menores niveles de desocupación que Chile y Brasil, sin embargo con el correr de los años la situación se ha revertido. En la actualidad, nuestra tasa de desocupación supera a la de Chile y Brasil.

### 6.1.2 Empleo

### 6.1.2.1 Evolución del nivel de empleo en Argentina

Uno de los principales indicadores del mercado laboral es la tasa de empleo, la cual indica el porcentaje de la población que se encuentra ocupada. Con una mayor tasa de empleo puede interpretarse que la demanda laboral está aumentando. Sin embargo una mayor ocupación no siempre se traduce en una menor tasa de desocupación ya que simultáneamente podría estar aumentando la oferta laboral. En esta sección se muestra el análisis de la tasa de empleo con el de la tasa de actividad. Esta última mide el porcentaje de personas que desean trabajar (ocupadas o no) en el total de la población.

El Gráfico 6.2 muestra la evolución de ambas tasas para el período 1990/2003 según datos provenientes del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC, por sus siglas). Durante los primeros años del plan de convertibilidad se produjo un crecimiento en los niveles de empleo, acompañado por un aumento en la tasa de actividad. Las mejores expectativas pueden haber incentivado en parte a esta mayor oferta laboral, sin embargo, no debe subestimarse la hipótesis del trabajador secundario. A partir de 1994 la ocupación comienza a disminuir registrando una fuerte caída en 1995.

El crecimiento en las tasas de desocupación en esos años deja de explicarse por el incremento en la oferta laboral, y la disminución de las ocupaciones, es decir, la demanda laboral, se convierte en su causa principal. A partir del año 1998 se observa que la tasa de ocupación ha dismi-

38% 42.8 37% 36% 33% 32% 31% 30% 93 94 95 96 98 00Tasa de Actividad Octubre

Gráfico 6.2: Evolución de las Tasas de Empleo y de Actividad

Fuente: IIE en base a EPH e INDEC.

nuido continuamente como consecuencia de la recesión económica, registrándose una brusca caída luego de la crisis del 2001 tanto de la tasa de actividad como de la tasa de empleo. A mediados de 2002 el nivel de ocupación comienza a mostrar signos de recuperación. Es importante señalar que parte de ese incremento en los niveles de ocupación se debe a la implementación del Plan Jefas y Jefes de Hogar. Según cálculos del INDEC, aproximadamente un 7% de los empleos registrados a partir de octubre de 2002 corresponden a la contraprestación brindada por los receptores de estos planes.

Los últimos datos disponibles publicados por el INDEC provienen de la nueva Encuesta Permanente de Hogares (EPH, por sus siglas). La dinámica social y del mercado de trabajo han hecho necesaria una reformulación de la metodología empleada por el INDEC en la EPH. Dichos cambios se han puesto en marcha a partir del año 2003. En el Recuadro 6.1 se realiza una breve descripción de los principales cambios ocurridos en la EPH. Es importante señalar que a partir de la reformulación metodológica, las cifras obtenidas dejan de ser comparables con las correspondientes a los años anteriores. De esta manera, y aunque el objetivo final sea obtener datos de mejor calidad, se ha perdido la continuidad de los análisis.

## Recuadro 6.1: EPH Continua

Los cambios metodológicos pueden agruparse en dos tipos:

- I. En primer lugar, se han realizado cambios referentes a la periodicidad de la encuesta. En la EPH puntual los relevamientos se realizaban dos veces al año (en mayo y en octubre). La nueva modalidad contempla la realización de las encuestas a lo largo de los cuatro trimestres del año, realizándose las entrevistas de manera continua, semana a semana. Esto permite tener una idea de las mutaciones que suceden durante un mismo año.
- II. En segundo lugar, se han realizado cambios en los cuestionarios tendientes a adecuarse al dinamismo del mercado laboral y del sistema socioeconómico en general y obtener así indicadores que reflejen lo mejor posible la situación actual. Más específicamente, en la clasificación de la condición de actividad, los cambios no se refieren a cuestiones conceptuales sino más bien a cuestiones metodológicas.

En la EPH puntual se considera ocupado a quien desempeña, en un período de referencia, alguna actividad laboral. Se incluyen a quienes trabajaron al menos una hora en la semana de referencia de manera remunerada, a quienes trabajaron más de 15 horas sin pago, a quienes no trabajaron pero tienen empleo y a los suspendidos por menos de un mes o de 1 a 3 meses pero que no buscan activamente trabajo. Los principales cambios manifestados en la EPH continua son los siguientes:

- Se incluyen a los trabajadores sin pago con menos de 15 horas semanales.
- Se incluyen a los que no trabajaron en la semana de referencia por ciertas causas laborales, siempre que el retorno a la actividad no supere un mes.
- Se incluye a todos los suspendidos a los que se les mantiene el pago.
- Se mejoraron los criterios para determinar a las personas que no trabajaron pero tenían empleo, y se explicita en el cuestionario la indagación sobre actividades no visualizadas por la población.

La definición de desocupados del INDEC se refiere a la desocupación abierta, es decir, a "aquél conjunto de personas que no tienen ocupación, buscan activamente trabajo y están disponibles para trabajar en la semana de referencia". Además, se incluye a los que han interrumpido la búsqueda momentáneamente y a los suspendidos de más de un mes que buscan trabajar. Los cambios introducidos por la EPH continua permite contemplar los siguientes casos:

- Ampliar el período de referencia de búsqueda de los desocupados a 4 semanas.
- Rescatar formas de búsquedas no visualizadas (consulta a amigos, carteles, etc.)
- Incluir a aquellos que interrumpieron momentáneamente la búsqueda en el último mes por razones circunstanciales.

Teniendo presente esta nueva metodología, el Cuadro 6.1 los últimos datos disponibles.

Cuadro 6.1: Principales Indicadores Laborales

|                            |          | Año 2003 |          | Año 2004 |          |
|----------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|
|                            | 2° trim. | 3° trim. | 4° trim. | 1° trim. | 2° trim. |
| Actividad                  | 45,6     | 45,7     | 45,7     | 45,4     | 46,2     |
| Empleo                     | 37,4     | 38,2     | 39,1     | 38,9     | 39,4     |
| Desocupación               | 17,8     | 16,3     | 14,5     | 14,4     | 14,8     |
| Subocupación               | 17,8     | 16,6     | 16,3     | 15,7     | 15,2     |
| Subocupación demandante    | 11,8     | 11,6     | 11,4     | 10,5     | 10,7     |
| Subocupación no demandante | 6        | 5        | 4,9      | 5,2      | 4,5      |

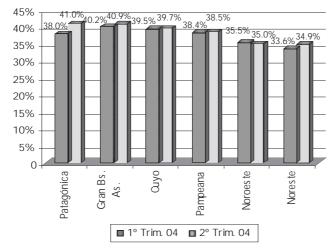
Fuente: IIE en base a EPH Continua

El rediseño del cuestionario mejora la captación de los indicadores laborales en su conjunto, lo que se manifiesta con mayores tasas de actividad y empleo así como de desocupación y subocupación, respecto de las registradas por la EPH puntual. En el Cuadro 6.1 se puede ver que en el primer trimestre de 2004 tanto la tasa de empleo como la de actividad han disminuido respecto del trimestre anterior. Sin embargo en el segundo trimestre de 2004 dichas tasas se recuperan y presentan valores superiores a los registrados en igual trimestre de 2003. La tasa de desocupación crece en el último trimestre debido a que el crecimiento de la oferta laboral resultó ser mayor que el crecimiento en el nivel de ocupaciones.

## 6.1.2.2 Ocupación por regiones

En este apartado se analizan los cambios registrados en las tasas de empleo en el primer semestre de 2004 para las seis regiones<sup>1</sup> que considera el INDEC. Se observa que la única región que ha experimentado una disminución de la tasa de empleo es la Noroeste. Esta región junto con la del Noreste son las que presentan menores tasas de ocupación, 35% y 34,9% respectivamente. Por su parte, la Región Patagónica ha crecido tres puntos porcentuales, pasando a ser la región con mayor tasa de empleo.

Gráfico 6.3: Tasas de Empleo



Fuente: IIE en base a INDEC.

La Encuesta de Indicadores Laborales (EIL, por sus siglas) realizada por el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTEySS, por sus siglas) releva información del mercado laboral para empresas con más de 10 empleados de las áreas metropolitanas de Buenos Aires, Córdoba, Mendoza y Santa Fe. La EIL, a diferencia de la EPH, sólo brinda información del sector formal. En el Gráfico 6.4 mostramos la evolución del empleo entre mayo de

2003 y mayo de 2004 según dicha encuesta para los cuatro aglomerados mencionados. Se observa que tanto en Rosario como en Mendoza se han alcanzado los niveles de empleo que existían previos a la crisis de 2001. La recuperación en Córdoba y en Buenos Aires se encuentra más re-

Noreste: Catamarca, Tucumán, Jujuy, La Rioja, Salta y Santiago del Estero.

Cuyo: Mendoza, San Juan y San Luis.

Región Pampeana: Bahía Blanca, Concordia, Córdoba, La Plata, Paraná, Rosario, Santa Fe, Mar del Plata, Río Cuarto y Santa Rosa.

Región Patagónica: Comodoro Rivadavia, Neuquén, Río Gallegos y Ushuaía.

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Gran Buenos Aires: Ciudad de Bs. As. y Partidos del Conurbano.

Noroeste: Corrientes, Resistencia, Formosa y Posadas

zagada, sin embargo es importante señalar que en lo que va del año 2004 Córdoba es la provincia que mayor dinamismo ha presentado en materia de generación de empleos. El crecimiento acumulado del empleo en el año 2004 ha sido hasta el mes de mayo de un 6,4%, mientras que para los restantes aglomerados el crecimiento ha sido menor al 2%.

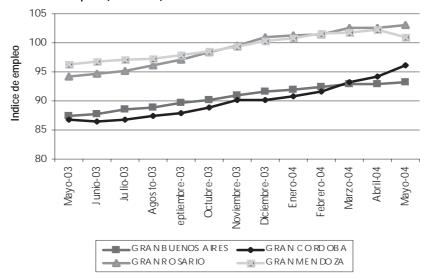


Gráfico 6.4: Evolución del empleo (1999=100)

Fuente: IIE en base a EIL y MTEySS.

Esta recuperación observada en la tasa de empleo parece ser un buen indicador del mercado laboral. Sin embargo, analizando con mayor detalle las características de los nuevos empleos se observa la precariedad de gran parte de los puestos generados. Según la EIL, la creación de puestos de trabajo de baja calificación o sin calificación, entre octubre de 2002 y diciembre de 2003, fue 5 veces mayor que la correspondiente a profesionales y técnicos.

### 6.2.2 Caracterización de los nuevos empleos

Para caracterizar los nuevos empleos se realizó un estudio utilizando la EPH del último trimestre de 2003. En el mismo se consideró como "nuevos empleos" a aquellos que poseían menos de un año de antigüedad al momento de realizarse la encuesta. Entre los resultados se destaca que las nuevas ocupaciones responden en un 100% a la categoría de obreros y empleados, lo que significa que no se están instrumentando nuevos proyectos o micro emprendimientos.

En el Cuadro 6.2 se observa que los empleos que se están creando corresponden en un 67% al sector informal². Dicho sector representa un 65% de todos los empleos. Este incremento en la cantidad de trabajadores informales puede deberse en parte a las medidas tomadas para elevar el salario mínimo, vital y móvil. Las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMES, por sus siglas) que no pueden absorber ese incremento salarial optan por tener sus trabajadores en negro. Otro factor que incentiva a las empresas a optar por un mayor grado de informalidad son los fallos de la Corte Suprema de Justicia que declararon inconstitucional el artículo de la Ley de Riesgos de Trabajo que eximía de culpa civil a los empleadores ante un accidente laboral de sus trabajadores y aquél que establecía un límite a las indemnizaciones por despido.



<sup>&</sup>lt;sup>2</sup> Se considera "trabajador formal" a aquél que posee recibo de sueldo con sello, membrete y firma del empleador , o si es trabajador independiente si entrega factura cuando cobra. Si además se incluye como requisito tener descuento jubilatorio o aportar por cuenta propia, los porcentajes de informalidad para los "nuevos empleos" ascienden a un 90% y se ubican alrededor del 65% para el total de trabajadores.

| Cuadro 6.2: Clasificación de em | oleos según la antigüedad | <ul> <li>IV trimestre de 2003</li> </ul> |
|---------------------------------|---------------------------|--|
|                                 |                           |  |

| Clasificación de los empleos según antigüedad | Formalidad | Informalidad | Total  |
|---|------------|--------------|--------|
| Empleos Nuevos                                | 31,02%     | 69,98%       | 100%   |
| (del total de empleados formales)             | 14,81%     | 31,45%       | 23,32% |
| Empleos con más de un año de antigüedad       | 54,26%     | 45,74%       | 100%   |
| (del total de empleados informales)           | 85,19%     | 68,55%       | 76,68% |
| Total   | 48,84%     | 51,16%       | 100%   |
|   | 100%       | 100%         | 100%   |

Fuente: IIE en base a EPH.

Este alto grado de precariedad y clandestinidad laboral, tiene graves consecuencias sobre el nivel de bienestar de los trabajadores. Además de no brindar cobertura médica, aportes jubilatorios y seguro por riesgos de trabajo, la informalidad afecta negativamente al nivel de ingresos de los asalariados. Si se calcula el salario promedio percibido por los trabajadores (sin tener en cuenta aquellos empleos provenientes de planes, becas, pasantías o períodos de prueba) se observa que, para los viejos empleos el salario medio era igual a \$590,37 y para los nuevos a \$350,51. Estos resultados indican que los nuevos empleos tienen muy bajos salarios.

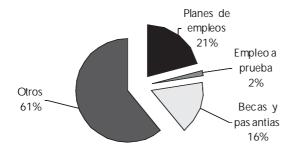
Cuadro 6.3: Salarios promedios según antigüedad - IV trimestre de 2003

| Clasificación de los empleos según antigüedad | Formalidad | Informalidad | Total    |  |
|---|------------|--------------|----------|--|
| Empleos Nuevos                                | \$231,84   | \$598,50     | \$350,51 |  |
| Empleos con más de un año de antigüedad       | \$304,92   | \$740,82     | \$590,37 |  |
| Total   | \$278,06   | \$722,62     | \$535,50 |  |

Fuente: IIE en base a EPH.

De los empleos totales declarados en la EPH del cuarto trimestre de 2003, el 30% tiene menos de un año de antigüedad y en la clasificación utilizada en el presente trabajo son categorizados como "nuevos empleos". Se destaca que un 12,66% de los nuevos trabajos son empleos domésticos en casas de familia. El grado de informalidad dentro de esta ocupación es aún más preocupante. Sólo un 2% de las mujeres que prestan este servicio se encuentran registradas. Por otro lado, alrededor de un 40% de los "nuevos empleos" son becas, pasantías, planes de empleo o períodos de prueba, según se observa en el Gráfico 6.5.

Gráfico 6.5: Composición de los Nuevos Empleos IV trimestre de 2003.

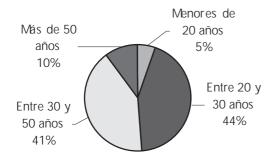


Fuente: IIE en base a EPH

Resulta interesante analizar la descripción socioeconómica de los nuevos trabajadores. La mitad de ellos corresponde a mujeres, manteniéndose las proporciones totales de repartición del trabajo por género. En cuanto a la edad, es importante destacar que un 49% de los nuevos empleos fueron tomados por perso-

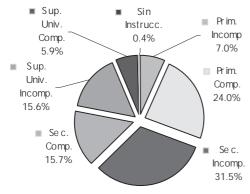
nas menores a los 30 años. Este hecho, que refleja la dinámica natural del mercado laboral, no deja de tener su lado negativo. Si bien es bueno que la gente joven encuentre oportunidades de trabajo, se observa que los adultos que han perdido su empleo tienen grandes dificultades para reinsertarse en el mercado laboral.

Gráfico 6.6: Composición por Edad de los Nuevos Empleos IV trimestre de 2003.



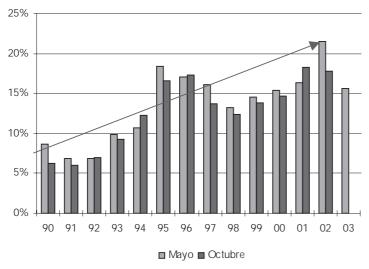
Fuente: IIE en base a EPH.

Gráfico 6.7: Composición de los nuevos empleos por nivel educativo IV trimestre de 2003



Fuente: IIE en base a EPH

Gráfico 6.8: Evolución de la Tasa de Desempleo



Fuente: IIE en base a datos EPH.

Si analizamos el nivel educativo de las personas con nuevos empleos, se observa que más de la mitad de ellas poseen secundario incompleto o menor nivel educativo. En el otro extremo sólo un 6% posee universitario completo. Este resultado indica que los nuevos empleos que se generan son de baja calificación, lo que explicaría en parte los bajos salarios que presentan.

## 6. 1.3 Desempleo

## 6.1.3.1 Evolución de la Tasa de Desocupación.

A continuación se analiza lo ocurrido con uno de los temas más preocupantes de la coyuntura argentina, la falta de trabajo. El Gráfico 6.8 muestra la evolución de la tasa de desocupación para el período 1990/2003.

Al inicio del período considerado, mayo de 1990, la tasa de desempleo era del 8,6%. A partir de esa fecha y hasta mayo de 2002 la misma ha ido creciendo a una tasa anual promedio de aproximadamente un 8%. Desde los comienzos del Plan de Convertibilidad, la tasa de desempleo mostró una tendencia creciente. Ya con anterioridad a la crisis del Tequila (diciembre de 1994) la misma asumía altos valores (12,2%), mientras que cuando comenza-

ron a sentirse los efectos de la crisis la desocupación alcanzó valores históricos hasta ese momento. En mayo de 1995 el porcentaje de desocupados era igual a 18,4%.



Después del pico de 1995 el desempleo comenzó a disminuir muy lentamente hasta 1998. A partir de esa fecha, al ritmo del estancamiento económico argentino, las tasas comienzan a subir nuevamente, registrándose un máximo en mayo de 2002 (21,5%) fuertemente afectado por la crisis de fines del 2001. En los últimos años dicha tasa ha comenzado a disminuir reflejando la leve mejoría de la economía argentina. En el Cuadro 6.1 que contiene los datos más recientes brindados por la nueva EPH, se puede observar que la tasa de desempleo ha ido disminuyendo continuamente desde el segundo trimestre de 2003. Sin embargo, dicha tendencia se revierte a mediados de 2004. La desaceleración que se observa en la economía repercute negativamente en el mercado laboral y comienzan a verse sus consecuencias. Considerando como desempleados a todas aquellas personas cuya ocupación principal proviene de un plan jefes y jefas, en octubre de 2002 la tasa de desocupación, según cálculos del INDEC, ascendería a un 23,6% (en lugar del 17,8%) y en mayo de 2003 a un 21,4% (en lugar del 15,6%).

Para tener una idea más real sobre la cantidad de personas que presentan problemas laborales, se debería tener en cuenta a aquellos que se encuentran subocupados. En el Gráfico 6.9 se muestra la composición de la Población Económicamente Activa (PEA, por sus siglas) para el cuarto trimestre de 2003, divididos en desocupados, subocupados y ocupados. Estos últimos están clasificados en las cuatro categorías ocupacionales de la EPH (trabajador por cuenta propia, patrón, trabajador familiar sin remuneración y asalariado u obrero). Los trabajadores asalariados se encuentran a su vez divididos en formales e informales según se encuentren o no registrados. Se observa que el porcentaje de personas subocupadas asciende a un 16%, que sumado a los desocupados da un total de 31%. Si a ello se le agrega la cantidad de personas que se encuentran en el sector informal basándose en la precariedad de dichos empleos (bajos salarios, carencia de obras sociales, aseguradoras de riesgos de trabajo, vacaciones, etc.) y los trabajadores familiares sin remuneración, se concluye que cerca del 60% de la PEA tiene algún problema laboral. Teniendo en cuenta la cantidad de personas cuya ocupación proviene de un plan jefes y jefas de hogar la situación es más grave: la tasa de desocupación sería de un 19,2% y el porcentaje de personas con algún tipo de problema laboral se ubicaría alrededor del 65%.

Gráfico 6.9: Composición de la PEA - IV trimestre de 2003



Fuente: IIE en base a EPH

## 6.1.3.2 Desocupación por regiones

Los datos más recientes difundidos por el INDEC pertenecen al primer semestre del año 2004. Tomando los datos correspondientes a cada aglomerado de la población dividida por condición de actividad calculamos las tasas de desocupación para cada región defi-

nida en el Balance de 1995<sup>3</sup>. Se puede ver que las regiones con mayores niveles de desocupación son la Región Centro y el Gran Buenos Aires, con 15,61% y 16,25%, respectivamente.

Se destacan las bajas tasas de desempleo que registran los aglomerados del sur, siendo Río Gallegos, con un 3% uno de los aglomerados que menos sufre el desempleo (el otro aglomerado es San Luis). Para el caso de la Región Centro, tanto en Córdoba como en Río Cuarto, las tasas son levemente menores al promedio de la región, 14,97% y 14,71%, respectivamente.

<sup>&</sup>lt;sup>3</sup> Ciudad Autónoma de Bs. As., Noreste, Noroeste, Nuevo Cuyo, Patagonia y Región Centro

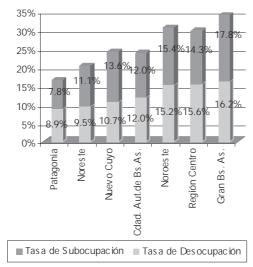
Cuadro 6.4: Indicadores laborales por región - I semestre de 2004

|                      | Tasa de actividad | Tasa de empleo | Tasa de desocupación | Tasa de subocupación |
|----------------------|-------------------|----------------|----------------------|----------------------|
| Patagonia            | 43,47%            | 39,76%         | 8,87%                | 7,85%                |
| Noreste              | 37,80%            | 34,30%         | 9,48%                | 11,06%               |
| Nuevo Cuyo           | 44,27%            | 39,61%         | 10,66%               | 13,57%               |
| Cdad. Aut.de Bs. As. | 54,52%            | 47,99%         | 11,98%               | 11,98%               |
| Noroeste             | 41,22%            | 34,94%         | 15,21%               | 15,45%               |
| Región Centro        | 43,90%            | 37,08%         | 15,61%               | 14,27%               |
| Gran Bs. As.         | 46,29%            | 38,76%         | 16,25%               | 17,84%               |
| País                 | 45,83%            | 39,16%         | 14,59%               | 15,42%               |

Fuente: IIE en base a INDEC.

Gráfico 6.10: Tasas de Desocupación y Subocupación por Regiones I semestre de 2004

Promedio Nacional: 30,02% (desocupación más subocupación)



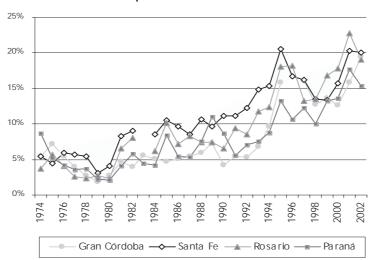
Fuente: IIE en base a INDEC.

En el Gráfico 6.10 se agregaron, a las tasas de desocupación, las tasas de subocupación correspondientes de cada región. Las posiciones relativas en cuanto a problemas de ocupación no se modificaron sustancialmente.

## 6.1.3.3 Evolución de la Desocupación en la Región Centro

La evolución de la desocupación en la Región Centro en el período 1974/2003 se presenta en el Gráfico 6.11 para los aglomerados Gran Córdoba, Gran Rosario, Gran Santa Fe y Gran Paraná.

Gráfico 6.11: Evolución de la Tasa de Desocupación



Fuente: IIE en base a INDEC.

La evolución de la tasa de desocupación en la región ha tenido un comportamiento muy similar al del conjunto de los aglomerado del país. En los primeros 20 años (1974/1994) las tasas presentaban valores bajos que no alcanzaban los dos dígitos. La desocupación promedio en dicho período fue superior a la correspondiente al total de aglomerados, 5,9%, excepto para Córdoba (5,4 %). A partir de la crisis del Tequila se produce un quiebre estructural, registrando las tasas valores muy por encima de los que se venían presentando. Los promedios para el período 1995/2003 son de 15,6% para Córdoba, 13,5% en Paraná y alrededor del 17% en Santa Fe y en Rosario. Desde 1994 la desocupación pasó a ser un problema de gran magnitud en Argentina, y después de 10 años no se han generado las respuestas necesarias.

## 6.1.3.4 Perfil socio-económico de los desocupados en la Región Centro

En este apartado se realiza una descripción socio-económica de la población desocupada de Córdoba correspondiente al primer trimestre del 2004, reconociendo la importancia de estudiar el perfil de los grupos afectados a la hora de diseñar una política pública de combate contra la desocupación. Los datos utilizados provienen de la EPH realizada por el INDEC. A los fines del presente trabajo se utilizó la base de datos correspondiente al aglomerado Gran Córdoba del 1 semestre de 2004. La identificación de los individuos como desocupados corresponde a la realizada por el INDEC<sup>4</sup>. Las características analizadas más importantes son la edad, sexo, miembros por hogar y nivel educativo. En todos los casos se compara el promedio de la población desocupada con el correspondiente a la PEA. A continuación se presentan los principales resultados.

Cuadro 6.5: Clasificación de empleos según la antigüedad

| Característica                   | Desocupados | PEA   |
|----------------------------------|-------------|-------|
| Sexo                             |             |       |
| Varón (%)                        | 48,06       | 57,37 |
| Mujer (%)                        | 51,94       | 42,63 |
| Promedio miembros por hogar*     | 4,8         | 4,3   |
| Edad                             |             |       |
| Edad Promedio                    | 32          | 38    |
| Menor de 20 años (%)             | 16,01       | 5,89  |
| Entre 20 y 30 años (%)           | 41,53       | 29,81 |
| Entre 30 y 50 años (%)           | 29,15       | 42,77 |
| Mayor de 50 años (%)             | 13,31       | 21,52 |
| Parentesco                       |             |       |
| <i>Jefe (%)</i>                  | 25,48       | 46,97 |
| Cónyuge (%)                      | 16,41       | 19,67 |
| Hijos (%)                        | 47,28       | 26,27 |
| Otros (%)                        | 10,83       | 7,09  |
| Estado Civil                     |             |       |
| Casado (%)                       | 36,16       | 56,86 |
| Soltero (%)                      | 63,84       | 43,14 |
| Nivel Educativo                  |             |       |
| Primario o sin instrucción** (%) | 32,38       | 31,35 |
| Secundario** (%)                 | 41,84       | 37,74 |
| Terciario/Universitario** (%)    | 25,78       | 30,91 |

<sup>\*</sup> Estimación realizada con el 90% de la muestra

La tasa de desocupación de la Región Centro en el primer semestre de 2004 para la población urbana era del 15,61 %. El 51,94 % del grupo de desocupados fueron mujeres. Dicha proporción se revierte para el caso de los ocupados, indicando que el problema de la desocupación afecta más fuertemente al género femenino. La tasa de desocupación separada por género es igual a 19,02% para las mujeres y a 13,08% para los varones.

Por otra parte, se observa que el promedio de miembros por hogar es levemente superior para el grupo de desocupados com-

parado con la PEA, 4,8 y 4,3 respectivamente. Esto estaría indicando que los hogares de las personas desocupadas, en promedio, son de mayor tamaño. Un dato curioso es que el 63,84% de los desocupados son solteros<sup>5</sup>. La tasa de desocupación para dicho grupo es del 23,10%, más del doble de la tasa correspondiente a los casados o unidos (9,92%).

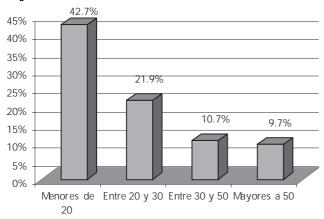
<sup>\*\*</sup> Completo o incompleto. Fuente: IIE en base a EPH

<sup>&</sup>lt;sup>4</sup> Ver Recuadro 6.1

Se incluye como casados a las uniones de hecho. El resto se incluye en la categoría de soltero.

La edad promedio de los desocupados (32) es 6 años menor que la de la PEA (38). Esto significa que a los jóvenes les resulta difícil insertarse en el mercado laboral, según muestra el Gráfico 6.12.

Gráfico 6.12: Tasas de Desocupación por Grupos de Edades Región Centro 2004



Fuente: IIE en base a EPH.

La tasa de desocupación para los menores de 20 años es la más alta entre los cuatro grupos de edades considerados alcanzando 42,7%. En este grupo no hay individuos sin instrucción, sin embargo, un 30% presenta como máximo nivel educativo alcanzado el nivel primario (completo o incompleto). Esta situación es muy grave si tenemos en cuenta que la población de referencia ya ha superado la edad estándar de cursado del nivel primario. Esto

quiere decir que muchos jóvenes no continúan los estudios secundarios, y de éstos el 50% no completó los estudios primarios. Asimismo un 75% de este grupo de edad no ha tenido ninguna ocupación previa. Ello estaría indicando que entre las principales causas de desempleo entre los más jóvenes se hallan el bajo nivel educativo y la falta de experiencia laboral. También la tasa de desocupación para los individuos con edades comprendidas entre 20 y 30 años es mayor que la desocupación promedio, 21,9%. Este caso es aún más preocupante pues este grupo de edad es el que presenta mejor nivel educativo (un 22% posee secundario completo y un 37% tiene estudios terciarios o universitarios) y un 65% de ellos posee algún tipo de experiencia laboral.

Cuando se analiza el rol que ocupa el individuo en el hogar, observamos que sólo un 25% de los desocupados es jefe de hogar. Llama la atención que el 47% de los desocupados son hijos de los jefes de hogar. Dicho porcentaje, más el correspondiente a los cónyuges (16%), puede interpretarse como una verificación de la hipótesis del trabajador secundario. Los bajos ingresos promedios que registran los trabajadores no permiten satisfacer las necesidades de los hogares, por lo que resulta necesario que las madres y los hijos salgan a ofrecer sus servicios laborales.

Analizando el máximo nivel educativo alcanzado por la población de referencia, los resultados no difieren significativamente entre la PEA y los desocupados. A diferencia de años anteriores las tasas de desocupación no disminuyen cuando aumentamos el nivel educativo. Ante el deterioro que ha experimentado el mercado laboral, la educación dejó de ser un factor influyente en la inserción laboral aunque continúa siendo un determinante de la calidad de los trabajos. A mayor nivel educativo mayores salarios y mayores porcentajes de formalidad. En el Cuadro 6.6 se observan mostramos las tasas de desocupación correspondientes a cada nivel educativo.

Cuadro 6.6: Tasas de Desocupación por Nivel Educativo Región Centro - I semestre de 2004

| 16,71% |
|--------|
| 17,3%  |
| 13%    |
| 15,6%  |
|        |

Fuente: IIE en base a EPH.

### 6.1.4 Salarios

Uno de los efectos más negativos que ha tenido la devaluación de diciembre de 2001 ha sido la pérdida de capacidad de compra que han sufrido los asalariados.



160 150 140 130 120 110 100 90 un-02 un-03 Ago-03 Feb-04 Feb-03 -04 02 -02 .02 -03 -03 -04 04 5 9 Ago-02 eb-Oct-Ė Ago-Ö Priva do Regist rado Priva do No Regist rado Sector Público N ive I G eneral JP C

Gráfico 6.13: Evolución de los Salarios Nominales y del IPC - (Base= Oct 2001)

Fuente: IIE en base a INDEC

El nivel general de salarios, durante el año 2002 sufrió en términos reales una sustancial caída (23,7%), debido a que los salarios nominales no crecieron al mismo ritmo que el Índice de Precios al consumidor (IPC, por sus siglas). Los trabajadores registrados tuvieron un incremento del salario nominal del 17,2% durante el año 2002, mientras que los del sector público se incrementaron en apenas un 0,7%. El sector informal del mercado de trabajo es el más vulnerable y el que más ha sido afectado por la crisis. En ese sector cayeron tanto los salarios reales como los nominales, 33% y 5,5%, respectivamente.

Cuadro 6.7: Evolución de los salarios nominales

| PERIODO                         | IPC    | Privado<br>Registrado | Privado no<br>Registrado | Sector<br>Público | Nivel<br>General |
|---------------------------------|--------|-----------------------|--------------------------|-------------------|------------------|
| Crecimiento en 2002             | 41,00% | 17,2%                 | -5,5%                    | 0,7%              | 7,6%             |
| Crecimiento en 2003             | 3,70%  | 15,8%                 | 10,7%                    | 5,6%              | 12,1%            |
| Crecimiento entre Ag. 03/ Ag.04 | 8,10%  | 11,7%                 | 17,0%                    | 4,9%              | 10,7%            |
| Crecimiento en 2004*            | 3,30%  | 8,6%                  | 3,7%                     | 2,9%              | 6,3%             |
| Crecimiento en Agosto 2004      | 3,00%  | 0,32%                 | 4,11%                    | 0,00%             | 0,88%            |
| Crecimiento desde Dic. 2001     | 56,20% | 48,3%                 | 14,2%                    | 10,7%             | 30,1%            |

<sup>\*</sup> Hasta agosto de 2004. Fuente: IIE en base a INDEC.

A partir del año 2003, la capacidad de compra de los asalariados comienza a recuperarse, sin alcanzar los niveles previos a la crisis. Los salarios del sector privado registrado fueron los que más crecieron en términos reales, 11,7%, seguidos por los del sector informal con un 6,8%. A pesar de dichos incrementos, la capacidad de compra de los asalariados ha caído un 16,7%, en promedio, respecto de diciembre de 2001. En un análisis sectorial, se observa que el sector informal y el sector público han sido los que menos lograron recuperarse después de la crisis. Sus salarios reales se encuentran un 26,9% y 29,1%, respectivamente, por debajo de los niveles que tenían a fines de 2001. En cambio, los trabajadores del sector privado registrado se han recuperado en un 95% la capacidad de compra que tenían antes de la crisis.

Sin embargo, en el último año es el sector informal el que ha presentado mayores niveles de crecimiento en sus salarios. Entre agosto de 2004 y el mismo mes del año anterior, el salario real en dicho sector creció un 8,3%, cinco puntos porcentuales por encima del crecimiento de los salarios en el sector formal. Mas aún, en agosto último fue el único sector que manifestó un alza en los niveles de salario real.

Cuadro 6.8: Evolución de los salarios reales

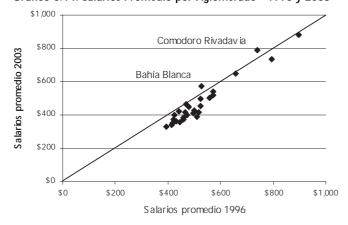
| PERIODO                         | Privado<br>Registrado | Privado no<br>Registrado | Sector<br>Público | Nivel<br>General |
|---------------------------------|-----------------------|--------------------------|-------------------|------------------|
| Crecimiento en 2002             | -16,8%                | -33,0%                   | -28,6%            | -23,7%           |
| Crecimiento en 2003             | 11,7%                 | 6,8%                     | 1,9%              | 8,10%            |
| Crecimiento entre Ag. 03/ Ag.04 | 3,3%                  | 8,3%                     | -2,9%             | 2,50%            |
| Crecimiento en 2004*            | 5,1%                  | 0,4%                     | -0,4%             | 2,90%            |
| Crecimiento en Agosto 2004      | -2,60%                | 1,08%                    | -2,91%            | -2,06%           |
| Crecimiento desde Dic. 2001     | -5,0%                 | -26,9%                   | -29,1%            | -16,70%          |

<sup>\*</sup> Hasta agosto de 2004. Fuente: IIE en base a INDEC.

En un análisis pormenorizado para cada aglomerado, se observa que la evolución de los salarios nominales ha presentado un comportamiento similar a lo largo de los últimos años. En el Gráfico 6.14 se contrapone el nivel salarial de principio y fin del período (1996/2003) para cada región. La línea de 45° separa el gráfico en dos regiones: por encima de la misma se encuentran los aglomerados cuyo nivel salarial ha mejorado en dichos años; mientras que por debajo se ubican aquellas que han disminuido. Se observa claramente que para casi la totalidad de los aglomerados, el nivel salarial ha empeorado. Comodoro Rivadavia y Bahía Blanca son la excepción, presentado leves mejorías en sus salarios nominales promedios. Debe aclararse que la inflación acumulada para dicho período según el IPC ha sido del 42%, con lo cual se deduce que la pérdida de ingresos que han sufrido los trabajadores asalariados en los últimos años ha sido realmente preocupante.

En el Gráfico 6.14 se observa, así mismo, cómo los puntos se concentran en un intervalo salarial que va desde los \$300 hasta los \$600. Sólo 5 aglomerados presentan niveles salariales superiores: Ciudad de Bs. As. y aglomerados del sur (Ushuaia, Río Gallegos, Comodoro Rivadavia y Neuquén). En el año 2003, Ciudad de Bs. As. es el aglomerado con salarios más altos (\$881,5) y su valor es casi tres veces mayor que el salario más bajo (\$329,4), correspondiente a Corrientes.

Gráfico 6.14: Salarios Promedio por Aglomerado - 1996 y 2003



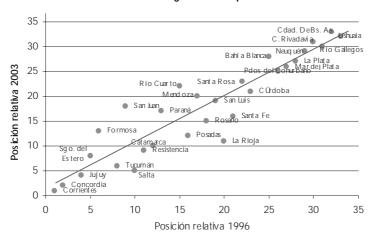
Fuente: IIE en base a Ministerio de Trabajo.

Teniendo en cuenta el salario promedio de cada aglomerado se puede establecer un ranking (la región con salarios más bajos tendrá el número uno y la región con salarios más altos se encontrará en el último lugar) y ver sus cambios con el paso del tiempo. Los aglomerados que se encuentren por encima de la línea de 45° habrán mejorado su posición relativa en materia de salarios nominales. Los resultados eviden-

cian que dichas posiciones se mantienen, en general, constantes a través del tiempo. Se destacan los casos de Formosa, San Juan y Río Cuarto por haber mejorado considerablemente su posición relativa (del puesto 9 al 18 en el primer caso, del 6 al 13 en el segundo y del 15 al 22 en el último). Por el contrario La Rioja, Salta y Santa Fe han perdido posiciones (del 20 al 11, del 10 al 5 y del 21 al 16, respectivamente).



Gráfico 6.15: Posición relativa según salarios promedio



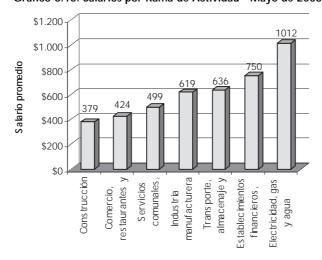
Fuente: IIE en base a Ministerio de Trabajo

Las diferencias salariales no sólo se manifiestan entre las distintas regiones del país. Existen diferencias significativas en los ingresos de los asalariados al analizar las distintas ramas económicas, el sexo, la edad, el nivel educativo y otras variables no menos importantes. En el Gráfico 6.16 se muestran los salarios promedio por rama de actividad económica. Las diferencias salariales son notables. Los sectores de salarios más altos son los de

electricidad, gas y agua, y establecimientos financieros, seguros y otros servicios. Los salarios más bajos se presentan en la construcción, comercio, hoteles y restaurantes.

La brecha que separa los salarios más altos de los más bajos según rama de actividad ha ido aumentando en los últimos años. Más preocupante resulta el hecho de que este fenómeno se explica fundamentalmente por una disminución de los salarios de las ramas menos beneficiadas, más que por un aumento de los salarios más altos. En 1994 el salario más bajo era de \$561 y correspondía al sector de servicios sociales. El más alto era un 60% mayor, (\$920) y se registraba en el sector de establecimientos financieros, seguros y otros (único rubro que ha experimentado un crecimiento en sus nóminas bajo el período analizado). En el presente, el salario más alto casi triplica al de menor nivel, el cual pertenece al sector de la construcción y es de apenas \$378. Dicho sector ha venido manifestando retrocesos en su nivel salarial durante todo el período, tendencia que comienza a revertirse en el año 2003 como consecuencia de la mayor actividad económica del país.

Gráfico 6.16: Salarios por Rama de Actividad - Mayo de 2003



Fuente: IIE en base a Ministerio de Trabajo.

Al analizar los salarios según el tamaño de los establecimientos y la condición del trabajador según esté o no registrado, surgen diferencias significativas en los mismos. Los trabajadores del sector formal presentan salarios más altos que los no registrados. A su vez, los salarios promedio crecen a medida que aumenta el tamaño de la empresa. Al igual que para el caso de las distintas ramas de actividad, las brechas salariales han crecido en los últimos años, según se muestra en el Gráfico 6.16.



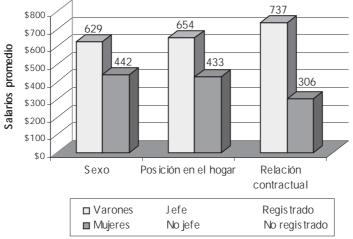
4.0
3.5
3.0
2.0
1.5
1.0
Rama — Tamaño — Formalidad

Gráfico 6.17: Evolución de las Brechas Salariales

Fuente: IIE en base a Ministerio de Trabajo.

Otras variables como el sexo del trabajador, su posición en el hogar y su situación de formalidad en el mercado laboral no son neutrales respecto a los salarios promedio que perciben los trabajadores. Entre los asalariados, los varones y los jefes de hogar tienen en promedio ingresos superiores (existiendo una alta correlación entre ambas variables). Las mayores diferencias se encuentran entre los trabajadores del sector formal y los no registrados. Los primeros tienen un salario promedio de \$737, más del doble de lo que perciben los trabajadores en negro. Estos últimos han quedado al margen de las medidas tomadas por el gobierno para recomponer el poder de compra de los asalariados, tales como los incrementos en los salarios mínimos y los aumentos salariales no remunerativos.





Fuente: IIE en base a Ministerio de Trabajo.

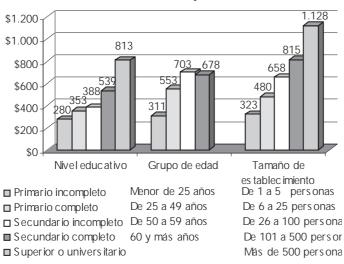
El máximo nivel educativo alcanzado por parte de los trabajadores sigue siendo uno de los principales determinantes del nivel salarial. El capital humano que el individuo adquiera será recompensado con mayores salarios. Según esta variable, los trabajadores que no completaron el nivel primario tenían salarios promedio de \$280 en mayo de 2003. Los salarios crecen continuamente a medida que aumentan los estudios adquiridos por el traba-

jador. En el extremo, se encuentran los asalariados con estudios universitarios completos que tienen un ingreso promedio de \$813.



Dicha tendencia también se observa al analizar la edad del trabajador y el tamaño del establecimiento. La mayor edad de los trabajadores tiene una alta correlación con la experiencia laboral. En este caso, hasta los 60 años los salarios crecen con la edad. Esto sugiere que la experiencia es retribuida con sueldos más altos. En el caso del tamaño de los establecimientos encontramos al menos dos fundamentos para tal comportamiento. Por un lado las empresas más grandes poseen porcentajes de formalidad más altos debido al mayor control que se ejerce sobre ellas. Como ya se dijera, los salarios de los trabajadores registrados son en promedio mayores que los de los trabajadores en negro. Por otro lado, dentro de las grandes empresas la proporción de trabajadores calificados es mayor que en el caso de las empresas más pequeñas.

Gráfico 6.19: Salarios Promedios - Mayo de 2003



Fuente: IIE en base a Ministerio de Trabajo

#### 6.2 Pobreza

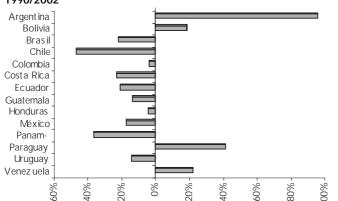
#### 6.2.1 Introducción

En los últimos años, los indicadores socio-económicos de Argentina han perdido su mejor desempeño relativo, tanto como consecuencia de su propio retroceso como así también derivado del progreso de los países vecinos. Es necesario implementar políticas integrales que impliquen cambios estructurales para poder combatir la persistencia de la pobreza. Las trans-

ferencias monetarias no solucionan el problema, sólo sirven para aliviar la gravísima situación en la que se encuentran los pobres extremos, pero no combaten la pobreza.

En América Latina se observa una paralización en el proceso de lucha contra la pobreza al mismo tiempo que se manifiesta un incremento en los niveles de indigencia, lo que refleja un agravamiento de las condiciones de vida de las personas pobres. Según la Comisión Económica para América Latina (CEPAL, por sus siglas), en el año 2002 un 44% de la población latinoamericana se encontraba bajo la línea de pobreza (220 millones) y un 19,4% en situación de indigencia.

Gráfico 6.20: Variaciones en los niveles de pobreza en América Latina 1990/2002



Fuente: IIE en base a CEPAL.

El Gráfico 6.20 muestra las variaciones experimentadas por algunos países de América Latina en materia de pobreza en el período 1990/2002. Argentina es el país que más ha visto deterioradas las condiciones de vida de sus habitantes desde 1990. Este deterioro se concentra fundamentalmente en el período 2001/2002, como consecuencia de la crisis de 2001. Paraguay, Venezuela y Bolivia también vieron incrementados sus niveles de pobreza, pero en menor magnitud.

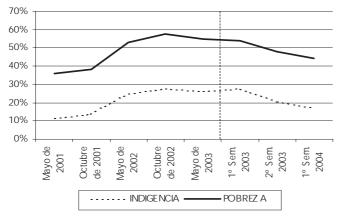
#### 6.2.2 Pobreza en Argentina

Lejos de alcanzar la meta de reducir los niveles de pobreza a la mitad para el año 2015, según lo establecido en la Declaración del Milenio, Argentina no sólo ha aumentado la proporción de su población pobre sino que las condiciones de vida de los mismos se han visto gravemente deterioradas. Sus niveles de pobreza son similares a los de países como Bangladesh, India, Kenia, Etiopía y otros. Hace 30 años la tasa de pobreza en Argentina era cercana al 10%, hoy es del 44%. Nuestro país cuenta con dos millones de niños que trabajan para conseguir su propio alimento, miles de personas que viven en la calle y villas miserias que crecen a tasas exorbitantes, en donde las condiciones de vida son inadmisibles y hasta inimaginables. La pobreza debería ser la principal preocupación de los gobernantes y de la población en general.

Los métodos más utilizados para medir la pobreza son el método de las Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI, por sus siglas) y el método de la línea de pobreza. El primero de ellos, al evaluar aspectos como la calidad de la vivienda de los hogares, la educación de los hijos, el hacinamiento y la tasa de dependencia del hogar<sup>6</sup>, mide una pobreza de carácter más estructural. Al ser un indicador menos coyuntural y sus determinantes factores que varían en un mediano o largo plazo se calcula cada diez años usando los datos censales<sup>7</sup>. La línea de pobreza es un método que se basa en el ingreso corriente y que consiste en establecer el ingreso mínimo necesario para cubrir las necesidades básicas de un hogar y compararlo con el ingreso total de cada familia. La canasta está compuesta por la canasta básica alimentaria (línea de indigencia) y la canasta básica no alimentaria. La primera se construye según las necesidades calóricas de los individuos, las que difieren según el sexo y la edad. El valor de la segunda canasta se estima a través de un factor que mide la proporción del ingreso que no se destina al consumo de alimentos. La línea de pobreza es la suma de estas dos canastas. Un hogar es pobre si sus ingresos no alcanzan a cubrir la canasta básica total, mientras que una persona es pobre si pertenece a un hogar pobre.

Este método si bien sencillo de calcular, presenta graves limitaciones ya que sólo mide un aspecto parcial de lo que comprende la pobreza, la falta de ingresos. Deja de lado otras cuestiones tales como el acceso a la educación, las condiciones de vida, la salud, etc. Por otra parte al medir los ingresos y no los gastos, quizás este método subestime los niveles de pobreza. Una familia puede tener un ingreso suficiente para cubrir el valor de la canasta básica pero nada dice del

Gráfico 6.21: Evolución de la Incidencia de la Pobreza



destino que se le dará al mismo. Un uso irracional de su ingreso disponible puede convertir a esta familia en un hogar pobre y no será captado por esta metodología. Por otra parte, este indicador es muy fluctuante ya que el ingreso es una variable muy sensible a shocks exógenos. En el Gráfico 6.21 se puede ver la evolución de este indicador desde mayo de 2001.

Fuente: IIE en base a INDEC.

<sup>6</sup> La tasa de dependencia es igual al cociente entre la cantidad de miembros del hogar que no trabajan sobre la cantidad de miembros que trabajan. 7 Los niveles de pobreza según el método de las necesidades básicas insatisfechas pueden verse en Balance de la Economía Argentina 2003



Se observa que el porcentaje de personas que se encuentran bajo la línea de pobreza creció sustancialmente con posterioridad a la crisis de fines del 2001. El aumento de la desocupación, el nivel de ingresos estancado que no acompañó el crecimiento de los precios y la inequidad en la distribución de los ingresos son las principales causas del aumento de las tasas de pobreza. De un 38,3% de personas bajo la línea de pobreza en octubre de 2001, la cifra ascendió a un 53% de personas pobres en mayo de 2002.

Para el caso de los hogares, el crecimiento de la tasa de pobreza fue cercano al 50%, pasando de un 28% a un 41,4%, en igual período. Una tasa de incidencia por persona superior a la tasa de hogares es un indicador de que las familias pobres son, en promedio, más numerosas (hogares de mayor tamaño) que las no pobres. Ahora bien, dado que a comienzos del año 2002 la tasa de pobreza para hogares creció más que la de personas, se infiere que los nuevos pobres pertenecen a familias de menor tamaño (heterogeneización de la pobreza). Hasta octubre de 2002 la pobreza continuó creciendo.

Cuadro 6.9: Tasas de Pobreza e Indigencia

| Período         | Pob     | reza     | Indiger | ıcia     |
|-----------------|---------|----------|---------|----------|
|                 | Hogares | Personas | Hogares | Personas |
| Mayo de 2001    | 26,2%   | 35,9%    | 8,3%    | 11,6%    |
| Octubre de 2001 | 28,0%   | 38,3%    | 9,4%    | 13,6%    |
| Mayo de 2002    | 41,4%   | 53,0%    | 18,0%   | 24,8%    |
| Octubre de 2002 | 45,7%   | 57,5%    | 19,5%   | 27,5%    |
| Mayo de 2003    | 42,6%   | 54,7%    | 17,9%   | 26,3%    |
| 1° Sem. 2003    | 42,7%   | 54,0%    | 20,4%   | 27,7%    |
| 2° Sem. 2003    | 36,5%   | 47,8%    | 15,1%   | 20,5%    |
| 3° Sem. 2004    | 33,5%   | 44,3%    | 12,1%   | 17,0%    |

Fuente: IIE en base a INDEC.

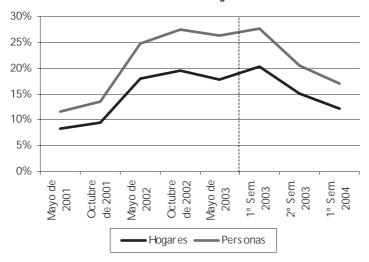
En el año 2003 esta situación comenzó a revertirse, sin embargo los niveles de pobreza continúan siendo demasiado altos y preocupantes y se encuentran aún seis puntos porcentuales por encima de los valores previos a la crisis. La reactivación económica trajo consigo una leve reducción de los porcentajes de personas pobres fundamentalmente debido a la generación de nuevos empleos. Sin embargo, es importante destacar, como se dijo anteriormente, que los nuevos empleos registran muy bajos ingresos promedio, lo que pone en duda que el trabajo sea una condición suficiente para escapar de la pobreza. Muchos trabajadores perciben ingresos inferiores a los necesarios para tener una vida digna, ya que el salario mínimo vital y móvil (\$450) resulta inferior a la línea de pobreza de una familia tipo.8

Así como la línea de pobreza establece el ingreso mínimo necesario para comprar una canasta básica que asegure una vida digna, la línea de indigencia mide el ingreso necesario para poder comprar la cantidad de alimentos mínima para subsistir. La indigencia hace referencia a una pobreza extrema, donde los hogares además de no tener dinero para educar a sus hijos, vestirse adecuadamente, mantener una vivienda digna, entre otros aspectos, no tienen dinero para alimentarse.

La evolución de este indicador a lo largo de los últimos años tiene el mismo comportamiento que la tasa de pobreza. Luego de la devaluación y la caída en default de la Argentina, la indigencia creció durante todo el año 2002, teniendo un pico máximo en octubre de ese año y recuperándose recién a partir del 2003. Sin embargo, la tasa de indigencia todavía no ha disminuido lo suficiente como para alcanzar los niveles previos a la crisis.

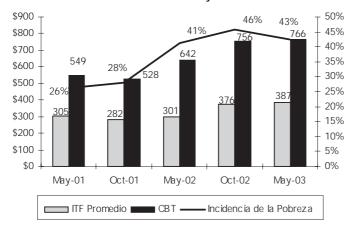
<sup>&</sup>lt;sup>8</sup> Más adelante se volverá sobre este punto.

Gráfico 6.22: Evolución de la Tasa de Indigencia



Fuente: IIE en base a INDEC

Gráfico 6.23: Evolución de la Incidencia y la Brecha de la Pobreza



Fuente: IIE en base a INDEC.

La línea de pobreza permite identificar a los pobres y evaluar su magnitud expresando el porcentaje de la población que se encuentra en esta condición. La brecha de la pobreza, en cambio, es un indicador que intenta medir la profundidad de este problema, es decir, cuán pobres son los pobres. La misma se calcula midiendo la cantidad de ingresos que le faltan a un hogar pobre para poder alcanzar la línea de la pobreza, es decir cubrir los costos de la canasta básica total.

Teniendo en cuenta la composición promedio de los hogares, se puede calcular una canasta básica total para un hogar tipo, dado que la línea de pobreza de una familia diferirá según la composición de la misma, la edad y el sexo de sus miembros. En el Gráfico 6.23 se muestra la evolución de la canasta básica total y la evolución del ingreso total familiar promedio de los hogares pobres.

Durante los años 2001 y 2002 la brecha de la pobreza se fue incrementando, es decir que, no sólo cada vez hay más pobres sino que los pobres son cada vez más pobres, lo que explica en parte el incremento en la tasa de indigencia. En el primer semestre de 2004º la canasta básica total promedio alcanzaba los \$781 y el ingreso total familiar promedio de las familias pobres era de \$ 428, es decir, que en promedio a los hogares pobres les faltan \$353 para escapar de la pobreza.

#### 6.2.3 Pobreza Regional

Si bien la pobreza se ha convertido en los últimos años en un problema de gravedad nacional, no puede dejar de señalarse que existen grandes diferencias regionales a lo largo del país. En el Norte del país la pobreza se convirtió en un problema de gran magnitud y extrema preocupación.



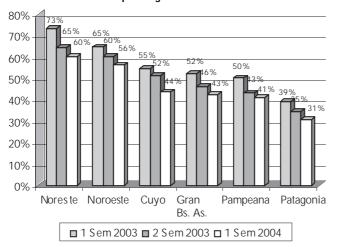
<sup>&</sup>lt;sup>9</sup> Cálculos propios en base a EPH del primer semestre de 2004.

Para estimar la pobreza en cada aglomerado, el INDEC calcula un factor de corrección que tiene en cuenta las diferencias regionales en los niveles de precios. Por ejemplo, en diciembre de 2003, una persona con un ingreso de \$215, era considerado pobre si vivía en el Gran Buenos Aires o en la Región Patagónica, pero no lo era si vivía en cualquiera de las otras regiones.

El Gráfico 6.24 muestra las tasas de incidencia por región para los últimos tres semestres. En todas las regiones se observa una pequeña mejoría aunque los niveles continúan siendo muy altos. Las regiones más carenciadas se encuentran en el norte del país, siendo la tasa de incidencia en el Noreste de 60% y en el Noroeste del 56%.

En el primer semestre de 2003, dichas tasas alcanzaron máximos históricos, 73% en el Noreste y 65% en el Noroeste. En el otro extremo se encuentra la Región Patagónica con un 31% de pobres para el 2004. Estas tasas de pobreza muy inferiores a las del resto del país se explican en gran medida por las menores tasas de desempleo y por los mayores niveles de ingreso.

Gráfico 6.24: Pobreza por Regiones



Fuente: IIE en base a INDEC.

### 6.2.4 Pobreza en la Región Centro

Uno de los objetivos de la conformación de la Región Centro es aumentar el nivel de bienestar de sus ciudadanos dentro de un marco de mayor igualdad y minimizar los niveles de pobreza e indigencia.

En el Cuadro 6.10 se observan las tasas de pobreza por persona de los últimos tres semestres para los distintos aglomerados que integran la región y las tasas

para las provincias. Se incluyen también las tasas de la Región Centro en su conjunto y la del Gran Buenos Aires (Ciudad de Buenos Aires y Partidos del Conurbano Bonaerense). Como ya se comentó con anterioridad, las tasas de pobreza presentan en general una tendencia decreciente en los últimos dos años. A diferencia de las tasas de pobreza correspondientes al Gran Buenos Aires, las tasas de la Región Centro se encuentran, en los últimos tres semestres, levemente por encima de los valores promedio del conjunto de aglomerados. En el primer semestre de 2004 la tasa de pobreza para el país era de 44,3%, mientras que para la Región Centro era de 46,3%.

Dentro de la región existen grandes diferencias entre las provincias integrantes. La provincia de Entre Ríos es la que se encuentra en la situación más preocupante. En el primer semestre de 2003, Concordia presentaba valores altísimos de pobreza, un 78,4% de su población se encontraba por debajo de la línea de pobreza. Paraná registró la segunda tasa más alta de pobreza en igual período, sin embargo, es el aglomerado que experimentó mayor recuperación (13 puntos porcentuales).

Córdoba era la provincia que mostraba mejor performance relativa aunque no por ello la pobreza dejó de ser un problema de vital importancia. En el primer semestre de 2004 la situación ha cambiado, después de Concordia con un 71,6% de personas pobres sigue el Gran Córdoba (aunque muy por debajo) con un 48,2%. Se destaca la ciudad de Río Cuarto por presentar los niveles más bajos de pobreza en todo el período analizado. En el primer semestre de 2004 un 39,8% de su población era pobre.

Cuadro 6.10: Tasas de Pobreza para la Región Centro

|            |               | 1° Sem 03 | 2° Sem 03 | 1° Sem 04 |
|------------|---------------|-----------|-----------|-----------|
| GRAN BUEN  |               | 52,3%     | 46,2%     | 42,7%     |
| REGIÓN CE  | ENTRO         | 55,7%     | 47,1%     | 46,3%     |
| Córdoba    |               | 53,9%     | 47,6%     | 47,4%     |
|            | Gran Córdoba  | 54,4%     | 48,4%     | 48,2%     |
|            | Rio Cuarto    | 48,9%     | 40,2%     | 39,8%     |
| Santa Fé   |               |           | 44,6%     | 43,1%     |
|            | Gran Rosario  | 54,6%     | 47,9%     | 42,0%     |
|            | Gran Santa Fé |           | 36,0%     | 46,1%     |
| Entre Ríos |               | 66,4%     | 55,9%     | 55,7%     |
|            | Concordia     | 78,4%     | 61,9%     | 71,6%     |
|            | Gran Paraná   | 59,4%     | 52,3%     | 46,4%     |

Fuente: IIE en base a INDEC.

Al considerar la indigencia en la Región Centro el análisis no difiere significativamente del referido a la pobreza. Los porcentajes de personas indigentes vienen cayendo desde principios del 2003. En la Región Centro la indigencia ha disminuido de un 28,7% correspondiente al primer semestre de 2003 a un 18,2%, en igual período de 2004. Las tasas registradas en el período considerado nuevamente superan a las correspondientes al conjunto de aglomerados. Las tasas de indigencia del Gran Buenos Aires son menores a las de la Región Centro pero mayores al promedio nacional. Entre Ríos es la provincia con mayor porcentaje de personas indigentes en la región, habiéndose encontrado en una situación extremadamente crítica en el primer semestre de 2003 con más de la mitad de su población con ingresos inferiores a los necesarios para alimentarse adecuadamente.

Cuadro 6.11: Indigencia en la Región Centro

|                       |                               | 1° Sem 03                      | 2° Sem 03                      | 1° Sem 04                      |
|-----------------------|-------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|
| REGIÓN CE<br>GRAN BUE |                               | 28,7%<br>26,5%                 | 22,2%<br>18,9%                 | 18,2%<br>15,2%                 |
| Córdoba               | Gran Córdoba<br>Rio Cuarto    | <b>25,9%</b><br>26,7%<br>18,8% | <b>21,2%</b><br>21,6%<br>18,0% | <b>17,3%</b><br>17,4%<br>16,7% |
| Santa Fé              | Gran Rosario<br>Gran Santa fe | 29 <del>,</del> 3%             | <b>22,0%</b> 23,9% 17,1%       | <b>17,2%</b><br>16,5%<br>19,2% |
| Entre Ríos            | Concordia<br>Gran Paraná      | <b>37,8%</b> 52,8% 29,0%       | <b>26,8%</b> 32,6% 23,4%       | <b>26,0%</b><br>39,0%<br>18,4% |

Fuente: IIE en base a INDEC

#### 6.2.4.1 Perfil socio- económico de la población pobre en la Región Centro

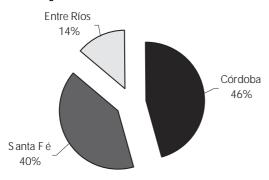
En esta sección realizamos una descripción de las principales variables socio- económicas correspondientes al sector de la población que se encuentra en situación de pobreza<sup>10</sup> en la Región Centro, tales como la edad, el sexo, su situación ocupacional, etcétera, para tratar de determinar si existen ciertos comportamientos demográficos de este sector de la población que incidan so-



 $<sup>^{10}</sup>$  Considerando pobre a aquella persona cuyo ingreso familiar per capita por adulto equivalente es inferior a la línea de pobreza.

bre su condición de pobreza y sobre la reproducción de la misma. Para ello, se utilizó la EPH del primer semestre de 2004 publicada por el INDEC. Simultáneamente para poder establecer un análisis comparativo se exponen los resultados de la población no pobre y de la población total.

Gráfico 6.25: Distribución Geográfica de la Pobreza en la Región Centro - I semestre 2004



Fuente: IIE en base a EPH.

En el Gráfico 6.25 se observa la distribución regional de la población carenciada de la Región Centro. Córdoba es la provincia que aporta la mayor cantidad de pobres a la región con una tasa de pobreza que alcanza el 49,6%. Santa Fe posee un 46,3% de su población bajo la línea de pobreza lo que representa un 40% del total de pobres de la región. Entre Ríos es la provincia con

un mayor porcentaje de pobres alcanzando el 58,4%, sin embargo dicha provincia posee sólo el 11,8% de la población total de la región. Considerando la Región Centro en su conjunto, la tasa de pobreza asciende a un 49,2%. En el Cuadro 6.12 también puede verse la clasificación de las personas, teniendo en cuenta si su ingreso alcanza o no a cubrir la canasta básica alimentaria (línea de indigencia).

Cuadro 6.12: Tasas de Pobreza e Indigencia I semestre de 2004

|               | Pobres | Indigentes |
|---------------|--------|------------|
| Córdoba       | 49,6%  | 18,9%      |
| Santa Fé      | 46,3%  | 19,9%      |
| Entre Ríos    | 58,4%  | 28,5%      |
| Región Centro | 49,2%  | 20,5%      |

Fuente: IIE en base a EPH

Nuevamente la provincia de Entre Ríos es la que se encuentra en peor situación presentando un 28,5% de su población en condición de indigencia. Considerando la totalidad de la Región Centro, estas personas representan un 20,5% de la población total.

El Cuadro 6.13 resume las principales características de la población pobre de la región, acompañada de las correspondientes a la población total. En primer lugar se observa que más de la mitad de las personas en situación de pobreza son mujeres. Sin embargo, al comparar este resultado con la proporción de hombres y mujeres para la población en general, vemos que en realidad la pobreza es un fenómeno que afecta proporcionalmente más a los hombres.

Otra característica muy importante es la edad de la población de bajos recursos. El fenómeno de la pobreza es un problema que afecta principalmente a los jóvenes.

Indicadores de este hecho son la edad promedio para las personas en situación de pobreza y la composición de los hogares. En el primer caso, la población pobre tiene una edad promedio 10 años menor que la de la población no pobre, 26 años y 36 años respectivamente. En el Gráfico 6.26 se considera a la edad dividida en 6 intervalos: [0,5], [6, 17], [18,24] [25, 44], [45,64] y [65, más]. Puede verse claramente cómo los pobres se concentran en los primeros intervalos, manifestando que su población es en promedio más joven, el 43,6% son menores de 18 años mientras que entre los no pobres dicho porcentaje se reduce casi a la mitad. Una posible explicación de ello es que las familias pobres, por lo general, tienen mayor cantidad de hijos.

Cuadro 6.13: Características de la Población según condición de pobreza - I semestre 2004

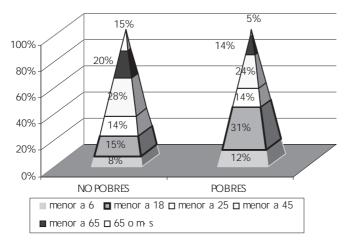
| Descripción                   | Pobres | No pobres | Pob. Total |
|-------------------------------|--------|-----------|------------|
| Sexo                          |        |           |            |
| Varón                         | 48,6%  | 46,4%     | 47,7%      |
| Mujer                         | 51,4%  | 53,6%     | 52,3%      |
| Edad (promedio)               | 26     | 36        | 32         |
| Miembros por Hogar (promedio) | 5,5    | 3,5       | 4,5        |
| Composición del Hogar         |        |           |            |
| Jefe/a                        | 23,0%  | 37,3%     | 29,7%      |
| Cónyuge                       | 15,7%  | 20,2%     | 17,8%      |
| Hijos                         | 50,5%  | 34,0%     | 41,4%      |
| Otros familiares              | 10,2%  | 7,0%      | 9,9%       |
| Otros no familiares           | 0,6%   | 1,4%      | 1,2%       |
| Con Cobertura Médica          | 35,2%  | 78,7%     | 58,5%      |
| Estado                        |        |           |            |
| Ocupado                       | 27,8%  | 41,9%     | 37,1%      |
| Desocupado                    | 9,9%   | 4,4%      | 6,9%       |
| Inactivo                      | 62,4%  | 53,7%     | 56,0%      |
| Tasa de desocupación          | 26,2%  | 9,5%      | 15,6%      |
| Ingresos (\$)                 |        |           |            |
| ITF                           | 500,15 | 1.445,94  | 1.008,16   |
| IPCF                          | 94,5   | 436,37    | 278,13     |
| ITP                           | 103,95 | 490,76    | 282,55     |

Fuente: IIE en base a EPH.

Este hecho se refleja en el mayor tamaño que tienen los hogares pobres. El promedio de miembros por hogar es igual a 5,5 mientras que para la población no pobre dicho promedio es igual a 3,5 y, a 4,5 para la población en general.

En el otro extremo se encuentra el intervalo que incluye a las personas de 65 años o más. Para el caso de la población de bajos recursos, sólo un 5% de ellas se incluye en este grupo mientras que para la población no pobre este porcentaje alcanza el 15,4%. Este resultado no es sorprendente si se tiene en cuenta que la esperanza de vida que tienen las personas cuyos ingresos no alcanzan para cubrir sus necesidades básicas (y el 40% de este grupo ni siquiera puede comprar los alimentos necesarios para su subsistencia), obviamente, es menor a la que tiene el resto de la población.

Gráfico 6.26: Pirámide Poblacional - I semestre 2004



Fuente: IIE en base a EPH.

El consumo cuantitativo de la vida difiere según las clases sociales. Factores como el acceso al agua potable, saneamiento básico, el ambiente, cobertura médica, etc. son algunas de las características que determinan que los pobres vivan menos años que el resto de la población, además de tener menor calidad de vida. Por ejemplo, alrededor del 65% de estas personas no tienen ningún tipo de cobertura médica a pesar de ser el sector de la población más vulnerable o de mayor riesgo en materia de salud.



Al analizar la composición de los hogares se obtienen conclusiones que respaldan lo dicho hasta ahora. El 50,5% de los pobres son hijos y un 38,7% son padres (jefes o cónyuges). Para la población total los porcentajes se revierten, mayor porcentaje de padres con menor porcentaje de hijos, 34% son hijos y 57,6% padres. Nuevamente, estos datos son indicadores de que las familias pobres tienen, en general, más hijos que el resto.

Más que un indicador de un mayor deseo de tener hijos, estos números reflejan la falta de información sobre métodos anticonceptivos y la menor disponibilidad de ellos que tiene este grupo de la sociedad. Los programas de planificación familiar tienen una vital importancia en la reproducción de la pobreza. Debería priorizarse la vida, antes que determinados conceptos morales o religiosos. El Estado debería impulsar más activamente la educación sexual en las escuelas para disminuir la gran cantidad de madres jóvenes y solteras que presenta este sector de la sociedad.

50.5% 50% 41.4% 40% 29.7% 30% 17,8% 15,7% 20% 10,2% 9,9% 10% 0% Jefe/a Cónyuge Hijos Otros Otros no familiares familiares ■ Población Total Pobres

Gráfico 6.27: Composición del Hogar - I semestre 2004

Fuente: IIE en base a EPH

Hasta aquí los resultados no reflejan nada nuevo. La situación cambia cuando se analiza el estado de la población pobre. Al dividir cada grupo se divide en ocupados, desocupados e inactivos, según las definiciones que fueron expresadas en la sección referida al mercado laboral, se encontraron notables diferencias en el porcentaje de personas inactivas. Para la población pobre dicho sector representa un 62,4%, casi seis puntos porcentuales más

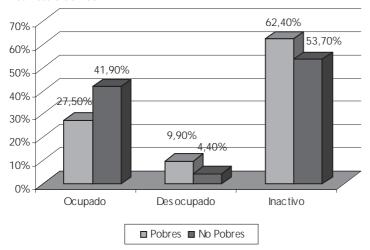
que los correspondientes a la población no pobre de la región (53,7%). Una de las explicaciones es la mayor cantidad de niños que presenta el primer grupo. De hecho un 37% de los inactivos pobres son menores de 10 años, mientras que entre los inactivos no pobres dicho grupo representa un 23%.

Lo sorprendente es que cerca de un 28% de los pobres se encuentra ocupado, ya que a pesar de tener trabajo sus ingresos no son suficientes para adquirir la canasta básica total. Los resultados sugieren que la desocupación no es la única causa de generación de pobreza. La población pobre presenta una tasa de desocupación mayor que la de los no pobres, muchos pobres se encuentran en tal situación porque no tienen trabajo. Pero, ¿conseguir trabajo les asegurará a estas personas salir de la situación de pobreza en la que se encuentran?.

Como se vio, los empleos que se han generado, al menos durante el año 2003, son de muy bajos ingresos y poseen altas tasas de informalidad. Por otra parte, el nivel educativo de este sector de la sociedad es muy bajo<sup>11</sup> lo que reduce sus posibilidades laborales a trabajos de baja calificación y productividad. Esto representa un argumento más para pensar que los pobres que encuentren una ocupación no necesariamente saldrán de las condiciones precarias bajo las que viven actualmente.

<sup>11</sup> Más adelante se volverá sobre este punto.

Gráfico 6.28: Estado de la Población en la Región Centro I semestre de 2004



Fuente: IIE en base a EPH.

Al medir la pobreza por el método del ingreso, resulta una obviedad decir que los ingresos promedios de los pobres son menores que los de la población no pobre de la región, pero su utilidad se encuentra en conocer cuán lejos se encuentran los ingresos de la población pobre de alcanzar el valor de la canasta básica total. Para el primer semestre de 2004 los ingresos totales familiares de la población pobre eran de \$ 500,15 y el valor de la línea de po-

breza de una familia tipo<sup>12</sup> era de \$ 746,15. El ingreso de los pobres debería crecer un 50% para salir de la pobreza (\$ 246).

¿Puede decirse que el Plan Jefes y Jefas de Hogar que entrega \$150 por familia a la vez que exige una contraprestación<sup>13</sup> laboral es una política asistencialista, cuando el valor promedio de la canasta alimentaria es de \$355? Dicho programa resulta ser indispensable como contenedor social ante la gravísima situación en la que se encuentran estas familias. Sin embargo, para reducir los niveles de pobreza de manera permanente deberían implementarse también políticas más profundas que apunten fundamentalmente al desarrollo de capacidades de los individuos, como por ejemplo la inversión en educación.

Cuadro 6.14: Distribución de Planes Jefes y Jefas en la Región Centro I semestre de 2004

|                        | Sin Plan Jefes | Con Plan Jefes | Total |
|------------------------|----------------|----------------|-------|
| Pobres                 | 94%            | 6%             | 100%  |
| (del total sin planes) | 48%            | 87%            | 49%   |
| No pobres              | 99%            | 1%             | 100%  |
| (del total con planes) | 52%            | 13%            | 51%   |
| Total                  | 96%            | 4%             | 100%  |
|                        | 100%           | 100%           | 100%  |

Fuente: IIE en base a EPH.

En el Cuadro 6.14 se ve que el 87% de los beneficiarios de planes jefes y jefas de hogar de la Región Centro son personas que se encuentran en situación de pobreza, es decir, la asignación monetaria que contempla dicho plan no es suficiente para que los hogares beneficiarios puedan cubrir

sus necesidades básicas. El mayor problema de dicho programa se encuentra en la falta de control y en los mecanismos de asignación de los mismos.

Diversos estudios han demostrado que un gran porcentaje de los beneficiarios no cumplen con los requisitos previos de admisión (como estar desocupado y ser jefe de hogar entre otros) además de otras irregularidades como hogares que poseen más de un plan. También es conocido el manejo corrupto que implicaron estos planes a través de los "punteros políticos" que se encargaban de distribuirlos. Un ejemplo de la mala asignación de estos planes es el hecho de que sólo el 42,8% de los beneficiarios de la región declara ser jefe o jefa de hogar.

medio de la Canasta Básica Total de los familias pobres.

13 Si bien la tasa de cumplimiento de la contraprestación laboral no es igual al 100%, está contemplada en el decreto. La principal falla se encuentra en el control y en la asignación de estos planes



<sup>12</sup> Cada hogar tiene su propia línea de pobreza en función de sus componentes (número, edad y sexo). El valor aquí considerado es el pro-

La última variable a considerar es el nivel educativo de la población. Teniendo en cuenta a la población adulta en situación de pobreza, se observa que el 50 % de la misma tiene estudios primarios como máximo nivel educativo alcanzado o no tiene ningún tipo de instrucción. En la población no pobre el porcentaje de personas con ese nivel educativo es del 28 %. ¿Los pobres son pobres porque no estudian o no estudian porque son pobres?

Se debe ser consciente de que la falta de educación de este sector de la sociedad es tanto una causa como una consecuencia de la pobreza. La educación es un factor de suma importancia para lograr mejores condiciones de vida materiales y culturales; sin embargo se observa que a los pobres, por diversas causas, les resulta muy difícil continuar sus estudios. Las políticas públicas deberían orientarse a que estos individuos generen sus propias herramientas y capacidades para alcanzar ingresos que les permitan vivir dignamente.

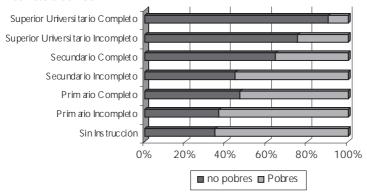
Cuadro 6.15: Máximo nivel educativo alcanzado (población mayor a 15 años) - I semestre de 2004

| Nivel Educativo                   | Pobres | No Pobres | Total RC |  |
|-----------------------------------|--------|-----------|----------|--|
| Sin Instrucción                   | 2,4%   | 1,0%      | 1,6%     |  |
| Primario Incompleto               | 15,5%  | 6,6%      | 10,4%    |  |
| Primario Completo                 | 31,5%  | 20,4%     | 25,1%    |  |
| Secundario Incompleto             | 24,5%  | 14,5%     | 18,8%    |  |
| Secundario Completo               | 14,0%  | 18,8%     | 16,8%    |  |
| Superior Universitaria Incompleta | 9,6%   | 21,4%     | 16,4%    |  |
| Superior Universitaria Completa   | 2,5%   | 17,3%     | 11,0%    |  |
| Total                             | 100%   | 100%      | 100%     |  |

Fuente: IIE en base a EPH.

Haciendo una lectura transversal de los datos, se observa que del total de egresados universitarios sólo el 2,5 % son pobres. Pueden hacerse dos interpretaciones de dicho resultado. Por un lado, implica que mayores estudios permiten tener mejores niveles de vida (o al menos tener una baja probabilidad de ser pobres), con lo cual, a medida que el nivel educativo aumenta la proporción de pobres disminuye, según se muestra en el Gráfico 6.29.

Gráfico 6.29: Clasificación en Pobres y No pobres por Nivel Educativo Lsemestre de 2004



Fuente: IIE en base a EPH.

Por otro lado, dicho porcentaje también permite inferior que cursar estudios superiores (e incluso de menor nivel) es un lujo al que la mayoría de las personas carenciadas no puede acceder. Los pobres dificilmente completen estudios universitarios o superiores ya que su preocupación se concentra en establecer estrategias de supervivencia que les permitan satisfacer sus necesidades básicas.

# 6.3 Distribución del Ingreso

#### 6.3.1 Desigualdad de Ingresos en América Latina

El análisis de la desigualdad en la distribución del ingreso puede realizarse a partir de varias metodologías. En esta sección se analizará la estructura distributiva según los distintos estratos de ingresos, la relación entre los ingresos medios del quintil más rico y el quintil más pobre y el coeficiente de Gini.

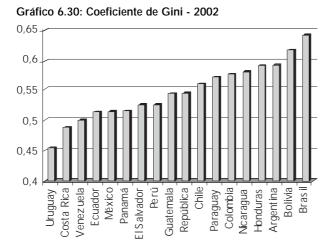
Según cálculos de la CEPAL14, en América Latina la proporción de los ingresos que percibe el 40% de los hogares más pobres es de alrededor del 13,6% del total de ingresos, en promedio. El rango de variación de este porcentaje se extiende desde un 9,5% que presenta Bolivia, hasta un 21,6% en Uruguay, siendo este país el que acumula mayor porcentaje del ingreso para la población más pobre. En Argentina dicho valor alcanza el 13,4%.

Entre 1999 y 2002 el porcentaje del ingreso que percibía el grupo más pobre en Argentina cayó dos puntos porcentuales, siendo la mayor variación negativa registrada por los países latinoamericanos en igual período. En el otro extremo, el decil más rico de la población en América Latina percibía en promedio un 36,1%. Los valores que se presentaron en la región variaron considerablemente a través de los distintos países. Por ejemplo, en Uruguay el decil más rico percibía un 27,3% de los ingresos de los hogares, mientras que en Brasil percibía un 46,8%. Argentina es el segundo país con mayor porcentaje de ingresos captados por el decil más rico, con un 42,1%.

Es importante señalar que en Argentina, tanto el 40% de los hogares más pobres, como el 30% siguiente y el 20% anterior al decil más rico, presentaron una disminución en la última década en el porcentaje del ingreso que perciben. Entre 1990 y 2002 se produjo en Argentina una redistribución de los ingresos a favor del decil más rico, pasando de tener el 34,8% de los ingresos en 1990 al 42,1% en 2002. Argentina, Bolivia y Honduras presentaron los mayores incrementos del porcentaje de ingresos que percibe el decil más rico, entre el 2000 y el 2002, 5,1%, 3,8% y 2,9% puntos porcentuales, respectivamente.

Comparando los ingresos medios de cada quintil, se observa que el ingreso promedio del quintil más rico es 22,5 veces mayor al del quintil más pobre de la región. Bolivia y Brasil son los países que presentan valores más altos en estos indicadores. El quintil más rico posee un ingreso medio 44,2 veces superior al del más pobre en Bolivia y 36,9 veces en Brasil. Uruguay presenta el menor valor con un 10,2 y Argentina se ubica en una posición intermedia con un 21,8.

Al analizar el coeficiente de Gini de los países latinoamericanos se encuentra que Brasil es el país con mayor valor (0,64), seguido por Bolivia con 0,60. Argentina se encuentra en tercer lugar con un 0,59. Los países con menor coeficiente de Gini son Uruguay (0,46) y Costa Rica (0,49). Los mayores aumentos en el coeficiente registrados entre 1999 y 2002 se presentan en



Fuente: IIE en base a CEPAL.

A partir de los distintos indicadores utilizados hasta aquí, se llega a la misma conclusión: Brasil es el país de Latinoamérica más inequitativo en materia de ingresos, seguido muy de cerca por Argentina (quien ha empeorado notoriamente en los últimos años), mientras que Uruguay es el país menos desigual dentro de la región.



Argentina y Bolivia (0,05 y 0,03 puntos porcentuales).

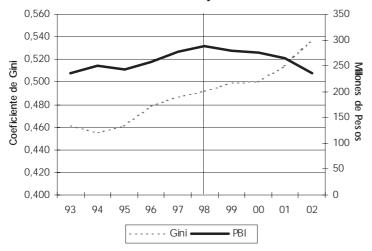
<sup>&</sup>lt;sup>14</sup> Cifras correspondientes al año 2002.

#### 6.3.2 Desigualdad de Ingresos en Argentina

Uno de los aspectos más relevantes a tener en cuenta al analizar el nivel de bienestar de un país es la distribución del ingreso. Argentina ha demostrado que es posible que los niveles de pobreza se eleven aún cuando el producto del país esté creciendo. La principal causa de este comportamiento es la fuerte desigualdad existente en la distribución de la riqueza generada.

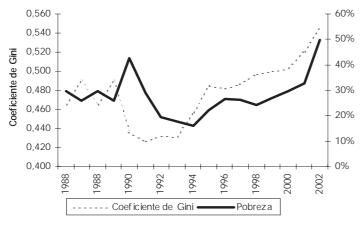
El coeficiente de Gini es uno de los indicadores más utilizados para evaluar las desigualdades. Un aumento en su valor indica una distribución del ingreso menos equitativa. El Gráfico 6.31 muestra la evolución de este indicador y del Producto Bruto Interno (PBI, por sus siglas) de Argentina en el período 1993/2002.

6.31: Evolución del Coeficiente de Gini y del PBI - 1993/2002.



Fuente: IIE en base a Ministerio de Bs As y MECON.

Gráfico 6.32: Evolución del Coeficiente de Gini y de la Tasa de Pobreza - 1988/2002



Fuente: IIE en base a CEDLAS e INDEC.

Como se observa, a partir de 1998 junto a la recesión económica hubo un gran crecimiento del coeficiente de Gini, el cual en el año 2002 alcanzó un valor de 0,537, lo que explicaría en parte los incrementos en los niveles de pobreza que se produjeron en ese período. Con anterioridad a 1998, el proceso de concentración del ingreso se presentó de manera simultánea al crecimiento económico. En Argentina, con anterioridad a 1998, aumentaron tanto el producto bruto de la economía como la desigualdad de los ingresos.

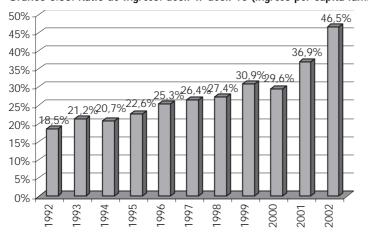
No siempre mayor riqueza es sinónimo de menos pobreza. El crecimiento de la inequidad en materia de ingreso es uno de los factores que explican el aumento de los niveles de pobreza de Argentina en los últimos años. El Gráfico 6.32 muestra la evolución de la pobreza y del coeficiente de Gini desde 1988 hasta el 2002. Las variacio-

nes en los niveles de pobreza parecen acompañar los cambios en el coeficiente de Gini, aunque con cierto rezago.

Otro indicador que suele utilizarse para analizar la desigualdad en la distribución de los ingresos es el cociente entre el porcentaje de ingresos del decil más rico y el porcentaje de ingre-

sos del decil más pobre, según el ingreso per cápita familiar. Este indicador, al igual que el coeficiente de Gini, muestra cómo la distribución de ingresos en Argentina ha ido empeorando continua y progresivamente en los últimos años.

Gráfico 6.33: Ratio de Ingreso: decil 1/ decil 10 (ingreso per capita familiar)



Fuente: IIE en base a CEDLAS.

En 1992 el porcentaje de ingresos que percibía el decil más rico era 18,5 veces mayor que el del 10% más pobre. La diferencia de ingresos que perciben los estratos de los extremos se ha acentuado en la última década. En 2002 el 10% más rico de la población tenía un ingreso 46,5 veces superior al del primer decil.

Esta tendencia hacia una mayor concentración del ingreso en los últimos estra-

tos se ha presentado de manera general en todas la provincias argentinas. Las mayores inequidades se presentan en el norte del país. Salta, Catamarca, San Juan, Jujuy y Mendoza presentaban en el 2000 coeficientes de Gini que variaban entre 0,476 y 0,467. Río Gallegos es la ciudad que presentaba el menor valor del coeficiente (0,397), siendo a su vez el único aglomerado con un coeficiente de Gini menor a 0,40. Le seguían Santa Rosa y Córdoba con 0,418 y 0,422, respectivamente. La Plata es el aglomerado que presentó un mayor deterioro en materia de distribución de ingresos. En 1991 tenía uno de los coeficientes de Gini más bajos del país (0,37), y en 2000 su valor alcanzaba los 0,448.

#### 6.3.3 Desigualdad de Ingresos en la Región Centro

La inequidad en la distribución de los ingresos en la Región Centro muestra valores similares a los registrados en el total del país. Su evolución en los últimos años ha presentado, al igual que en el resto del país, una tendencia a la concentración del ingreso en el sector más rico de la población.

El Cuadro 6.16 muestra la evolución del ratio de ingresos entre el primer y el último decil, de acuerdo al ingreso per cápita familiar. Dividiendo el período analizado (1991/2002) en tres etapas: una etapa de crecimiento entre 1991 y 1998, una etapa de recesión económica entre 1998 y 2001 y una etapa post devaluación (2001/2002), observamos que este proceso tendiente a una mayor desigualdad de ingresos, paradójicamente, se presenta con mayor fuerza en el período de crecimiento económico. Las políticas implementadas durante el gobierno menemista favorecieron significativamente al sector más rico de la población.

Cuadro 6.16: Evolución del Ratio de Ingresos entre el Primer y el Último Decil

| Año  | Córdoba | Paraná | Rosario | Santa Fe |
|------|---------|--------|---------|----------|
| 1991 | 14,4%   | 16,4%  | 16,7%   | 19,3%    |
| 1998 | 20,3%   | 21,2%  | 24,3%   | 24,9%    |
| 2001 | 24,6%   | 27,6%  | 26,9%   | 31,9%    |
| 2002 | 25,3%   | 29,7%  | 23,5%   | 35,1%    |

Fuente: IIE en base a CEDLAS.



Para el año 2002 el valor del ratio que presentaron los aglomerados de Córdoba, Paraná, Rosario y Santa Fe fueron inferiores al total del país (37,7), siendo Santa Fe el que más se acercaba a él. Es importante señalar que la brecha entre los ratios que presentaban estos aglomerados se ha ido ampliando a través del tiempo. En 1991 la diferencia no alcanzaba los 5 puntos, mientras que en el 2002 era aproximadamente igual a 10 puntos.

El Gráfico 6.34 muestra la evolución del coeficiente de Gini en el período 1991/2001, para los aglomerados considerados. Se observa que el valor que asume el coeficiente fue creciendo con el paso del tiempo. Santa Fe y Paraná fueron los aglomerados con mayores inequidades en cuanto al nivel de ingreso. En el 2002, el valor de sus coeficientes superaban los 0,50, presentando Santa Fe un 0,507 y Paraná 0,504, mientras que Córdoba tenía un 0,476 y Rosario un 0,463.

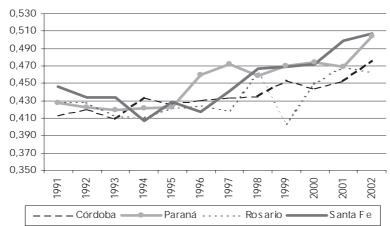


Gráfico 6.34: Evolución del Coeficiente de Gini

Fuente: IIE en base a CEDLAS

En el Cuadro 6.17 se expone la distribución personal del ingreso por deciles para la Región Centro en su conjunto, aglomerados de Córdoba, Río Cuarto, Concordia, Paraná, Rosario y Santa Fe, considerando el ingreso familiar per cápita.

| Número de decil | Porcentaje<br>del<br>ingreso | Porcentaje<br>del ingreso<br>acumulado | Ingreso<br>medio por<br>Decil<br>en pesos |
|-----------------|------------------------------|--|---|
| 1               | 1,07%                        | 1,07%                                  | \$ 27,67                                  |
| 2               | 2,38%                        | 3,45%                                  | \$ 60,48                                  |
| 3               | 3,49%                        | 6,94%                                  | \$ 88,32                                  |
| 4               | 3,52%                        | 10,46%                                 | \$ 112,46                                 |
| 5               | 6,79%                        | 17,25%                                 | \$ 141,86                                 |
| 6               | 7,45%                        | 24,70%                                 | \$ 188,11                                 |
| 7               | 9,49%                        | 34,19%                                 | \$ 238,65                                 |
| 8               | 12,22%                       | 46,41%                                 | \$ 308,20                                 |
| 9               | 16,90%                       | 63,31%                                 | \$ 426,39                                 |
| 10              | 36,69%                       | 100,00%                                | \$ 927,25                                 |
| Total           | 100                          | 100                                    | \$ 251,94                                 |

El 40% de la población más pobre percibe apenas el 10% del total de ingresos de la región, mientras que el decil más rico percibe un 37%. Los dos deciles más ricos perciben más de la mitad de los ingresos generados por la región. La alta concentración del ingreso también puede observarse al analizar el ratio de ingresos entre el decil más rico y el decil más pobre. Este indicador es igual a 34,28, es decir que el 10% más rico de la población recibe unos ingresos casi 35 veces mayores a los que reciben las personas del estrato más carenciado.

La provincia que tiene menores diferencias de ingreso entre el decil más rico y el decil más pobre es Santa Fe, el ratio bajo consideración asume un valor igual a 28,9, mientras que para Córdoba es igual a 35,3. En Entre Ríos la desigualdad en la distribución de ingresos entre su población es muy marcada, el último decil gana casi 40 veces más que el decil más pobre (ver Anexo).

# Anexo 1: Caracterización de la Población según condición de pobreza en la Region Centro I semestre de 2004

Cuadro A1: La población de Córdoba

| Descripción                   | Pobres | No pobres |  |
|-------------------------------|--------|-----------|--|
| Sexo                          |        |           |  |
| Varón                         | 48,32% | 47,02     |  |
| Mujer                         | 51,68% | 52,98     |  |
| Edad (promedio)               | 25     | 35        |  |
| Miembros por Hogar (promedio) | 5,7    | 3,64      |  |
| Composición del Hogar         |        |           |  |
| Jefe/a                        | 22,52% | 35,62%    |  |
| Cónyuge                       | 14,78% | 20,12%    |  |
| Hijos                         | 51,17% | 34,88%    |  |
| Otros familiares              | 10,79% | 8,11%     |  |
| Otros no familiares           | 0,74%  | 1,27%     |  |
| Con Cobertura Médica          | 34,8%  | 75,44%    |  |
| Estado                        |        |           |  |
| Ocupado                       | 29,7%  | 44,36%    |  |
| Desocupado                    | 9,3%   | 3,77%     |  |
| Inactivo                      | 60,9%  | 51,87%    |  |
| Tasa de desocupación          | 23,9%  | 7,8%      |  |
| Ingresos (\$)                 |        |           |  |
| ITF                           | 528,67 | 1.485,99  |  |
| IPCF                          | 97,79  | 455,09    |  |
| ITP                           | 104,85 | 501,76    |  |

Fuente: IIE en base a EPH.

Cuadro A2: Deciles según escala de ingreso per capita familiar en Córdoba

| Número de decil | Porcentaje<br>del<br>ingreso | Porcentaje<br>del ingreso<br>acumulado | Ingreso<br>medio por<br>Decil<br>en pesos |
|-----------------|------------------------------|--|---|
| 1               | 1,07%                        | 1,07%                                  | \$ 30,62                                  |
| 2               | 2,47%                        | 3,54%                                  | \$ 67,35                                  |
| 3               | 3,64%                        | 7,18%                                  | \$ 99,35                                  |
| 4               | 4,65%                        | 11,83%                                 | \$ 126,49                                 |
| 5               | 5,73%                        | 17,55%                                 | \$ 156,27                                 |
| 6               | 7,22%                        | 24,77%                                 | \$ 195,93                                 |
| 7               | 9,17%                        | 33,94%                                 | \$ 249,70                                 |
| 8               | 11,78%                       | 45,72%                                 | \$ 320,24                                 |
| 9               | 16,38%                       | 62,10%                                 | \$ 448,86                                 |
| 10              | 37,89%                       | 100,00%                                | \$ 1.068,06                               |
| Total           | 100%                         | 100%                                   | \$ 276,29                                 |

Cuadro A3: La población de Santa Fe

| Descripción                   | Pobres | No pobres |
|-------------------------------|--------|-----------|
| Sexo                          |        |           |
| Varón                         | 48,43% | 46,19%    |
| Mujer                         | 51,57% | 53,81%    |
| Edad (promedio)               | 26     | 38,35     |
| Miembros por Hogar (promedio) | 5,2    | 3,38      |
| Composición del Hogar         |        |           |
| Jefe/a                        | 23,34% | 39,19%    |
| Cónyuge                       | 16,14% | 20,35%    |
| Hijos                         | 50,15% | 32,79%    |
| Otros familiares              | 9,89%  | 6,13%     |
| Otros no familiares           | 0,48%  | 1,54%     |
| Con Cobertura Médica          | 36,4%  | 80,95%    |
| Estado                        |        |           |
| Ocupado                       | 25,2%  | 39,33%    |
| Desocupado                    | 11,1%  | 5,09%     |
| Inactivo                      | 63,7%  | 55,58%    |
| Tasa de desocupación          | 30,6%  | 11,5%     |
| Ingresos (\$)                 |        |           |
| ITF                           | 485,19 | 1.420,89  |
| IPCF                          | 92,79  | 420,74    |
| ITP                           | 106    | 482,88    |

Fuente: IIE en base a EPH.

Cuadro A4: Deciles según escala de ingreso per capita familiar en Santa Fe

| Número de decil | Porcentaje<br>del<br>ingreso | Porcentaje<br>del ingreso<br>acumulado | Ingreso<br>medio por<br>Decil<br>en pesos |
|-----------------|------------------------------|--|---|
| 1               | 1,17%                        | 1,17%                                  | \$ 29,38                                  |
| 2               | 2,54%                        | 3,70%                                  | \$ 63,79                                  |
| 3               | 3,63%                        | 7,33%                                  | \$ 90,64                                  |
| 4               | 4,67%                        | 12,01%                                 | \$ 116,79                                 |
| 5               | 6,16%                        | 18,17%                                 | \$ 153,35                                 |
| 6               | 8,04%                        | 26,21%                                 | \$ 200,88                                 |
| 7               | 9,92%                        | 36,12%                                 | \$ 247,22                                 |
| 8               | 12,89%                       | 49,01%                                 | \$ 320,55                                 |
| 9               | 17,23%                       | 66,25%                                 | \$ 427,90                                 |
| 10              | 33,75%                       | 100,00%                                | \$ 852,25                                 |
| Total           | 100%                         | 100%                                   | \$ 250,28                                 |

Fuente: IIE en base a EPH.

Cuadro A5: La población de Entre Ríos

| Descripción                   | Pobres | No pobres |  |
|-------------------------------|--------|-----------|--|
| Sexo                          |        |           |  |
| Varón                         | 50,13% | 44,54     |  |
| mujer                         | 49,87% | 55,46     |  |
| Edad (promedio)               | 25     | 35,47     |  |
| Miembros por Hogar (promedio) | 5,4    | 3,54      |  |
| Composición del Hogar         |        |           |  |
| Jefe/a                        | 23,42% | 36,65%    |  |
| Cónyuge                       | 14,99% | 20,15%    |  |
| Hijos                         | 49,43% | 36,02%    |  |
| Otros familiares              | 11,49% | 6,08%     |  |
| Otros no familiares           | 0,67%  | 1,10%     |  |
| Con Cobertura Médica          | 32,8%  | 84,24%    |  |
| Estado                        |        |           |  |
| Ocupado                       | 28,7%  | 42,56%    |  |
| Desocupado                    | 8,1%   | 3,96%     |  |
| Inactivo                      | 63,3%  | 53,48     |  |
| Tasa de desocupación          | 22,0%  | 8,5%      |  |
| Ingresos (\$)                 |        |           |  |
| ITF                           | 455,24 | 1.398,96  |  |
| IPCF                          | 89,21  | 436,44    |  |
| ITP                           | 94,95  | 479,91    |  |

Cuadro A6: Deciles según escala de ingreso per capita familiar en Entre Ríos

| Número de decil | Porcentaje<br>del<br>ingreso | Porcentaje<br>del ingreso<br>acumulado | Ingreso<br>medio por<br>Decil<br>en pesos |
|-----------------|------------------------------|--|---|
| 1               | 0,99%                        | 0,99%                                  | \$ 22,55                                  |
| 2               | 2,19%                        | 3,18%                                  | \$ 49,04                                  |
| 3               | 3,16%                        | 6,34%                                  | \$ 69,84                                  |
| 4               | 4,15%                        | 10,49%                                 | \$ 91,94                                  |
| 5               | 5,41%                        | 15,90%                                 | \$ 120,35                                 |
| 6               | 6,79%                        | 22,69%                                 | \$ 151,14                                 |
| 7               | 9,13%                        | 31,82%                                 | \$ 201,78                                 |
| 8               | 12,01%                       | 43,83%                                 | \$ 266,86                                 |
| 9               | 17,07%                       | 60,90%                                 | \$ 379,07                                 |
| 10              | 39,10%                       | 100,00%                                | \$ 849,26                                 |
| Total           | 100%                         | 100%                                   | \$ 220,18                                 |

# Capítulo 7: El regionalismo como alternativa<sup>1</sup>

Al analizar los principales rasgos de la situación Argentina a lo largo de los últimos cien años, se advierte un fuerte deterioro económico y social. Entre los factores que mayor influencia tuvieron en esta situación, se destaca el debilitamiento institucional, un aspecto clave para el desarrollo sustentable. Hay que fortalecer las instituciones, siendo el replanteo del federalismo una herramienta idónea. Se debe concebir una Argentina de regiones, capaz de suavizar las enormes asimetrías existentes, siguiendo los exitosos ejemplos que el mundo ofrece. En este marco, la Región Centro se erige como la primer experiencia en el país, con importantes desafios por delante.

# 7.1 Algunas consideraciones de largo plazo

La economía argentina presentó uno de los crecimientos más acelerados del mundo durante los 50 años previos a la Primera Guerra Mundial (1864-1914). En este período, la expansión de la producción y de las exportaciones rurales fue impulsada por la extensión del sistema ferroviario y la inmigración tanto de mano de obra como así también de capital. El PBI real creció, durante esta época, a una tasa anual media mayor al 5%, mientras que la población aumentaba al 3,4% anual. Consecuentemente, durante los primeros treinta años del siglo XX, el producto per cápita argentino presentó incrementos que alcanzaron el 4,5% promedio anual, convirtiéndose así en una de las economías más dinámicas del mundo.

Como fuera comentado en la edición anterior del Balance de la Economía Argentina, a comienzos del siglo XX, nuestro país lideraba el desarrollo económico de la región, presentando excelentes indicadores económicos, sociales y culturales, tales como el PIB per cápita, nivel de analfabetismo y esperanza de vida al nacer. Gracias a estos factores, los escritos relacionados a temas económicos de las tres primeras décadas del pasado siglo hubiesen ubicado a Argentina entre las economías más avanzadas del mundo, junto con Europa Occidental, Estados Unidos, Canadá y Australia. Hacia 1895, el producto per cápita era casi igual al de Alemania, Holanda y Bélgica y superior al de Austria, España, Italia, Suiza, Suecia y Noruega<sup>2</sup>, por citar algunos ejemplos.

Desde 1860 hasta 1930 la tasa de crecimiento de nuestro país tiene pocos antecedentes a nivel mundial, comparable solamente con otros países de reciente colonización. En 1929, Argentina había alcanzado un PBI per cápita de aproximadamente U\$S 700 (a precios de 1964, y en paridad del poder de compra). Si bien esta cifra era menor a la de Estados Unidos (U\$S 1.800) y a las de Australia y Canadá (U\$S 1.000 y 1.300 respectivamente), la tasa de crecimiento de este indicador había sido muy superior a la de aquellos países y, para 1929, la gran diferencia existente en 1860 entre la Argentina y el resto de los países de reciente colonización había mermado. En 1928-1929 Argentina ocupaba el undécimo lugar entre las principales naciones que comerciaban. Las exportaciones per cápita eran de U\$S 90 anuales mientras que las de Australia eran de U\$S 105 y las de Canadá ascendían a los U\$S 1253. Contaba con un vehículo automo-



Se agradecen especialmente los comentarios de José Emilio Ortega.

<sup>&</sup>lt;sup>2</sup> Michael Mulhall, nombrado en Díaz Alejandro (1975).

En términos de dólares estadounidenses de 1928-1929.

tor por cada 26 habitantes, cifra superior a la observada en Reino Unido. Los indicadores sociales también evidenciaban resultados positivos. La tasa de analfabetismo (como porcentaje de la población de 14 años o más) había disminuido del 77% en 1869 al 36% en el censo de 1914 y estaba alrededor del 25% en 1929 (y alcanzó el 14% en el censo de 1947).

Sin embargo, a partir de la década del treinta, el crecimiento de la economía argentina comenzó a desacelerarse. Durante los treinta años siguientes el mismo alcanzó un promedio anual del 2,9%, reduciéndose al 2,4% entre 1960 y 1970. En las décadas del '70 y del '80, las tasas argentinas apenas alcanzaron el crecimiento anual promedio de América Latina, el cual resultaba muy inferior al crecimiento observado en Asia del Este y levemente superior al de los países de África Sub-Sahariana. Durante los '80 y '90 la tasa de crecimiento del PIB per cápita de Argentina cayó por debajo del promedio de América Latina e incluso de países del África. Se evidenciaron tres características claves del desarrollo argentino desde 1930: una baja e irregular tasa de crecimiento del ingreso per cápita, acusada disparidad en los crecimientos sectoriales y disminución en el volumen de las exportaciones en términos absolutos. Entre los años 1913 y 1950 el producto per cápita argentino se incrementó un 30%, lo que representa una tasa anual de apenas el 0,8%. Además, entre los años 1973 y 1992 el mismo retrocedió un 0,25% anual, disminuyendo consecuentemente el nivel de vida.

Este comportamiento ha llevado a que durante los últimos 42 años de la historia argentina, el crecimiento del PBI per cápita fuera muy inferior al crecimiento promedio de las diversas regiones del planeta. Al analizar este resultado es necesario tener en cuenta que la década de los ochenta es considerada en América Latina como la "década perdida" en materia de crecimiento, siguiéndole un período de estancamiento, recesión y depresión a partir de 1997<sup>4</sup>.

Una manera de observar con mayor claridad esta situación es a través de un gráfico comparativo que muestre la evolución de un índice del Producto per Cápita con base 1900=100. En el Gráfico 7.1 es posible observar el deterioro relativo de nuestro país con respecto de las economías con las que se comparara en épocas tempranas de la historia económica, como Canadá o Australia, pero también con respecto a economías latinoamericanas.

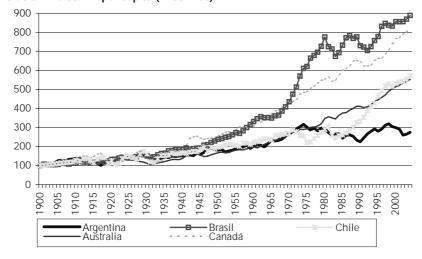


Gráfico 7.1: Evolución Índice PBI per cápita (1900=100)

Fuente: IIE en base a Maddison, 1900-1970 y Fondo Monetario Internacional 1970-2004.

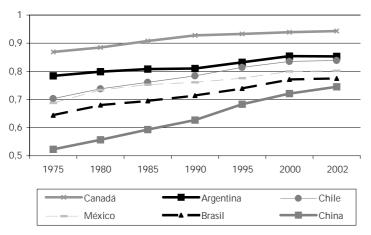
El deterioro relativo de Argentina no se queda sólo en el campo económico. Los aspectos sociales también reflejan una mala performance. Un claro indicador es la evolución del Índice de

<sup>&</sup>lt;sup>4</sup> Stiglitz, J. (2003).

Desarrollo Humano (IDH). Si bien es cierto que desde 1975 Argentina ocupa una posición de privilegio entre las naciones del continente americano, por detrás de EE.UU. y Canadá, hay que observar que algunos países que partieron de una posición más desventajosa presentan actualmente registros similares al argentino. Chile es el ejemplo de ello.

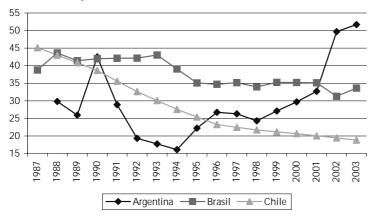
Argentina muestra elevados registros en materia de tasas de desempleo y porcentaje de la población por debajo de línea de pobreza. Según los datos a 2003, el 51,7% de los argentinos eran pobres, cuando en 1994 ese porcentaje era del 16,1%. Chile, que en 1990 mostraba el 38,6% de su población como pobres, hoy ya quebró la barrera del 20%.

Gráfico 7.2: Evolución de Índice de Desarrollo Humano Países seleccionados



Fuente: IIE en base a Naciones Unidas

Gráfico 7.3: Evolución del % de habitantes por debajo de la línea de pobreza



Fuente: IIE en base a INDEC, IBGE y MIDEPLAN de Chile.

Durante ediciones anteriores del Balance de la Economía Argentina se profundizó en hipótesis sobre cuáles son los factores determinantes de esta delicada situación socioeconómica; allí se destacó que variables institucionales, como mala actuación del gobierno o escaso desarrollo de instituciones que promuevan el crecimiento, pueden conducir a malos resultados macroeconómicos. Un bajo nivel de vida puede ser resultado de falta de credibilidad en el gobierno, incompetencia para proteger derechos de propiedad, poca libertad civil y política, gran nivel de corrupción, dependencia del sistema judicial al poder político e incumplimiento de las leyes, entre otros<sup>5</sup>.

A partir de la década del 20, la estructura institucional del país comienza a mostrar signos de debilitamiento que impactan sobre el orden económico y social, configurándose como

uno de los principales determinantes de esta mala performance expuesta. En el año 1920, por ejemplo, se sancionó la Ley 11.157, cuyo artículo 1º congelaba durante dos años el precio de los alquileres por locación de casas, piezas y departamentos, destinados a habitación, comercio o industria. Se planteó la inconstitucionalidad de esa Ley, y la Corte Suprema de Justicia de la Nación<sup>6</sup>, expuso que "ni el derecho de usar y disponer de la propiedad, ni ningún otro derecho reconocido por la Constitución, reviste carácter absoluto. La reglamentación o limitación del ejer-



Ver Balance de la Economía Argentina 2003

En el caso "Ercolano, Agustín c/ Lanteri de Renshaw, Julieta s/Consignación" (Fallos, 136:161, Biblioteca de la Facultad de Derecho de la Universidad Nacional de Córdoba).

cicio de los derechos individuales es una necesidad derivada de la convivencia social...". Seguramente hay más ejemplos, lo dable de destacar es que esto minaba el respeto por las reglas de juego. Pero sin dudas fue el Golpe de Estado de 1930 el tiro de gracia a la institucionalidad argentina. En una acordada<sup>7</sup>, a muy pocos días del golpe, la Corte legitima al gobierno de Uriburu, lo que sella la ruptura del orden constitucional para el futuro (desde ese año hasta 1983 el país tuvo 12 presidentes de facto). La emergencia política, en unos casos, la urgencia económica en otros, siguieron debilitando el esquema. Un ejemplo de estos últimos es el Fallo de la década del '30, debido a la ley 11.741, que establecía una moratoria hipotecaria, prorrogando por tres años las obligaciones garantizadas y fijando un tope para los intereses a cobrarse. Todo esto en un país sobre el que en 1929, un estudioso de la realidad hispanoamericana -Cecil Jane- escribía: "La Argentina es hoy uno de los Estados más estables y organizados, no sólo de América sino del mundo. Una revolución allí resulta tan inconcebible como en Inglaterra"8. Otra idea del esplendoroso pasado argentino es la definición que un diccionario español de 1919 -ver figura 7.1- da acerca de la República Argentina.

Figura 7.1: Definición de Argentina Extracto de diccionario español de 1919

flores amarillas en corimbo. 2. das, y flores amarillas en corimbo.

ARCENTINA (República). Estado de la América del Sur, lindante con Bolivia, Paraguay, Brasil, Uruguay, el Atlántico y Chile. 2.887,113 kms². de extensión territorial (seis veces más que España) y 8.000,000 h. Es una nación de forma republicana federal de gobierno y se compone de 14 provincias, 10 territorios nacionales, y 1 distrito federal, constituído por la ciudad de Buenos Aires, capital de la República. El idioma nacional es el castellano, y la religión la católica, con tolerancia de cultos. Descubierta la costa del Río de la Plata por Juan Díaz de Solís en 1508, comenzó la colonización con Sebastian Cabot que en 1527 fundó el fuerte de meinte. ndo. cogua, rov. en tián Cabot que en 1527 fundó el fuerte de Sancti-Spíritus. En 1810 el pueblo argen-tino se alzó contra el dominio español y, de pe-de ubir la riqueza y extensión de su suelo como por la actividad de sus habitantes y el desarrollo e importancia de su industria y comercio, cuyo progreso no puede ser más das visible. ARGENTINISMO. m. Giro o modo de ha-

Este tipo de medidas se sucedieron hasta nuestros días, siempre alegándose salvaguardar el interés público en una grave situación de emergencia, unas veces política, otras veces económica. Por ello, los argentinos nos acostumbramos a vivir en emergencia; resultado: hay una carencia absoluta de seguridad jurídica. Esta falta de credibilidad ganada ante el resto del mundo, es lo que explica que un inversor estadounidense le exija hoy a un proyecto radicado en Argentina un retorno del 38,23% anual, mientras en Brasil la cifra es 23,23%, 13,64% en Hungría o 12,96% en Corea del Sur9.

Fuente: Diario Página 12, Suplemento cultural Radar, domingo 8 de Diciembre de 2002.

Este deterioro institucional alcanzó incluso a una figura que pudo ser instaurada luego de grandes batallas entre connacionales, como fue el Federalismo. Argentina nace federal en 1816, en un Congreso que fue llevado a cabo en el interior del interior, en Tucumán. Sin embargo, 188 años después se observa que la ciudad de Buenos Aires conjuntamente con la provincia homónima, concentran el 60% de la riqueza argentina. En el otro extremo ocho provincias tomadas en

Dictada el 10 se septiembre de 1930.

Citado en "El autoritarismo hispanoamericano y la improductividad", José Ignacio García Hamilton, Editorial Sudamericana, 1998.

Ibbotson Associates, Cost of Capital 2003 Yearbook.

Cuadro 7.1: Producto Bruto Geográfico por Provincia

| Jurisdicción    | PBG año 2001<br>(Miles de Pesos<br>Corrientes) | Porcentaje de cada<br>provincia<br>en el PBI |
|-----------------|--|--|
| Buenos Aires    | 89.762.582                                     | 35,06%                                       |
| CABA*           | 65.649.726                                     | 25,64%                                       |
| Santa Fe        | 20.008.865                                     | 7,82%  |
| Córdoba         | 19.186.884                                     | 7,49%  |
| Mendoza         | 6.602.825                                      | 2,58%  |
| Neuquen         | 5.188.456                                      | 2,03%  |
| Entre Ríos      | 5.064.183                                      | 1,98%  |
| Chubut          | 4.326.350                                      | 1,69%  |
| Tucumán         | 4.264.509                                      | 1,67%  |
| Misiones        | 3.968.259                                      | 1,55%  |
| San Luis        | 3.844.797                                      | 1,50%  |
| Río Negro       | 3.575.326                                      | 1,40%  |
| Salta           | 3.463.670                                      | 1,35%  |
| Santa Cruz      | 2.706.810                                      | 1,06%  |
| Corrientes      | 2.627.794                                      | 1,03%  |
| San Juan        | 2.579.047                                      | 1,01%  |
| Chaco           | 2.454.944                                      | 0,96%  |
| La Pampa        | 2.274.207                                      | 0,89%  |
| La Rioja        | 1.854.420                                      | 0,72%  |
| Catamarca       | 1.819.206                                      | 0,71%  |
| Jujuy           | 1.518.778                                      | 0,59%  |
| Sgo. del Estero | 1.285.185                                      | 0,50%  |
| T. del Fuego    | 1.163.462                                      | 0,45%  |
| Formosa         | 850.006  | 0,33%  |

Nota: (\*) Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

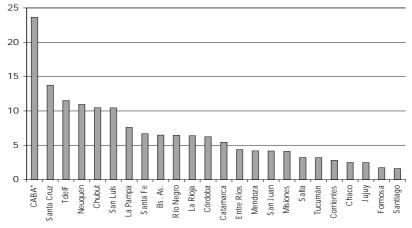
Fuente: IIE en base MECON.

conjunto participan con apenas el 5,15% del PBI. Este fue el resultado de una excesiva concentración geográfica de ingresos, decisiones y políticas económicas y sociales. Existe una tremenda distorsión en la estructura federal. La ciudad de Buenos Aires es 14,8 veces más rica en términos per cápita que Santiago del Estero. Esta situación no se repite ni siquiera en Brasil, muchas veces ejemplo de estos grandes desequilibrios. Allí, el distrito más rico -Brasilia- supera en 8 veces al más pobre -Maranhão-. En Chile esta diferencia es de 7, entre las regiones de Antofagasta y la Araucanía. La diferencia entre el Distrito Federal y Chiapas, en México, es de 6,22. En la Unión Europea<sup>10</sup> es de 4,3 (entre las regiones de Londres y Epiro<sup>11</sup>), mientras en EE.UU. es algo menor a 2, comparando Connecticut y Mississippi.

Estas enormes distorsiones se repiten al analizar otros indicadores, como los de tecnología de la información. La

ciudad de Buenos Aires posee 28,1 PCs cada 100 habitantes, mientras Formosa ostenta 5,5 y Santiago del Estero 4,4. Para tener en cuenta: el dato capitalino es superior al de España (16,82) e Italia (19,48), similar al de Eslovenia (27,57) y algo por debajo del de Francia (32,86). Formosa y Santiago del Estero se parecen a Botswana (3,87) y Namibia (5,63)<sup>12</sup>.

Gráfico 7.4: Producto Bruto Geográfico por Provincia per capita 2001 - miles de pesos



Nota: (\*) Ciudad Autónoma de Buenos Aires

Fuente: IIE en base MECON



 $<sup>^{10}</sup>$  Considerando todas las regiones de los países que componen la Unión, antes de la ampliación de este año.

 $<sup>^{11}\,</sup>$  Si se consideran las 25 más ricas y se las compara con las 25 más rezagadas, la diferencia se reduce a 2.

<sup>12</sup> Datos extraídos de International Telecomunation Union (http://www.itu.int/ITU-D/ict/statistics/). La información corresponde también al año 2001, para hacer comparables los valores.

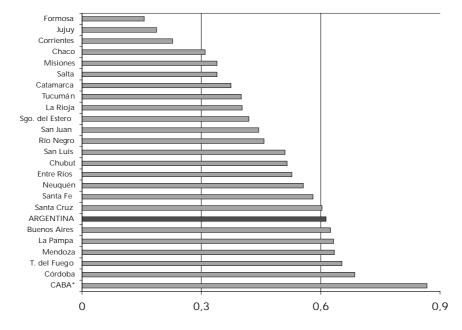
Cuadro 7.2: Indicadores tecnológicos por provincia - 2001

| Jurisdicción     | Teledensidad<br>(cada 100 habitantes) | Parque de PCs<br>(cada 100 habitantes) | Usuarios de Internet<br>(cada 100 habitantes) |
|------------------|---------------------------------------|--|---|
| CABA*            | 63,4                                  | 28,1                                   | 38,7  |
| Santa Cruz       | 20,7                                  | 15,7                                   | 11,1  |
| Tierra del Fuego | 29,5                                  | 19,2                                   | 14,6  |
| San Luis         | 14,2                                  | 12,6                                   | 9,0   |
| Chubut           | 21,9                                  | 13,2                                   | 9,8   |
| Neuquen          | 19,8                                  | 12,3                                   | 8,5   |
| La Pampa         | 21,6                                  | 11,6                                   | 8,6   |
| Río Negro        | 18,9                                  | 12,0                                   | 8,6   |
| Santa Fé         | 22,5                                  | 10,1                                   | 7,2   |
| Buenos Aires     | 25,5                                  | 10,3                                   | 10,1  |
| Córdoba          | 21,1                                  | 10,4                                   | 7,4   |
| La Rioja         | 12,2                                  | 8,0                                    | 6,3   |
| Entre Ríos       | 15,2                                  | 8,0                                    | 5,7   |
| Misiones         | 8,8                                   | 7,6                                    | 5,3   |
| Mendoza          | 16,7                                  | 8,6                                    | 6,3   |
| San Juan         | 13,9                                  | 8,1                                    | 5,9   |
| Salta            | 9,6                                   | 7,3                                    | 5,1   |
| Tucumán          | 10,5                                  | 6,4                                    | 4,7   |
| Catamarca        | 10,7                                  | 5,6                                    | 4,4   |
| Corrientes       | 9,4                                   | 5,8                                    | 4,3   |
| Chaco            | 8,1                                   | 5,1                                    | 3,7   |
| Jujuy            | 9,3                                   | 5,1                                    | 3,6   |
| Sgo. del Estero  | 8,4                                   | 4,4                                    | 3,2   |
| Formosa          | 7,2                                   | 5,5                                    | 3,7   |
| TOTAL PAIS       | 22,9                                  | 10,71                                  | 10,13   |

Nota: (\*) Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Fuente: IIE en base a Prince & Cooke.

Estas son las dos argentinas, no sólo económicas, también sociales. El IDH Ampliado para las provincias argentinas hace claros este contraste.

Gráfico 7.5: Índice de Desarrollo Humano Ampliado por provincia



Nota: (\*) Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Los datos corresponden al año 2000.

Lo expuesto denota una profunda crisis argentina de larga data. Argentina necesita mejorar la calidad de sus instituciones si decide apostar al desarrollo económico. El cambio debe ser muy profundo. Hay que fortalecer las instituciones, siendo el replanteo del federalismo una herramienta idónea. Se debe concebir una Argentina de regiones, capaz de suavizar las enormes asimetrías existentes, siguiendo los exitosos ejemplos que el mundo ofrece.

#### 7.2 Una Argentina de regiones

La estructura federal del país debería ser replanteada en regiones, simplemente porque el desarrollo de las actividades económicas y sociales es más eficiente si se lo enfoca con una óptica regional. En este esquema debe ser entendido el regionalismo en Argentina, como una alternativa de salida de una crisis con hondas raíces.

En este punto, es importante resaltar que, como se escribía en el Balance de la Economía Argentina 2003, no se debe pensar en una dicotomía entre Estado Nacional y Estado Regional. Ambos ordenamientos poseen intereses comunes, porque de otra forma no se explica la pertenencia del último al primero. Por ello, se insiste en que, avanzar en materia de regionalismo en Argentina, en ningún momento atenta contra la institución federal, sino que por el contrario, busca limar las grandes asimetrías sociales y económicas que en la actualidad caracterizan a la geografía argentina.

Hay que recalcar que el regionalismo propuesto para Argentina sólo debe existir para lograr un armónico desarrollo económico y social. La región no es una instancia de tipo político que pretenda avasallar los intereses provinciales y/o municipales, más aún, apunta a corregir los excesos que se cometen en esta materia. Esto está de acuerdo con el artículo 124 de la Constitución Nacional<sup>13</sup>.

Una buena síntesis de lo que el regionalismo y las regiones deberían significar para Argentina corresponde al maestro Pedro J. Frías<sup>14</sup>:

- La región no puede ser otro logro burocrático, sino la superación del centralismo burocrático.
- La región no puede ser un nuevo pasatiempo para expertos y aficionados, sino una vocación y una misión.
- La región no es la contrafigura de la Provincia o de la Nación, sino el punto de concertación de las competencias y de conciliación de los intereses.
- La región no es la beatificación del localismo, sino el servicio de un espacio donde el ser social adquiere la plenitud de su independencia pero también de su interdependencia.
- La región no es el nuevo gueto de los marginados, sino una promesa de justicia interregio-
- La región no es una perspectiva totalizante, sino apenas un subsistema en el tratamiento global de los problemas de Estado y sociedad.

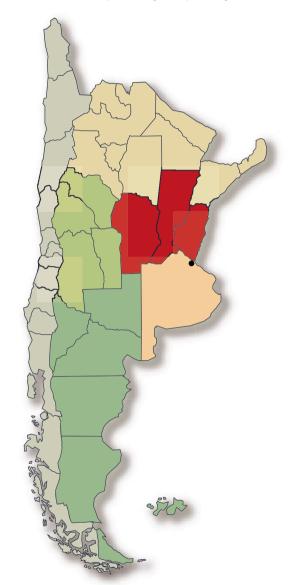
El esquema de un país conformado por seis regiones -Provincia de Buenos Aires, Ciudad de Buenos Aires, Centro, Nuevo Cuyo, Norte y Sur-como postula el IIE desde 1997, allanaría el terreno para alcanzar una convergencia en materia socioeconómica, logrando un país más equilibrado, que dejaría atrás el viejo modelo de concentración en torno al puerto de Buenos Aires. No obstante, es destacable que la propuesta mitiga sólo en parte el desequilibrio, lo que nuevamente da una idea de las actuales divergencias.

<sup>14</sup> Cuadernos de Federalismo, Instituto de Federalismo, Academia Nacional de Derecho y Ciencias Sociales de Córdoba.



<sup>13</sup> Artículo 124.- Las provincias podrán crear regiones para el desarrollo económico - social y establecer órganos con facultades para el cumplimiento de sus fines y podrán también celebrar convenios internacionales en tanto no sean incompatibles con la política exterior de la Nación y no afecten las facultades delegadas al Gobierno Federal o el crédito público de la Nación; con conocimiento del Congreso Nacional. La ciudad de Buenos Aires tendrá el régimen que se establezca a tal

Recuadro 7.1: Propuesta regional para Argentina



| Regiones               | PBG 2001<br>(en miles de \$<br>corrientes) | Población* | PBG pc<br>2001 | NBI*  |
|------------------------|--|------------|----------------|-------|
| Ciudad de Buenos Aires | 65.649.726                                 | 2.776.138  | 23.648         | 7,8%  |
| Región Buenos Aires    | 89.762.582                                 | 13.827.203 | 6.492          | 15,8% |
| Región Centro          | 44.240.032                                 | 7.225.649  | 6.123          | 14,5% |
| Región Nuevo Cuyo      | 14.881.089                                 | 2.857.590  | 5.207          | 15,9% |
| Región Norte           | 65.649.726                                 | 2.776.138  | 2.428          | 28,4% |
| Región Sur             | 18.297.955                                 | 7.536.005  | 23.648         | 7,8%  |
| Total                  | 268.696.709                                | 36.260.130 | 7.410          | 17,9% |

\* 2001

Fuente: IIE en base a INDEC y MECON.

El esquema presentado en el Recuadro 7.1 es una propuesta, que se suma a numerosos intentos por regionalizar el país, sobre lo que trabajó extensamente -y se recomienda la lectura del material- Jorge Antón<sup>15</sup>. Hay que considerar que la provincia de Buenos Aires o lo que podría ser el área metropolitana que constituyen la ciudad de Buenos Aires con el Conurbano Bonaerense no son regiones constituidas, y que la regionalización es un proceso abierto, muy discutido, que configura algo así como un "telón de fondo", que contiene subsistemas microrregionales, zonales y urbanos que en sí son los espacios significativos del territorio argentino, como bien señala la Fundación Hernandarias (2004). Además, si Neuquen y Río Negro retomaran el proceso de integración que tanto impulso cobró hace unos pocos años, quedarían conformadas dos Patagonias -Norte y Sur-, y la provincia de La Pampa bien podría trabajar conjuntamente con la provincia de Buenos Aires.

Sobre por qué regionalizar hay bibliografía abundante, pero más claro aún resulta el ejemplo de la Unión Europea. Desde mediados de la década del '70 la Unión (Comunidad Económica en ese entonces) comenzó a preocuparse por las regiones. Ocurre que los esfuerzos estuvieron desde el inicio puestos en lograr la convergencia económica entre los estados miembros, utilizando como medida el PBI per capita<sup>16</sup>. Por ejemplo, la Comisión Europea menciona en su segundo informe sobre la cohesión económica y social que, en los tres Estados miembros menos prósperos (Grecia, España y Portugal), la renta per cápita promedio aumentó desde un 68% de la media de la Unión en 1988 a un 79% en 1999. Logrando su cometido si consideramos que para 2003 ese porcentaje ya se ubicaba en 82,5%, y se proyecta llegar a 84% en 2005. Sin embargo, esta convergencia económica ha tenido lugar a costa de aumentar los desequilibrios existentes en el seno de dichos países y de sus regiones<sup>17</sup>.

Esto es lo que motivó que la Unión Europea conformara, por el Tratado de Maastricht, el Comité de las Regiones. Partió con cinco ámbitos de consulta obligatoria: cohesión económica y social; redes de transporte, energía y telecomunicaciones transeuropeas; salud; educación y juventud; y cultura. Por el Tratado de Ámsterdam (1999) se añadieron cinco ámbitos suplementarios de consulta: empleo, política social, medio ambiente, formación profesional y transporte.

Actualmente, el Comité posee 317 miembros<sup>18</sup>, que no sólo representan a regiones sino también a gobiernos locales. La forma de elección es variada, y en muchos casos está vinculada a la forma de gobierno de los países miembros y su estructura orgánica. España, por ejemplo, cuenta con veintiún miembros en el Comité. Estos corresponden: uno a cada una de las dieciocho Comunidades Autónomas, uno a la ciudad de Madrid, otro a la ciudad de Barcelona y uno al organismo que nuclea los municipios.

Los dictámenes del Comité de las Regiones son no vinculantes, pero la institucionalidad de la participación de las jurisdicciones subnacionales dentro de la estructura orgánica de la Unión como instancia consultiva ya significa un avance. Esto es importante destacarlo, ya que el Comité recién se constituyó en 1994, cuando la actual Unión Europea data de fines de la década del 50. Es una dato que hay que tener presente, y que se retomará a la hora de abordar la actualidad de la Región Centro de Argentina.

Dejando el ejemplo europeo, cabe preguntase por qué las regiones para Argentina. Como respuesta se puede señalar que en nuestro país no coincide el mapa político con el mapa regional, con regiones que siempre aparecen más extensas que las divisiones provinciales. Así, son las re-



 $<sup>^{\</sup>rm 15}\,$  Regiones económicas argentinas, Editorial Ciudad Argentina, 1999.

<sup>16</sup> Datos expuestos por la Dra. Araceli Mangas Martín, en ocasión de su visita a Córdoba con motivo de recibir el Doctorado Honoris Causa de la Universidad Nacional, Noviembre 2004.

<sup>17</sup> Cohesión Territorial en Europa, Comité de las Regiones, Estudios E-6/2002, Bruselas, Octubre 2002

<sup>18</sup> Considera la ampliación del corriente año.

giones las que pueden convertirse en instrumentos adecuados para cumplir una tarea complementaria a la de las provincias a fin de promover su cabal desarrollo.

Al respecto, también es bueno resaltar comentarios de Jorge Antón, quien sostiene que es la región la "unidad posible para racionalizar recursos, economizar esfuerzos, potenciar productividad a escala, satisfacer el desarrollo social, es la nueva vialidad federal. Se trata de la tercera reforma estructural de la Argentina, comprometida con una organización territorial del país, basada en funciones y niveles de gobierno".

#### 7.2.1 Implicancias de regionalizar el país

Avanzar en materia de regionalización, supone continuar el camino de las reformas estructurales del Estado iniciadas en los 90. Por ello, es interesante plantear la evolución del término "reformas estructurales". A fines de los '70, este concepto hacía referencia a un conjunto poco estructurado de políticas que procuraban reducir el sesgo anticomercio y las limitaciones financieras, característicos de los regímenes de desarrollo de esos años. Hoy, en cambio, la palabra "reforma" evoca una batería muy compleja de medidas orientadas no sólo a transformar la estructura económica sino, en forma mucho más ambiciosa, a planear y dirigir el cambio institucional. Por ello, los programas que en un principio eran sólo reformas de "políticas", se transformaron paulatinamente en paquetes de reformas "estructurales" primero e "institucionales" después<sup>19</sup>.

Además, se diferencian "generaciones" dentro de las reformas estructurales. Oscar Oszlak<sup>20</sup> distingue tres aspectos de las reformas. El primero tiene que ver con los procesos de desregulación, privatización y apertura económica; el segundo con la reconfiguración del organigrama del Estado y el tercero implica trabajar sobre la productividad del sector público. Se asocia el primer aspecto a las reformas de primera generación, mientras los restantes se agrupan dentro de las de segunda generación.

Argentina transitó la primera generación de reformas, pero se quedó a medio camino en las de segunda. Así, este proceso, que ha sido incompleto y muy heterogéneo, es cuestionado hoy por su eficacia, al mostrar un insuficiente progreso económico y social, y también por los principios que lo animaron.

En este marco, el regionalismo supondría culminar el proceso de reformas de primera y segunda generación, para posteriormente iniciar una tercera etapa.

Al respecto, el equipo que coordinó el Dr. Juan Roccatagliata<sup>21</sup> sostiene que las políticas regionales de tercera generación son una metodología moderna para encarar el desarrollo regional. Las mismas buscan fortalecer a los entornos locales, impulsar la capacidad emprendedora de todos los actores sociales y articularlos entre sí; ayudando a conformar redes interactivas, potenciando el funcionamiento de los entramados productivos e institucionales, promoviendo los factores inmateriales del desarrollo, como las innovaciones científico-tecnológicas, la capacitación de los recursos humanos y los caminos hacia nuevos mercados, y facilitando e impulsando la capacidad organizativa del territorio. Se trata de una nueva forma de gestión del territorio, por demás necesaria si se tiene presente que Argentina es un país que entró al siglo XXI con una estructura y organización territorial del siglo XIX.

<sup>19</sup> Ortega, José y Acosta, Guillermo, "Reformas estructurales y Federalismo", Ministerio de Gobierno de la Provincia de Córdoba, Agosto de 2004.

<sup>20</sup> Citado en Fundación Hernandarias, 2004.

<sup>21</sup> Para la confección del libro "La Patagonia: bases estrategias para su desarrollo sustentables".

#### 7.2.2 Hacia una Argentina de regiones, algunos lineamientos

- Institucionalizar las regiones que ya han sido propuestas: la Región Centro es un ejemplo a seguir. Resta que el Nuevo Cuyo imprima impulso al Tratado firmado en 1988, que la Patagonia dote de mayor impetu a su estructura orgánica diseñada a partir del acuerdo de Santa Rosa de 1996. Lo mismo le cabe al Norte Grande.
- Desarrollar la infraestructura física: es una herramienta indispensable para asegurar el desarrollo social y económico. Proporciona servicios fundamentales tanto para los distintos procesos productivos, por lo cual es uno de los puntos claves analizados por los inversores en el momento de decidir la radicación de sus actividades, como para los habitantes; es decir, se estimula y fortalece la productividad tanto del capital físico como humano. Estas inversiones transforman el perfil productivo de un área en particular, inducen a la especialización en aquellas actividades productivas locales de mayor eficiencia relativa, constituyéndose en un factor explicativo de las ganancias de productividad y de los incrementos en los ingresos per capita. Pero además de contribuir a generar valor económico, también lo hacen en términos sociales, creando empleo, reduciendo la pobreza, las necesidades básicas insatisfechas, etc.
- Apostar a las inversiones en "bienes inmateriales": con anterioridad, las diferencias regionales se atribuían exclusivamente al carácter material de los bienes que poseían las regiones, como la infraestructura, los conocimientos técnicos o los recursos naturales. Sin embargo, actualmente también los desequilibrios regionales se consideran causados por la mala distribución de los bienes inmateriales, por ejemplo, el capital humano, los servicios públicos, las redes, etc. A esta percepción se le ha dado en general el nombre de "desarrollo endógeno"22. Dicho enfoque ha implicado una toma de conciencia de que las estrategias de desarrollo no tienen que ser las mismas para todos los tipos de regiones ni tampoco tienen que seguir el mismo patrón de desarrollo que siguieron jurisdicciones hoy desarrolladas.
- Descentralizar los ingresos y recursos públicos: el modelo tradicional de desarrollo regional está desapareciendo paulatinamente para dar paso a una serie de estrategias que se dirigen a una región en concreto, concebidas y aplicadas por las autoridades regionales, para que se adapten a las condiciones específicas de la región en cuestión. Las políticas, por tanto, se elaboran con un enfoque más bien ascendente (bottom-up)<sup>23</sup>, ya que resulta difícil aplicarlas a nivel nacional con un enfoque único. Esto responde a que el desarrollo de una región no puede gestionarse desde la capital del país. En primer lugar, porque el gobierno cuya sede se encuentra en la capital en cuestión no tiene el mismo interés en el desarrollo de la región que los habitantes de la misma, con lo que se puede producir una falta de motivación. En segundo lugar, porque un órgano de desarrollo regional situado en la región en cuestión conoce mucho mejor las necesidades y los problemas del área, así como las oportunidades con las que cuenta. Taylor y Wren<sup>24</sup> añaden un tercer argumento en relación con las numerosas ventajas con las que cuenta la descentralización de las competencias en materia de política regional. El traspaso de competencias a las regiones generará un mayor sentido de la participación y contribuirá a crear un espíritu de confianza en los propios recursos a la hora de encontrar las soluciones apropiadas a los problemas regionales. Resulta evidente que la concepción y aplicación de tales políticas integrales requiere la existencia previa de capacidades autónomas para la acción por parte de las autoridades regionales o de los organismos encargados del desarrollo, que deben disponer de la capacidad financiera y política necesaria para formular y aplicar los programas de desarrollo regional.



<sup>22</sup> Sobre el tópico se recomienda la lectura de trabajos realizados por Sergio Boisier.

<sup>23</sup> Proyecto de introducción al informe del Comité de las Regiones sobre "Gobierno regional y local en la Unión Europea", Bruselas, 14 de Agosto de 1996.

<sup>24 &</sup>quot;UK Regional Policy: An evaluation", Regional Studies, Vol. 31,9.

Crear Alianzas Interregionales: entre las regiones de nuestro país y espacios subnacionales de otros países. Según Sergio Boisier<sup>25</sup> estas alianzas responden a la nueva geografía política de la globalización, siendo esta modalidad de regionalización funcional a la globalización. Constituyen también una nueva gestión del territorio, donde la vinculación no queda limitada entre aquellas regiones fronterizas y/o contiguas espacialmente, sino que también aplica para aquellas regiones no sometidas a la restricción de la contigüidad; éstas últimas son las llamadas regiones virtuales. Estos acuerdos buscan generalmente posicionar mejor a la región en el contexto global de lo que podría lograr individualmente. Los ejemplos son numerosos alrededor del mundo. Entre las regiones asociativas se puede mencionar Arizona/Sonora, o bien la más cercana Atacalar (Atacama, Catamarca y La Rioja). Entre las virtuales, hay ejemplos como la región formada por Rhone-Alpes, Cataluña, Lombardía y Baden-Württemberg, conocida como "los cuatro motores de la Unión Europea" y, en Chile, los acuerdos entre las regiones de Bío-Bío y de Antofagasta con Lombardía y Baden-Württemberg, respectivamente. En el caso argentino, estrechar vínculos con regiones de otros países contribuiría a ganar mayor estabilidad y credibilidad de las políticas implementadas, generando mavor seguridad jurídica. Esto se inscribe en lo que se denomina "nuevo regionalismo"<sup>26</sup>.

# 7.3 Región Centro

#### 7.3.1 Reseña histórica

Un ejemplo del regionalismo en Argentina, o de la conformación de regiones asociativas como la denominaría Boisier, es la Región Centro, compuesta por Córdoba, Entre Ríos y Santa Fe.

Los primeros antecedentes de la misma datan de 1973, cuando en Santa Fe la Vieja (Cayastá) se firma la Carta de Intención que manifiesta el interés de las tres provincias en unirse. Fueron signatarios del Acta los gobernadores Silvestre Begnis (Santa Fe), Ricardo Obregón Cano (Córdoba) y Juan Cresto (Entre Ríos).

Después de muchos años, en 1996 en la ciudad de Córdoba, los entonces gobernadores de la provincia de Córdoba -Ramón Mestre- y de Santa Fe -Jorge Obeid- con sus respectivos gabinetes discutieron temas referidos a la integración. En 1997 se repitió el encuentro en la ciudad de Santa Fe incorporando a empresarios y legisladores. En mayo de 1998 en las localidades de Landeta (Santa Fe) y El Fortín (Córdoba) se firmó la Declaración Conjunta, en la cual los gobernadores se comprometieron a impulsar la creación de la Región Centro. Antes de la constitución formal de la región, el 31 de Julio de 1998 en la ciudad de Santa Fe se realizó la reunión constitutiva de la Comisión Interparlamentaria para la Integración y Desarrollo de las provincias de Córdoba y Santa Fe.

La Región Centro se constituyó formalmente el 15 de agosto de 1998 en las ciudades Frontera (Santa Fe) y San Francisco (Córdoba) a través de la firma del Tratado de Integración Regional en el contexto de un país tradicionalmente centralista, con el fin de promover entre esas provincias el desarrollo económico, social y humano, la educación, la ciencia, el conocimiento y la cultura.

En Abril de 1999, Entre Ríos adhiere a los términos del Tratado de Integración de 1998, quedando constituida lo que hoy se conoce como Región Centro. Sin embargo, la falta de una vo-

<sup>25 &</sup>quot;Notas sobre gestión del desarrollo territorial, conocimiento y valores", documento preparado para el Centro de Investigación del Hombre del Desierto (CIHDE), Arica, Chile, Junio de 2004.

<sup>&</sup>lt;sup>26</sup> Fernández, R. (1997), "Returns to regionalism", Banco Mundial, Documento de Trabajo nº 1816.

luntad política decidida y firme determinó un estancamiento del trabajo bajo un esquema regional. Más allá de que en mayo de 2000, Santa Fe y Córdoba habían ratificado el compromiso de continuar con el impulso de esta región y avanzaron en esa oportunidad en la conformación de la estructura orgánica regional:

- Junta de Gobernadores: órgano superior de la Región Centro, integrado por los primeros mandatarios de las provincias de Córdoba, Entre Ríos y Santa Fe. Le incumbe la conducción política del proceso de integración y la promoción de todas las acciones necesarias para el cumplimiento de los objetivos establecidos en el artículo primero del Tratado de Integración Regional.
- Comité Ejecutivo: El Comité Ejecutivo es el órgano de la Región Centro encargado de implementar y ejecutar las políticas regionales consensuadas por la Junta de Gobernadores. Está integrado por los Ministros de las Provincias signatarias, o funcionarios de máximo rango por cartera (Secretarios de Estado, titulares de entes autárquicos, etc.), o representantes jerárquicamente equiparables que designe cada provincia signataria de conformidad con el ordenamiento jurídico público que rija en la misma. El Comité Ejecutivo está conducido por una Mesa Ejecutiva, integrada por los Ministros de Gobierno de las provincias de Córdoba y Entre Ríos, y por el Ministro Coordinador de la provincia de Santa Fe. La Mesa Ejecutiva está coordinada pro-témpore, por el plazo de un año, por el Ministro de Gobierno o Coordinador de la provincia miembro que corresponda, en forma rotativa y por orden alfabético.
- Comisión Parlamentaria Conjunta: órgano unicameral permanente, integrado por legisladores de cada provincia. Tiene carácter consultivo, deliberativo y de formulación de propuestas, resoluciones y recomendaciones. En su seno deliberan cuatro comisiones internas permanentes: de economía y producción, de infraestructura y servicios, de legislación general y de asuntos institucionales y de municipios y comunas.
- Secretaría Administrativa: es un órgano de coordinación técnico administrativo de la Región Centro, encargado de administrar y organizar el proceso de integración regional, ejecutar las actividades que les sean encomendadas por la Junta de Gobernadores y el Comité Ejecutivo, velar por el cumplimiento de los compromisos asumidos en el marco de los Tratados Fundacionales y normativa derivada, y con capacidad de asistencia técnica y logística de los restantes órganos de la Región Centro. Este órgano es tal vez el más relevante dentro de la estructura, debido a que es a quien le compete pensar en términos regionales. Es innegable que las provincias, a través de sus gobernantes y legisladores van a defender sus intereses. Esto ocurre en la experimentada Unión Europea inclusive, pero es la Comisión Europea la que tiene que lograr ese buscado equilibrio, consensuando, negociando, para lograr su fin último: avanzar en la integración.

Recién a fines de 2003, principios de 2004, el tema regional fue tomado nuevamente con fuerza por los Gobiernos de las tres provincias. No debiendo olvidar, que el sector privado -si bien no con igual ímpetu en todos los sectores- continuó desarrollando actividades pro regionales en forma ininterrumpida.

El impulso gubernamental determinó que el 28 de Julio de 2004 la Región Centro fuera relanzada. Ese día los mandatarios de las tres provincias suscribieron el Protocolo de Córdoba, que reconoce la estructura orgánica establecida en el Tratado de Integración y la necesidad de profundizar los avances alcanzados, otorgando continuidad y estabilidad institucional a la conformación de la Región Centro de Argentina.

La Secretaría Administrativa recayó en la Provincia de Córdoba, quien la ejercerá durante el período 2004-2005.

#### 7.3.2 Algunos desafíos de la Región Centro

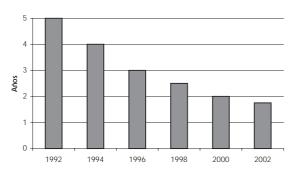
- Visión estratégica: la región deberá ser capaz de desarrollar una estrategia a mediano y largo plazo. Definir a qué áreas de la región se debería dar prioridad, qué centros se deberían desarrollar, qué actividades se deberían atraer, etc. Tendría que considerar las disímiles realidades microrregionales, apuntando a la cohesión territorial a nivel regional, realizando el doble ejercicio de una amplia consulta y una toma de decisiones consensuada. Esto sobre la base de un análisis exhaustivo de todos los aspectos correspondientes y de un debate entre la totalidad de los actores que tienen algún tipo de responsabilidad política, económica o social, considerando representaciones funcionales y territoriales. Además, tendrá que ser concebida la existencia de un órgano de desarrollo regional, en virtud de que constituye uno de los elementos estratégicos que intervienen en el desarrollo de cualquier región. Destacando que el mismo no debería actuar como un mero órgano de la administración pública, sino como una institución para la promoción de la región, que debería manejarse como si se tratase de una empresa. Es extremadamente importante que posea un equipo profesional que se encargue del desarrollo regional y cuyos miembros pertenezcan a diferentes disciplinas. Finalmente, toda estrategia a diseñar deberá incluir un suficiente grado de flexibilidad que le permita adaptarse a los cambios del entorno.
- Incorporar a la sociedad civil dentro del esquema regional: las organizaciones de la sociedad civil, han venido creciendo cuantitativa y cualitativamente en lo que respecta a su alcance temático, grupos representados y desarrollo territorial, entre las principales variables. Su creciente relevancia genera la visualización cada vez más institucionalizada del espacio público en los procesos de integración regional, lo que determina una matriz estratégica de relacionamiento entre éstos núcleos complejos. Para lograr lo anterior es necesario forjar, dentro de la estructura orgánica regional, un espacio institucional que reúna a las organizaciones y movimientos sociales de la región con la suficiente capacidad de receptar y motorizar propuestas concretas en forma concertada (partiendo de agendas mínimas y con vocación de avanzar hacia compromisos cada vez mayores), de direccionar el rumbo de la integración equilibrando necesidades y expectativas económicas y sociales, y de impulsar el desarrollo de organizaciones sociales en los espacios provinciales, promoviendo la estructuración eficiente y sinérgica de redes interjurisdiccionales<sup>27</sup>.
- Cohesión territorial: este concepto esta estrechamente relacionado a los dos anteriores. La cohesión territorial debería dirigirse hacia una consideración equilibrada del territorio de la región, concentrándose en una distribución más uniforme de las actividades, es decir, trabajar "región adentro" para eliminar las disparidades entre las distintas áreas que conforman la Región Centro. Será de fundamental importancia sumar la participación de los gobiernos locales, como así también la constitución de esquemas microrregionales.
- Consolidarse como región inteligente: apostando a la creatividad, la interacción, la motivación, la capacidad, la experiencia, la innovación, es decir, apostando a crear ventajas competitivas dinámicas, que perduren en el tiempo. En este sentido, hoy en día la gestión tecnológica constituye una dimensión estratégica. Para tener una medida de ello, vale señalar que la vida útil promedio de una PC ha decrecido desde 5 años en 1992 a poco menos de 2 años en 2002, con una pérdida del 30% de su valor en el 10% de su vida útil (ver Gráficos 7.6 y 7.7).

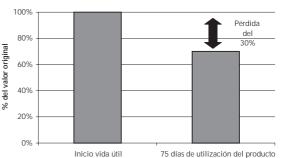


Según Cooke<sup>28</sup>, regiones inteligentes como Emilia-Romagna o Baden-Würtemberg, deben su condición a poseer buenas antenas (capacidad de monitoreo), manejar información de calidad (información selectiva), disponer de una capacidad de auto-evaluación, tener disposición al aprendizaje y voluntad de poner en ejecución las lecciones aprendidas. Todo esto tiene que ser aplicado al trabajo en encadenamientos productivos, concibiendo a la región como un gran conjunto de clusters interrelacionados. Un ejemplo es el acercamiento entre la industria cordobesa de la maquinaria agrícola y las empresas del polo electrónico/informático, para lograr productos que no sólo puedan competir en igualdad de condiciones con los bienes exportados, sino también que permitan pensar en salir a dar pelea en mercados externos.

Gráfico 7.6: Vida útil promedio de una PC

Gráfico 7.7: Vida útil promedio de una PC





Fuente: IIE en base a Bozz, Allen & Hamilton, Logistics Endgame: Industry Study Findings, 2002.

Avanzar en Alianzas Interregionales: en el Balance 2003 se proponen como ejemplos, en el ámbito de Sudamérica, estrechar lazos con las regiones Centro-Oeste de Brasil -formada por los Estados de Goias, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul y el Distrito Federal-, Central de Chile -regiones IV, V. VI y Metropolitana-, Sur de Brasil -Río Grande do Sul, Paraná y Santa Catarina- y la República Oriental del Uruguay. Esto puede extenderse a todo el Mercosur y países asociados, dando lugar a un Cono Sur de regiones. En este marco, se podría realizar una Asamblea de Regiones como un paso previo y en el mismo sentido que el Comité de las Regiones que poseen los europeos. La Región Centro podría tomar la iniciativa.



<sup>&</sup>lt;sup>28</sup> "Regional innovation centers: recent western experiencies and its posible relevance for central and Eastern Europe", citado por Boisier en "Sociedad del Conocimiento, conocimiento social y gestión territorial".

# Capítulo 9: Entre Ríos en la integración con los Estados del Sur de Brasil y Uruguay

Durante muchas décadas, Entre Ríos junto a las Provincias de la mesopotámia, estuvo aislada del resto del territorio Nacional y de los países vecinos. Quizás este aislamiento halla sido uno de los factores determinantes en generar en los entrerrianos una vocación integradora que quedó demostrada en la construcción del Túnel Subfluvial desde las Provincias, en la perseverancia para la construcción de los puentes Rosario - Victoria, Zarate - Brazo Largo, y de los 3 puentes que nos unieron con la República Oriental del Uruguay. Pero en esta visión, la integración no es solamente infraestructura, sino que es desarrollo y sobran las muestras de las redes de confianza que van generando los entrerrianos con los hermanos del Sur de Brasil, de la República Oriental del Uruguay, de Corrientes, Misiones, Santa Fe y Córdoba, coincidiendo con la propuesta artiguista de "Regiones Unidas, Pueblos Fuertes".

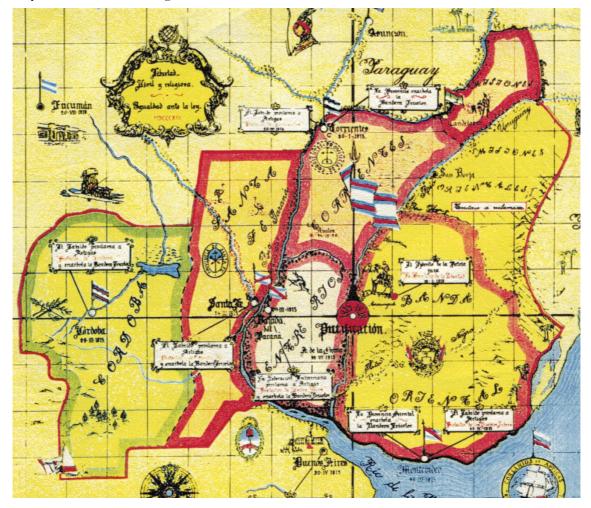
Entre Ríos ha sido víctima del aislamiento junto a Corrientes y Misiones ya que debido a las hipótesis de conflicto, eran la porción de territorio que podía perderse si Brasil nos invadía. Durante muchos años no existieron obras de infraestructura que la unieran con el resto del país. Con una concepción inspirada en la teoría de la seguridad nacional, desde el gobierno de Buenos Aires no se aprobaban los proyectos de puentes hacia Santa Fe y Buenos Aires. La mejor defensa contra los brasileros era el río Paraná, verdadera frontera de la Argentina para el gobierno central. La única actividad que se promovía era la instalación de regimientos para la defensa del territorio nacional. Sin embargo, el espíritu integrador de los entrerrianos es notable.

Esta región Mesopotámica estuvo a lo largo de la historia postergada. Cuando en los albores de nuestra Nación el país tendía a un desarrollo más equilibrado con el crecimiento de las economías regionales del noroeste, del centro de cuyo, del Paraguay y del Alto Perú, los intereses del puerto se impusieron instaurándose el modelo de enclave colonial. Esta situación generó la ruptura del desarrollo equilibrado del país, instalándose un esquema radio concéntrico "succionador" con epicentro en Buenos Aires. Crecieron las ciudades puerto para extraer riquezas en detrimento del resto del país.

Estas instancias que signaron el desarrollo de una estructura socio-económica con profundos desequilibrios, han configurado un modelo macro cefálico que se autoestimula y acentúa en el tiempo.

Entre Ríos queda así totalmente postergada, por el centralismo y por el mantenimiento de las hipótesis de conflicto con Brasil.

La provincia está en una estratégica ubicación geopolítica siendo el nexo entre los grandes centros de producción y de consumo de la Argentina, del Sur de Brasil, de Uruguay y Paraguay y paso obligado hacia Chile. Desde la colonización, pasando por los Jesuitas y por el Protectorado de Artigas, fuertes lazos culturales nos unieron con el Uruguay, el sur de Brasil, gran parte del Paraguay y con las provincias del litoral argentino llegando incluso a incluir a Córdoba en el proyecto artiguista.



Mapa 9.1: El Protectorado - Liga Federal 1813 -1820

Fuente: CEER

Debido a esta tradicional vocación integradora pese al aislamiento, los entrerrianos intentan unirse, comunicarse, tender puentes y rutas. El ejemplo del túnel, los puentes primero hacia la ROU y luego hacia Buenos Aires y Santa Fe, han dado muestras de esa vocación.

Siguiendo con la inspiración integradora de sus antecesores, de los Jesuitas, de la Patria Grande empezaron a tender lazos procurando la integración del continente a través de los corredores bioceánicos este-oeste, para procurar un desarrollo más equilibrado rompiendo con la hegemonía de las metrópolis. Siempre se opusieron a la construcción del puente Buenos Aires-Colonia por considerar que beneficiaba solamente la integración de las metrópolis.

Con la vuelta de los gobiernos democráticos, un proceso de globalización creciente y la consolidación de importantes procesos de integración en diferentes regiones del mundo, Argentina y Brasil comienzan un proceso de acercamiento. La toma de conciencia de la importancia de la integración echó por tierra las hipótesis de conflicto y generó en las seis provincias del Litoral Argentino y en los cuatro estados del sur de Brasil un interesante proceso de integración de dos regiones de países diferentes que se sigue tomando como ejemplo en el mundo.

Este proceso fue impulsado con continuidad por gobiernos de distinto signo político en las distintas provincias y estados llegando a ser un antecedente inmediato del Tratado de Asunción. Este programa de Integración quedó formalizado en el Protocolo 23 de Integración Regional Fronteriza que fuera firmado en 1988 por las provincias argentinas de: Corrientes, Misiones, Entre Ríos, Formosa, Chaco y Santa Fe integrantes del CRECENEA-LITORAL y por los estados brasileros, integrantes del CODESUL: Río Grande do Sul, Santa Catarina y Paraná, a los que posteriormente se agregó Mato Grosso do Sul. En anexos posteriores se estableció que debían agregarse a este protocolo a la República Oriental del Uruguay y las regiones fronterizas del Paraguay.

Este Protocolo más amplio que el Tratado de Asunción, ya que no solo se establecían cursos de acción para la integración económica sino que también se referían a lo cultural, lo tecnológico, lo educativo, lo legislativo, al turismo, al medio ambiente, al deporte, a colegios de profesionales. Fue rubricado por las cancillerías de Brasil y Argentina debido a que en ese momento las provincias no tenían la facultad de firmar tratados internacionales.

Se fueron desarrollando las acciones en los Grupos de Integración Temática logrando importantes avances y se le dio continuidad con los gobiernos de distintos signos políticos. Esto es un gran logro porque se considera a la integración como una política de Estado no solo la impulsada por los gobiernos, sino también por organizaciones no gubernamentales, empresariales, sindicales, de profesionales, institutos de investigación, garantizando de esta forma la consolidación de los acuerdos alcanzados.

La provincia de Entre Ríos fue gran impulsora de este proceso integrador participando activamente, concurriendo a las Ferias y Exposiciones comerciales en los Estados del Sur de Brasil, organizando misiones comerciales, promoviendo la integración de los municipios de las dos regiones, formando una red de integración entre entrerrianos y riograndenses. Más aún, se llegó a instalar la Casa de Entre Ríos en Porto Alegre, una verdadera embajada de una provincia en un Estado de otro país que se puso a disposición de las demás provincias argentinas para promover la integración con el Sur de Brasil, posibilitando con este accionar, generar los vínculos personales e institucionales que se mantienen hasta hoy.

Hoy se esta generando en el país un nuevo proceso de conformación de regiones. Las provincias de Formosa, Chaco, Corrientes y Misiones no vacilaron en integrar la región del Norte Grande con Jujuy, Salta, Catamarca, Santiago del Estero y Tucumán con las que los unen importantes vínculos e intereses comerciales propiciando actualmente la interconexión eléctrica entre el NEA y el NOA, corredores bioceánicos que atraviesan esta región tomando como base el nuevo puente entre Corrientes y Resistencia y la conexión ferroviaria para llegar a Chile. No por esto dichas provincias dejan de lado la CRECENEA (Comisión Regional de Comercio Exterior del Noreste Argentino) sino que la siguen impulsando concurriendo a las reuniones y profundizando los acuerdos alcanzados agregando nuevas propuestas que se están llevando adelante.

Entre Ríos debe jugar un papel fundamental en éste proceso integrador. Debe seguir trabajando con las provincias del Litoral jugando incluso en ésta organización un rol protagónico sobre todo en lo que tiene que ver con la hidrovía, con las obras de infraestructura que la conecten con Brasil, Paraguay y Uruguay, con la complementación y con la cooperación económica. Al mismo tiempo debe integrarse con Santa Fe y Córdoba e incluso con algunas provincias de Cuyo, constituyendo de ésta forma una visagra articuladora de estas dos importantes regiones del país. Impulsando una alianza estratégica con estas provincias se consolidarán los corredores bioceánicos que la atraviesan para llegar a Uruguay y Brasil.

No sólo deben impulsarse las obras de infraestructura, sino también el desarrollo económico en la región. Para ello es de suma importancia el fortalecimiento de los encadenamientos productivos para complementarse y posibilitar un crecimiento conjunto, tratando de salir al mundo a competir como región, atraer capital y tecnología y competir en el mercado con una oferta exportadora más completa y variada.

Esta es una gran oportunidad para Entre Ríos de convertirse en el nexo de dos grandes regiones del país posibilitando las conexiones este - oeste y norte - sur, dejando de ser la isla para convertirse desde el inicio del siglo XXI en el puente de la integración. La ruptura del aislamiento no se logrará solamente con caminos y obras de infraestructura, sino también con desarrollo armónico, equilibrado y sustentable. Entre Ríos puede retomar hoy las propuestas históricas de la integración, y contribuir a la consolidación de esta gran región.

Existe una tendencia en países con gran centralización económica y política, a que surjan regiones alternativas que se desarrollen con más fuerza que la que tuvieron las tradicionales metrópolis. En Argentina la región que se describe precedentemente es la que tiene más posibilidades de competir y complementarse con la que lideró el desarrollo económico durante el último siglo y medio.

En Entre Ríos se está gestando una verdadera red impulsada por instituciones como el Consejo Empresario de Entre Ríos que, articulando acciones con las universidades, con el gobierno provincial y los gobiernos locales, con los institutos de investigación y con las demás organizaciones de la sociedad civil están trabajando para promover el desarrollo provincial considerando que la integración es una respuesta local al proceso de globalización. Se impulsan acciones que tienen que ver con la competitividad sistémica dándole relevancia al fortalecimiento del capital social, al ambiente en que deben desarrollarse los negocios, al grado de cohesión social, a la responsabilidad social empresaria, a procurar tener un Estado eficiente y ordenado. Todas estas actividades están generando las sinergias necesarias para que el desarrollo se traduzca en beneficio para todos.

## Capítulo 11: Región Central de Chile

Los lazos comerciales internacionales creados por Chile junto con la complementariedad mostrada entre sus regiones y las de Argentinas, sientan las bases para una profunda integración. En este capítulo se avanza sobre sectores de gran desarrollo que son capaces de liderar este proceso: la acuicultura, las tecnologías de la información y la minería no metálica.

## 11.1 Características generales de la Región Central de Chile

De acuerdo a lo expuesto en ediciones anteriores de "El Balance de la Economía Argentina", la llamada Región Central está compuesta por las regiones IV de Coquimbo, V de Valparaíso, VI del Libertador O'Higgins y la Región Metropolitana de Santiago. En este capítulo se incluye en el análisis a la III Región de Atacama. La importancia adquirida por los pasos cordilleranos de San Francisco en Catamarca y Pircas Negras en la Rioja, y las similitudes de su estructura productiva con estas provincias y el resto de las del Nuevo Cuyo hacen que esta Atacama adquiera relevancia para las regiones argentinas.

La región en consideración (Región Central Ampliada) se extiende sobre un área de 163.941 Km2, lo que representa un 21,7% del territorio continental chileno.

Se caracteriza por la heterogeneidad socioeconómica de las regiones que la componen. Para ilustrar esto, basta con decir que el 66% de los 9.239.210 chilenos que la habitan, residen en la área Metropolitana. Esto se traduce en una gran densidad de población en esta zona, que asciende a 393,5 hab./km2, mientras que el promedio de la macroregión es de 56,36 hab./km2.

La misma disparidad interregional muestra el porcentaje de población urbana sobre población total. Mientras que en Coquimbo y en Libertador O'Higgins no superan el 80%, en Atacama, Valparaíso y Región Metropolitana está por encima del 90%. El promedio general en la Región Central es de 92,43%.

El resto de los indicadores socioeconómicos siguen este mismo patrón de comportamiento, teniendo como característica que el área Metropolitana siempre es la que mejor desempeño muestra.

La región generó en 2001 una riqueza de 34.436 millones de dólares, por lo que su aporte al producto chileno fue de 65,9%. El mismo se compone en un 8% de productos primarios, un 28% del sector secundario o industrial y el 64% corresponde al sector terciario. Mostrando un mayor sesgo hacia este último sector que el total del país.

El Producto Bruto Geográfico per cápita de la Región Central ronda los U\$S 3.727, apenas superior al promedio nacional. Las exportaciones de la región en 2001 totalizaron los 6.977 millones de dólares, un 39,6% del total nacional.

Mapa 11.1 Región Central de Chile Ampliada





Cuadro 11.1: Características socioeconómicas de la Región Central de Chile

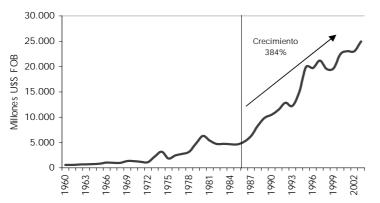
|   | Region Central Ampliada | Chile      | % Región |
|---|-------------------------|------------|----------|
| Área (Km2 )                               | 163.942                 | 756.248    | 21,7%    |
| Población (2002)                          | 9.239.210               | 15.116.435 | 61,1%    |
| Densidad (hab./km2, 2002)                 | 56,36                   | 19,99      |          |
| Tasa anual de Crecimiento Demográfico     | 1,36%                   | 1,20%      |          |
| % Población urbana (2002)                 | 92,4%                   | 86,6%      |          |
| Tasa de Analfabetismo (2002)              | 3,2%                    | 4,2%       |          |
| Esperanza de Vida                         | 76,1                    | 76,1       |          |
| % Hogares Pobres (2003)                   | 12,7%                   | 15,4%      |          |
| PBI Regional (2001 en Millones U\$S)      | 34.436                  | 52.292     | 65,9%    |
| Composición PBG                           |                         |            |          |
| Productos Primarios                       | 8%                      | 15%        |          |
| Industrial                                | 28%                     | 29%        |          |
| Servicios                                 | 64%                     | 56%        |          |
| PBG per capita (U\$S)                     | 3.727                   | 3.459      |          |
| Exportaciones (2001 en Millones U\$S FOB) | 6.977                   | 17.616     | 39,6%    |
| Coeficiente de apertura 2001              | 20,3%                   | 33,7%      |          |

## 11.2 Integración al mundo

#### 11.2.1 Política comercial

Chile comenzó hace ya más de una década una política de liberalización comercial. Esto se refleja en las intensas negociaciones que llevaron a la firma de diversos tratados de cooperación.

Gráfico 11.1: Evolución de las exportaciones chilenas



Fuente: IIE en base a Indicadores de Desarrollo Mundial del Banco Mundial.

Las exportaciones en el largo plazo muestran bajas tasas de crecimiento hasta comienzos de la década del setenta, teniendo luego un crecimiento moderado con altibajos hasta mitad de los 80. A partir de allí el crecimiento es exponencial, casi quintuplicando su valor en menos de 20 años.

Actualmente se encuentran en vigencia básicamen-

te tres tipos de acuerdos que fomentan el intercambio comercial con una gran diversidad de paí-

- Acuerdos de Doble Tributación
- Acuerdos de Complementación Económica
- Tratados de Libre Comercio

#### 11.2.1.1 Acuerdos de Doble Tributación

Este es un convenio destinado a armonizar sistemas impositivos a fin de evitar la doble tributación en materia de impuestos a la renta, ganancia y sobre el capital y el patrimonio. El objetivo es evitar los perjuicios causados por la aplicación de impuestos similares en Chile y en otros países, reduciendo la carga tributaria. Esto favorece al intercambio comercial disminuyendo sus costos, y eliminando barreras entre los países.

Chile ya firmó este tipo de acuerdos con 17 países, tal como se detalla en el Cuadro 11.2

Cuadro 11.2: Acuerdo de Doble Tributación vigentes y firmados

| País                          | Firma    | Entrada en Vigencia |
|-------------------------------|----------|---------------------|
| Vigentes                      |          |                     |
| Argentina <sup>1</sup>        | 07/03/86 | S/D                 |
| Canadá                        | 21/01/98 | 08/02/00            |
| México                        | 17/04/98 | 15/11/99            |
| Ecuador                       | 26/08/99 | 24/10/03            |
| Polonia                       | 10/03/00 | 30/12/03            |
| Brasil                        | 03/04/01 | 24/07/04            |
| Perú <sup>2</sup>             | 08/06/01 | 13/11/03            |
| Noruega                       | 26/10/01 | 22/07/03            |
| Corea del Sur                 | 18/04/02 | 07/07/03            |
| España                        | 07/07/03 | 22/12/03            |
| Suscritos y aún no Vigentes * |          |                     |
| Dinamarca                     | 20/09/02 |                     |
| Reino Unido                   | 12/07/03 |                     |
| Croacia                       | 24/07/03 |                     |
| Nueva Zelanda                 | 10/12/03 |                     |
| Francia                       | 07/06/04 |                     |
| Suecia                        | 04/07/04 |                     |
| Malasia                       | 03/09/04 |                     |

<sup>\*</sup> Nota: Por ser un tratado internacional, debe ser remitido al Congreso Nacional para cumplir con los trámites constitucionales respectivos

Fuente: IIE en base a Servicios de Impuestos Internos de Chile.

Cabe agregar que esta lista será expandida en poco tiempo ya que se encuentran concluidas las negociaciones con Rusia y están en negociación: Finlandia, Cuba, Hungría, Holanda, Paraguay, Suiza, Estados Unidos, Venezuela, Italia, República Checa, Irlanda, China y Sudáfrica.

## 11.2.1.2 Acuerdos de Complementación Económica

Estos acuerdos tiene como objetivo entre otras cosas:

- Facilitar, expandir y diversificar el intercambio comercial entre los países signatarios.
- Promover las inversiones recíprocas y fomentar la iniciativa empresaria.
- Estimular la integración física entre los países.
- Facilitar el desarrollo de proyectos de interés común con la activa participación del sector privado.

Los puntos mas destacados que se tratan en los convenios de este tipo son: preferencias arancelarias, normas de acceso a mercados, prácticas leales de competencia y normas de pago y crédito.

Chile ya suscribió Acuerdos de Complementación Económica (ACE) con gran parte de América Latina: Argentina (1990), Bolivia (1993), Colombia (1994), Ecuador (1995), Mercosur (1996), Perú (1998) y Venezuela (1993).

En el marco de este acuerdo Argentina y Chile firmaron el Protocolo de Integración Minera por el cual está por de llevarse a cabo la explotación del proyecto Pascua Lama en la provincia de San Juan.

#### 11.2.1.3 Tratados de Libre Comercio

Los Tratados de Libre Comercio (TLC) se orientan a fomentar el intercambio comercial, cultural, laboral, ambiental y de inversiones, es decir abarcan todos los ámbitos posibles de integración entre países. En este marco se tratan esquemas de desgravación arancelarias, tendientes a liberalizar por completo el comercio bilateral entre los países firmantes.

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Acuerdo sometido a posterior modificación

<sup>&</sup>lt;sup>2</sup> Idem.

Cuadro 11.3: Tratados de Libre Comercio suscritos por Chile

| País           | Firma     | Entrada en Vigencia             |
|----------------|-----------|---------------------------------|
| Canadá         | 05/12/ 96 | 05/07/97                        |
| México         | 17/04/98  | 01/08/99                        |
| Centroamérica  | 18/10/99  | S/D                             |
| Unión Europea  | 18/11//02 | 01/02/03 <sup>3</sup>           |
| Corea del Sur  | 15/02/03  | 01/04/04                        |
| Estados Unidos | 06/06/03  | 01/01/04                        |
| EFTA           | 26/06/03  | Falta Tramitación Parlamentaria |

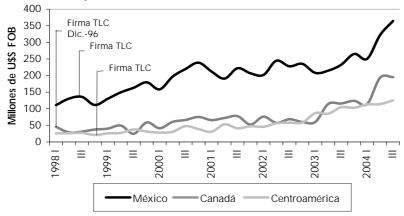
Fuente: IIE en base a DIRECON.

Estos acuerdos abarcan a 34 países, con una población de 970 millones de personas, que generan una riqueza de U\$S 25 billones. En un futuro cercano el país vecino accederá, prácticamente sin aranceles<sup>4</sup>, a mercados que generan el 69% del producto mundial.

Esto se traduce en ventajas en ambas facetas del comercio exterior: importaciones y exportaciones. De esta manera se pueden obtener mejores precios en la compra de materias primas o bienes de capital. Claro que si esta política no es acompañada por acciones de fomento al desarrollo de la industria local, se corre el riesgo de ser inundado por productos extranjeros. En general, los aranceles a la importación se utilizan para evitar esto y dar así respiro a la producción interna. Esta es una forma ficticia de lograr competitividad, ya que lo importante es conseguirla a través de mejoras en la productividad, tanto del trabajo como del capital. La liberalización de las importaciones debe tener como fin el acceso a materias primas necesarias y bienes en los que el país no posea ventajas en su producción, utilizando instrumentos de desarrollo (políticas crediticias, investigación, etc.) para la industria en aquellos bienes que sí son susceptibles de ser producidos localmente.

El arancel efectivo pagado por las importaciones, calculado como la relación entre recaudación por impuestos al comercio exterior sobre importaciones, cayó de 9,27% en 1997 a 3,02% en 2003. Esto genera a su vez una pérdida en la recaudación fiscal en concepto de aranceles aduaneros. En algunos casos la firma de acuerdos comerciales fue compensada con subas de otros impuestos indirectos como gasolina y tabaco. No obstante, el efecto dinamizador sobre la actividad económica ya provoca, de por sí, una recuperación, aunque no inmediata, de la situación fiscal.

Gráfico 11.2: Evolución de las exportaciones chiles a destinos con TLC



Fuente: IIE en base a ProChile.



<sup>&</sup>lt;sup>3</sup> Sólo se refiere a un tópico Económico. El Acuerdo en lo que respecta a los temas Políticos y de Cooperación deben ser rectificados por los parlamentos de cada país. En la actualidad sólo 9 naciones han ratificado el Acuerdo de Asociación con Chile: Dinamarca, España, Finlandia, Grecia, Irlanda, Luxemburgo, Países Bajos, Reino Unido, Suecia.

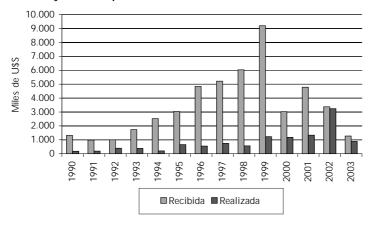
<sup>&</sup>lt;sup>4</sup> Algunos acuerdos contemplan excepciones en algunos productos, pero son mínimas.

Por otro lado, la firma de tratados de libre comercio demostró ser efectiva en el crecimiento de las exportaciones, diversificando tantos los productos comerciados como los mercados de destino. Los países con los que se suscribieron los primeros convenios muestran importantes tasas de crecimiento. Por ejemplo, las exportaciones a Canadá muestran una tasa de crecimiento promedio anual de 24% desde 1998, año en que el TLC estaba en plena vigencia. Las que tuvieron a México como destino crecieron un 14% promedio anual y a Centroamérica un 30%, en el mismo período. A pesar de ser recientes, el resto de los tratados va dejan vislumbrar comportamientos similares y se descuenta que su impacto será notable.

#### 11.2.2 Inversiones

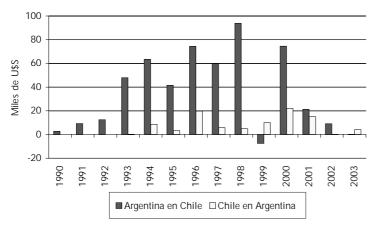
La integración chilena al mundo se aprecia también a través de los flujos de inversión hacia este país. La estabilidad política, económica y jurídica y las políticas de fomento a las inversiones, entre otros factores, influyeron en el aumento de los flujos de capitales extranjeros hacia Chile, que se vio detenida en los últimos años debido al desfavorable contexto mundial. También se vieron incrementadas las inversiones chilenas en el mundo.

Gráfico 11.3: Evolución de la inversión extranjera recibida y realizada por Chile



Fuente: IIE en base a Comité de Inversión Extranjera de Chile

Gráfico 11.4: Evolución de las Inversiones Internacionales entre Chile y Argentina - 1990-2003

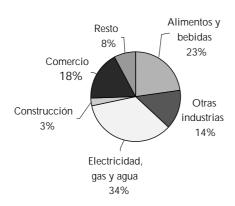


Fuente: IIE en base a Comité de Inversión Extranjera de Chile.

Desde 1974 la inversión extranjera directa en Chile acumula U\$S 53.449 millones. De este total, gran parte (31,5%) tuvo como destino a la Región Metropolitana, fundamentalmente en los sectores de minería y de servicios financieros. Las regiones III, IV y V recibieron aproximadamente U\$S 5.000 millones, que se destinaron casi en su totalidad a minería en los dos primeros casos y a infraestructura de electricidad y gas en el tercero.

En este marco, Argentina y Chile profundizaron sus lazos económicos, aumentando también los flujos de capitales entre ambos países. La inversión argentina en Chile no escapa a la situación mundial, que sumada a la coyuntura nacional, provocó una merma en este flujo en los últimos años.

Gráfico 11.5: Inversión Argentina en Chile por sectores Acumulado 1995-2003



Fuente: IIE en base a Comité de Inversión Extranjera de Chile.

La integración empresaria entre Chile y nuestro país, ya está planteada, como lo demuestra la extensa lista de empresas que se expandieron cruzando la barrera cordillerana, sin embargo hay aún oportunidades para explorar. En este marco, Córdoba es una de las provincias que mas intensamente ha vivido el proceso de integración con el país vecino, tal como puede verse en los Cuadros 11.4 y 11.5.

Cuadro 11.4: Empresas Chilenas Radicadas en Córdoba a Agosto de 2004

| Firma                                       | Rubro  |
|---|--|
| Empresas con Capitales bajo Gestión Chilena |  |
| Falabella S.A.                              | Tienda multiproducto, multimarca (cadena departamental)    |
| Embotelladora Andina                        | Producción y distribución de bebidas gaseosas              |
| Compañía Industrial Cervecera S.A.          | Elaboración y distribución de cerveza                      |
| Lanchile                                    | Línea aérea  |
| Easy Home Center                            | Hipermercado, artículos del hogar                          |
| Indura Argentina S.A.                       | Oxígeno medicinal, electrodos, alambres, varillas, equipos |
|   | MIG-TIG y oxicorte (combustible)                           |
| Minetti - Corcemar                          | Cementera  |
| Empresas con Socios Chilenos en Córdoba     |  |
| Zofracor S.A.                               | Zona Franca  |
| Ecipsa S.A.                                 | Construción  |
| Apex América                                | Call Center  |
| Franquicias de Empresas Chilenas en Córdoba |  |
| Rosen Argentina                             | Muebles y accesorios para dormitorios                      |
| Bonafide                                    | Golosinas, chocolates, café                                |

Fuente: IIE en base a Consulado General de Chile en Córdoba.

Cuadro 11.5: Empresas cordobesas con filiales en Chile

| Firma                 | Rubro   |
|-----------------------|---|
| Lempert               | Informática   |
| Harriague & Asociados | Informática, soluciones tecnológicas                                    |
| Ayi & Asociados       | Consultora en informática   |
| Cba Solutions         | Consultora en informática   |
| Emcer S.R.L.          | Consultora en informática   |
| Telemercado           | Consultora en informática   |
| Techno 2000           | Desarrollos tecnológicos  |
| Promedon S.A.         | Fabricación y comercialización de productos médicos de alta complejidad |
| Venturi Hnos.         | Fabricación de equipos oleohidráhulicos                                 |
| Polymont              | Soluciones integrales para la industria                                 |
| Cormetal              | Metalmecánica   |
| Grupo Fátima          | Estética  |

Fuente: IIE en base a Consulado General de Chile en Córdoba.

Los lazos internacionales creados por Chile lo posicionan como una interesante plataforma de negocios. El acceso favorecidos a millones de consumidores, sumado al acuerdo aduanero entre Chile y el Mercosur, brinda a las empresas argentinas la posibilidad de considerar al territorio chileno como un trampolín hacia el mundo. Para esto es necesario tener en claro lo concerniente a las reglas de origen que determinan los requisitos que deben cumplir los productos para ser considerados como originarios de Chile y poder gozar de los beneficios arancelarios.

Por ejemplo, el TLC Chile – Estados Unidos especifica, en el capítulo 4 del mismo, las reglas que deben cumplir los productos para considerarse originarios de un país. Existen reglas de origen específicas para cada capítulo del "Sistema Armonizado Para La Descripción Y Codificación De Mercancías". Cuando un producto contiene materiales no originarios del país en cuestión, en general, se tienen en cuenta dos conceptos:

- Que cada uno de los materiales no originarios utilizados en la producción de la mercancía sea objeto del correspondiente cambio de clasificación arancelaria especificado en el anexo correspondiente.
- Que la mercancía cumpla con el correspondiente valor de contenido regional<sup>5</sup>.

El anexo 4.1 del acuerdo determina las reglas específicas a cada uno de los capítulos del Sistema Armonizado aplicando alguno de estos criterios o una combinación de ambos. Es importante tener en cuenta que una mercancía o un material no se consideran originarios por el hecho de haber sido sometidos a:

- operaciones simples de combinación o empaque, o
- una simple dilución con agua u otra sustancia que no altere materialmente las características de la mercancía o material.

De esta manera se pueden procesar en Chile materia prima o productos semielaborados en Argentina, y, cumpliendo con las normas de origen comentadas, acceder a importantes mercados de todo el mundo.

## 11.3 Sectores de integración

#### 11.3.1 Acuicultura

La actividad acuícola posee larga tradición en Chile, siendo su sector mas importante la cría de salmones. El ordenamiento territorial de la actividad se basa en Areas Autorizadas para el ejercicio de la Acuicultura (A.A.A.), que se fijan a partir de un proceso de consulta interjurisdiccional y ciudadana. En la actualidad, existen zonas decretadas como A.A.A. en las regiones I a IV y de la VIII a XII.

#### 11.3.1.1 Cría de ostiones del norte

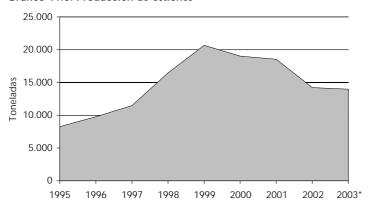
Una sector emergente es la pectinicultura, dedicada a la cría de ostiones. El cultivo de este molusco se lleva a cabo en zonas marítimas, de propiedad pública, por lo que la entrada al mercado requiere de concesiones por parte del Estado, siendo ésta una importante barrera al ingreso de nuevos productores. Actualmente las zonas de mayor desarrollo en este rubro son la III y IV Región, dónde se localizaban históricamente importantes bancos naturales. La variedad que se produce es el Ostión del Norte. La industria cultivadora de este molusco se encuentra asociada en la APOOCH (Asociación de Productores de Ostras y Ostiones de Chile), que representa al 95% de la producción.

<sup>&</sup>lt;sup>5</sup> Valor de Contenido Regional: Contempla dos formas de cálculo para determinar qué proporción de la mercancía fue producida en el país en cuestión y qué proporción se considera no originaria.

El cultivo de ostiones del norte en 2003 rondó las 14.000 toneladas, mostrando una caída con respecto a años pico como 1999 y 2000, pero con una tendencia creciente desde 1995.

Hasta agosto de 2004 la cosecha lleva acumulada 9,100 toneladas, un 2,2% mayor al mismo período del año anterior, concentrando las regiones III y IV prácticamente toda la producción.

Gráfico 11.6: Producción de ostiones



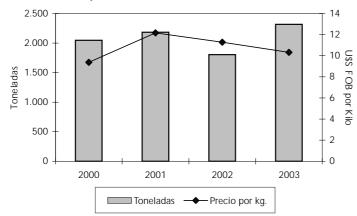
\*Estimado Fuente: IIE en base a Servicio Nacional de Pesca y Subsecretaría de Pesca de Chile.

El cultivo del ostión genera una importante cadena productiva, que comienza por las incubadoras, sigue con el cultivo en el mar y se completa con el procesamiento industrial. Asimismo, la actividad fomenta dieslabonamientos versos productivos. Esto incluye trabajo de laboratorio; donde la semillas del molusco se procrean en forma inducida y se desarrollan las algas que son su alimento; y

la elaboración de bolsas colectoras de malla plástica donde se realiza el cultivo bajo agua durante 18 meses. También es importante destacar la integración con el sistema educativo, ya que juntamente con las empresas productoras, la Universidad Católica del Norte estudió la posibilidad de reducir el uso de concentraciones de antibióticos en la producción, a través de un manejo mas efectivo. Esto provocaría una producción mas eficiente, a través de una menor mortandad y menores costos, un producto mas saludable, algo muy solicitado por los mercados europeos, y mayor valor agregado. Esta misma institución educativa, inauguró en Coquimbo durante 2004 el primer doctorado en acuicultura, contando ya con una ingeniería y un magister en esta actividad, dictados por la Facultad de Ciencias del Mar.

Las exportaciones se realizan principalmente con ostiones congelados, pero también se registran ventas del producto fresco, e incluso en conservas. Durante 2003 las exportaciones alcanzaron un total de 2.317 toneladas, generando ingresos por 23,9 millones de dólares. Es un producto que se coloca a buen precio, aproximadamente U\$S 10 el kilogramo.

Gráfico 11.7: Exportaciones de Ostión del Norte



Fuente: IIE en base a www.aqua.cl

Hasta Agosto de 2004 los envíos registraban 1.555 toneladas por un valor FOB de U\$S 14,51 millones. Con respecto a igual período del año anterior, esto marca un aumento de 17% en volumen pero una caída del 11,4% en valor.

Las exportaciones sectoriales se vieron afectadas de manera positiva, pero leve-



mente con la firma de Tratados de Libre Comercio (TLC) por parte del gobierno chileno. Teniendo a Francia como principal destino, la baja de aranceles en la Unión Europea, por la firma del TLC, no influyó en demasía a la actividad, debido a que el producto ya había conseguido con anterioridad una reducción de los aranceles gracias a su buena calidad y aceptabilidad. No obstante, son buenas las posibilidades de lograr beneficios en el ámbito de la investigación e intercambio de conocimiento.

El desafío de los productores es lograr diversificar sus exportaciones, ya que el mercado francés absorbe actualmente el 93% de las mismas, por lo que la dependencia es alta. El acceso a nuevos destinos abre la posibilidad de no estar expuesto a la variabilidad en precios y gustos por parte de los consumidores de un solo país. Se está tratando de poner énfasis en mercados como Estados Unidos, España e Italia y en exportar productos de mayor valor agregado. También se está trabajando en pos de lograr que casi la totalidad de los productores certifiquen normas de calidad y de gestión medioambiental.

Argentina tiene la oportunidad de complementar su oferta exportable con este tipo de productos. Las regiones Centro y Nuevo Cuyo pueden, mediante un proceso de asociación con productores chilenos, añadir especies de gran llegada en mercados europeos de buen poder adquisitivo. Así es como la oferta de productos gourmet, delicatessen y orgánicos en ferias y eventos internacionales, puede verse realzada por la existencia de ostiones, ostias y otros productos de mar.

#### 11.3.1.2 Cría de salmónidos

La cría de salmónidos en Chile es un caso paradigmático de lo que es la formación y el desarrollo de un cluster. Forma parte de un muy bien planeado proceso de reconversión exportadora de largo plazo que inició este país a fines de los 70. La industria del salmón y la trucha (ambos son especies de salmónidos) generó un notable impacto económico y social en el entorno: la actividad cambió el perfil productivo de la región dónde mayormente se concentra, la Décima, y dinamizó el mercado de trabajo. Es importante destacar que es una especie foránea en la zona. En menos de diez años se desarrollaron localmente todas las fases del proceso productivo, gracias a las iniciativas públicas de financiamiento y capacitación y la asociación entre empresarios. Esto incluye la genética, los insumos necesarios para el cultivo y los sectores de apoyo.

La producción de estas especies creció sostenidamente desde sus comienzos. La producción mundial también aumentó, se destaca el crecimiento relativo mostrado por Chile por ser superior, lo que se refleja en la cada vez mayor participación chilena en la producción mundial.

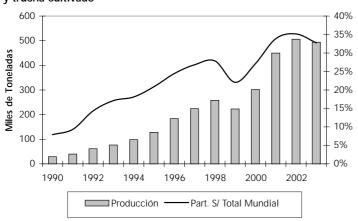
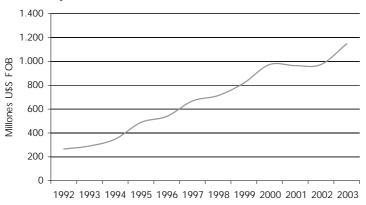


Gráfico 11.8: Evolución de la producción chilena de salmón y trucha cultivado

Fuente: IIE en base a Asociación de Industrias del Salmón.

La sostenida producción se traduce en mayores exportaciones, impulsadas por los TLC's, que se colocan principalmente en Estados Unidos (47,4%) y Japón (37,2%), creciendo año a año la participación de productos con mayor valor agregado como los filetes frescos y congelados.

Gráfico 11.9: Evolución de las exportaciones chilenas de Salmón y Trucha



Fuente: IIE en base a Asociación de Industrias del Salmón

El explosivo crecimiento de la acuicultura chilena presenta algunas posibilidades de integración con Argentina.

Una de ellas es la transferencia de conocimiento, tecnología, genética y demás insumos necesarios. Es factible pensar que a través de un intercambio de este tipo, nuestro país puede llegar a generar una cadena importante en lo referido a cría de peces, y reforzar ac-

tividades existentes en la actualidad como la cría de trucha arco iris en los ríos y lagos de la Patagonia y redes hidrográficas de Cuyo y NOA.

Otro eje importante en lo que puede ser la complementación entre Argentina y Chile, es el uso de alimentos de origen vegetal en la cría de salmónidos. Tradicionalmente, la nutrición en el cultivo de peces se hace con alimentos en base a productos de origen animal, como la harina y el aceite de pescado. La restricción en las cuotas de captura y la creciente demanda por estos insumos hacen que dicha fuente proteica no sea sustentable. Ante tal panorama, la salmonicultura debió buscar alternativas para reemplazar al menos parte de dichos ingredientes. La sustitución de productos de origen animal por productos de origen vegetal demostró ser viable, ya que los peces mantienen la velocidad de crecimiento, salud y también la calidad de su carne. Los productos agrícolas tienen, además, la ventaja de su costo. La trazabilidad es otro punto a favor de los vegetales. Por todos estos argumentos, en Canadá y Noruega ya se reemplaza hasta el 60% de los insumos de pescado por el de vegetales. En Chile el proceso también está en marcha y la industria sustituye hace ya varios años porcentajes de sus fórmulas alimenticias, principalmente por gluten de maíz, soja y otros cereales importados. En la actualidad, la industria salmonicultora nacional ya está utilizando importantes cantidades de soja -que es importada- y otros productos de origen chileno, como afrecho y aceite de canola, gluten de trigo y lupino, entre otros. Actualmente la harina de soja tendría una inclusión del 15%, demandándose aproximadamente unas 117 mil t en 2004. La demanda por alimento para la salmonicultura aumentó desde 50.000 toneladas en 1990 a 700.000 toneladas en 2003, cifra que en los próximos diez años podría duplicarse, pasando en 2013 a 1.377.000 toneladas, según estimaciones de la Fundación Chile.

El crecimiento de la producción y el reemplazo de proteínas animales por vegetales, generarían una demanda de productos agrícolas que plantea una gran posibilidad tanto para el sector productivo chileno como para Argentina. Las ventajas competitivas de nuestro país podrían situarlo como principal proveedor de estos insumos, o incluso desarrollar una fuerte industria elaboradora de alimentos piscícolas.

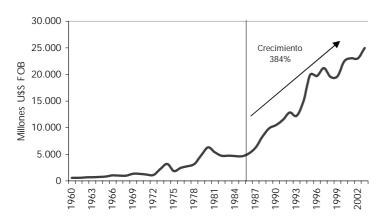
#### 11.3.2 Tecnologías de la información y la comunicación

El fenómeno de la tecnología aplicada a las comunicaciones es de gran importancia a nivel mundial, siendo uno de los sectores de mayor pujanza y desarrollo en las últimas décadas. Argentina y América Latina toda no pueden ser ajenas a este proceso; de allí que deriva la importancia del desarrollo de las tecnologías de la información y la comunicación (TICs) en la región.

Si bien este ha sido un tema de largo debate entre los economistas del mundo, hoy se puede concluir en que el impacto de las TICs sobre la productividad es indudable. Esto hace que sean en la actualidad una herramienta indispensable para poder competir. El fortalecimiento y el dinamismo de las comunicaciones intra e inter organizaciones son factores fundamentales para el crecimiento y la eficiencia de las mismas. Por otro lado, el desarrollo de las comunicaciones facilita los procesos de integración entre regiones y países.

En el Gráfico 11.10 se observa la relación para un grupo de países entre la productividad del trabajo, medida como PBI producido en una hora de trabajo, y la participación del capital TI sobre el capital total, tomando datos para 1998. Claramente puede verse que la relación entre estas dos variables es positiva.

Gráfico 11.10: Relación entre productividad e inversión en TICs

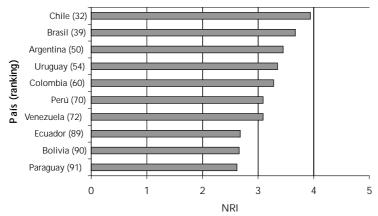


Fuente: IIE en base a Informe de Sallstrom Consulting, disponible en www.acti.cl.

La región en su conjunto se encuentra rezagada con respecto a otros países en lo referente a TICs, pero dentro de ellas se encuentran países con distintos niveles de desarrollo. El Foro Económico Mundial elabora anualmente el Networked Readiness Index (NRI), que es un índice que mide el grado de preparación de un país para participar y beneficiarse del desarrollo de TICs. El mismo se compone de tres elementos:

- El ambiente de TICs ofrecido por un país
- La preparación de los principales actores de la sociedad (individuos, empresas, gobierno).
- El uso de TICs por parte de estos actores.

Gráfico 11.11: Valor del NRI y Ranking para los países de América Latina - 2003



Fuente: IIE en base a Foro Económico Mundial

En el Gráfico 11.11 se observa el ranking en dicho índice para los países latinos, sobre 102 economías para las cuales se elabora. Allí se advierte el atraso de América Latina en general, pero se destaca que Chile, Brasil y Argentina muestran los mejores indicadores para la región, aunque nuestro país se encuentra levemente por detrás de los otros dos. Tanto Chile como Argentina poseen ciertas ventajas competitivas para el desarrollo de TICs, por lo que es importante que estos países crezcan en forma conjunta liderando a la región en este rubro. De esta manera pueden erigirse en un polo tecnológico que provea tanto a América Latina como a otras economías del mundo.

Es importante mencionar que una aplicación adecuada de este tipo de tecnología implica no sólo contar con los avances mas recientes, sino que los mismos estén a disposición de la mayor parte posible de la población. Es decir, no sólo se trata de la disponibilidad, sino de la accesibilidad de las TICs. En este sentido es que se aborda la problemática de la llamada brecha digital, que mide el acceso a las nuevas tecnología de comunicación para distintos estratos o grupos de la sociedad.

Si el desarrollo no se aborda en forma equitativa y democrática, se corre el riesgo de acrecentar las disparidades económicas subsistentes, con lo cual se debilitaría cualquier esfuerzo por aumentar la competitividad. Esto involucra adecuadas políticas educativas, desde la escuela primaria, que incluyan la utilización de estas herramientas; como así también conceptos tales como elearning, gobierno electrónico, teletrabajo, comercio electrónico, entre otros.

#### 11.3.2.1 El sector en Chile

La estabilidad y robusteza económica lograda, la seguridad jurídica, un ambiente de negocios favorable y la rápida integración al mundo, son factores que hacen de Chile un destino interesante para las inversiones en general. A esto se le suman otros factores que brindan gran potencial en el desarrollo de TICs en éste país.

Chile cuenta con una moderna infraestructura de telecomunicaciones, siendo un país pionero en América Latina. La penetración de las distintas formas de comunicación es la mayor en América Latina, mostrando, por ejemplo, niveles de usuarios de Internet y teléfonos celulares similares a Europa.

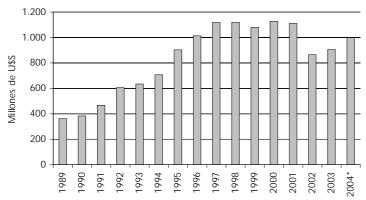
|                      | Argentina | Chile | Estados Unidos | Europa |
|----------------------|-----------|-------|----------------|--------|
| Líneas Telefónicas   | 21,9      | 23,0  | 62,1           | 41,0   |
| Teléfonos Celulares  | 17,8      | 42,8  | 54,3           | 55,4   |
| PCs                  | 8,2       | 11,9  | 55,1           | 23,9   |
| Usuarios de Internet | 11,2      | 21,8  | 65,9           | 21,4   |

Fuente: IIE en base a Unión Internacional de Telecomunicaciones.

Otro aspecto de suma importancia es la disponibilidad de mano de obra calificada. Según datos proporcionados por el Programa de Inversión en Alta Tecnología de Chile, aproximadamente el 27% de los ingresantes en educación superior opta por carreras relacionadas a la tecnología (ingeniería, ciencias de la computación y programación y otras carreras técnicas). Además de la cantidad, la calidad de los recursos humanos chilenos constituye una importante ventaja comparativa al momento del desarrollo de la industria tecnológica.

Las empresas dedicadas a este rubro están, en su mayoría agrupadas en la Asociación Chilena de Empresas de Tecnología de la Información (ACTI), que reúne a mas de 100 empresas que cubren todo tipo de rubros de la industria de tecnologías de la información y comunicaciones en todo el país. Según lo estimado por esta organización, las ventas en 2004 ascenderán a aproximadamente U\$S 998 millones. Las mismas venían creciendo con ritmo sostenido desde 1989 pero se vieron estancadas alrededor de 1996. Según explicaciones del presidente de ACTI, esto se

Gráfico 11.12: Ventas de la Asociación Chilena de Empresas de Tecnología de la Información



\*Ventas estimadas Fuente: IIE en base a ACTI.

debe a la baja incorporación de tecnologías de la información en los procesos productivos por parte de las empresas Pymes. Finalmente muestran una importante caída coincidente con la crisis chilena y argentina, dando signos de recuperación en los últimos años.

## 11.3.2.1.1 Polo Tecnológico de Valparaíso

Valparaíso apunta a convertirse en el territorio líder de América Latina en el uso

de Tecnología de la Información y Comunicaciones. Cuenta con las características necesarias para constituirse en un polo de desarrollo tecnológico, compartiendo algunas de ellas con la ciudad de Córdoba (ver aparte).

Uno de los factores que favorecen el desarrollo de Valparaíso como centro tecnológico es su concentración de profesionales en el área de tecnología. Según datos publicados en El Balance de la Economía Argentina 2003, el sistema educativo de Valparaíso cuenta con siete universidades que ofrecen en conjunto 338 carreras, de las cuales 91 (27%), corresponden al área de tecnología, contando con más de 14.000 alumnos. Esto implica que esta área del conocimiento es la más importante en la Región.

La creación del Polo Tecnológico Valparaíso implica conformar un entorno que favorezca las relaciones de colaboración entre empresas tecnológicas, universidades, centros de investigación y desarrollo e instituciones de gobierno, entre otros, para generar un entorno que permita a estos diferentes agentes interactuar y relacionarse, produciendo sinergias que generen un círculo virtuoso de crecimiento y desarrollo.

Durante el corriente año comenzó la construcción de un edificio que albergará a las empresas intensivas en tecnología participantes del proyecto. La construcción del mismo requerirá una inversión de aproximadamente U\$S 5,56 millones, contando el edificio con seis pisos, y una superficie de 5.887 metros cuadrados, emplazado en el interior del Parque Industrial Caurauma, en un terreno de 1,5 hectáreas, lo que posibilita su futura expansión.

Esto se enmarca en el proyecto "Invest@chile", creado a fines del año 2000. Se trata de un programa de promoción y atracción de inversiones tecnológicas de la Coorporación de Fomento de la Producción (CORFO) en Chile. Este apoya y facilita la instalación de empresas que consoliden proyectos en las áreas de centros de servicios compartidos (Financieros, RRHH, etc), centros de llamadas y soporte técnico, centros de servicios TIC y de back office, centros de desarrollo de software, biotecnología, operaciones de ensamblaje e integración electrónica, etc.

#### 11.3.2.2 El Sector en Argentina

El sector de las TICs en Argentina mostró un fuerte crecimiento durante la década del 90, fomentado por las inversiones en tecnologías debido a la apertura y estabilidad económica duran-



<sup>6 3.400</sup> millones de pesos chilenos.

te ese período. El sector creció a un 37,8% anual durante el período 87-94, una de las tasas mas altas del mundo, lo que provocó que el país pudiera capitalizarse en tecnología. Sin embargo el gasto en TICs, como porcentaje del PBI, era menor que en los países desarrollados, lo que genera el retraso anteriormente comentado. Algunos indicadores del mercado TIC en Argentina pueden verse en el Cuadro 11.6.

El potencial heredado del modelo económico anterior, sumado a una buena capacidad en recursos humanos y a las favorables condiciones que brinda el actual tipo de cambio, posicionan al país como un potencial proveedor en este rubro. Esto puede verse en las diversas formas de exportación de servicios que se están desarrollando en el país, tal es el caso de los call centers, el diseño de páginas web, y otros servicios como el diseño y digitalización de planos.

No debe esperarse que esto, que hoy constituye una ventaja comparativa, dure por mucho tiempo. El dinamismo de la industria de la tecnología y los bajos niveles de inversión en el sector hacen que el actual capital tecnológico nacional corra el riesgo de depreciarse rápidamente, volviéndose obsoleto. Es necesario actuar con rapidez, aprovechando las circunstancias actuales, y generar en un futuro una industria madura que pueda moverse al ritmo mundial.

Algunas de las dificultades que enfrenta el sector son la poca capacidad de autofinanciación, la baja disponibilidad de capitales de riesgo necesarios para el desarrollo y la falta de experiencia en exportación de servicios y tecnología.

#### 11.3.2.2.1 Cluster Tecnológico de Córdoba

Esta agrupación de empresas tecnológicas, creada oficialmente en febrero de 2001, se constituye como consecuencia de la preexistencia de un grupo de empresas innovadoras con importante presencia en el mercado nacional. Entre los factores que favorecieron a la creación de este cluster en Córdoba se encuentran: la existencia de importantes proyectos de radicación de empresas internacionales del sector, la ventaja de contar con instituciones educativas universitarias con conocimientos técnicos aplicables al rubro tecnológico y potencial de especialización, la disponibilidad de recursos humanos calificados.

El cluster apunta a generar las sinergias necesarias para desarrollar la industria, consolidándose en el mercado interno y apuntando a ganar cada vez mayor inserción en el mundo. Las empresas integrantes, a pesar de ser competidoras directas en varios rubros, trabajan en forma conjunta y asociativa en pos del beneficio común.

La ciudad de Rosario cuenta con un proyecto similar denominado Polo Tecnológico de Rosario, que apunta también al desarrollo de sus empresas locales. Además, las empresas de la región se agrupan en la Cámara de Industrias Informáticas, Electrónicas y de Comunicación del Centro de Argentina (CIEECCA).

## 11.3.2.3 La integración

Se apunta al sector de las TICs como uno de los posibles ejes de complementación e integración entre Argentina y Chile, fundamentalmente entre las regiones Centro y la llamada Región Central.

Este proceso ya ha comenzado, tal como lo demuestran las iniciativas privadas y públicas en la región, y la cantidad de empresas cordobesas ligadas al sector que ya se encuentran operando en Chile, (ver Cuadro 11.5)

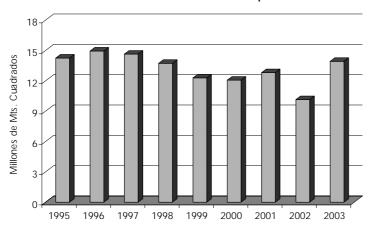
Generando las condiciones adecuadas en cuanto a inversiones, infraestructura, régimen legal, etcétera, puede pensarse a estas regiones como proveedoras de tecnologías hacia el resto de América Latina y el mundo.

#### 11.3.3 Minería no metálica

El sector de la construcción en la vecina República de Chile está en plena recuperación. Luego de un prolongado período durante el cual la superficie construida se redujo hasta los 10,1 millones de metros cuadrados, en el año 2003 este indicador se recuperó hasta superar los 13,7 millones registrados durante 1998. La Región Central del país trasandino, la más integrada con Argentina en cuanto a infraestructura vial, aglutina la mayor parte las inversiones en construcción.

Este nuevo impulso a la industria de la construcción chilena genera una creciente demanda por insumos propios de este sector. Estos insumos se componen en su mayor parte por produc-

Gráfico 11.13: Sector Construcción en Chile - Superficie Construida



tos elaborados en base a minerales no metálicos como la caliza, yeso, dolomita, etc. El sector de la minería no metálica presenta grandes posibilidades de desarrollo tanto en la Región Centro como en la Región Nuevo Cuyo de Argentina y se constituye en una inmejorable oportunidad para fortalecer los lazos económicos entre éstas y la Región Central de Chile.

Fuente: IIE en base a INE

La minería no metálica no se agota en los insumos para la construcción, comprende también las actividades de extracción de recursos minerales que, luego de un adecuado tratamiento, se transforman en productos aplicables a diversos usos industriales y agrícolas, gracias a sus propiedades físicas y/o químicas. El interés público y privado por su desarrollo se orienta tanto a su fase productiva como en el uso final de sus productos.

Dentro de las regiones de Nuevo Cuyo y Centro de Argentina se realiza la explotación de muchos de estos minerales como está reflejado en el Cuadro 11.7. Nótese que si bien gran parte de estos productos son insumos del sector construcción, la lista presenta otros pertenecientes a otros sectores productivos como son la Fluorita, Arena Silícea, Vermiculita, , etc.

Estimular este sector es de fundamental importancia dado que esta actividad presenta una oportunidad única para las empresas de menores dimensiones, las cuales poseen mayor capacidad de generar empleo pues son empleo-intensivas, mientras que aquellas actividades mineras que extraen metales como el hierro, el cobre o el oro están reservadas para empresas multinacionales o grandes conglomerados estatales que dispongan de abundante capital, la minería no metálica permite la participación directa de PyMEs en su explotación. Con excepción de los grandes recursos salinos y los de caliza, la mayoría de los yacimientos no metálicos pueden ser explotados por empresas PyMEs, es decir no precisan ser explotados a gran escala para ser rentables económicamente. Generalmente la explotación de los recursos se realiza a cielo abierto, seguida inicialmente de un tratamiento simple, que puede incluir molienda, clasificación, lavado, secado, etc.

Cuadro 11.7: Principales producciones de minerales no metálicos - Región Centro y Nuevo Cuyo 2003

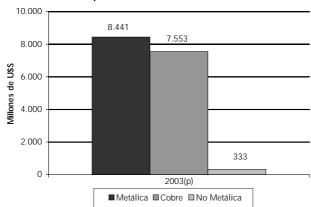
|                     | Nuevo Cuyo   | Región Centro | Total       |              |
|---------------------|--------------|---------------|-------------|--------------|
| MINERAL             | VALOR \$1992 | VALOR \$1992  | VOLUMEN (t) | VALOR \$1992 |
| Arena p/const.      | 7.694.222    | 23.480.781    | 5.566.966   | 31.175.003   |
| Canto Rodado        | 9.967.650    | 11.917.750    | 3.647.566   | 21.885.400   |
| Triturados pétreos  | 6.769.476    | 10.195.138    | 2.261.976   | 16.964.614   |
| Caliza              | 13.876.450   | 1.421.207     | 2.999.540   | 15.297.657   |
| Dolomita            | 1.635.293    | 5.308.400     | 266.791     | 6.943.693    |
| Sal Común           | 3.905.636    | 817.070       | 242.190     | 4.722.706    |
| Piedra Laja         | 3.957.872    |               | 43.021      | 3.957.872    |
| Travertino          | 3.375.258    |               | 23.440      | 3.375.258    |
| Mármol              | 207.690      | 3.013.920     | 12.706      | 3.221.610    |
| Yeso                | 583.020      | 2.279.155     | 156.403     | 2.862.175    |
| Arcillas            | 2.059.590    | 568.328       | 309.167     | 2.627.918    |
| Granito Bloque      |              | 2.325.024     | 9.688       | 2.325.024    |
| Feldespato          | 1.162.074    | 1.048.600     | 88.427      | 2.210.674    |
| Tosca               |              | 1.881.942     | 627.314     | 1.881.942    |
| Cuarzo              | 914.051      | 522.856       | 99.097      | 1.436.907    |
| Fluorita            |              | 1.337.500     | 5.350       | 1.337.500    |
| Bentonita           | 1.112.822    |               | 27.142      | 1.112.822    |
| Caolin              | 857.820      |               | 5.046       | 857.820      |
| Aragonita           | 664.444      |               | 1.781       | 664.444      |
| Piedra Pómez        | 353.050      |               | 3.531       | 353.050      |
| Toba                | 218.839      |               | 43.768      | 218.839      |
| Granulado Volcánico | 193.171      |               | 7.727       | 193.171      |
| Turba               | 189.490      |               | 5.414       | 189.490      |
| Mica                | 130.968      | 5.400         | 1.894       | 136.368      |
| Talco               | 123.130      |               | 1.759       | 123.130      |
| Pirofilita          | 110.220      |               | 2.505       | 110.220      |
| Arena silícea       | 70.160       | 35.952        | 10.611      | 106.112      |
| Vermiculita         |              | 67.410        | 1.124       | 67.410       |

Fuente: IIE en base a Secretaría de Minería de la Nación.

Una de las formas más acertadas de estimular este tipo de explotaciones es proveerlas de una salida comercial adicional al mercado interno, es decir, estimulándolas a exportar. El mercado regional que mayor potencial presenta es el chileno tanto por su cercanía como por su estructura productiva.

La República de Chile es un país cuya producción minera es netamente metalífera, especializado en la extracción e industrialización del cobre. A su vez el resto de los sectores productivos demandan crecientes volúmenes de minerales no metalíferos. Su sector de la construcción por ejemplo precisa de cementos, caliza, mármol y de otros para satisfacer sus necesidades de

Gráfico 11.14: Exportaciones Mineras de Chile 2003



Fuente: IIE en base a Ministerio de Minería de Chile.

insumos, la industria metalúrgica demanda fluorita, la industria en general precisa de abrasivos, sílice, minerales refractarios como la arcilla o aislantes como el cuarzo.

Analizando los números del comercio exterior chileno y de los datos del Cuadro 11.8 se observa la existencia de variados produc-



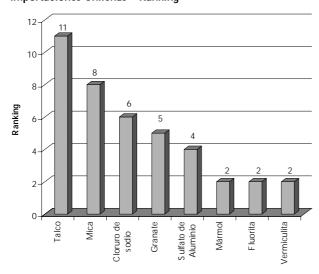
tos con potencial para ser intercambiados, en menor o mayor escala, con Chile. La nación trasandina importa desde los más diversos orígenes gran cantidad de estos minerales que al mismo tiempo son extraído,s en diversas magnitudes, en nuestras regiones Centro y Nuevo Cuyo.

Cuadro 11.8: Minerales No -Metálicos importados por Chile desde Argentina -2002

| MINERAL ( Posición ocupada por Argentina |           |                  |
|--|-----------|------------------|
| en las importaciones)                    | TONELADAS | U\$S CIF (x1000) |
| Cal viva, apagada e hidráulica (1)       | 85.045,2  | 6.979            |
| Los demas cemento portland (2)           | 23.958,6  | 1.752            |
| Dolomita (1)                             | 24.533,6  | 1.749            |
| Creta (1)                                | 20.693,6  | 833              |
| Clínquer (3)                             | 24.775,0  | 812              |
| Boratos naturales (2)                    | 1.580,3   | 485              |
| Feldespato (1)                           | 2.565,8   | 374              |
| Bentonita (2)                            | 3.001,0   | 359              |
| Pizarra, granito y otros                 | 3.972,2   | 349              |
| Carbonato de calcio (3)                  | 1.302,3   | 343              |
| Arenas silíceas (1)                      | 3.228,7   | 310              |
| Caolín (3)                               | 1.231,1   | 191              |
| Mármol (2)                               | 5.496,1   | 122              |
| Cuarzo (1)                               | 659,7     | 102              |
| Yeso (1)                                 | 685,0     | 71               |
| Oxidos e hidroxidos de hierro            | 103,7     | 64               |
| Borax refinado                           | 49,2      | 34               |
| Diatomita (3)                            | 87,1      | 25               |
| Fluorita (2)                             | 109,0     | 23               |
| Arcillas refractarias (3)                | 417,9     | 22               |
| Piedra pómez (2)                         | 17,2      | 19               |
| Perlita y vermiculita (2)                | 78,3      | 18               |
| Ácido bórico                             | 10,0      | 7                |
| Talco (11)                               | 43,2      | 5                |
| Mica (8)                                 | 5,6       | 4                |
| Granate y otros (5)                      | 4,0       | 2                |
| Sulfato de aluminio (4)                  | 1,0       | 1                |
| Cloruro de sodio (6)                     | 23,1      | 1                |
| Totales                                  | 203.677,5 | 15.056           |

Fuente: IIE en base a Ministerio de Minería de Chile.

Gráfico 11.15: Posición ocupada por Argentina en las importaciones Chilenas - Ranking



Fuente: IIE en base a Ministerio de Minería de Chile.

Argentina es hoy uno de los principales exportadores de muchos minerales que Chile demanda. El sector privado y el gobierno deberían centrarse en incrementar las ventas de los bienes que tienen todavía relegada su participación por diversos oferentes internacionales.

El Cuadro 11.9 presenta el detalle de los mercados en donde Chile se abastece en mayor medida de estos productos. También se presentan las toneladas exportadas por Argentina de estos minerales no metálicos y el volumen total importado por el vecino país. Esto da una cabal magnitud del potencial de desarrollo que la exportación de estos productos manifiesta.

Cuadro11.9: Importaciones chilenas de minerales desde Argentina y otros mercados – En toneladas

| Mineral             | Export. Argentina | Total Import. Chile | Principal Origen   |
|---------------------|-------------------|---------------------|--------------------|
| Talco               | 43                | 8.140               | EE.UU - Perú       |
| Mica                | 6                 | 97                  | EE.UU - España     |
| Cloruro de sodio    | 23                | 1.468               | EE.UU - Nva. Zlda. |
| Granate             | 4                 | 85                  | Australia- EE.UU.  |
| Sulfato de Aluminio | 1                 | 64                  | México             |
| Mármol              | 5.496             | 17.420              | México             |
| Fluorita            | 109               | 469                 | México             |
| Vermiculita         | 78                | 21.800              | México             |

Fuente: IIE en basea Ministerio de Minería de Chile.

# Capítulo 13: Encadenamientos productivos, algunos aspectos teóricos

Los encadenamientos productivos consisten en una aglomeración de empresas que interactúan, logrando así aumentar sus niveles de competitividad. Esta estrategia de producción resulta de singular importancia para las pequeñas y medianas empresas (PyMEs), las cuales pueden verse perjudicadas por cuestiones tales como el tamaño, el acceso al financiamiento y a la información si trabajan en forma aislada.

En América Latina, el desarrollo de un sector PyME robusto puede traer importantes beneficios en cuanto a la generación de empleo, diversificación de la producción y generación de una sociedad más igualitaria. Es por ello que es primordial llevar a cabo políticas para incentivar esta forma de producción, teniendo en cuenta que el desarrollo de instituciones y estudios universitarios afines es determinante en la búsqueda de este objetivo.

## 13.1 Complejos, encadenamientos productivos o clusters: definición

Se entiende por complejo productivo, encadenamiento productivo o cluster a una considerable aglomeración de empresas que se desempeñan en la misma actividad o en actividades estrechamente relacionadas, dentro de un área espacialmente delimitada, que cuenta con un perfil determinado, donde la especialización y el comercio inter-firma resulta sustancial. A su vez, presenta importantes economías externas, de aglomeración y de especialización -debido a la presencia de productores, proveedores, mano de obra especializada y servicios anexos específicos al sector- y la posibilidad de llevar a cabo una acción conjunta en búsqueda de eficiencia colectiva. "Un cluster está constituido por una línea de proveedores sucesivos y de clientes hasta llegar verticalmente al consumidor o usuario final y comprende también las alianzas estratégicas que se establecen, horizontalmente, entre empresas que compiten, por ejemplo, en el mercado interno, pero que se alían para conquistar los mercados internacionales". Es necesario tener en cuenta que un encadenamiento productivo implica continuidad en el tiempo, por ello así como el ambiente en el cual se desarrolla, éste evoluciona continuamente.

En un sentido más amplio, el término cluster se refiere a una simple concentración de actividades económicas. Dada la complejidad existente entre los distintos modelos de interacción en los complejos productivos y el énfasis que se le otorga en la literatura a las variable no mesurables, tales como la confianza empresaria, es imposible formular una definición precisa de cluster para diferenciar con exactitud una aglomeración pura de un encadenamiento complejo que presente fuertes externalidades. En el mundo real, hasta una simple asociación de empresas, como sería una Zona de Procesamiento de Exportaciones, genera beneficios básicos para las mismas. Es así como el término cluster puede referirse a una amplia variedad de aglomeraciones empresariales. Sin embargo, la definición expuesta en el párrafo anterior se ha considerado como apropiada para el análisis realizado a lo largo de este libro, ya que la pura aglomeración de firmas que carecen de relaciones específicas, no brinda espacio para la generación de mayor efi-



<sup>1</sup> Levy (2003).

ciencia colectiva, rasgo característico de los complejos productivos. Es por este motivo que las diversas definiciones del término agregan elementos básicos a la noción de concentración espacial y se centran en factores externos y de interacción:

- efectos externos positivos que surgen como resultado de la existencia de un fondo común de trabajo calificado y atracción de compradores,
- encadenamientos hacia atrás y hacia delante entre firmas,
- intercambio intensivo de información, a la vez que existen instituciones que generan espacio para un ambiente de creatividad,
- acción conjunta con el objeto de alcanzar ventajas locales,
- la existencia de una infraestructura institucional diversificada que apoya las diferentes actividades,
- una identidad sociocultural basada en valores comunes, dentro de un ambiente local que facilita el establecimiento de lazos de confianza empresaria.

La escasez de espíritu empresarial, las barreras al traspaso de información, la falta de confianza y similares restricciones son consideradas como los principales cuellos de botella en el desarrollo de los encadenamientos productivos.

## 13.2 Encadenamientos productivos y PyMEs

Tanto en países desarrollados como en vías de desarrollo, existe una importante cantidad de evidencia que apoya la importancia de los encadenamientos productivos en el desarrollo del sector de las pequeñas y medianas empresas (PyMEs). La experiencia europea indica que las Py-MEs pueden no presentar desventajas con respecto a las grandes firmas si las primeras son capaces de beneficiarse de las ventajas de la formación de clusters. La explicación de ello surge de la colaboración que éstos prestan en el incremento de los niveles de competitividad de aquellas. La competitividad para una empresa es el medio para crear valor económico, permitiendo a la empresa incrementar sus recursos tangibles e intangibles, y consecuentemente, su valor. Acordando con Levy, se considera que no resulta factible determinar la competitividad de una empresa sin comprender la correspondiente al cluster o clusters en los que participa.

En una economía en vías de desarrollo existen tres motivos principales para justificar el incentivo público a la formación de un sector PyME robusto. El primero de ellos es el hecho de que un país como un todo se beneficia, ya que el sector privado se amplía y diversifica, generando mayor cantidad de empleos. El siguiente argumento consiste en que este tipo de empresas no se consolidan sin ayuda estatal, ya que existen fallas de información y otras imperfecciones del mercado -la provisión de apoyo financiero, técnico y de mercado para las PyMEs- que necesitan ser combatidas.

Finalmente, se considera que los programas destinados a las empresas de menor tamaño generan mayor bienestar social y eficiencia económica, al hacer énfasis en las oportunidades de trabajo que existen para los sectores menos privilegiados de la sociedad. Es por este motivo que el desarrollo de encadenamientos productivos es de fundamental importancia para las economías en desarrollo.

## 13.3 Motivos para la formación de clusters

Como bien lo establece Alberto Levy (2003), "la competitividad de un país es el sustento fundamental del desarrollo económico, del empleo y de la prosperidad". Así mismo, considera que la creación de valor económico sólo es sustentable si se crea además, valor social. Es por este motivo, que se deben establecer las condiciones para que la sociedad cree empresas generadoras de empleo en forma espontánea. Las políticas a implementar para alcanzar este objetivo deben asegurar la flexibilidad laboral (especialmente en las PyMEs que han sido las principales generadoras de empleo luego de la crisis en nuestro país) que permite a las empresas adecuarse a los vaivenes de los mercados, eliminar burocracias y privilegios innecesarios, garantizar el derecho de la propiedad privada, incrementar la calidad educativa para contar con profesionales de excelente formación, con el objeto de generar un ambiente apto para incentivar la inversión internacional. Así mismo, no debe olvidarse la necesidad de crear un escenario lo suficientemente estable que permita la toma de decisiones de largo plazo, de lo cual dependen la inversión, el desarrollo económico, el empleo y la prosperidad. "El único camino es la formulación y la correcta implementación de una estrategia que -sustentada por la competitividad- reconstruya, estabilice y desarrolle".

Siguiendo a Joseph Ramos<sup>2</sup>, existen diversos enfoques teóricos que intentan explicar el motivo por el cual se forman los complejos productivos. Sin embargo, todas estas hipótesis respecto de la formación de complejos productivos tienen en común la noción de que la competitividad de la empresa es potenciada por la competitividad del conjunto de empresas y actividades que conforman el complejo al cual pertenecen. Esto deriva de importantes externalidades, economías de aglomeración, derrames tecnológicos e innovaciones que surgen de la intensa y repetida interacción de las empresas y actividades que integran el complejo.

### 13.3.1 Teoría de localización y geografía económica

Esta teoría focaliza su análisis en la razón que lleva a las actividades a concentrarse en ciertas áreas y no a distribuírse en forma aleatoria<sup>3</sup>. Se hace hincapié en el peso relativo del transporte en el costo final, lo cual explicaría por qué algunas actividades suelen ubicarse cerca de los recursos naturales mientras que otras lo hacen en las proximidades de los mercados a abastecer. Este enfoque subraya las interdependencias con materia prima, producto procesado y subproductos, que hacen más fácil coordinar sus movimientos en una sola ubicación. Este es el caso de las empresas productoras de acero y las siderúrgicas que cuentan con una gran interdependencia que induce a la integración vertical de estas producciones. Dentro de los aspectos críticos que se tienen en cuenta al momento de determinar la localización óptima se consideran la claridad, transparencia y tradición de la legislación sobre derechos de propiedad, así como la estabilidad y competitividad de la legislación tributaria. Un ejemplo de ello son las industrias canadienses y australianas de procesamiento minero para los mercados de Estados Unidos y de Asia, respectivamente.

#### 13.3.2 Teoría de los encadenamientos hacia atrás(downstream) y hacia adelante (upstream)

La teoría de los encadenamientos hacia atrás y hacia adelante se debe a Hirschman (1957 y 1977) y procura mostrar cómo y cuándo la producción de un sector es suficiente para satisfacer el umbral mínimo o la escala mínima necesaria para hacer atractiva la inversión en otro sector



<sup>&</sup>lt;sup>2</sup> Director de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL. "Una estrategia de desarrollo a partir de complejos productivos en torno a los recursos naturales". Revista de la CEPAL

<sup>&</sup>lt;sup>3</sup> Para mayor información véase North (1955), Krugman (1995) y Borges Mendez (1997).

que éste abastece (encadenamiento hacia atrás) o procesa (hacia adelante). Los primeros dependen tanto de factores de demanda como de su relación con factores tecnológicos y productivos. Asimismo, el desarrollo de los encadenamientos hacia adelante depende en forma importante de la similitud tecnológica entre la actividad extractiva y la de procesamiento.

## 13.3.3 Teoría de la interacción y los "distritos industriales"

A través de la teoría de la interacción se pretende explicar las condiciones más propicias para que haya aprendizaje basado en la interacción, la cual eleva la confianza y reduce los costos de transacción y de coordinación. Asimismo, esta actividad, acelera la difusión del conocimiento y la innovación, generando derrames tecnológicos y economías externas y de escala para el conjunto de empresas del "distrito" que no podrían ser internalizados de estar cada empresa interactuando con las otras a gran distancia.

#### 13.3.4 El modelo de Michael Porter

Michael Porter (1991) sostiene que la diversidad e intensidad de las relaciones funcionales entre empresas explican la formación de un complejo productivo y su grado de madurez. Estas relaciones se basan en cuatro pilares fundamentales, competencia entre empresas de la misma actividad; relaciones con sus proveedores, actividades de apoyo y productores de bienes complementarios y con proveedores de insumos y factores especializados. En análisis de Porter e los complejos productivos considera que éstos se dan tanto en torno a recursos naturales como así también a actividades basadas en el aprendizaje y el conocimiento (telecomunicaciones, computación y electrónica).

#### 13.3.5 Variantes referidas a recursos naturales

La teoría del crecimiento económico a partir de productos básicos, que en inglés se conoce como "The Staple Theory of Economic Growth", explica el desarrollo económico de Canadá<sup>4</sup> a partir de impulsos provenientes de la exportación de sus distintos recursos naturales. Es así que cada auge exportador da lugar a una ola de inversiones de primer, segundo y tercer grado, que no sólo multiplica el efecto exportador inicial, sino que genera actividad económica cada vez menos dependiente de ese efecto. Una variante parecida (David y Wright, 1997) parte de que en el desarrollo de los Estados Unidos a fines del siglo XIX la explotación y el procesamiento de recursos naturales fue mucho mayor que su participación en las reservas mundiales de tales recursos. Uno de los sectores estudiados por estos autores fue el de la minería, donde Estados Unidos no sólo contaba con una cantidad abundante de recursos mineros, sino también con las instituciones adecuadas para explotarlos (leyes favorables a la explotación, estudios geológicos diversos y 20 universidades que entregaban títulos de ingeniería minera ya en 1875 con fuertes nexos con el sector productivo). Los autores indican que el importante derrame tecnológico desde la minería impulsó la retroalimentación entre actividades como la exploración, la extracción, el procesamiento y los avances tecnológicos del sector, causando un fuerte incremento en estas actividades.

## 13.4 Lecciones europeas

El interés internacional por los encadenamientos productivos surgió principalmente dada la experiencia de la "Tercera Italia", concepto que comenzó a utilizarse hacia 1970. En aquellos

<sup>&</sup>lt;sup>4</sup> Innis (1954 y 1962), Watkins (1963), Mackintosh (1953) y Scott (1964).

<sup>&</sup>lt;sup>5</sup> Un análisis con mayor profundidad sobre la experiencia Italiana puede encontrarse en el Balance de la Economía Argentina (2001) donde se trata la región de Emilia Romagna. El mismo tema, haciendo hincapié en la Región del Véneto, se presenta en la edición 2002.

momentos, se evidenciaba un pequeño progreso económico en el Sur pobre (Segunda Italia), mientras que el rico Noroeste (Primera Italia) se enfrentaba a una profunda crisis. En contraste, el Noreste y Centro mostraba un dinámico crecimiento y atrapó la atención de los científicos sociales. En esta zona, grupos de pequeñas firmas se aglutinaban en regiones específicas y lograban resultados remarcables a través del desarrollo de nichos, mercados de exportación y nuevas oportunidades laborales. A partir de la formación de encadenamientos productivos se formaron en Italia distritos industriales, los cuales se definen como clusters que han logrado desarrollarse más allá de la simple especialización y división de trabajo entre firmas. Es decir, que han surgido formas de colaboración implícita y explícita entre los agentes de la economía local en el distrito, incrementando la producción local y la capacidad de innovación.

La aparente vitalidad de los clusters de pequeñas y medianas empresas en Italia desencadenó gran interés en el estudio de estos sistemas de producción. Como resultado del debate internacional, una serie de atributos relacionados con los distritos industriales fueron delineados, entre ellos se encuentran la proximidad geográfica, especialización sectorial, predominio de firmas pequeñas y medianas, estrecha colaboración inter-firma, competencia basada en la innovación, identidad socio-cultural que facilita la confianza, organizaciones de auto-ayuda activas y un gobierno regional y municipal colaborador.

Sin embargo, extraer conclusiones de la experiencia italiana cuenta con dos problemas de fundamental importancia:

- resulta intrínsecamente dificultoso establecer conexiones causales entre políticas puestas en práctica y el éxito que alcanzaron los distritos industriales,
- en Europa, el surgimiento de los distritos industriales no resultó de una estrategia conciente local o regional, sino como un resultado espontáneo del crecimiento que fue fortalecido institucionalmente.

Como es posible observar, las recomendaciones que pueden derivarse de esta experiencia no se relacionan con la formación y surgimiento sino con el desarrollo del distrito industrial. Consecuentemente, es necesario analizar las experiencias en otros países en vías de desarrollo para extraer una mayor cantidad de conclusiones. Es por ello que, en lo que concierne a lecciones de política, los canales de aprendizaje Sur-Sur son al menos tan importantes como los Norte-Sur.

## 13.5 Lecciones de países en vías de desarrollo

Existen clusters en América Latina y Asia que han logrado una alta especialización y generado grupos de apoyo. Sin embargo, los encadenamientos o distritos industriales en América Latina resultan muy heterogéneos y muy distintos a aquellos modelos estilizados que han influenciado las discusiones en ámbitos académicos y políticos de Europa y Norteamérica. Altenburg y Meyer-Stamer<sup>6</sup> identifican, para Latinoamérica, tres tipos ideales de clusters, cada uno de los cuales cuenta con estructura, principios organizacionales, trayectoria de desarrollo, oportunidades y factores de riesgo bastante diferenciados. Para cada uno es necesario implementar políticas a medida.

Clusters de sobrevivencia de micro y pequeñas empresas: en general producen bienes de baja calidad para consumidores locales, normalmente en actividades donde las barreras a la entrada son nulas o inexistentes. Presentan asiduamente características relacionadas al sector informal, con productividad y salarios muy por debajo que aquellos observados en



<sup>&</sup>lt;sup>6</sup> "How to Promote Clusters: Policy Experiences from Latin America". World Development, 1999.

empresas medianas y grandes. El grado de especialización y cooperación inter-fima es bajo, reflejando la falta de especialistas en la fuerza laboral así como una estructura social débil.

- Clusters de productores de avanzada diferenciados: la mayoría prosperaron en el período de sustitución de importaciones y producen para el mercado doméstico. Típicamente se constituyen de un mix de empresas heterogéneo. La liberalización comercial forzó a estos encadenamientos a hacer frente a la competencia internacional e indujo a la implementación de cambios estructurales.
- Clusters de corporaciones transnacionales: se desempeñan en actividades tecnológicas de mayor complejidad, como son electrónicas y automotrices. Son dominados por plantas de alta producción y generalmente atienden tanto al mercado nacional como internacional. Generalmente cuentan con una escasa relación con las PyMEs e instituciones locales.

Como fuera mencionado anteriormente, los encadenamientos productivos cuentan con un alto dinamismo, ya que deben adaptarse a los cambios que se generan en el ambiente en el cual se desarrollan. Esto resulta de fundamental importancia para aquellos que se desarrollan en América Latina donde las estructuras económicas se modifican con mayor rapidez que en las economías desarrolladas. Debido a estos aspectos, no resulta completamente apropiado encuadrar a un encadenamiento determinado dentro de una categoría arbitraria e indefinidamente. Sin embargo, las mismas sirven para analizar en un momento determinado el tipo de políticas a implementar y evitar así errores que resultan de aplicar los mismos lineamientos sin distinción alguna entre encadenamientos disímiles.

Es necesario recalcar, además, que los encadenamientos productivos en América Latina se forman en su mayoría en torno a una actividad con una fuerte ventaja comparativa natural, es decir, en torno a un recurso natural.

## 13.6 Complejo productivo en torno a un recurso natural

Como se mencionara anteriormente, este tipo de encadenamientos productivos se forman en base al desarrollo de alguna actividad en la cual se cuenta con una ventaja comparativa natural. Este es el caso, a modo de ejemplo, de la industria forestal de Finlandia, país que cuenta con amplias reservas y plantaciones de bosque, muy superior al promedio mundial. Los mismos se encuentran cerca del mar, lo cual reduce los costos de transporte, y cerca de un mercado internacional, Europa.

La evolución típica que cabría esperar en el desarrollo y conformación de un complejo productivo maduro exitoso, capaz de mantener su competitividad a través de mejoras continuas de la productividad, pasa a grandes rasgos por cuatro etapas. Una primera fase que consiste en la extracción y exportación del recurso natural, con un procesamiento local mínimo e importando casi todo lo demás, desde el grueso de insumos hasta maquinarias e ingeniería. En la segunda fase comienzan las actividades de procesamiento y exportación, a la vez que se empiezan a sustituir importaciones a través de la producción local de algunos insumos y equipos, proveyendo localmente en su totalidad, los servicios de ingeniería para la producción y parcialmente aquellos relacionados al diseño. La tercera fase se caracteriza por la exportación de algunos de aquellos bienes y servicios que fueron sustituidos en primera instancia. En este caso, la mayor parte de la ingeniería es nacional y se profundiza la exportación de productos procesados más sofisticados.

Finalmente, durante la cuarta fase se exportan productos procesados de gran variedad y complejidad, insumos y maquinaria, servicios de ingeniería, tanto de diseño como de consultoría especializada, y se comienza a invertir en el exterior en este mismo rubro.

En los países desarrollados estos complejos maduros se caracterizan por generar actividades lo suficientemente sólidas como para sobrevivir a la desaparición o disminución relativa del recurso natural que las impulsara originariamente.

Es necesario tener en cuenta que estos complejos productivos no se dan sólo en torno a bienes físicos, como la extracción de algún recurso natural, sino también a la provisión de servicios ligados a los recursos naturales. Un ejemplo de ello es el complejo turístico.

En América Latina se han desarrollados complejos productivos incipientes. Uno de ellos es el complejo oleaginoso de Argentina (Obschatko, 1997). Este encadenamiento genera cerca del 25% de las exportaciones y ha presentado alto crecimiento. Nuestro país aprovecha la ventaja comparativa para la producción agrícola de la pampa y una salida al mar relativamente próxima. La duplicación del precio internacional de las semillas oleaginosas y del aceite (que hizo muy rentable la producción de ambos), juntamente con un fuerte aumento de los rendimientos por hectárea y la posibilidad de llevar a cabo técnicas de doble cultivo (trigo en invierno y soja el resto del año), impulsaron este complejo. Actualmente, el mismo se encuentra bastante maduro y exhibe encadenamientos hacia atrás, adelante y hacia los lados. El mismo será desarrollado con mayor grado de detalle en el Capítulo 14.

#### 13.7 Consideraciones finales

En general se observa que el nacimiento y la formación inicial de los complejos son espontáneos y relativamente ajenos al apoyo institucional. Sin embargo, su posterior desarrollo se beneficia tanto de la acción colectiva de sus miembros como así también de las políticas de apoyo específicas que sean aplicadas por los organismos públicos.

Un elemento de singular importancia para potenciar e intensificar los encadenamientos, que se observa en casi todos los complejos exitosos, fue la complementación institucional idónea, a veces de origen público, aunque siempre incluyendo asociaciones de los propios productores del complejo.

La Investigación y Desarrollo juntamente con la Educación son dos aspectos que resultan fundamentales a la hora de incentivar un encadenamiento productivo. Esto se debe a que permiten alcanzar un grado de innovación permanente, generando ventajas competitivas dinámicas, adaptándose a las oscilaciones del mercado e incrementando la competitividad del cluster y por lo tanto de cada una de las empresas que lo conforman.

Es por ello que es necesario sentar las bases para el desarrollo de un ambiente de negocios creativo y predecible, que permita tomar decisiones de largo plazo, incentivando la inversión local y extranjera, que permite incorporar tecnología y llevar a cabo actividades de Investigación y Desarrollo.

Así mismo, la vinculación temprana entre la formación de profesionales de alta especialización tecnológica y la industria, es un aspecto que ha resultado vital para muchos de los complejos productivos exitosos en el mundo. La enseñanza debe estar profundamente ligada con el sector productivo, cubriendo sus necesidades y permitiendo así mismo, una incorporación más dinámica y efectiva de los profesionales en el mercado laboral.

Así mismo, los organismos privados y públicos que cumplen funciones similares a los centros proveedores de servicios son decisivos para los complejos productivos emergentes en países en desarrollo. No hay que olvidar el papel que desempeñan las instituciones financieras proveedoras de crédito, sin las cuales es muy dificultoso el desarrollo de la actividad productiva.

## Capítulo 14: Encadenamiento Productivo Oleaginoso

La importancia del complejo oleaginoso en Argentina es indiscutible: tanto el vertiginoso aumento de la producción como su destacado papel dentro de las exportaciones lo corroboran. La producción pasó de 10 millones de toneladas de granos a casi 35 en el 2003, constituyendo el 45% de las exportaciones agroindustriales y mostrando una presencia de los productos argentinos en los mercados externos indudable: un 15% del total mundial exportado de granos de soja, un 44% del aceite y un 43% de los pellets son argentinos.

Estos resultados son el fruto de un encadenamiento productivo: productores y demás sectores de la economía que apostaron a la constante incorporación de tecnología reflejada en siembra directa, biotecnología, agroquímicos y maquinaria agrícola. Estas interrelaciones consiguieron transformar ventajas comparativas en ventajas competitivas sustentables en el tiempo; intentando avanzar en la agregación de valor, objetivo último de un encadenamiento productivo.

#### 14.1 Panorama mundial

#### 14.1.1 Principales productores

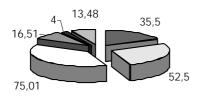
El grano de soja se ha posicionado en estos últimos años dentro de la economía argentina como uno de los productos a partir del cual se puede generar o favorecer el desarrollo sustentable del país.

Su origen es asiático, y en países como China, su uso es milenario, constituyendo uno de los pilares alimenticios más fuertes de los pueblos de Oriente, ya sea como vegetal verde y fresco o como grano seco integral y procesado. Además, es una excelente fuente de productos medicinales. Durante las primeras décadas del siglo XX comenzó una amplia promoción de este producto en India, y ya se hallaba implementado en Estados Unidos, liderando este último la producción mundial desde mediados del siglo pasado.

En Brasil y Argentina, máximos exponentes del desarrollo de este cultivo en América del Sur, las primeras experiencias en plantaciones se llevaron a cabo casi a fines del siglo XIX (1882 y 1862 respectivamente), pero su difusión y posterior producción comercial data de mediados del siglo XX.

Se evidencian en el Gráfico 14.1 los principales productores a nivel mundial de la soja durante la campaña 2002/03, con una producción total cercana a los 200 millones de tn. En esta campaña Brasil y Argentina sumaron el 45% contra el 38% de Estados Unidos del total global, comenzando así un nuevo camino en términos de localización de la producción. La campaña 2001/ 02 también se presenta como un momento del tiempo de suma importancia dado que fue cuando la producción latinoamericana de soja igualó a la estadounidense, principal productor mundial histórico.

Gráfico 14.1: La producción mundial de soja (Millones de toneladas)



| ■ Argentina | □ Brasil | □ Estados Unidos |
|-------------|----------|------------------|
| ■ China     | ■ India  | ■ Resto          |

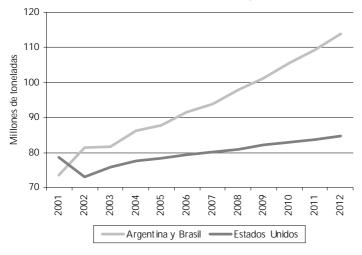
Fuente: IIE en base a USDA

Este desplazamiento del polo mundial sojero se evidencia y reafirma en las proyecciones de distintos organismos de renombre mundial, como el Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA en inglés) que anualmente publica un informe sobre la posible evolución futura de los principales commodities y sus productores. Según esta fuente, y como queda expresado en

el Gráfico 14.2, hacia el año 2012, Argentina y Brasil, con 40 y 73 millones de toneladas respectivamente, se ubicarían muy por encima de los 85 millones de toneladas de Estados Unidos; diferencial al cual debe sumarse la participación de Bolivia y Paraguay, países con gran potencial.

Si bien estas proyecciones pueden presentar dificultades, o quedarse desfasadas con respecto a la realidad, es posible extraer de ellas significativas conclusiones más allá de los valores específicos de cada producción. Como se comentara anteriormente, es intención de este trabajo mostrar la reubicación tanto en los últimos años como en el futuro de la producción mundial.

Gráfico 14.2: Estimaciones de producción- La soja hacia el 2012



Fuente: IIE en base a USDA.

## 14.1.2 Principales demandantes

Según estimaciones del USDA en cuanto al comercio internacional de soja, países como China aumentarán sus importaciones de grano en un 100%. Se espera que la demanda de grano de ese país se encuentre en torno a 43 millones de toneladas hacia 2013/14, habiéndose ubicado en 21 millones de toneladas en la campaña 2002/03. Otros mercados con importaciones crecien-

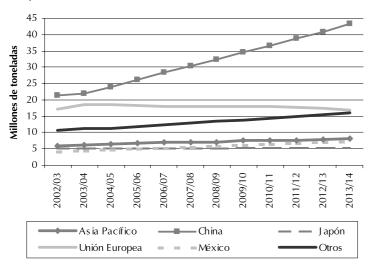
tes serán México y Asia Pacífico<sup>1</sup>, alcanzando los 7,5 y 6 millones de toneladas en 2013/14, respectivamente; por otro lado, Japón y la Unión Europea<sup>2</sup> mantendrán sin cambios significativos su demanda.

Desde su ingreso a la Organización Mundial del Comercio (OMC), a fines del 2001, los aranceles aplicados por China a los productos del complejo oleaginoso han disminuido persistentemente, favoreciendo el ingreso de los mismos al país. En el año 2000, el arancel aplicado a los porotos de soja era del 114%, mientras que desde el año 2001 se ubica en el 3%, valor que se estima se mantendrá hasta el año 2006. En el caso del aceite, existían aranceles diferenciados se-

<sup>1</sup> Se incluye bajo esta denominación a Malasia, Indonesia, Taiwán y Corea del Sur.

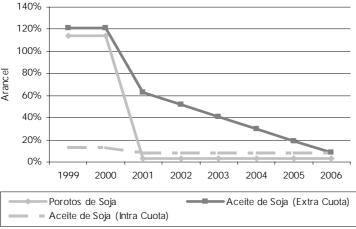
No incorpora la ampliación de la comunidad.

Gráfico 14.3: Las importaciones de soja de los principales compradores mundiales



Fuente: IIE en base a USDA.

Gráfico 14.4: El ingreso de China a la OMC: Los aranceles de la soja 1999 - 2006



Fuente: IIE en base a Fundación Producir Conservando.

gún perteneciese o no a la cuota de exportación pautada, así, el arancel para el aceite intra cuota pasó del 13% al 9%, mientras que para el aceite extra cuota, de un 121% se disminuyó a un 41%, y gradualmente, se llegará a un 9% en el 2006, desapareciendo las distinciones iniciales.

## 14.2 Argentina: Las razones detrás de las cifras

## 14.2.1 La evolución de la producción argentina de soja

Los datos de cada Censo Nacional Agropecuario organizan el territorio argentino según Explotaciones Agropecuarias<sup>3</sup> (EAPs). Comparando los datos del CNA 1988 con los del 2002, se observa que la superficie abarcada por las EAPs no experimentó variaciones significativas: pasó de 177 a 174 millones de hectáreas, es decir disminuyó un 1,7%. Según se observa en el Gráfico 14.5 la composición de las EAPs, de acuerdo al número de hectáreas de cada

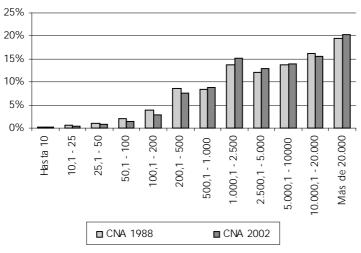
una, mostró algunos cambios. Disminuyó el porcentaje explicado por las explotaciones de menor tamaño, cediendo participación a favor de aquellas comprendidas entre 1.000 y 2.500, pasando de 13,6 a 15,1% de la superficie total, mientras que las variaciones de las EAPS de más de 2.500 hectáreas fueron casi insignificativas.

La utilización de las EAPS, por el contrario, experimentó grandes cambios: la expansión de la frontera agrícola en Argentina es un fenómeno de magnitud sumamente destacable, siendo el resultado de la incorporación de áreas marginales como del desplazamiento de cultivos industriales y/o ganadería. Según muestra el Gráfico 14.6, a comienzos de la década de los 90, la superficie implantada con los tres principales cultivos (trigo, maíz y soja), alcanzaba los 13,30 millones de hectáreas, mientras que en la campaña 2002/03, este total ascendió a 22 millones de

Se define como EAP a la unidad productiva con superficie no menor a los 500 m<sup>2</sup>, situada dentro de los límites de una misma provincia independientemente del número de parcelas (terrenos no contiguos) que la integren. Otras características relevantes son la producción de bienes agrícolas, pecuarios o forestales destinados al mercado (incluye el autoconsumo), cuentan con una dirección que asume la gestión y los riesgos de la actividad productiva (el productor, según su definición física o jurídica) y utilizan los mismos medios de producción de uso durable y parte de la misma mano de obra en todas las parcelas que la integran.

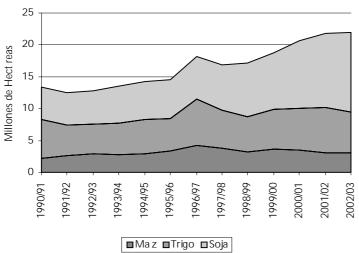


Gráfico 14.5: Porcentaje de EAPs según el número de hectáreas CNA 1988 y 2002



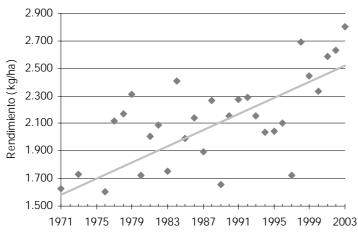
Fuente: IIE en base a INDEC.

Gráfico 14.6: La expansión de la frontera agrícola en Argentina 1990- 2003



Fuente: IIE en base a SAGPyA.

Gráfico 14.7: La evolución del rendimiento por hectárea cosechada 1971- 2003



Fuente: IIE en base a SAGPyA.

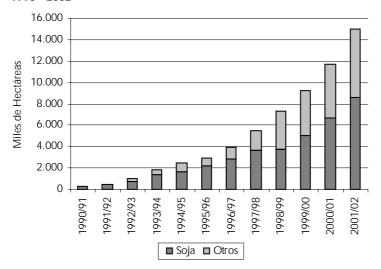
hectáreas, aumentando un 65%. Asimismo, en este período, el incremento del área destinada al cultivo de la soja fue del 154%, muy superior al de los demás cultivos, alcanzando en la campaña 2002/03 los 12,6 millones de hectáreas sembradas. En la campaña 2003/04, este número se ubicaría en 14,4 millones de hectáreas; un 14% más alto.

Sin embargo, para la campaña 2003/04 no se espera un aumento de la producción proporcional al verificado por las hectáreas sembradas debido a problemas climáticos que afectaron a la productividad, con lo cual, la producción se ubicará alrededor de los 32 millones de toneladas de soja, mientras que en condiciones normales, probablemente se hubiesen alcanzado los 37 millones de toneladas, según distintas fuentes consultadas

Más allá de la desfavorable coyuntura climática, haciendo un análisis histórico desde el año 1971 sobre la evolución del rendimiento obtenido por hectárea, se observa que, en comparación con la tendencia, esta variable presentó un comportamiento errático. Sin embargo, en los últimos años la producción de soja se ubica persistentemente por encima de la tendencia histórica. Se concluve que conjuntamente con el aumento en el número de hectáreas se presentan mayores rendimientos. En la campaña 2002/03, el rendimiento

promedio se ubicó en 2.800 kg/ha. No debe dejar de tenerse en cuenta que dentro de Argentina existen rendimientos dispares según la ubicación de los cultivos, por ejemplo, Córdoba y Santa Fe contribuyen cada una con un 29% de la producción nacional, sin embargo, los rendimientos se ubican en 2.800 y 3.100 kg/ha respectivamente. Esta disparidad en los rendimientos es un fenómeno que se ha presentado más nítidamente en los últimos años debido a la expansión de la frontera agrícola hacia el norte, según se comentara anteriormente.

Gráfico 14.8: La adopción de la Siembra Directa en Argentina 1990 - 2002



## 14.2.2 Las innovaciones tecnológicas

Los avances en el rendimiento se deben a los cambios introducidos en el paquete tecnológico empleado, entre los cuales se destacan el uso de la siembra directa, el desarrollo de la biotecnología, el empleo de agroquímicos en constante perfeccionamiento y la disposición de maquinaria e implementos agrícolas de acuerdo a las distintas necesidades de los productores.

Fuente: IIE en base a CASAFE.

#### 14.2.2.1 Siembra directa

Las primeras prácticas utilizando la siembra directa, técnica ya abordada en la edición 2003 del Balance de la Economía Argentina, se llevaron a cabo en la década de los 70. Desde ese momento esta técnica se fue generalizando, con lo que Argentina se posicionó como uno de los líderes mundiales en el uso y desarrollo de la misma, posibilitando al país brindar su experiencia a los demás productores. Una de las razones por las cuales esta técnica es muy valorada es su carácter conservacionista del suelo<sup>4</sup>, recurso fundamental de cualquier explotación agrícola, además de permitir la expansión de las mismas en áreas marginales.

En el Gráfico 14.8 se observa cómo en Argentina en la campaña 2001/02 el número de hectáreas de soja con siembra directa alcanzó los 8,6 millones, mientras que los demás cultivos acumularon 6,4 millones de hectáreas. Para la soja este número representaba un 75% del total sembrado, porcentaje que ha aumentado en las últimas campañas, con lo cual, el liderazgo de la soja en la adopción de esta técnica, le posibilitó al cultivo recoger sus frutos en términos de mayores rindes.

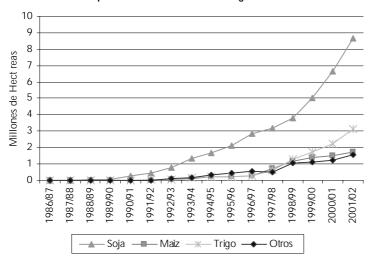
Desagregando estos datos según el tipo de cultivo, es aún más sorprendente cómo la soja dio un salto tanto cuantitativo como cualitativo con respecto a la evolución del resto ya que la siembra directa es uno de los tantos símbolos de la incorporación de tecnología.

La siembra directa ha modificado las necesidades de maquinaria e implementos agrícolas, tal es el caso de las sembradoras, con lo cual se hace extensivo el cambio tecnológico a otros insu-

La siembra directa permite la existencia de una cobertura de rastrojo del cultivo anterior sobre la superficie del suelo, configurando una barrera ante los efectos de la erosión hídrica y eólica. Dada la degradación irreversible que la erosión implica, la siembra directa es uno de los principales procesos tendientes al logro de un sistema agrícola sustentable



Gráfico 14.9: Adopción de Siembra Directa según cultivo 1986 2002



Fuente: IIE en base a AAPRESID

mos. Simultáneamente, las transformaciones en la demanda de agroquímicos para controlar las distintas malezas, plagas y enfermedades, junto con la necesidad de un manejo distinto de los rastrojos y rotaciones de cultivos, conforman un panorama de cambio tecnológico integral en el sector.

## 14.2.2.2 Biotecnología

La biotecnología consiste en el uso de microorganismos como células vegetales y animales o el cultivo de te-

jidos con el objetivo de modificar o producir bienes necesarios para la humanidad tales como alimentos, medicamentos y productos químicos, entre otros. Una mirada más profunda sobre esta definición implica reconocer que el hombre desde siempre ha hecho uso de la biotecnología dentro de sus posibilidades, las cuales han aumentado considerablemente en los últimos años. Debido a la existencia de 800 millones de seres humanos desnutridos, los objetivos de la biotecnología agrícola actual están concentrados en la obtención de una mayor productividad (por lo tanto, mayores cosechas) y en prácticas agrícolas conservacionistas que no perjudiquen a las generaciones futuras, en el marco de menores costos. No debe olvidarse que la biotecnología permite, por ser un método científico, un manejo mucho más seguro de los cultivos.

### Recuadro 14.1: El Polo Biotecnológico de Rosario y la Oficina de Biotecnología

A principios del 2004 dos empresas dedicadas a la biotecnología se asociaron con el Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET) con el objetivo de delinear aún más los rasgos del desarrollo del polo biotecnológico en Rosario, junto con la creación del denominado Instituto de Agrobiotecnología Rosario (INDEAR) a inaugurarse en mayo del 2005. Una de ellas, Bioceres, está vinculada con los productores que aplican la técnica de siembra directa. La otra es Bio Sidus, firma que produjera la primera vaca clonada Pampa. A su vez, el CONICET cederá las instalaciones donde funcionará este emprendimiento.

Se prevé que en un comienzo ambas firmas sean socias en partes iguales, permitiendo en el futuro el ingreso de nuevos socios. El propósito de esta iniciativa es patentar desarrollos de investigación con alto valor agregado, cuyos royalties serían compartidos por el sector público y privado.

También en el 2004, la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos de la Nación (SAGPyA) creó la Oficina de Biotecnología, cuyo objetivo es asesorar sobre cuestiones relativas al manejo y comercialización de organismos vegetales y/o animales genéticamente modificados, provenientes de actividades agropecuarias o acuícolas. Esta iniciativa es un claro ejemplo del rumbo que deben tomar las políticas públicas sobre un campo tan importante como la investigación vinculada al desarrollo agropecuario.

Se estima que este polo podría contar en un futuro no muy lejano con aproximadamente 400 científicos dedicados a la genómica vegetal, tanto de Argentina, como de otros países de Latinoamérica y España. Una de las principales ideas por detrás de todos estos proyectos, tanto de investigación básica como de mayor componente científico, y cada uno con distintos plazos para su ejecución, es retener dentro del país parte del valor que se paga a empresas extranjeras en royalties.

De la mano de la biotecnología se llega a los Organismos Genéticamente Modificados (OGM), dentro de los cuales se halla la Soja Round up Ready (RR), resistente al herbicida llamado glifosato, el cual reemplaza a los herbicidas tradicionales al ser más barato y eficaz.

### Recuadro 14.2: El desarrollo reciente de los Organismos Genéticamente Modificados

Los Organismos Genéticamente Modificados (OMG) son aquellos cuyo material genético, es decir, su ADN se ha modificado de manera no natural.

Dentro de las variedades más conocidas de estos organismos se hallan aquellos derivados del maíz, soja, colza y algodón, siendo en general el propósito de las modificaciones obtener variedades resistentes a plagas de insectos y a herbicidas específicos, como es el caso del glifosato, el cual, controla malezas sin dañar a las plantas.

Concluyendo con una demora iniciada en 1998, el 13 de julio del corriente año el gobierno argentino autorizó el cultivo del maíz RR desarrollado por la multinacional Monsanto, resistente al glifosato. Este evento constituye un paso hacia delante en la incorporación de este tipo de tecnologías luego de la implementación del maíz Bt, resistente a plagas, el cual ocupa el 40% del área sembrada en Argentina.

Dado que la Unión Europea es uno de los principales destinos del maíz argentino, la aprobación de la Comisión Europea de la importación, comercialización y procesamiento de este maíz transgénico (pero no su siembra y cultivo) por un plazo de 10 años constituye un precedente muy importante en el desarrollo de estos productos. Todavía resta la autorización del mismo para el consumo humano, prevista para octubre, siempre que exista un claro etiquetado mediante el cual se provea a los productores y consumidores la información necesaria y suficiente para decidir su adquisición y/o consumo.

Se estima que la incorporación de este producto en Argentina sería gradual, abarcando un máximo de 10 mil hectáreas en la campaña 2004/05, alcanzando unas 300 mil hectáreas en los próximos tres años, es decir, un 10% del área sembrada actualmente, según directivos de Monsanto. Con respecto a los resultados que se obtendrían, la Asociación del Maíz Argentino (Maizar), prevé que los maíces RR implicarían un aumento del rendimiento del cultivo entre un 25% y un 5%, dependiendo de la zona.

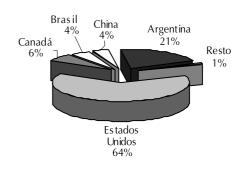
Según un informe presentado por el Servicio Internacional para la Adquisición de Aplicaciones Agrobiotecnológicas (ISAAA), el panorama mundial de los cultivos transgénicos en 2003 fue el siguiente:

- 67,7 millones de hectáreas destinadas a los mismos, en 19 países diferentes. Esto implica un 15% más que en 2002.
- 7 millones de productores en 18 países más del 85% de los productores de menores recursos en países en desarrollo - ahora siembran variedades transgénicas. En 2002 fueron 6 millones los productores que cultivaron transgénicos en 16 países. El ISAAA predice que en los próximos cinco años 10 millones de productores en 25 o más países cultivarán 100 millones de hectáreas de variedades transgénicas.
- Casi un tercio del área global sembrada con variedades transgénicas corresponde a países en vías de desarrollo.
- Brasil y Sudáfrica se unieron a Estados Unidos, Argentina, Canadá y China como nuevos líderes de la agrobiotecnología. China y Sudáfrica experimentaron el mayor incremento anual, sembrando un tercio más de hectáreas con cultivos transgénicos que en 2002.
- En Argentina, el área de transgénicos creció en el 2003 un 3% debido al aumento del área de maíz Bt y de la soja tolerante al glifosato, cuya adopción es prácticamente del 100%. En total se sembraron 13,9 millones de hectáreas de variedades transgénicas de maíz y soja.

La soja transgénica continúa liderando el área global con 41,4 millones de hectáreas (aproximadamente un 13% más que en 2002), o sea el 55% de la soja mundial. El área de maíz transgénico, aumentó un 25% alcanzando las 15,5 millones de hectáreas en todo el mundo, 11% de la superficie total de maíz.

Gráfico 14.10: Los productores mundiales de OGM - 2003

| País           | En millones de Ha 2003 |  |  |
|----------------|------------------------|--|--|
| Estados Unidos | 42,8                   |  |  |
| Argentina      | 13,9                   |  |  |
| Canadá         | 4,4                    |  |  |
| Brasil         | 3                      |  |  |
| China          | 2,7                    |  |  |
| Sudáfrica      | 0,6                    |  |  |
| Resto          | 0,2                    |  |  |
| Total          | 67,6                   |  |  |

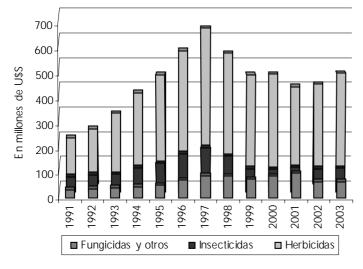


Fuente: IIE en base a ISAAA

#### 14.2.2.3 Fitosanitarios

Los fitosanitarios evolucionaron al mismo ritmo de la expansión de la agricultura argentina durante los 90. En los primeros años de la mencionada década, el consumo de estos productos aumentó tanto en valor como en volumen, alcanzando un máximo durante el año 1997, con un monto de U\$S 925 millones. Durante los años siguientes, cayó el valor de estos productos, y a su vez, el nuevo paquete agronómico que ganaba espacio modificó las necesidades de agroquímicos, aumentándose la venta de los herbicidas no selectivos (glifosato), de menor costo que los herbicidas selectivos.

Gráfico 14.11: El mercado de los agroquímicos 1991 - 2003



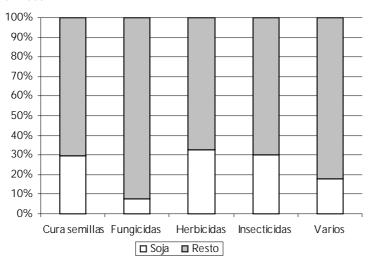
Fuente: IIE en base a CASAFE.

En el año 2003 se verifica un consumo de agroquímicos de U\$S 615 millones, es decir, un 115% superior al monto observado en 1991. Asimismo, los herbicidas han aumentado su participación dentro del total, constituyendo un 74% del mercado, mientras que ha caído el porcentaje explicado por los insecticidas al 15%, y los funguicidas se hallan en 9,5%.

Actualmente, Argentina produce 55.000 tn de glifosato, satisfaciendo aproximadamente un 50% de su

consumo, ubicado en 110.000 tn, siendo el resto provisto principalmente por China. De los productores situados en Argentina, se destacan Monsanto y Atanor.

Gráfico 14.12: El peso de la soja en las ventas de agroquímicos en 2003



Fuente: IIE en base a CASAFE.

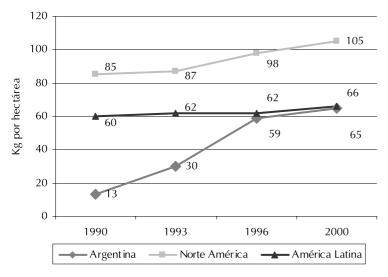
Dentro del mercado de los agroquímicos, la soja es uno de los grandes participantes, símbolo de lo cual, durante el 2003 su compra alcanzó los U\$S 191 millones, un 30% del total de las ventas (U\$S 630 millones), según se discrimina por producto en el Gráfico 14.12.

Teniendo en cuenta otros productos de menor envergadura, el mercado de agroquímicos movilizó recursos por un total de U\$S 653 millones durante el 2003. Es interesante realizar un análisis de la estructura de la

oferta de estos productos: un 35% de las ventas corresponde a productos importados terminados o fraccionados en Argentina a partir de granel, un 33% es formulado en el país con principios activos importados y el 32% restante corresponde a productos formulados, entendiéndose que son aquellos con al menos una reacción química incorporada en el país.

En el caso de los fertilizantes, el Gráfico 14.13 muestra un crecimiento del 400% en los kilogramos por hectárea utilizados en Argentina durante la década de los noventa, alcanzando así el mismo valor que el promedio de América Latina. Estados Unidos presentaba en el 2000 un uso de 105 kg/ha de fertilizantes, valor muy superior al de Argentina. La tasa de crecimiento de este uso fue del 23,25% en los últimos años, se concluye que durante este período Argentina ha realizado un fuerte esfuerzo por alcanzar un grado de desarrollo similar al de otros países, o por lo menos, cerrar brechas que obstaculizaban sus posibilidades de crecimiento.

Gráfico 14.13: El uso de Fertilizantes en la década de los 90



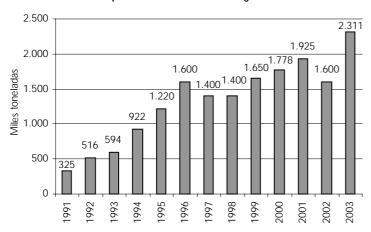
Fuente: IIE en base a CASAFE.

A esta misma conclusión se puede llegar si se observa que el número de toneladas de fertilizantes utilizadas pasó de 325 mil en 1991 a 2,2 millones en el 2003, mientras que un informe publicado recientemente por la Fundación Producir Conservando estima que el consumo de fertilizantes podría ubicarse en torno a los 5 millones de toneladas en el 2011.

En la actualidad la producción de granos en Argentina necesita 1,7 millones de toneladas de fertilizante, pe-



Gráfico 14.14: El empleo de Fertilizantes en Argentina. 1991 -2003



Fuente: IIE en base a CASAFE.

ro bajo la perspectiva de una producción futura de 100 millones de toneladas, serían necesarias 4 millones de toneladas de los mismos. Es probable que en los próximos años estos productos constituyan uno de los principales ejes del desarrollo agropecuario, ya que permiten considerables aumentos del rendimiento junto con positivos efectos conservacionistas de los recursos.

El Cuadro 14.1 muestra la distribución de la posición

de la soja según su uso de los principales fertilizantes dentro de los cereales y oleaginosas, junto con el total nacional empleado en la campaña 2002/03, de modo tal de completar la caracterización de este mercado y proporcionar una visión más acabada.

Cuadro 14.1: Distribución por cultivo del uso de fertilizantes. Campaña 2002/03

| Cultivo                |              | Tipo de Fertiliz | ante (En miles de | e Tn) |       |
|------------------------|--------------|------------------|-------------------|-------|-------|
|                        | Nitrogenados | Fosforados       | NPKs              | Otros | Total |
| Total nacional         | 1.006        | 835              | 395               | 76    | 2.311 |
| Cereales y Oleaginosas | 745          | 639              | 285               | 38    | 1.707 |
| Soja                   | 0            | 145              | 59                | 38    | 241   |

Fuente: IIE en base a Fundación Producir Conservando

### 14.2.2.4 La maquinaria agrícola

Los últimos datos publicados por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC), permiten confirmar las predicciones sobre un sostenido crecimiento del sector de maquinaria agrícola ya comentadas en la edición 2003 del Balance de la Economía Argentina.

En el año 2002, la facturación de maquinaria agrícola en Argentina ascendió a \$ 631 millones, mientras que en el 2003 este valor aumentó un 160%, alcanzando los \$ 1.640 millones, símbolo de su complementariedad con el resto del sector agropecuario. Resulta interesante discriminar por productos y según su nacionalidad a los items que constituyen el rubro maquinaria agrícola para observar más minuciosamente la estructura de este mercado.

Cuadro 14.2: Facturación de Maquinaria Agrícola (En millones de pesos)

| Tipo de Máquina | 2002  | Imp. | Nac. | 2003  | Imp. | Nac.  | 2004* | Imp. | Nac. |
|-----------------|-------|------|------|-------|------|-------|-------|------|------|
| Cosechadoras    | 197,1 | 70%  | 30%  | 635,5 | 84%  | 16%   | 542,5 | 82%  | 185  |
| Tractores       | 112,5 | 70%  | 30%  | 401   | 88%  | 12%   | 283,9 | 90%  | 10%  |
| Sembradoras     | 211   | 2%   | 98%  | 366,5 | 0,2% | 99,8% | 162,6 | 2%   | 98%  |
| Implementos**   | 111   | 16%  | 84%  | 237   | 24%  | 76%   | 156,4 | 32%  | 68%  |
| Total           | 631,6 |      |      | 1640  |      |       | 584,9 |      |      |

Nota: \* Incluye solo el primer semestre

\*\* Incluye cabezales para cosechadoras, acoplados tolva, pulverizadores autopropulsados y de arrastre, implementos para labranza primaria, rastras, cultivadores, fertilizadoras y rastrillos

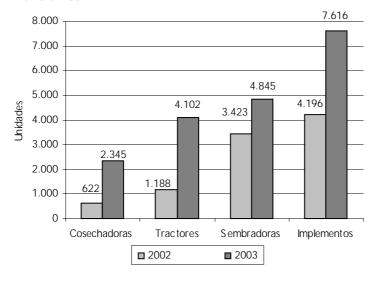
Fuente: IIE en base a INDEC.

En el año 2002, los rubros sembradoras y cosechadoras presentaron los mayores valores de facturación, con un 33% y un 31% respectivamente, mientras que tractores e implementos participaron con el 18% cada uno. Durante el 2003 estas proporciones se vieron modificadas, concentrando el rubro cosechadoras el 40% del mercado, los tractores un 24%, y dentro de las disminuciones, las sembradoras fueron las que perdieron mayor terreno con un magro 22%, en tanto que la caída de los implementos fue menor, ubicándose en el 14%.

La participación de los bienes importados en cada rubro es disímil, teniendo la industria nacional mayor peso en el caso de los implementos y las sembradoras, mientras que en los tractores y las cosechadoras la importación es muy superior al porcentaje producido en el territorio nacional. A su vez, estos porcentajes han disminuido si se compara el 2002 con el 2003.

Dada la devaluación de la moneda argentina acontecida a principios del año 2002, es más correcto realizar un análisis en términos de unidades comercializadas en estos mercados, eliminado así las distorsiones que pudieran ocultarse tras el cambio en el valor de la moneda, sobretodo debido a la considerable presencia de bienes importados que existe en los mismos. El Gráfico 14.15, muestra un aumento en el número de unidades vendidas en todos los rubros, corroborando el incremento en los valores expuestos anteriormente.

Gráfico 14.15: Unidades Vendidas de Maquinaria Agrícola Bienio 02- 03



Fuente: IIE en base a INDEC.

El número de cosechadoras vendidas experimentó una expansión del 277%, muy cerca se ubicaron los tractores con un incremento del 245%, y con menores aumentos, se ubican los implementos y las sembradoras con un 81% y un 41%, respectivamente.

Símbolo de la importancia del sector y de su influencia sobre toda la economía, en palabras de Jorge Médica, presidente de la Cámara Argentina de Fabricantes de Maquinaria Agrícola (CAFMA), existen 411 em-

presas dedicadas al rubro, incluyendo productos terminados y agropartes, ocupando 40.000 personas en forma directa, y otras 20.000 indirectamente. Además, cada año, este sector utiliza 50.000 toneladas de chapa, 150.000 toneladas de tubos y perfiles, más de 50 billones de kilovatios de electricidad, con lo cual se espera que la facturación total del sector ronde los \$ 2.400.

Con respecto al desarrollo futuro de la maquinaria agrícola, considerando que menos del 10% de esta se exporta, los mercados externos constituyen una excelente posibilidad para el sector. Además, dado que actualmente Argentina se encuentra posicionada como un potencial exportador de know how, es decir, de experiencia en el agro gracias a la implementación de modernas técnicas e insumos, por medio de la maquinaria agrícola se puede materializar la exportación del mismo. Para lograr esto es indispensable que Argentina avance sobre la implementación de mecanismos de normalización y certificación de la maquinaria agrícola según los estándares internacionales, logrando así ingresar a una mayor cantidad de países y afianzar los lazos ya existentes.

Estos bienes de capital son un medio indiscutible a través del cual el sector agropecuario incorpora desarrollo tecnológico que se transforma en mayores rendimientos, y por lo tanto, en mayores posibilidades ulteriores de invertir en nueva y mejor maquinaria. Este circulo virtuoso también se verifica para cada uno de los insumos que se emplea en la producción agropecuaria, simbolizando lo que implica el trabajo en clusters: potenciar las posibilidades de desarrollo de cada sector

Como ya se expusiera, la tecnología, bajo sus múltiples manifestaciones, es y continúa siendo uno de los grandes soportes sobre los cuales se basa todo el desarrollo del cluster oleaginoso, y sus futuras posibilidades. Con el fin de rescatar la importancia de la tecnología, el Cuadro 14.3 expone las distintas etapas del desarrollo de la misma dentro del campo agropecuario.

Cuadro 14.3: Tecnologías existentes y emergentes

| Incorporación   | Tecnología     | Mejoras  |
|-----------------|----------------|--|
| Fines de los 50 | De Insumos     | MaquinaHerbicidas  |
| Fines de los 70 | De Procesos    | Siembra Directa  |
|                 |                | Manejo Integrado de Plagas   |
|                 |                | Fertilización Racional   |
| Durante los 90  | De Información | Sistemas de información geográfica (SIG, por sus siglas) para la manipulación de mapas y bases de datos. |
|                 |                | Modelos matemáticos predictivos de los volúmenes producidos.   |

Fuente: IIE en base a www.zoetecnocampo.com

Es así como el futuro de los sistemas agropecuarios se basará en la incorporación y el análisis de la información, es decir, en la sistematización de datos clave para lograr que cada proceso de toma de decisiones esté más rigurosamente fundamentado.

## 14.3 Los productos del complejo oleaginoso

## 14.3.1 La soja como materia prima

El grano de soja pertenece a las leguminosas, pero se diferencia de éstas por su alto contenido de proteína (cerca del 40%) y por su calidad nutritiva, constituyendo una excelente materia prima para la obtención de aceites y harinas, entre otros productos, sobre los cuales se volverá oportunamente. El Cuadro 14.4 resume el proceso de transformación que se lleva a cabo a partir del grano de soja, junto con los productos que se obtienen de cada proceso.

### 14.3.2 La industria del aceite y harina de soja

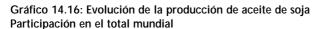
El proceso de industrialización de un volumen creciente de soja es realizado dentro del país, asentándose la industria en Rosario y alrededores, de modo de aprovechar la cercanía de las zonas productoras (Córdoba y Santa Fe) a las terminales portuarias, con lo cual, el promedio de kilómetros recorridos por los productos hasta su embarque es de 300 km, posibilitando una reducción de los costos de fletes.

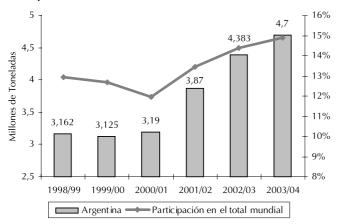
Tanto la producción de Argentina de aceite, como su participación en el total mundial, ha evolucionado favorablemente en los últimos años, según muestra el Gráfico 14.16. Se estima que durante la campaña 2003/04 la producción nacional de aceite de soja alcanzará los 4,7 millones de toneladas, totalizando casi un 15% del total procesado a nivel mundial, según los datos del USDA

Grano de Soja Limpieza Rotura Descascarado Cáscara Quebrado del Grano Acondicionamiento y laminado Laminillas con aceite Extracción con solvente Eliminación Eliminación del solvente del solvente Laminillas desengrasadas Aceite de soja comestibles Eliminación de Molienda Extracción carbohidratos Desgomado y tamizado de proteína solubles Harina Concentrado Sémola Precipitación Refinado Secado de proteínas de soja de Soja de proteína Mezclado y Aceite Secado Enfriado texturiado refinado Proteína Aislado Lecitina texturizada de proteína

Cuadro 14.4: El proceso de Transformación del Grano de Soja

Fuente: IIE en base a SAGPyA.





Fuente: IIE en base a USDA

Esta industria se caracteriza por ser capital intensiva, presentando un elevado grado de tecnificación y alta productividad. Actualmente existen en el país 39 firmas dedicadas a esta producción, según los datos del Anuario Estadístico para el 2004 de J.J. Hinrichsen, empleando aproximadamente a 7.700 trabajadores de forma directa e indirecta, cuyas inversiones se traducirán en un fuerte aumento de la capaci-



dad de crushing nacional<sup>5</sup>, la cual podría ubicarse en torno a las 140.000 toneladas diarias hacia fines del 2006, implicando un aumento del 38,8% sobre una capacidad de 97.000 toneladas diarias verificada en la campaña 2002/03, según muestra el Cuadro 14.5.

Cuadro 14.5: Capacidad actual de procesamiento de las aceiteras e Inversiones estimadas\*

| Empresa                 | Dic-03<br>(Tn diarias) | Ampliación<br>(Tn diarias) | Dic-06<br>(Tn diarias) | Incremento | Participación en<br>el Total 2006 |
|-------------------------|------------------------|----------------------------|------------------------|------------|-----------------------------------|
| Cargill SACI            | 15.558                 | 13.000                     | 28.558                 | 84%        | 20,7%                             |
| Molinos Río             | 9.700                  | 12.500                     | 22.200                 | 129%       | 16,1%                             |
| Bunge Argentina         | 16.750                 | 3.000                      | 19.750                 | 18%        | 14,3%                             |
| Vicentín SAIC           | 11.300                 | 5.000                      | 16.300                 | 44%        | 11,8%                             |
| Aceitera Gral. Deheza   | 13.550                 | 5.000                      | 18.550                 | 37%        | 13,5%                             |
| Louis Dreyfus           | 12.000                 |                            | 12.000                 |            | 8,7%                              |
| Nidera Sociedad Anónima | 4.320                  |                            | 4.320                  |            | 3,1%                              |
| Oleaginosa Oeste S.A:   | 3.800                  |                            | 3.800                  |            | 2,8%                              |
| Productos de Maíz       | 1.840                  |                            | 1.840                  |            | 1,3%                              |
| Buyatti SAICA           | 1.456                  |                            | 1.456                  |            | 1,1%                              |
| Resto                   | 8.964                  |                            | 8.964                  |            | 6,5%                              |
| Total                   | 99.238                 | 38.500                     | 137.738                |            |                                   |

Nota: \*Datos a Abril del 2004

Fuente: IIE en base Bolsa de Comercio de Rosario.

Recientemente, la localidad de Timbúes, Santa Fe, adquirió particular relevancia debido a los anuncios de futuras inversiones hechos por Louis Dreyfus y Noble, corredora de granos de capitales ingleses. La empresa Louis Dreyfus planea construir una planta de procesamiento de soja con una capacidad de procesamiento del orden de las 8.000 toneladas diarias, junto con un puerto destinado al traslado de productos agrícolas. La corredora Noble cuenta con un ambicioso proyecto basado en la construcción de un puerto cerealero, una planta aceitera con capacidad de molienda entre las 8.000 y las 10.000 toneladas diarias, y una red de infraestructura acorde al creciente movimiento de granos que existe en el país, dentro de la cual se hallaría el tendido ferroviario desde el Puerto General San Martín. Cabe destacarse que aún no se han delimitado los plazos de este gigantesco proyecto, pero actualmente se están llevando a cabo los estudios de impacto ambiental.

La gama de proyectos relacionados con el sector aceitero no sólo abarca a los emprendimientos de aumento de molienda, sino a todos aquellos vinculados con la mejora de la infraestructura portuaria y la capacidad de almacenamiento, entre otros. La magnitud de estos emprendimientos, entendidos como un conjunto de acciones destinadas a aumentar la eficiencia del cluster, implica considerables desembolsos de recursos. Según se observa en el Cuadro 14.6 los montos de estos recursos serán un gran dinamizador de la economía regional.

Cuadro 14.6: Los proyectos vinculados al procesamiento del grano de soja en Santa Fe

| Empresa                 | Monto           | Descripción  |
|-------------------------|-----------------|--|
| Cargill SACI            | U\$S 160 Mill   | Aumento de capacidad de procesamiento y embarque.                            |
| Molinos Río             | U\$S 80 Mill    | Aumento de capacidad de procesamiento y Construcción de Terminal de Embarque |
| Bunge Argentina         | U\$S 300 Mill   | Infraestructura portuaria, dos plantas y almacenaje                          |
| Vicentín SAIC           | U\$S 40 Mill.   | Puerto y planta  |
| Aceitera Gral. Deheza   | U\$S 139 Mill   | Aumento de la capacidad de procesamiento y acopio                            |
| Louis Dreyfus           | U\$S 65 Mill    | Puerto y Planta  |
| Terminal 6 S.A          | U\$S 60 Mill.   | Aumento de la capacidad de procesamiento y recepción de cargas               |
| Terminal Puerto Rosario | U\$S 25,4 Mill  | Almacenaje   |
| Noble S.A.              | U\$S 25 Mill    | Puerto   |
| Arcor S.A               | U\$S 20 Mill    | Ampliación de la terminal en puerto  |
| Agric. Fed. Arg.        | U\$S 8 Mill     | Aumento de la capacidad de acopio y procesamiento                            |
| Total                   | U\$S 822,4 Mill |  |

Fuente: IIE en base Bolsa de Comercio de Rosario.

<sup>&</sup>lt;sup>5</sup> La capacidad de crushing de Argentina fue extensamente tratada en la edición 2003 del Balance de la Economía Argentina.



Se observa que la mayor capacidad tanto de procesamiento como de almacenaje, en el marco de una renovada infraestructura portuaria, según lo muestran los proyectos descriptos anteriormente, constituye una excelente oportunidad por medio de la cual se podría industrializar los granos provenientes de zonas productoras de gran crecimiento en los últimos años. Por ejemplo, según la Compañía Nacional de Abastecimiento (CONAB) dependiente del Ministerio de Agricultura, Pecuaria y Abastecimiento la Región Centro-Oeste de Brasil produciría 24,7 millones de toneladas en la campaña 2003/04, implicando un aumento del 5% con respecto a la campaña anterior<sup>6</sup>. Paraguay y Bolivia también presentan un enorme potencial con producciones de 4,5 y 1,7 millones de toneladas en la campaña 2002/03 según USDA.

Paraguay presenta una capacidad de molienda de 10.200 toneladas diarias y Bolivia de 6.200, las cuales se traducen en un potencial de procesamiento de 3,3 y 2 millones de toneladas por año<sup>7</sup>, respectivamente, según los datos del Anuario Estadístico para el 2004 de J.J. Hinrichsen.

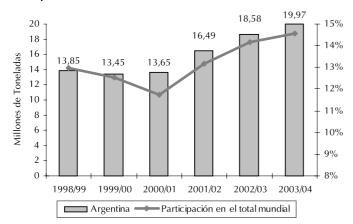
De la comparación entre los volúmenes producidos y el potencial de procesamiento se desprende que una vía para evitar la exportación del grano en bruto es utilizar la Hidrovía Paraná-Paraguay, industrializando las producciones en las plantas argentinas, cuya capacidad, según se observara anteriormente, se halla en constante expansión. Esta vía de integración entre las diferentes producciones regionales fue extensamente desarrollada en la edición 2003 del Balance de la Economía Argentina.

Complemento de la elaboración del aceite, también se obtiene el harina de soja. La creciente demanda por harinas vegetales en la producción animal, debido a los problemas ocasionados por el uso de harinas de origen animal<sup>8</sup>, significa un gran mercado para este producto. Uno de los principales usos de la harina de soja es como base de múltiples alimentos balanceados.

En la campaña 2002/03, se produjeron 18 millones de toneladas de harina de soja en Argentina, mientras que empleando las mismas estimaciones de USDA que para el aceite, en la campaña 2003/04 la producción se ubicaría en torno a los 20 millones de toneladas, es decir, casi un 15% del total mundial, manteniendo la tendencia de una participación en el total mundial creciente verificada en los últimos años, según muestra el Gráfico 14.17.

Siendo la participación argentina en la producción de aceite y de harina de soja en los totales mundiales de un 15%, cabe preguntarse qué otros países intervienen en estos mercados con el objetivo de caracterizar la oferta mundial. El principal productor es Estados Unidos con un 28%

Gráfico 14.17: Evolución de la producción de harina de soja Participación en el total mundial



Fuente: IIE en base a USDA

del total, mientras que Brasil y China se ubican con un 17% y un 16% respectivamente, levemente por encima de Argentina. Como último gran productor figura la Unión Europea con un 10% y los demás productores aportan el 15% restante.

Estos productos, junto con los granos sin procesar son destinados principalmente a la exportación, dado el pequeño mercado nacional para los grandes volúme-



Brasil también experimenta problemas climáticos al igual que Argentina, según se comentara previamente.

Se calcula un promedio de 330 días de utilización de las mismas.

Se refiere a la Encefalopatía Espongiforme Bovina, enfermedad más conocida como "enfermedad de la vacas locas"

nes manejados por este complejo. Desde 1999 el consumo de aceite de soja en Argentina pasó de 3,71 a 12 kg/hab por año en el 2002, producto de la fuerte recesión económica en la que se hallaba el país y del menor precio de este bien en comparación con sus sustitutos. Este aumento implicó el uso de 436 mil tn. de aceite, exiguo número para una producción nacional del orden de las 4,4 millones de tn. en la campaña 2002/03, es decir, sólo un 10% de la producción nacional fue destinada al consumo doméstico.

## 14.4 Los destinos del complejo oleaginoso

Las colocaciones en el exterior son una excelente oportunidad para estos productos. Las exportaciones argentinas ascendieron a U\$S 29.565 millones durante el 2003. Dentro de este total, las de carácter agroindustrial sumaron U\$S 15.747 millones. Se destaca la importancia del complejo oleaginoso sojero, dado que constituye un 45% de las exportaciones agroindustriales. El Gráfico 14.18 muestra un análisis más detallado de la evolución histórica de las exportaciones de este complejo, desagregando por tipo de producto.

Más allá de la posibilidad concreta de obtención de divisas por medio de la exportación de estos productos, ellos también permiten al estado recaudar fondos por medio de las retenciones aplicadas a la exportación de los mismos. La alícuota aplicada a los granos es del 23,5%, mientras que sobre los aceites y los subproductos, se retiene un 20%9. Todo esto puede traducirse en una recaudación por este concepto del orden de los U\$S 1.480 millones en el 2003, es decir, aproximadamente un 47% del total englobado en los Derechos de Exportación (U\$S 3.091 millones), un 6% del total recaudado por los recursos tributarios.

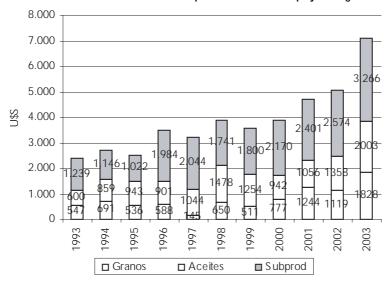


Gráfico 14.18: La evolución de las exportaciones del complejo oleaginoso

Fuente: IIE en base a SAGPyA e INDEC.

Sin embargo, todo aumento en el valor incluye variaciones tanto en precio como en cantidad, por lo tanto, es interesante realizar un análisis más exhaustivo de la tendencia visualizada en el Gráfico 14.23 con el objetivo de extraer mejores conclusiones sobre el progreso de las exportaciones del complejo. El Cuadro 14.7 compara la actuación de las exportaciones en el 2003 con respecto a 1998 y a 1993 de tal modo que ilustra la situación del complejo sojero en tres momentos distintos de la última década.

Cuadro 14.7: Evolución de las Exportaciones del Complejo oleaginoso 1993 - 1998 - 2003

|                       | 1993              |                 | 1998            |                   |                 | 2003            |          |                |                 |
|-----------------------|-------------------|-----------------|-----------------|-------------------|-----------------|-----------------|----------|----------------|-----------------|
| Productos             | Volumen<br>(Miles | (Millones       |                 | Volumen<br>(Miles | (Millones       |                 | `        | (Millones      | Partici.        |
| Granos                | de ton.) 2.219,4  | de U\$S)<br>547 | pación<br>21.4% | de ton.)          | de U\$S)<br>650 | pación<br>16.8% | 8.850.6  | de U\$S)       | pación<br>25,8% |
| Aceites               | 1.189,1           | 600             | 37,7%           | 2.453,5           | 1.478           | 38,2%           | 4.337,5  | 2.003          | 28,2%           |
| Subproductos<br>Total | 5.775,4           | 1.239<br>2.386  | 40,9%           | 11.589,7          | 1.741<br>3.869  | 45%             | 19.345,8 | 3.266<br>7.097 | 46,0%           |

Fuente: IIE en base a SAGPyA e INDEC.

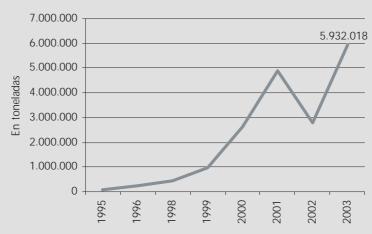
Todos estos porcentajes se aplican sobre los valores CIF.

Comparando los volúmenes exportados, se observa que los subproductos (incluyendo a los pellets entre otros) han aumentado su participación dentro del total alcanzando un 46%, mientras que los aceites fueron los que más terreno han cedido a favor de los subproductos y de los granos, los cuales participan con casi un 26% del valor exportado por el complejo en el 2003.

### Recuadro 14.3: El nexo comercial entre China y Argentina

Durante el 2003, el 66% de los granos de soja exportados por Argentina se destinaron a China. Dicha concentración no es casual, ya que en los últimos años China incrementó su compra de granos argentinos significativamente, alcanzando los casi 6 millones.

Gráfico 14.19: La exportación de granos de soja a China 1995 - 2003



Fuente: IIE en base a SAGPvA.

Esta expansión del volumen exportado es símbolo de cómo en los últimos años se han desarrollado e incrementado las relaciones comerciales entre las dos naciones, como se verá en los capítulos 3 y 12.

## 14.5 Cómo mantener la ventaja competitiva argentina

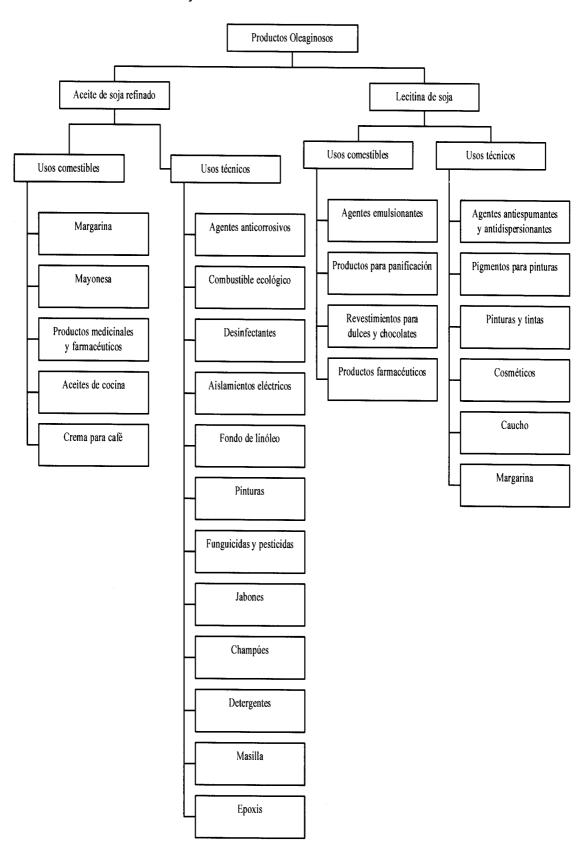
El complejo oleaginoso argentino ve afectadas sus posibilidades de colocar sus productos en el exterior tanto por factores internos (climáticos, políticas de promoción, impositivos, etc.) como externos (volúmenes de los demás productores o las políticas comerciales de los compradores); es decir, existe un sinnúmero de condicionantes que puede afectar tanto a los volúmenes como al valor de las mercaderías colocadas. Por estos motivos es posible que, aún entre dos años consecutivos, la composición de las exportaciones del complejo oleaginoso sea muy disímil.

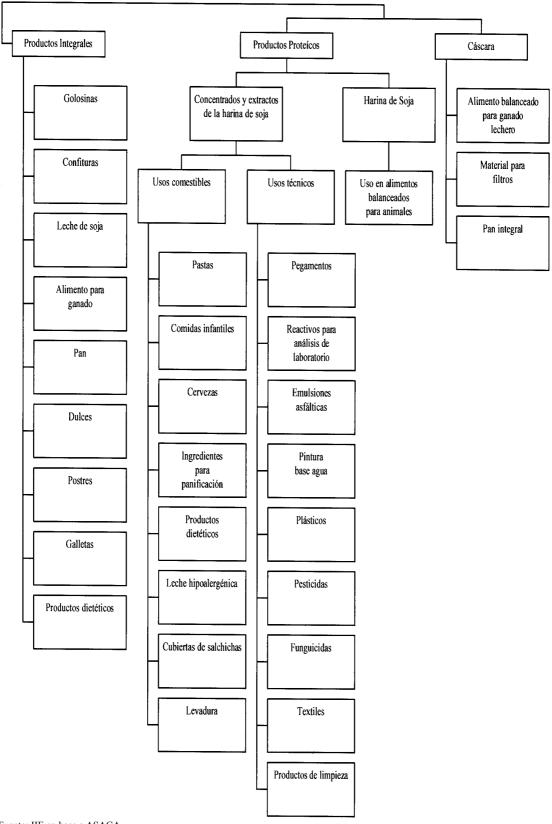
## 14.5.1 La soja como materia prima de una amplia gama de productos

Dada la importante fuente de recursos y crecimiento que el comercio exterior supone para una nación, es necesario lograr una mayor diversificación, tanto de destinos como de productos, con el objetivo de disminuir el riesgo de ser significativamente afectados por una crisis en algún país específico.

Por medio de la industrialización de los distintos productos derivados de la soja se puede obtener una gran variedad de productos con múltiples usos. Existen muchas organizaciones destinadas a la investigación y difusión de estos productos, como por ejemplo, la Asociación Argentina de Grasas y Aceites (ASAGA) que junto a la empresa especializada en control de calidad de semillas Francomano y Picardi publicaron el libro "La Soja y sus Múltiples Usos", en el cual emprenden una exhaustiva descripción de cada uno de estos productos. El Cuadro 14.8, expone estos usos, según sean productos oleaginosos, integrales, proteicos o derivados de la cáscara, aunque no se agotan aquí todos los empleos a los que da lugar la transformación de la soja.

Cuadro 14.8: Los derivados de la soja





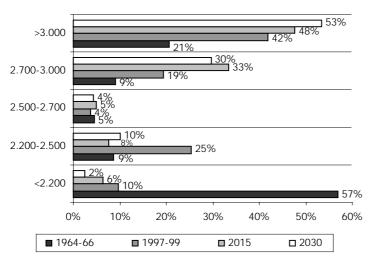
Fuente: IIE en base a ASAGA.

### 14.5.1.1 Las posibilidades comestibles

Se observa que este grano posee diversos usos comestibles: derivados oleaginosos, integrales o proteicos. La importancia de estos usos reside en las propiedades de la soja: contiene un alto porcentaje de proteínas (35% aproximadamente) y posee todos los aminoácidos esenciales. También cuenta con un 18% de grasas no saturadas, vitaminas A, E, F y del grupo B, minerales como fósforo, calcio, magnesio, hierro, cinc y cobre. Además, es rica en isoflavonas, glúcidos y fitoestrógenos.

Un informe publicado por la FAO sobre las perspectivas de la agricultura a nivel mundial, muestra cómo irá aumentando el porcentaje de la población mundial que consuma más de 3.000 kilocalorías diarias, llegando en el 2030 a ser el 53,37% de la misma, implicando esto una mejora en la calidad de vida de miles de seres humanos, según se puede apreciar en el Gráfico 14.20, donde también se realiza una comparación histórica. Sin embargo, aproximadamente un 13% de la población mundial tendrá un consumo menor a las 2.500 kilocalorías diarias, proporcionando un amplio margen sobre el cual debe actuarse de modo de garantizar el adecuado acceso a la alimentación, fuente básica del desarrollo humano.

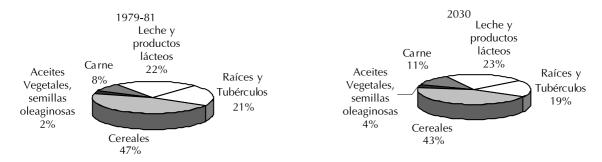
Gráfico 14.20: El consumo de kilocalorías 1964 - 2030



Dentro de la composición de las kilocalorías diarias consumidas, la FAO realizó un análisis por clase de alimento. A nivel mundial, si bien el porcentaje de productos alimenticios correspondiente a aceites vegetales y semillas oleaginosas es muy bajo, este se duplicará en el período analizado, siendo los cárnicos el otro rubro que experimentará aumentos considerables.

Fuente: IIE en base a FAO

Gráfico 14.21: La composición de la demanda de productos alimenticios 197981 - 2030 Porcentajes sobre el total de kilogramos/ per capita/ por año



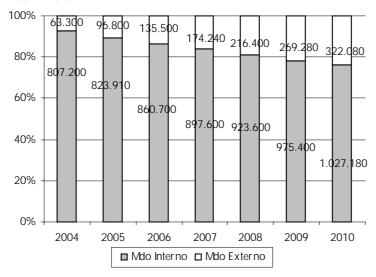
Fuente: IIE en base a FAO

Existe una fuerte relación entre el aumento del consumo de carnes y los granos de soja, ya que éstos constituyen junto con el maíz los principales ingredientes de las raciones animales. Una propuesta más ambiciosa y sustentable en el tiempo, dado su mayor valor agregado, es la de transformar la exportación de proteínas vegetales en la de proteínas animales.

De acuerdo con estudios realizados por el Centro de Empresas Procesadoras Avícolas (CE-PA), en la producción de 1.000 kilogramos de pollo entero vivo se necesitan 1.500 kilos de maíz, primordial fuente de calorías, y 660 kilogramos de soja que aportan proteínas y aminoácidos necesarios.

Cepa también realizó proyecciones sobre la evolución de la faena en los próximos años, estimando que el número de toneladas faenadas aumentaría un 83% sobre las 733.600 toneladas obtenidas en el 2003, alcanzando las 1.349.260 toneladas en el 2010. El número de toneladas destinadas al consumo interno aumentaría un 46%, con lo cual el consumo por habitante por año llegaría a los 25 kilogramos<sup>10</sup>, mientras que el aumento más importante se produciría en los totales exportados, los cuales pasarían en este período de las 31.600 toneladas a las 322.080, es decir, se multiplicarían por nueve. Esta evolución se observa más claramente en el Gráfico 14.22.

Gráfico 14.22: Las proyecciones de toneladas avícolas faenadas 2004 - 2010



Esta creciente producción posibilita no sólo la transformación de las proteínas vegetales en animales y su consecuente generación de valor, sino también una genuina creación de puestos de trabajo. De cumplirse las estimaciones de CEPA, se generarían 30.000 nuevos puestos (considerando tanto los directos como los indirectos), llegando a los 70.500 en el 2010. La generación de valor esbozada por CEPA se ejemplifica en el Cuadro 14.9.

Fuente: IIE en base a CEPA

Cuadro 14.9: Valor Agregado por la Transformación de Materia Prima Primaria (Granos) en Pollo y en Carne de Pollo

|   | U\$S | U\$S (Diferencia con la MPP) | U\$S / tn |
|---|------|------------------------------|-----------|
| Total Materia Prima Primaria (MPP)            | 299  |                              |           |
| Maíz  | 147  |                              | 98        |
| Soja  | 152  |                              | 230       |
| Opciones                                      |      |                              |           |
| *Valor de 1.000 kg de pollo vivo              | 580  | 281                          | 580       |
| *Valor de 780 kg de pollo eviscerado          | 686  | 387                          | 880       |
| Valor de 170 de pechuga s/hueso y s/piel      | 391  |                              | 2.300     |
| Resto del Pollo (590 kg) (restan las harinas) | 472  |                              | 800       |
| *Total  | 863  | 564                          | 3.100     |

Nota: \* Datos para Abril del 2004. Fuente: IIE en base a CEPA

Los principales productores avícolas se hallan asentados en las provincias de Buenos Aires y Entre Ríos, cuyas granjas representan aproximadamente un 48% y un 43% de los totales nacionales producidos respectivamente. Generalmente la producción y la industrialización se hallan



<sup>10</sup> Actualmente el consumo se ubica en torno a los 18,9 kilogramos por habitante por año.

integradas<sup>11</sup>, y siendo los productores zonas agrícolas de gran importancia nacional, se evidencian aquí también las sinergias positivas de un encadenamiento productivo, tanto hacia atrás en lo que respecta a provisión de insumos, como hacia delante, dado que los pollos constituyen el punto de partida para la obtención de productos rebozados. Esta integración ha permitido lograr una mayor eficiencia y es fundamental, dadas las exigencias de establecer la trazabilidad de las aves a lo largo de toda la cadena productiva como requisito de los demandantes.

Este mismo análisis se aplica al caso de la carne de cerdo. En función de que estos animales también necesitan de raciones a base de maíz y soja, la industria faenadora se localiza según sea la disponibilidad de materia prima. Asimismo las posibilidades de exportación dependen tanto de la superación de las barreras sanitarias como de la capacidad de brindar la calidad y trazabilidad requerida por la demanda.

Con estas consignas en mente, y dado que el stock porcino disminuyó un 40% entre el año 1988 y el año 2002, según los datos de los respectivos Censos Agropecuarios, es decir, se pasó de 3,3 a 2,1 millones de cabezas, la SAGPyA conformó el Foro Nacional de la Cadena Porcina con el objetivo de poder vislumbrar las políticas públicas adecuadas para el sector porcino. Este es un ejemplo del papel que debe cumplir el estado dentro de los encadenamientos productivos: actualizar la información sectorial y delimitar prioridades, propuestas y líneas de acción necesarias para incrementar la eficiencia y la productividad del mismo.

## 14.5.1.2 Las posibilidades industriales

A nivel internacional, existe un creciente interés por el biodiesel; este combustible es elaborado a partir de aceites vegetales, grasas animales y desechos orgánicos, sometiendo estos elementos a reacciones con metanol o etanol, proceso denominado transesterificación. Posteriormente, este compuesto puede mezclarse con diesel petrolífero<sup>12</sup>, en cualquier tipo de proporciones. El uso del mismo puede sustituir parcial o totalmente el gasoil en motores diesel, sin precisar conversiones, ajustes o regulaciones especiales de los mismos. Estos combustibles implican menores índices de emisiones de gases causantes del efecto invernadero, con lo cual son ecológicamente deseables y se encuentran incluidos en la agenda de políticas ambientales de la mayoría de los gobiernos. Dada el alza del precio del petróleo, se perfilan como elemento necesario para intentar superar la aguda dependencia de este último que todos los países sufren.

En Europa la producción de biodiesel creció un 35% en el 2003 y se prevé una tendencia similar para el año en curso. En India, la firma Indian Railways, una de las mayores redes ferroviarias del mundo planea utilizar biodiesel como combustible en sus locomotoras, esperando cubrir un 15% de su demanda de combustible con biodiesel hacia el año 2010. En América del Sur, la firma América Latina Logística (ALL) cuenta con una extensa red ferroviaria en Argentina y Brasil y está considerando avanzar en igual sentido, ya que en el futuro podría utilizar 35 millones de litros anuales de biodiesel en sus 580 locomotoras, empleando hasta un 20% de estos combustibles renovables13

Recientemente Japón determinó la incorporación de hasta un 3% de biocombustibles a la gasolina, mientras que Europa estipula que para el 2005 un 5% de los combustibles empleados deberán ser renovables, duplicándose este porcentaje hacia el 2010.

Argentina está avanzando con un proyecto de ley nacional de biocombustibles, en el cual se proponen como incentivos para el desarrollo de los mismos: Estabilidad Fiscal por quince años, Liberación del IVA por quince años para aquellos proyectos en que el capital mayoritario sea del Estado y/o de productores agropecuarios, Exención en el Impuesto a los Combustibles, en la Tasa sobre Gasoil y en la Tasas de Infraestructura Hídrica, mientras que a partir del cuarto año de

<sup>11</sup> El 37% de los frigoríficos se encuentra en Buenos Aires, mientras que un 38% se halla en Entre Ríos.

<sup>12</sup> Se denomina porcentaje de biomasicidad al porcentaje que existe en cada combustible de biodiesel, es decir, el Biodiesel B30 tiene un 30 % de biocombustibles y un 70 % de diesel petrolífero.

<sup>13</sup> http://www.tierramerica.net/2003/1222/acentos.shtml

vigencia de la ley, un 5 % de las naftas y gasoil expendidas en Argentina deberían estar conformadas por etanol y biodiesel respectivamente.

También la Sagpya lleva a cabo investigaciones y publica numerosos informes sobre este tema, mostrando el creciente interés y participación del estado en el desarrollo de estos programas e intentando brindar el soporte necesario a estas iniciativas. Se consultó en este organismo un informe denominado "¿Por qué invertir en Biodiesel en Argentina?", realizado en conjunto con la Agencia de Desarrollo de Inversiones (ADI), del cual se extrae el siguiente ejercicio hipotético de la importancia de los biocombustibles en el mercado de los combustibles argentinos:

- Para cubrir la demanda de biodiesel en base a aceite de soja en el transporte automotor de cargas, y para un combustible que sólo posea un 20% (B20) de este componente se estimó que deberían molerse unas 9,76 millones toneladas de grano de soja.
- En caso de que se quisiera cubrir la demanda de combustible del sector agropecuario, se requerirían unas 3,70 millones de toneladas adicionales. Estas determinaciones implican absorber el 66% aprox. de la oferta nacional de producción de soja, que en la campaña 1999/2000 alcanzó los 20,2 millones de toneladas.
- El caso hipotético de querer cubrir el 100% de la demanda de combustible (diesel) mediante una mezcla de B20 implicaría unas 13,7 millones de toneladas, es decir el 74% de la producción nacional, según datos para el 2000.

En este mismo informe se publicaron los proyectos relativos a la producción de biodiesel mas relevantes en Argentina, los cuales se transcriben el Cuadro 14.10, demostrándose así el creciente interés en este rubro tanto por parte del sector privado como del sector público según se evidencia en algunos proyectos gestionados por los distintos gobiernos.

Cuadro 14.10: Proyectos destinados a la producción de Biodiesel

| Proyecto                             | Ubicación                     | Descripción  |
|--------------------------------------|-------------------------------|--|
| Grutasol Cía.                        | Pilar Pcia. de                | Están trabajando hace dos años y cuentan con surtidores expendiendo biodiesel.   |
| Petrolera S.A.                       | Buenos Aires                  | Proyectan alcanzar los 4.000 m3 de producción mensual en el corto plazo.   |
| Oil Fox S.A.                         | Localidad de                  | Se dedica, entre otras actividades, a la elaboración, distribución y/o comercializa-   |
|                                      | Chabás, Prov.                 | ción de Biodiesel y otros derivados de su proceso de fabricación. Posee una ca-  |
|                                      | de Santa Fe                   | pacidad de producción de biodiesel de 3000 m3/mes. Están realizando inversio-  |
|                                      |                               | nes del orden de \$1.000.000 para construir plantas para producir aceite, principal  |
|                                      |                               | insumo en el proceso de elaboración del Biocombustible. La empresa se encuen-  |
|                                      |                               | tra en tratativas comerciales para proveer servicios de crédito/pago a estaciones  |
| Province Harrans                     | Mumby Daio da                 | de servicio de todo el país y Latinoamérica.   |
| Proyecto Horreos<br>de Argentina *   | Murphy, Pcia. de<br>Santa Fe: | A partir de un alianza con West Central Iowa, se producirá una "speciality" de la harina de soja, bajo la marca Soyplus, con un alto porcentaje de proteína bypass |
| de Aigentina                         | Santa PC.                     | para alimentación de vacas lecheras. El aceite extraído se utilizará para producir   |
|                                      |                               | 300 000 toneladas anuales de biodiesel.  |
| Provecto de                          | Plaza Huíncul,                | Proyecto en etapa de estudio a efectos de desarrollar una planta productora de   |
| CODESU*                              | Pcia. de Neuguen              | biodiesel a partir de la producción primaria de colza, la elaboración de aceite y su   |
|                                      |                               | transformación en biocombustible, previéndose desarrollar el cultivo sobre   |
|                                      |                               | 15.000 hectáreas.  |
| Proyecto                             | Pcia. de                      | Proyecto basado en el aceite de soja provisto bajo sistema de façón por una plan-  |
| Monte Buey.*                         | Córdoba:                      | ta de crushing de la zona. Conciben al biodiesel como un gran complemento de   |
|                                      |                               | la siembra directa, transformando a Monte Buey en uno de los pocos lugares del   |
|                                      |                               | mundo que produce con bajo consumo de combustible siendo éste renovable.   |
| Proyecto Biocom*                     | Tres Arroyos,                 | Se hizo un estudio de pre-factibilidad en agosto de 2000 y actualmente está fina-  |
|                                      | Pcia. de Bs. Aires            | r  |
|                                      |                               | la Prov. de Buenos Aires (\$10.000.000). Las materias primas serán soja y girasol.   |
|                                      |                               | La planta será de 40.000 toneladas anuales, suficientes para abastecer a la totali-  |
| Duarranta Cabianna                   | Chaco                         | dad de los productores y al consumo vial y municipal de cuatro municipios.   |
| Proyecto Gobierno<br>de la Provincia | Chaco                         | Planea apoyar un desarrollo productivo en este sentido ya que actualmente la potencialidad productiva de la provincia se encuentra explotada en menos del 50%,     |
| de Chaco *                           |                               | es decir que este desarrollo intensificaría la utilización de la tierra, generando   |
| uc Chaco                             |                               | nuevas fuentes de trabajo.   |
|                                      |                               | nuevas ruentes de travajo.   |

Nota: \*Demorado

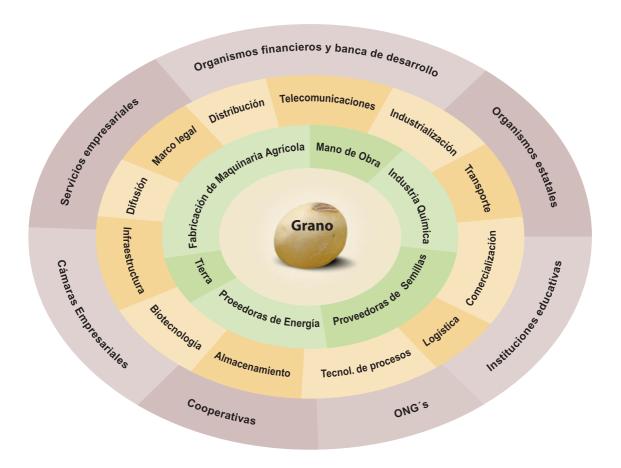
Fuente: IIE en base a SAGPyA.



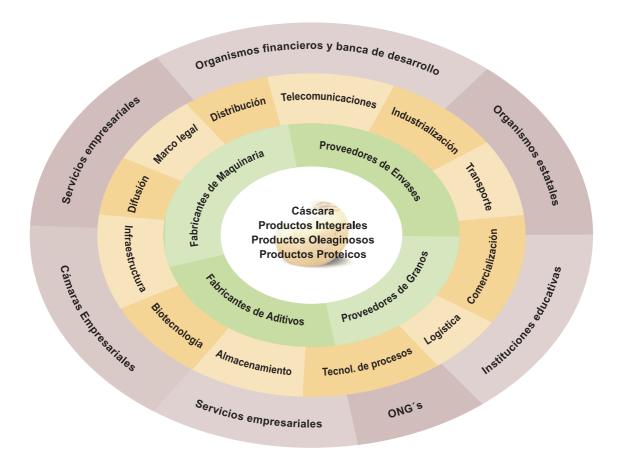
## 14.6 La visualización del cluster oleaginoso

Luego de haber comentado los principales desarrollos, tanto sobre los insumos y sus avances, es decir, encadenamientos hacia atrás, como hacia delante, reflejados en la adición de valor al grano de soja por medio de algunos de sus múltiples usos, como sería la producción de carnes, o los biocombustibles, los Esquemas 14.1 y 14.2 plantean el marco en el cual puede traducirse el trabajo en clusters con el grano de soja y los subproductos como ejes principales de estos encadenamientos.

Esquema 14.1: El Entramado del encadenamiento productivo a partir del grano de soja



Esquema 14.2: El Entramado del encadenamiento productivo a partir de los subproductos derivados de la soja



Fuente: IIE - Elaboración propia.

## 14.7 El papel del sector privado

Como muestra de la constante iniciativa de los sectores privados por impulsar el desarrollo de los clusters en el territorio argentino, en el mes de abril del corriente año, el Banco Río, junto con las Bolsas de Comercio de Córdoba y de Rosario, organizó una jornada con el propósito de difundir la importancia de que cada participante reconozca su lugar en el entramado productivo como un todo y eliminar la visión incompleta o recortada que puede existir del mismo, la cual impide el trabajo en clusters.

En esta jornada, los participantes, representativos de toda la cadena, formaron mesas de discusión en las que se desarrollaron Programas de Acción Táctica (PATs,), exponiendo conclusiones sobre los caminos a seguir para profundizar el desarrollo del entramado, según transcribe el Cuadro 14.11.

### Cuadro 14.11: PATs resultantes del Consejo de Competitividad de la Soja-Rosario 2004

PATs a tres meses:

Convocar a todos los representantes de los sectores vinculados a la Soja y a todas las entidades u organizaciones que actualmente trabajan sobre el tema Soja, a trabajar de manera conjunta para aunar esfuerzos y así potenciar los resultados.

Consensuar fecha y comprometer a los invitados.

Invitación masiva para llegar a los que no están en el circuito formal.

Motorizarlo a través de la Sociedad Argentina de la Soja.

Partir del FODA ya confeccionado por la SAS, exponerlo y consensuarlo.

Dibujar el Cluster a partir de la información aportada por cada sector y articulada por un grupo de trabajo, técnico e interdisciplinario, constituido a tal efecto en el marco de la Sociedad Argentina de la Soia.

Constitución de grupos de trabajos/estudio para infraestructura, recursos naturales, aspectos legislativos, comunicación, aplicaciones de la Soja en productos de mayor valor agregado e industrias aplicadas al complejo oleaginoso.

PATs a seis meses:

Generar proyectos conjuntamente con el Estado Nacional en relación a los siguientes temas:

Desarrollo programas específicos para alentar el agregado de valor en la soja (down stream).

Dar mayor claridad y credibilidad al marco jurídico del sector.

Desarrollo de obras de Infraestructura.

Estrechar los vínculos con las Universidades para mejorar la formación de los RRHH según las nece-

sidades reales de cada sector y del cluster en general.

Adecuar y acercar el trabajo del INTA, INTI o cualquier otro instituto de investigación (público y privado) a los requerimientos, necesidades e inquietudes de cada sector, promover el trabajo conjunto de ambas partes.

Interactuar con organismos similares de otros países, exitosos en el desarrollo de clusters en general y de la soja en particular.

PATs a un año:

Contrato Tipo Cash (abierto en Harinas, Aceites y Granos / FAS + Retenciones / en dólares) (Bolsa

de Comercio de Rosario)

Promover el desarrollo de un Mercado de Futuros Regional.

Definición de un coordinador entre mercados (Bolsa de Comercio de Rosario).

Evaluación de niveles de liquidez necesarios.

Mejorar la Infraestructura soporte del cluster, teniendo como prioridad lo siguiente:

Ruta 9

Circunvalar Rosario

Ruta 168 FFCC Belgrano

Dragado Hidrovía (Rosario y Santa Fe)

Barcazas de Norte a Sur

Finalmente, es imprescindible la promoción y difusión del trabajo realizado y los avances del mismo

a medida que se van produciendo.

Fuente: IIE - Elaboración Propia.

En los PATs se hace mención a la Sociedad Argentina de la Soja, la cual finalmente se denominó Asociación de la Cadena de la Soja Argentina (ACSOJA), constituida en julio del corriente año. Su objetivo es la promoción de la investigación y el desarrollo de la soja y sus derivados, en lo que se relacione con la producción, elaboración y comercialización interna o externa de dichos productos, directamente y/o en colaboración con organismos oficiales, mixtos o privados<sup>14</sup>.

Dentro de esta sociedad civil se agrupará a los asociados, asociaciones, entidades, instituciones u organismos, públicos o privados, según pertenezcan a los siguientes sectores: provisión de insumos, producción, comercialización, industrialización y usos, investigación y desarrollo y servicios15

Existen también otros proyectos o entidades abocadas a la capacitación, control de calidad y de gestión, y a las mejoras tecnológicas, entre otras. Reconocer la relevancia y las mejoras en la competitividad resultantes del trabajo en redes o entramados productivos ha llevado a los integrantes de los mismos a generar vínculos cada vez más fuertes.

<sup>14</sup> Extraído del Articulo 3 Proyecto de Estatutos de la Asociación de la Cadena de la Soja Argentina.

<sup>15</sup> Extraído del Articulo 9 Proyecto de Estatutos de la Asociación de la Cadena de la Soja Argentina.

Aproximadamente 15 años atrás, se constituyó la Asociación Argentina de Productores en Siembra Directa (AAPRESID) con el objetivo de intercambiar conocimientos y experiencias en relación al sistema de Siembra Directa. Con este fin, se han desarrollado a lo largo del tiempo Seminarios, Congresos, Jornadas de Intercambio y Publicaciones. Esta asociación es un claro y sólido ejemplo de productores y empresarios innovadores, quienes utilizando los avances de la ciencia buscan integrar conocimiento y experiencia, es decir, generar genuinos empresarios del rubro agroindustrial conjugando producción, tecnología e investigación, dentro un marco conservacionista.

También se destaca la participación de los Consorcios Regionales de Experimentación Agrícola (Grupos CREA), en los cuales se busca transferir conocimientos técnicos y empresariales entre productores. Cada uno de estos grupos elige un presidente entre sus miembros y contrata a un técnico, generalmente un ingeniero agrónomo, denominado "asesor CREA". Este asesor coordina los planes de trabajo del grupo mediante visitas a los productores y estudios de los temas que los mismos consideran relevantes. Este sistema constituye una adaptación de una organización francesa similar<sup>16</sup>.

Todas estas instituciones ayudaron a cambiar la mentalidad del productor agrícola, quien en muchos casos adoptó un perfil más semejante al de un empresario agroindustrial, tercerizando actividades, lo que hoy se denomina "outsourcing agropecuario". Esto es un vuelco hacia la mayor profesionalización de las empresas agropecuarias, dado que contratan servicios de monitoreo de plagas y enfermedades, diagnósticos de fertilidad, entre otros, prestaciones que contribuyen a la generación de valor.

### 14.8 Las entidades educativas

Dentro de las instituciones de soporte no puede dejar de mencionarse el papel fundamental que cumplen las entidades educativas, sobretodo las universitarias e institutos de capacitación. Estas entidades moldean la estructura de los recursos humanos disponibles en un determinado lugar, motivo por el cual es prioritario que exista una vinculación entre las mismas y el entramado productivo. Un análisis más detallado de los perfiles educativos, según la rama de orientación elegida por cada estudiante de las universidades nacionales se observa en el Cuadro 14.12.

| Cuadro | 14.12: | Las ramas | de | estudio | elegidas | 1998 - | 2002 |
|--------|--------|-----------|----|---------|----------|--------|------|
|        |        |           |    |         |          |        |      |

| Rama de Estudio      | 1998              | 2002          |                   |               |  |  |  |
|----------------------|-------------------|---------------|-------------------|---------------|--|--|--|
|                      | Número de Alumnos | En porcentaje | Número de Alumnos | En porcentaje |  |  |  |
| Ciencias Aplicadas   | 247.757           | 26,72         | 308.466           | 24,85         |  |  |  |
| Ciencias Básicas     | 25.867            | 2,79          | 39.857            | 3,21          |  |  |  |
| Ciencias Humanas     | 122.912           | 13,26         | 188.248           | 15,16         |  |  |  |
| Ciencias Sociales    | 393.415           | 42,45         | 531.974           | 42,85         |  |  |  |
| Ciencias de la Salud | 135.098           | 14,57         | 168.199           | 13,55         |  |  |  |
| Sin Rama             | 1.903             | 0,21          | 4.624             | 0,38          |  |  |  |
| Total                | 926.952           | 100           | 1.241.368         | 100           |  |  |  |

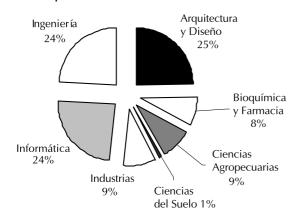
Fuente: IIE en base a Ministerio de Educación, Ciencia y Tecnología.

La rama de Ciencias Aplicadas fue elegida por casi el 25% de los estudiantes universitarios nacionales. El Gráfico 14.23 desagrega por disciplina la amplia gamas incluida dentro de las Ciencias Aplicadas. Las más relevantes para el entramado agroindustrial están constituidas por Ingeniería (24%), Ciencias Agropecuarias (9%) e Industria (9%).



<sup>16</sup> Se está haciendo mención a la organización ZETA.

Gráfico 14.23: Disciplinas elegidas dentro de las Ciencias Aplicadas 2002



Dado el fuerte nexo entre las actividades agroindustriales, y más específicamente el complejo oleaginoso, con el desarrollo tecnológico, el gasto en actividades relativas a la investigación es primordial. El Cuadro 19.13 muestra los datos para el año 2003 sobre los montos gastados por provincia y por destino de los mismos.

Fuente: IIE en base a Ministerio de Educación, Ciencia y Tecnología.

Cuadro 14.13: Gasto en Actividades Científicas y Tecnológicas e I&D en el 2003 (Miles de \$)

|            | Gasto en Actividades Científicas y Tecnológicas | Gasto en Actividades de Investigación y Desarrollo |
|------------|---|--|
| Córdoba    | 132.833   | 123.798  |
| Santa Fe   | 126.826   | 115.046  |
| Entre Ríos | 24.074  | 22.055   |
| Total      | 283.733   | 260.899  |

Fuente: IIE en base a SECyT.

Una de las formas de incorporar mayores desarrollos en este sentido es por medio del fomento a las iniciativas privadas, sobre las que se está avanzando debido a que todos los sectores se han concientizado sobre su importancia. Un destacado empresario del complejo oleaginoso argentino lidera un grupo productivo donde cada emprendedor debe desarrollar su propia PyME, las cuales, a su vez conforman una red. En este marco, con el objeto de mejorar la actuación y potenciar los beneficios de la misma, se planea firmar un convenio con una universidad estadounidense para desarrollar una universidad virtual para el conjunto de PyMEs, iniciativa que ampliaría sustancialmente la transferencia y disponibilidad de conocimientos entre las unidades de la red.

En el marco de la operatoria de los granos de soja, los contratos de futuros y opciones son uno de los servicios fundamentales que permite a los productores decidir cuándo vender la cosecha, a los industrializadores mantener cubiertas sus necesidades de materia prima y a las cooperativas flexibilizar sus actividades; es decir, facilitan las acciones de cada uno de los integrantes del entramado productivo. Si bien los volúmenes de ambos contratos cayeron sorprendentemente durante el 2002, comparando el período enero/octubre del 2004 con respecto al mismo período del 2003 se observa que el número de futuros negociados aumentó de 10.629 a 31791 mientras que el crecimiento fue mayor en el caso de las opciones, pasando de 1.080 a 31.119. Esto demuestra el gran apoyo que cada uno de los integrantes del entramado productivo encuentra en los mismos.

## 14.9 El cluster como fuente de empleo

En un país tan abrumado por el problema de la desocupación como Argentina, y dada la urgencia por resolver esta cuestión, no puede dejar de mencionarse los impactos sobre el empleo de las cadenas agroindustriales. En un estudio realizado para la Fundación Producir Conservando, Juan Llach, Marcela Harriague y Ernesto O'Connor desagregan los puestos de trabajo según cada cadena, comparando el año 1997 con el 2003, considerando tanto el empleo directo e indirecto, según muestra el Cuadro 14.14.

Cuadro 14.14: La generación de empleo por cadena productiva 1997 - 2003

| Cadenas                |                   | 1997                |           |                   | 2003                |           |                                 |
|------------------------|-------------------|---------------------|-----------|-------------------|---------------------|-----------|---------------------------------|
|                        | Empleo<br>Directo | Empleo<br>Indirecto | Total     | Empleo<br>Directo | Empleo<br>Indirecto | Total     | Variación<br>(En<br>porcentaje) |
| Exportación de granos  | 135.355           | 71.379              | 206.734   | 154.521           | 116.489             | 271.010   | 31,1                            |
| Aceites y subproductos | 102.205           | 83.002              | 185.207   | 138.185           | 149.541             | 287.725   | 55,4                            |
| Alimentos Balanceados  | 9.450             | 5.853               | 15.303    | 8.707             | 6.742               | 15.449    | 1,0                             |
| Total de las Cadenas   | 2.563.339         | 1.761.564 *         | 4.324.903 | 2.501.098         | 2.100.606**         | 4.601.704 | 6,4                             |

Nota: \*De este total sólo 804.474 pueden desagregarse según cada rubro. \*\*De este total sólo 883.225 pueden desagregarse según cada rubro.

Fuente: IIE en base a Fundación Producir Conservando.

Se observa que el total del empleo factible de ser desagregado por cadena ascendía a 3.384.323 puestos de trabajo en el 2003. De este total, la cadena de exportación de granos explica un 8%, mientras que aceites y subproductos y alimentos balanceados contribuyen con un 8,5% y un 0,45% respectivamente. Las dos primeras cadenas analizadas experimentaron una incorporación de trabajadores muy superior al promedio de todas las cadenas, algo que no se verificó en el caso de los alimentos balanceados. Los Cuadros 14.15, 14.16 y 14.17 muestran más detalladamente la composición del empleo en cada una de las cadenas seleccionadas.

Cuadro 14.15: El empleo directo e indirecto- Cadena de exportación de granos

| Cadena  | 1997    | 2003    |
|---|---------|---------|
| Cultivo de cereales, oleaginosas y Forrajeras | 118.765 | 160.255 |
| Empleo directo                                | 74.058  | 82.896  |
| Empleo indirecto                              | 44.708  | 77.359  |
| Comercialización                              | 12.437  | 15.083  |
| Empleo directo                                | 9.832   | 11.307  |
| Empleo indirecto                              | 2.605   | 3.777   |
| Transporte                                    | 75.532  | 95.671  |
| Empleo directo                                | 51.465  | 60.317  |
| Empleo indirecto                              | 24.066  | 35.354  |
| Total empleo directo                          | 135.355 | 154.521 |
| Total empleo indirecto                        | 71.379  | 116.489 |
| Total   | 206.734 | 271.010 |

Fuente: IIE en base a Fundación Producir Conservando.

Cuadro 14.16: El empleo directo e indirecto- Cadena de alimentos balanceados

| Cadena  | 1997   | 2003   |
|---|--------|--------|
| Producción de semillas                        | 361    | 340    |
| Empleo directo                                | 281    | 237    |
| Empleo indirecto                              | 80     | 103    |
| Cultivo de cereales, oleaginosas y Forrajeras | 7.819  | 7.928  |
| Empleo directo                                | 4.889  | 4.101  |
| Empleo indirecto                              | 2.930  | 3.827  |
| Alimentos Balanceados                         | 3.946  | 3.976  |
| Empleo directo                                | 1.498  | 1.571  |
| Empleo indirecto                              | 2.448  | 2.405  |
| Comercialización                              | 2.718  | 2.736  |
| Empleo directo                                | 2.467  | 2.479  |
| Empleo indirecto                              | 251    | 257    |
| Transporte                                    | 458    | 468    |
| Empleo directo                                | 315    | 319    |
| Empleo indirecto                              | 143    | 150    |
| Total empleo directo                          | 9.450  | 8.707  |
| Total empleo indirecto                        | 5.853  | 6.742  |
| TOTAL   | 15.303 | 15.449 |

Fuente: IIE en base a Fundación Producir Conservando.



Cuadro 14.17: El empleo directo e indirecto- Cadena de aceites y subproductos

| Cadena  | 1997    | 2003    |
|---|---------|---------|
| Producción de semillas                        | 5.032   | 7.707   |
| Empleo directo                                | 3.899   | 5.330   |
| Empleo indirecto                              | 1.133   | 2.376   |
| Cultivo de cereales, oleaginosas y Forrajeras | 110.654 | 182.873 |
| Empleo directo                                | 69.191  | 94.596  |
| Empleo indirecto                              | 41.462  | 88.277  |
| Aceites y subproductos oleaginosos            | 43.604  | 60.369  |
| Empleo directo                                | 7.248   | 7.493   |
| Empleo indirecto                              | 36.356  | 52.877  |
| Comercialización                              | 19.872  | 28.241  |
| Empleo directo                                | 17.748  | 25.061  |
| Empleo indirecto                              | 2.123   | 3.181   |
| Transporte                                    | 6.046   | 8.535   |
| Empleo directo                                | 4.119   | 5.705   |
| Empleo indirecto                              | 1.926   | 2.830   |
| Total empleo directo                          | 185.207 | 287.725 |
| Total empleo indirecto                        | 102.205 | 138.185 |
| Total   | 83.002  | 149.541 |

Fuente: IIE en base a Fundación Producir Conservando.

Cada uno de los datos presentados a lo largo de este capítulo es un indicio del potencial de las cadenas agroindustriales para la economía argentina: tecnología, productividad, desarrollo e innovación, nexos comerciales con el resto del mundo y empleo. Los encadenamientos productivos ejemplifican un modelo de país con mayores y mejores oportunidades para sus ciudadanos.

# Capitulo 15: Encadenamiento Productivo Avícola

La avicultura es una de las principales actividades agroindustriales de Entre Ríos. Durante 2003, la provincia participó con el 50% de la faena nacional de pollos. Por su dinámica y estructura productiva, integra procesos que van desde la producción de granos hasta la venta minorista de carne y subproductos, y huevos frescos e industrializados, teniendo fuerte impacto sobre la generación directa e indirecta de empleos. Se vincula con las industrias farmacéutica, del plástico, de la madera y metalmecánica, entre los sectores manufactureros de soporte más relevantes.

Durante los 90, el sector avícola mostró grandes cambios en su estructura. Entre éstos se encuentran las significativas inversiones realizadas para mejorar la tecnología utilizada en toda la cadena, no sólo en las granjas sino también en la etapa industrial. El resultado de esa inversión es la fuerte capacidad de respuesta para atender mercados externos luego de la devaluación.

## 15.1 Producción Primaria

Según los registros del SENASA, existen en la provincia de Entre Ríos 2.360 granjas, un 75% del total del país. Este número considera tanto granjas orientadas a carne como a huevo. Además, el organismo nacional muestra en sus estadísticas que la provincia mesopotámica posee 32 plantas orientadas a la reproducción de padres y 9 plantas de incubación.

#### 15.1.1 Orientada a carne

La producción de pollos parrilleros es realizada por empresas integradas, que producen huevo fértil para incubación, pollito BB, alimento balanceado, faenan y comercializan. La crianza del pollo está contratada como servicio, algunas empresas tienen toda la crianza en granjas propias o alquiladas, y otras mantienen todo integrado. La mayoría de las empresas dedicadas a la actividad se inclinan por la integración (60% al 90%) combinada con granjas propias (40% al 10%). Según los datos del Censo Nacional Agropecuario 2002, el 79% de las granjas están integradas.

El proceso productivo comienza con la importación de las abuelas, desde EE.UU. y Escocia. En Entre Ríos un pool de empresas desarrolla la actividad en forma conjunta. Hay que recordar que años atrás Argentina traía las reproductoras desde Estados Unidos, Brasil y Chile, mientras en la actualidad la cadena se integró un paso más atrás con las abuelas. Las abuelas alojan durante 10 meses y dan lugar a las reproductoras, que tienen un promedio de vida de 60 semanas. Los huevos que ponen desde la semana 25 a la 60 son fértiles porque son de machos y hembras alojados en la granja. Estos huevos dan pollitos BB, que son los futuros pollos parrilleros.

Los huevos fértiles se recolectan todos los días en la granja, y son luego enviados a incubación donde permanecen durante 21 días. Nacidos los pollitos BB, se envían a la granja de engorde. De esa forma ingresan a un sistema de producción integrado. Los encargados de la crianza, llamados "galponeros", son los propietarios de la tierra, de los galpones y demás instalaciones. Además, aportan la mano de obra. Los frigoríficos aportan los pollitos BB, el alimento balanceado y la asistencia técnica durante los 49 a 56 días que dura el proceso de engorde.

Los establecimientos dedicados a la crianza y engorde de pollos parrilleros poseen una superficie muy escasa, dado que la actividad desarrollada es de tipo intensiva. Según un relevamiento efectuado hace ya algunos años, el 73% de las granjas entrerrianas posee una superficie inferior a 10 has, el 21% entre 10 y 50 has y sólo el 6% restante más de 50 has.

Respecto a la tecnología de estos establecimientos, durante la presente década se realizaron importantes inversiones. Se reemplazó la calefacción con hornos de leña por campanas a gas, algunos incorporaron campanas automáticas termostatizadas, se automatizaron comederos y se incorporaron equipos de riego entre los avances más importantes.

Este sector está creciendo, y crecerá mucho más aún en los próximos años porque la demanda a futuro de metros cuadrados para alojar pollos será importante, considerando que la faena prácticamente se va a duplicar de aquí hasta el 2010. Esto tendrá sus efectos derrame en la industria metalúrgica regional dedicada a la fabricación de comederos, jaulas, etc.

#### 15.1.2 Orientada a huevo

Según las estimaciones de la Cámara Argentina de Productores Avícolas (CAPIA), la producción argentina de huevos es de 4.600 millones de unidades, concentrando Entre Ríos el 25% de dicha producción.

A diferencia de la producción de pollos parrilleros, la producción de huevos no está integrada verticalmente, ya que es el productor quien adquiere los insumos necesarios para el desarrollo de la actividad y quien comercializa su producción.

La provincia de Entre Ríos posee 34 granjas según los datos de SENASA. La principal concentración de las mismas se da en el departamento Paraná, más específicamente en torno a la localidad de Crespo.

Cuadro 15.1: Cantidad Granjas por provincias

| Provincia        | Granjas de pollos | Part. % | Granjas de huevos | Part. %. |
|------------------|-------------------|---------|-------------------|----------|
| Entre Ríos       | 2.326             | 79,7%   | 34                | 16,0%    |
| Buenos Aires     | 438               | 15,0%   | 111               | 52,4%    |
| Santa Fe         | 93                | 3,2%    | 31                | 14,6%    |
| Córdoba          | 17                | 0,6%    | 11                | 5,2%     |
| Mendoza          | 41                | 1,4%    | 19                | 9,0%     |
| San Juan         | 0                 | 0,0%    | 0                 | 0,0%     |
| Catamarca        | 1                 | 0,0%    | 1                 | 0,5%     |
| Formosa          | 0                 | 0,0%    | 2                 | 0,9%     |
| Chubut           | 0                 | 0,0%    | 2                 | 0,9%     |
| La Pampa         | 0                 | 0,0%    | 1                 | 0,5%     |
| Tierra del Fuego | 1                 | 0,0%    |                   | 0,0%     |
| TOTAL            | 2.917             | 100,0%  | 212               | 100,0%   |

Nota: Los registros corresponden a los inscriptos en la resolución Nº 614/97 de SENASA.

Fuente: IIE en base a Dirección de Ganadería, SAGPyA.

Cuadro 15.2: Cantidad Granjas por departamentos

| Provincia        | Granjas de pollos | Part. % | Granjas de huevos | Part. %. |
|------------------|-------------------|---------|-------------------|----------|
| Uruguay          | 1.247             | 53,6%   |                   |          |
| Colón            | 580               | 24,9%   |                   |          |
| Gualeguay        | 207               | 8,9%    | 1                 | 2,9%     |
| Gualeguaychú     | 140               | 6,0%    | 2                 | 5,9%     |
| Paraná           | 43                | 1,8%    | 19                | 55,9%    |
| La Paz           | 30                | 1,3%    |                   | 0,0%     |
| Villaguay        | 29                | 1,2%    |                   | 0,0%     |
| Concordia        | 21                | 0,9%    |                   | 0,0%     |
| Rosario del Tala | 17                | 0,7%    |                   | 0,0%     |
| Diamante         | 2                 | 0,1%    | 9                 | 26,5%    |
| Nogoyá           | 4                 | 0,2%    | 3                 | 8,8%     |
| Federación       | 5                 | 0,2%    |                   | 0,0%     |
| Victoria         | 1                 | 0,0%    |                   | 0,0%     |
| TOTAL            | 2.326             | 100,0%  | 34                | 100,0%   |

Nota: Los registros corresponden a los inscriptos en la resolución Nº 614/97 de SENASA.

Fuente: IIE en base a Dirección de Ganadería, SAGPyA.

## 15.2 Industrialización

### 15.2.1 Industrialización de huevo

El tejido productivo industrializador de huevos está compuesto por dos grandes plantas, una en Crespo (ER) y la otra en Pilar (BA). Luego hay una planta más pequeña en la provincia de Santa Fe y algunas de menor envergadura, de tipo artesanal.

La industrialización del huevo en el país comienza recién en 1978. En aquel momento la tecnología era limitada y se realizaban algunos intentos de fabricar huevo en polvo con destino al mercado interno. Lamentablemente todo era muy precario, comenzando a cobrar nivel competitivo recién en el año 1984-1985, cuando surgieron dos proyectos: uno de ellos fue el de una cooperativa que agrupaba a más de 200 pequeños productores para huevo en polvo que no logró despegar. El otro fue en Pilar, en el año 1985, cuando apareció una planta con tecnología de punta que se lanzó al mercado interno con nuevos productos líquidos. Esto significó el arranque de una verdadera industria del huevo. Esta empresa fue acompañada por otra dedicada a productos deshidratados a base de huevos pre mezcla, que no tuvo éxito.

Luego, apareció un proyecto asociativo de 13 productores hueveros, casi todos ellos entrerrianos. Éstos crearon Tecnovo. El proyecto se lanzó en el año 1993 y comenzó a elaborar productos líquido en 1995. Incorporó lo último en tecnología y se distinguió del resto de las industrias. En 1996 incorporó la primera planta de secado, produciendo desde entonces no solo productos líquidos sino además deshidratados.

Con un mercado creciente, esta empresa instaló en el año 1998 la segunda línea de quebrado y colocó un pausterizador con capacidad tres veces superior a la de 1995. De esta forma la planta logró un volumen y una trayectoria que le permitieron salir al mercado externo.

El aumento de la demanda no sólo se explicó por la exportación de productos, sino por una mayor demanda interna, que vino impulsada por las grandes empresas alimenticias argentinas que pasaron a formar parte de multinacionales. Estas empleaban formulaciones en base a huevo industrializado.

### 15.2.1.1 El proceso industrial

Las plantas tienen un ciclo productivo que empieza con la recepción de huevos frescos que se acondicionan a una temperatura conveniente, para mantener las cualidades del huevo y al mismo tiempo permitir una fácil separación de la clara y la yema.

Acondicionado el huevo, va a la parte de quebrado pasando previamente por una lavadora para eliminar la carga bacteriana. Una vez quebrado es fondeado para eliminar algunos restos de cáscara que puedan haber quedado. Es enfriado entre 0 y 4°C y almacenado a esa temperatura hasta el momento en se pasteuriza, luego se vuelve a almacenar.

De allí pasa a una serie de tanques y hay dos caminos: a envasado como producto líquido en camiones cisternas para empresas de alto consumo, en contenedores retornables de 1.000 litros o en sachets; o a secado, para obtener productos deshidratados.

#### 15.2.1.2 Insumos

El principal insumo es el huevo fresco. Entre Ríos procesa diariamente aproximadamente 50 mil cajones. El 80% de esa materia prima es de la zona y se trae algo más de huevo de otras provincias. El grueso del huevo entrerriano es de firmas que están asociadas a la industria.

La planta posee certificación HACCP desde que ingresa al establecimiento hasta que se obtiene el producto final, pasando por todo lo que son ingredientes, aditivos, envases y demás. No está certificado lo que es granja, pero si hay manuales de recomendaciones e instructivos para estos establecimientos primarios.

Hay un laboratorio aprobado con tecnología muy similar a la que se utiliza en Europa, que asegura la ausencia de residuos. Está ubicado en Capital Federal.

Respecto a la maquinaria, toda la tecnología en líquidos es importada. Por ejemplo, la línea de quebrado es de origen danés, las bombas americanas, el pausterizador se trajo de Suecia. Todo es importado excepto tanques, cañerías y demás que se hacen con la mejor tecnología en la Argentina.

En Entre Ríos se hace el montaje, con mano de obra local, pero los tanques, por ejemplo, son traídos de Santa Fe y Buenos Aires.

La tecnología en deshidratados es nacional. Hay en Argentina 4 fabricantes de cámaras de secado con niveles de competencia iguales a los de cualquier otra industria del exterior. De esas empresas dos están en Santa Fe y dos en Buenos Aires.

Los recursos humanos son un input de especial importancia en el proceso productivo. El grueso del personal de la industria del huevo proviene de la misma localidad donde está instalada la industria (Crespo). Son jóvenes egresados de una escuela agrotécnica local. Otros son profesionales universitarios, de la Universidad Nacional de Entre Ríos (sede Concordia) y de la vecina Universidad Nacional de Litoral.

El empleo de mano de obra calificada local se repite en la industria avícola de la carne, lo que hace pensar en una estrecha vinculación entre las empresas y los establecimientos técnicos de nivel medio y superior. Actualmente, Entre Ríos cuenta con 22 escuelas agrotécnicas, 33 escuelas técnicas y 4 institutos de nivel superior no universitarios vinculados a la producción.

También la producción primaria en granjas cuenta con un importante sector de soporte en materia de recursos humanos. Los veterinarios especialistas en sanidad avícola son un buen ejemplo.

#### 15.2.1.3 Productos obtenidos

Los productos obtenidos pueden ser líquidos o deshidratados. En líquidos, se fabrican huevo propiamente dicho, albúmina y yema. En seco, albúmina en polvo, yema en polvo y huevo en polvo. En el caso de la albúmina, esta puede ser: común, como aporte proteico en aquellas harinas de bajo gluten, logrando efectos muy positivos en cuanto a evitar la rotura en fideos secos; especial, aquella albúmina libre de grasas y azúcares (eliminada esta última por proceso fermentativo), que tiene un alto poder de batido, utilizada para baño de alfajores, glaseado de masitas, merengues, etc. y el tercer tipo es con alto poder gelificante, utilizada para aquellos productos donde se busca el poder ligante de la misma.

Actualmente, la planta entrerriana suministra huevo líquido a todas las empresas de primera línea del país entre las que se encuentran Hellmans, Fanacoa, Dánica, Terrabusi, ARCOR, Bagley, Nestlé, Matarazzo, por citar algunas. La elaboración de mayonesa es la que demanda la mayor cantidad de huevo al año en la Argentina. También se destina a la elaboración de helados, fideos, productos de panificación, bebidas y repostería.

El residuo del proceso productivo es la cáscara. Un 99% de la misma está compuesto por carbonato de calcio, del 1% restante el 0,5% son azúcares, de donde un 0,3% son fósforos. Actualmente, la cáscara se utiliza para compactar caminos. Para tener una idea del volumen, la industria entrerriana genera diariamente entre 4 y 5 toneladas por día.

## 15.2.2 Industria Frigorífica

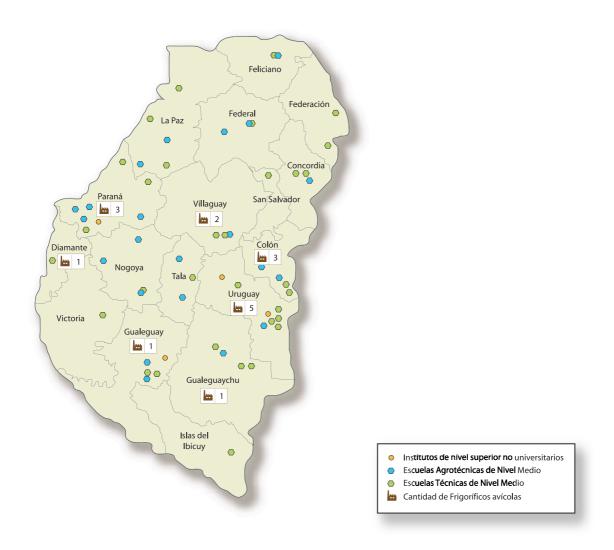
## 15.2.2.1 Tejido industrial

Durante el período enero-agosto de 2004, fueron 43 las plantas habilitadas por SENASA que desarrollaron la actividad de faena de pollos. En territorio entrerriano se encuentran 16 plantas faenadoras, 37% del total nacional. La mayor concentración industrial se presenta sobre la costa del Río Uruguay en los departamentos Uruguay, Colón, y Gualeguaychú. Éstos concentran el 86% de la faena provincial. Un segundo núcleo de relevancia se localiza en las proximidades de la ciudad de Paraná.

Durante la década pasada las plantas procesadoras incorporaron nuevo equipamiento en toda la línea de faena. Las inversiones se orientaron a introducir mejoras en la descarga automática de jaulas, peladoras y evisceradoras automáticas, separadores mecánicos de carne, balanzas clasificadoras electrónicas, circuitos de doble escaldado y túneles continuos de frío.

Cinco plantas obtuvieron certificaciones de calidad de sus procesos productivos por parte del SENASA de su sistema HACCP (Análisis de Riesgos y Puntos Críticos de Control) y el mayor porcentaje de las plantas opera bajo las buenas prácticas de manejo. Una de las plantas posee certificación ISO 9001.

Mapa 15.1: Localización de plantas de faena en actividad habilitadas por SENASA en Entre Ríos

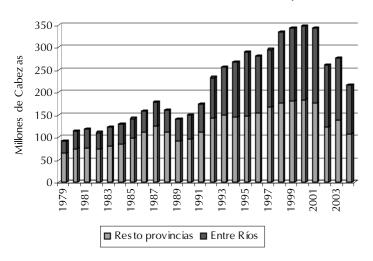


Fuente: IIE en base a PROINDER y SENASA.

La faena registrada en establecimientos de tránsito nacional radicados en Entre Ríos fue de 107.994.919 cabezas durante enero-agosto de 2004, representado el 50% del total argentino. El Gráfico 15.1 muestra la evolución de la faena nacional de pollos y el fuerte crecimiento que la participación de la provincia presentó durante los 90, para estabilizarse en torno al 50%.

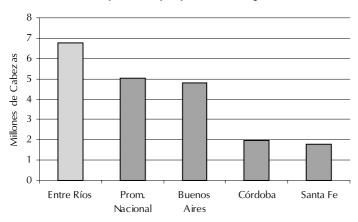
A escala nacional, luego de la caída del año 2002 por razones financieras, en el año 2003 comenzó la recuperación, superando las 700 mil toneladas. Para el año 2004, se estima una producción de 980 mil toneladas de pollo eviscerado.

Gráfico 15.1: Evolución de la Faena de Aves Habilitada por SENASA



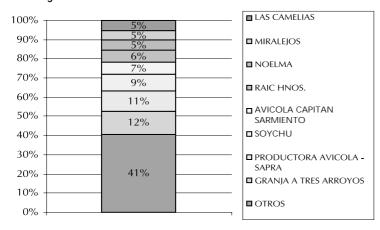
Nota: 2004 es Enero-Agosto. Fuente: IIE en base a SENASA

Gráfico 15.2: Faena promedio por planta Ene - Ago 2004



Fuente: IIE en base a SAGPyA.

Gráfico 15.3: Faena de Pollos - Participaciones por empresa Ene - Ago 2004



Fuente: IIE en base a SAGPyA

Los establecimientos matarifes de mayor envergadura se localizan en Entre Ríos, donde la faena anual<sup>1</sup> promedio por planta es de 6.749.682 de cabezas. Este indicador alcanza un valor de algo más de 5 millones a nivel nacional. El Gráfico 15.2 presenta el tamaño promedio de las plantas de faena por provincia.

La concentración industrial que presenta la faena avícola nacional posee un Índice Hirschman-Herfindhal (IHH)<sup>2</sup> de 576 puntos, producto de que ninguna empresa posee más del 15% del mercado. Esto indica que el grado de concentración es bajo. Además, este indicador muestra disminuciones de su valor durante los últimos años, lo que señala una mejor distribución de la faena entre las plantas habilitadas. Los ocho principales establecimientos faenadores (cuatro de ellos entrerrianos) poseen el 59% del mercado, como se observa en el Gráfico 15.3.

## 15.2.2.2 Proceso productivo

En las plantas de faenas se procesan aves diariamente, que pueden ser trozadas o no, y destinadas al mercado interno o externo

Un trabajo posterior, que no todas las plantas realizan, es la elaboración de productos procesados como hamburguesas, chorizos y milanesas. Hasta esa etapa llegó la industria local. El próximo paso es lanzar al mercado produc-



<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Corresponde al período enero-agosto 2004.

<sup>&</sup>lt;sup>2</sup> Por detalles sobre el índice ver Capítulo 3.

tos pre cocidos y cocidos, para lo cual se necesita un mayor volumen de carne puesto que las plantas poseen una escala diaria óptima importante y el volumen actual de las plantas en actividad no es suficiente. Por ello, una idea que se maneja dentro del sector frigorifico entrerriano es la asociación de empresas con este fin.

Hay que destacar que el 100% del producto que ingresa es aprovechado, no hay ningún tipo de desperdicio. Incluso se está trabajando ahora en la generación de productos para fertilizantes. Todos los subproductos que no son comestibles como por ejemplo las vísceras, plumas y sangre, se industrializan y se obtiene harina de vísceras, harina de plumas, harina de sangre y aceite de pollo. Todo esto va destinado a la industria de carbohidratos; lo que es harina de plumas se destina a la alimentación de salmones o a la industria de alimento balanceado para ganado.

#### 15.2.2.3 Insumos

El cluster avícola es tal vez donde mejor se reflejen las palabras de Alberto Levy de concebir a una región como un gran conjunto de clusters. Ocurre que a través de sus insumos, tanto de los requeridos para lograr sus productos como para comercializarlos, el cluster avícola se vincula con una cantidad importante de otros clusters.

Los ejemplos son variados, como la complementación de la minería no metálica de las sierras cordobesas y el sector avícola. De las sierras cordobesas se extrae la vermiculita, que es adquirida por un laboratorio de Buenos Aires por ser un buen absorbente y, por ello, un buen vehículo para productos sanitarios. Así, esta vermiculita "enriquecida" se mezcla con alimento balanceado y sirve, por ejemplo, para atacar la salmonella.

En el caso de las granjas de engorde, ya se habló de la necesidad de crecimiento de los metros cuadrados para albergar el mayor número de animales con destino a una industria creciente. Esto va a tener un fuerte impacto sobre la industria metalúrgica de la zona. Pero este último sector, también puede ver aumentado su nivel de actividad comenzando a trabajar sobre la sustitución de importaciones que los industriales de la carne aviar plantear que puede lograrse.

Al respecto, la Asociación de Industriales Metalúrgicos (ADIMER) actualmente está llevando a cabo una prospección de la demanda de maquinaria de los frigoríficos de la Costa del Uruguay conjuntamente con la Universidad Tecnológica Nacional Facultad Concepción del Uruguay. A partir de este relevamiento se analizará qué empresas están en condiciones de ser proveedoras. La Asociación planea desarrollar el mismo estudio en la Costa del Paraná. El sector financiero como soporte jugará un rol fundamental. Tal vez sea este el eslabón que más haya que analizar. Hay que tener presente que el grueso de las empresas del rubro metalmecánico en Entre Ríos son PyMEs, con sus conocidos problemas de acceso al crédito<sup>3</sup>.

Un ejemplo de la vinculación entre avicultura y metalmecánica es el proyecto para radicar en la provincia de Entre Ríos una fábrica de túneles de enfriamiento. Los mismos serían producidos en asociación con una firma brasileña. Hay que recordar que cada equipo tiene un costo de entre U\$S 700 y 800 mil, y que el 35% de los mismos vienen de Brasil. Actualmente, el frío es uno de los principales condicionantes de la industria. A las diez horas de culminado el proceso de faenamiento y piezado, el producto tiene que estar congelado a -18°C. Por eso es que los frigoríficos han invertido en túneles de enfriamiento continúo de piezas que exige el mercado de la exportación. Esta también conlleva una ventaja para el mercado doméstico, ya que los productos congelados son de fácil comercialización.

<sup>&</sup>lt;sup>3</sup> Para ampliar estos aspectos, ver Capítulo 5.

La vinculación con otros sectores se extiende también a la industria del plástico y de la madera. Por ejemplo, todos los pollos que se venden enteros tienen que estar envasados individualmente, tanto para el mercado interno como para la exportación. La bolsa es especial con un corte perfecto de media luna en la parte inferior, algo que hoy no existe en el mercado argentino, por lo cual se emplean sustitutos próximos. Resultado: la presentación un pollo argentino en una góndola alemana dista mucho de la de nuestros competidores. Otra diferencia reside en los colores, va que nuestros competidores exportan en bolsas impresas a 8 colores, cuando en nuestro país no se pueden hacer a más de 4. Se estima un mercado de 20 millones de bolsas mensuales en la Argentina, con tres proveedores para atenderlo que están ubicados fuera de la provincia de Entre Ríos. Recientemente una pequeña empresa de Concepción del Uruguay presentó un proyecto para producir las bolsas adecuadas. El proyecto está evaluado, ahora la empresa está buscando el financiamiento para sacar ese emprendimiento adelante. Es una inversión de entre los U\$\$ 600 y 800 mil, que significarían el desarrollo de una industria proveedora local. Por ello, algunos empresarios frigoríficos imaginan a su sector aportando las garantías o asociándose en el proyecto.

Con la industria de la madera, proveedora de los cajones, la industria frigorífica también tiene contacto. De hecho, fue ese sector el que le propuso mejorar el corte de la madera y clavar mejor el cajón. En el caso del cartón paso algo similar, pidiéndosele a esa industria que desarrollara cajas hidropelentes.

Este trabajo conjunto entre empresas agroindustriales e industriales muestra que se pueden reducir significativamente costos de producción, de abastecimiento, de manejo de inventarios. Esta integración también puede generar una interesante sustitución de importaciones, pero a más largo plazo. Así, Entre Ríos podría no sólo exportar productos y subproductos avícolas sino también maquinaria para la industria avícola y otros insumos a terceros países. Este esquema de trabajo en encadenamientos productivos apuesta a generar valor agregado y empleo, es decir, a construir valor económico y al mismo tiempo valor social, logrando un sistema sostenible en el tiempo.

Se debe evitar que se repitan situaciones como lo ocurrido con las incubadoras. Estos aparatos se fabricaban en nuestro país hasta la década del 80. Era tecnología argentina, con mano de obra calificada. Lamentablemente, una economía que durante tantos años permaneció cerrada, actuó de protector artificial de la competencia externa. Cuando a principios de los 90 se abrió la economía, el producto nacional no pudo competir, porque estaba atrasado dos décadas. Actualmente, esa tecnología se importa desde EE.UU.

# 15.3 Comercio Exterior

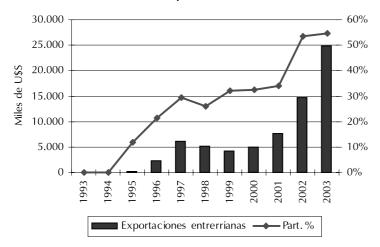
En el año 2003 las exportaciones aviares argentinas superaron las 60 mil toneladas con un valor de U\$S 49 millones. Los principales productos exportados durante 2003 fueron: aves enteras (27%), pollo trozado, 13%; garras (22%) y subproductos avícolas (harina de vísceras, de plumas y de hígado), 24%.

Chile (27%) concentró parte de las compras en aves enteras y harinas; los países de la UE: Alemania, Holanda y Gran Bretaña (19%) adquirieron aves enteras, gallina procesada y pechugas; China (18%) fue un importante comprador de garras y Arabia Saudita (8%) de aves enteras. Hong Kong y Sudáfrica demandaron garras y alas.

Las exportaciones del complejo avícola de Entre Ríos fueron de U\$S 24,89 millones durante 2003, con una participación sobre el total argentino que trepó a más del 54%. El Gráfico 15.4 deja ver el fuerte crecimiento de las ventas externas sectoriales durante los años posteriores a la devaluación. Durante 2002, la provincia aumentó sus exportaciones avícolas en un 91%, y otro 70% a lo largo de 2003. Este extraordinario dinamismo explica el significativo aumento en la participación sobre el total nacional, habida cuenta de que el registro argentino de ventas avícolas acusó aumentos del 23% en 2002 y del 66% durante 2003.

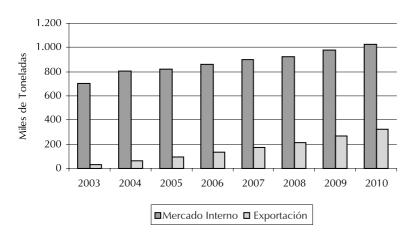
Durante el primer semestre de 2004, la provincia acumuló exportaciones por casi U\$S 21 millones, otro buen indicador del excelente desempeño exportador del sector.

Gráfico 15.4: Evolución de las exportaciones avícolas entrerrianas



Fuente. IIE en base a INDEC.

Gráfico 15.5: Proyecciones sobre exportaciones y mercado interno de carne de pollo



Fuente: IIE en base a CEPA.

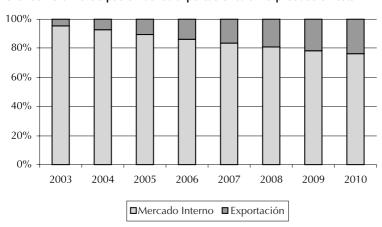
Según comentarios de agentes del sector frigorifico, antes de la devaluación el porcentaje de la producción que se destinaba al exterior se ubicaba entre el 1% y el 2%, mientras durante 2003 las estimaciones del Centro de Empresas Procesadoras Avícolas (CEPA) eran de un 4,3%. Algunas plantas destinaron al mercado externo hasta un 70% en algún momento del 2002, mientras desde el año pasado ese porcentaje se estabilizó entre el 35 y el 45% dependiendo de los meses.

Las proyecciones de CE-PA hasta 2010 preveen alcanzar un volumen de exportación de 320 mil toneladas, contra las 38 mil logradas en 2003. Según esos mismos datos, Argentina estaría exportando en 2010 el 23,8% de su producción.

Este potente crecimiento exportador evidenciado desde 2002, que se explica por las inversiones que en el transcurso los '90 realizó la industria, señala también

que si bien la exportación no era buen negocio durante esos años, la colocación de productos en mercados tan distantes y disímiles, le permitió a las empresas ganar una gimnasia exportadora que pudieron poner en práctica sin problemas después del fuerte aumento del tipo de cambio desde 2002.

Gráfico 15.6: Participación de las exportaciones en la producción total



A nivel nacional las plantas habilitadas para exportar son 14, siete de ellas entrerrianas. Con destino a la Unión Europea son 12 las plantas argentinas autorizadas y cinco las radicadas en la provincia de Entre Ríos.

Fuente: IIE en base a CEPA

Cuadro 15.3: Empresas habilitadas para exportación de productos y subproductos avícolas en Entre Ríos

| Plantas Faenadoras  | Destino                                       | Tipo de Productos                          |
|---------------------|---|--|
| F.E.P.A.S.A.        | Unión Europea Sudáfrica. Medio Oriente        | Pollo entero y sus cortes. Carne aditivada |
| Granja Tres Arroyos | Unión Europea Asia Medio Oriente              | Pollo entero y sus cortes. Carne aditivada |
| NOELMA              | Unión Europea Chile Sudáfrica                 | Pollo entero y cortes                      |
| SUPER S.A           | Asia  | Garras                                     |
| Soychú SACIFIA      | Asia  | Garras                                     |
| Las Camelias S.A.   | Unión Europea Sudáfrica. Medio Oriente. Chile | Pollo entero y sus cortes. Carne aditivada |
| Feller S.R.L.       | Unión Europea Sudáfrica                       | Pollo entero y cortes                      |

Fuente: IIE en base a Dir. Nac. de Alimentación SAGPyA.

Actualmente, el complejo avícola entrerriano comercializa al exterior productos fresco-congelados como pollos enteros, cortes como pata/muslo, pechuga, carne cocida congelada en trozos o cubeteada y cortes aditivados. Se exportan también otros productos no tradicionales, como garras de ave y carne de gallina. La industria está en condiciones de adaptarse a demandas especiales, como la del mercado japonés, que requiere aves deshuesadas en forma manual y alimentación según requerimientos específicos. La industria del huevo coloca en mercados externos huevos y yemas de huevos secos, huevos fértiles para incubación y plumas de aves, entre los productos más destacados.

Los productos con mayor valor agregado se están consolidando en el negocio avícola. La tendencia positiva de diversificar los productos que ofrece el sector ha posibilitado la ampliación de los destinos de exportación, donde -además de los productos avícolas en sus diversas formas- se están colocando harinas y derivados para la elaboración de alimentos balanceados.

Los productos que se exportan son obtenidos mediante procedimientos regidos por estrictas normativas nacionales de control higiénico sanitario, compatibles con las normas internacionales, generando un marco seguro para las auditorias. Los programas de reaseguramiento de la calidad aplicados son las Buenas Prácticas de Manufactura, los Programas de Higiene y Desinfección – SSOP's y el sistema HACCP. Todo ello está sustentado por programas de trazabilidad.

Las ventas del complejo avícola provincial llegan a 24 países. El principal comprador durante 2003 fue Alemania (33%), seguido de Chile (17%). También se destacaron el Reino Unido (14%) y China (11%). El Cuadro 15.5 presenta la participación de Entre Ríos en las exportaciones argentina por tipos de productos.

Cuadro 15.4: Exportaciones del complejo avícola entrerriano - 200

|  | Dólares       | Kilogramos |
|--|---------------|------------|
| Carnes y despojos comestibles sin trozar, frescos o refrigerados | \$ 96.910     | 121.700    |
| Carnes y despojos comestibles sin trozar, congelados             | \$ 4.504.401  | 5.891.408  |
| Trozos y despojos, congelados                                    | \$ 16.815.538 | 18.986.226 |
| Preparaciones y conservas de carne, despojos o sangre            | \$ 1.339.314  | 840.128    |
| Total Carnes   | \$ 22.756.163 | 25.839.462 |
| Huevos de gallinas frescos, conservados o cocidos                | \$ 1.248      | 66         |
| Yemas de huevo de ave, secas                                     | \$ 230.205    | 78.100     |
| Demás huevos de ave sin cáscaras, secos                          | \$ 388.257    | 129.544    |
| Demás huevos de ave sin cáscara                                  | \$ 28.120     | 33.000     |
| Total Huevos   | \$ 647.830    | 240.710    |
| Pieles y demás partes de aves.                                   | \$ 1.495.848  | 5.893.360  |
| Total Pieles   | \$ 1.495.848  | 5.893.360  |
| TOTAL COMPLEJO AVÍCOLA   | \$ 24.899.841 | 31.973.532 |
| % Total de Exportaciones Provinciales                            | 4,6%          | 1,2%       |

Fuente: IIE en base a INDEC.

Cuadro 15.5: Participación de Entre Ríos en las exportaciones del complejo avícola argentino, totales y por productos - 2003

|                        | Total | Carnes | Huevos | Otros    |
|------------------------|-------|--------|--------|----------|
| Chile                  | 72%   | 99%    | -      | 48%      |
| Alemania               | 71%   | 70%    | 100%   | -        |
| Angola                 | 46%   | 46%    | -      | -        |
| Arabia Saudita         | 2%    | 2%     | -      | -        |
| Austria                | 0%    | -      | 0%     | -        |
| Bahrein                | 0%    | 0%     | -      | -        |
| Barbados               | 100%  | 100%   | -      | -        |
| Brasil                 | 46%   | 43%    | 63%    | 0%       |
| China                  | 50%   | 50%    | -      | -        |
| Congo                  | 93%   | 93%    | -      | -        |
| Costa de Marfil        | 0%    | 0%     | -      | -        |
| Cuba                   | 0%    | -      | 0%     | -        |
| Dinamarca              | 100%  | 100%   | =      | -        |
| Emiratos Árabes Unidos | 0%    | 0%     | =      | -        |
| España                 | 71%   | 56%    | 100%   | -        |
| Francia                | 0%    | 0%     | =      | -        |
| Gabón                  | 100%  | 100%   | =      | -        |
| Grecia                 | 72%   | 72%    | =      | -        |
| Holanda                | 31%   | 31%    | =      | -        |
| Hong Kong              | 32%   | 32%    | =      | -        |
| Italia                 | 88%   | 100%   | =      | 0%       |
| Japón                  | 89%   | 89%    | =      | -        |
| Jordania               | 0%    | 0%     | =      | -        |
| Omán                   | 0%    | 0%     | -      | _        |
| Paraguay               | 100%  | _      | 100%   | _        |
| Perú                   | 0%    | 0%     | -      | _        |
| Polonia                | 0%    | 0%     | -      | _        |
| Pos. Franc. (África)   | 100%  | 100%   | -      | -        |
| Pos. Franc. (Oceanía)  | 64%   | 64%    | -      | -        |
| Qatar                  | 55%   | 55%    | -      | _        |
| Reino Unido            | 92%   | 92%    | -      | -        |
| Rusia                  | 80%   | 80%    | _      | _        |
| Sudáfrica              | 56%   | 56%    | _      | <u>-</u> |
| Tanzania               | 0%    | 0%     | _      | _        |
| Uruguay                | 100%  | -      | 100%   | _        |

Nota: "Carnes" incluye carnes y despojos comestibles de gallo y gallina, sin trocear, frescos, refrigerados y congelados, trozos y despojos congelados, preparaciones y conservas de carne y despojos o sangre de gallo o gallina (posiciones arancelarias 0207.11.00, 0207.12.00, 0207.14.00 y 1602.32.00). "Huevos" incluye huevos de gallinas frescos, conservados o cocidos, yemas de huevo de ave secas, demás huevos de ave sin cáscaras secos y demás huevos de ave sin cáscara (posiciones arancelarias 0407.00.11, 0408.11.00, 0408.91.00 y 0408.99.00). "Otros" incluye pieles y demás partes de aves (posición arancelaria 0505.90.00). ( - ) indica que Argentina no exporta a ese mercado. Fuente: IIE en base a INDEC.

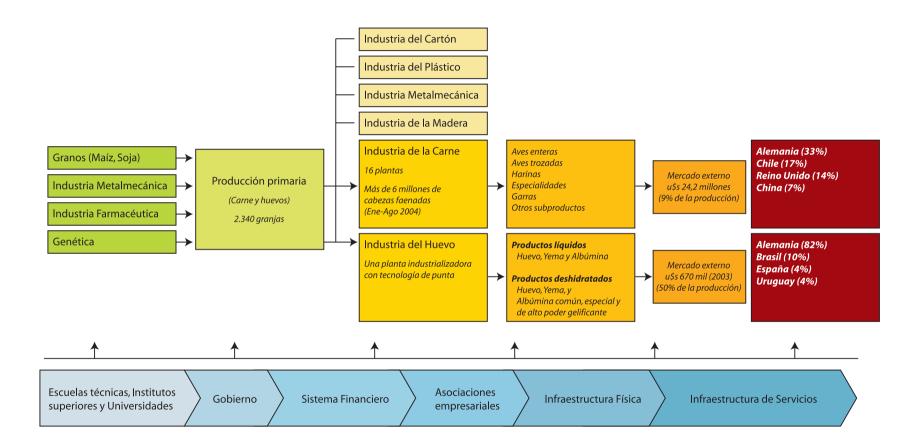
El valor FOB promedio para las exportaciones sectoriales fue de U\$S 912,85 por tonelada, con una ampliada dispersión cuando se discrimina por productos. Los trozos de pollos alcanzan valores superiores a los U\$\$ 2.000 la tonelada -colocados en la UE o mercados tan distantes como Arabia Saudita o Japón-, mientras algunos subproductos tiene un valor de U\$S 250 la tonelada. En huevos, las exportaciones de productos deshidratados presentan promedios de venta de U\$S 3.700 por tonelada.

Como ya se mencionó en el Capítulo 14, la avicultura es una de las tantas actividades que podrían incorporar un valor agregado relevante a la producción primaria de granos. Un ejercicio realizado por CEPA indica que una tonelada de soja tiene un valor en el mercado de U\$S 150, mientras que una tonelada de pollo vivo (1era transformación) llega a U\$S 600, la pechuga alcanza los U\$S 863 y la tonelada deshuesada de pechuga se ubica cerca de los U\$S 1.000.

Resta luego avanzar sobre la elaboración de productos con mayor valor agregado como pre cocidos y cocidos, que forman parte de los proyectos de la industria frigorífica.

Un punto a destacar dentro de los aspectos relacionados al comercio exterior, es el asociativismo. Los empresarios comentan que en materia de exportaciones se trabaja mucho en conjunto porque hay volúmenes a los que no se puede llegar solo; sostienen que hay un muy buen diálogo y resultados concretos.

Esquema 15.1 Encadenamiento productivo avícola



# Capítulo 16: Encadenamiento Productivo de la Frutilla

Coronda, con una producción cercana a las 10.000 toneladas en el 2003, es sinónimo de frutillas de excelente calidad. Un 40% de esta producción se industrializa en la zona, obteniéndose una amplia gama de productos y mostrando la importancia de la actividad como impulsor de la economía zonal. Los desafíos del sector no son menores: aumentar la disponibilidad de la cadena de frío, lograr la trazabilidad y posicionarse en los mercados externos. En este marco el trabajo en clusters se presenta como una inmejorable oportunidad.

### 16.1 Panorama Mundial

El rubro frutas finas agrupa un conjunto de especies caracterizadas por su pequeño tamaño en comparación con las frutas de pepita o cítricas, concluyéndose que esta denominación obedece más a características comerciales que a botánicas. Según la clasificación inglesa, las frutas finas se dividen en berries (frutillas, frambuesas, arándanos, grosellas y moras) y cherries (guindas y cerezas); ambos tipos de producciones necesitan el empleo intensivo de mano de obra y capital, particularmente los berries dado su breve tiempo de conservación que se traduce en mayores requerimientos en términos de poscosecha y transporte.

## 16.1.1 Los principales productores mundiales

A nivel mundial, la frutilla lidera el mercado de los berries, tanto en producción como en consumo, seguida en segundo lugar por las grosellas, y en tercer lugar por el arándano. En el Gráfico 16.1 se observan los principales productores de frutilla en el 2003, quienes totalizaron un 67% sobre una producción mundial de 3.198.689 toneladas, producción que en los últimos anos no ha experimentado significativos cambios. Estados Unidos es el principal productor, y cuenta con una amplia diferencia respecto al resto de los productores.

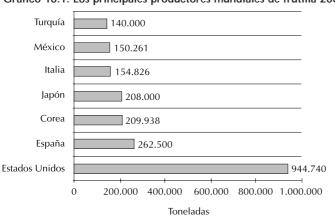


Gráfico 16.1: Los principales productores mundiales de frutilla 2003

Fuente: CES en base a Fundación Export.Ar.

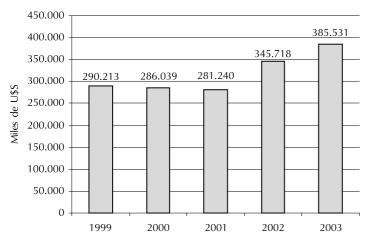
# 16.1.2 Los principales compradores mundiales

En los últimos años el comercio internacional de las frutas finas se ha visto incrementado notablemente. dada su fuerte vinculación con los mercados de mayor poder adquisitivo. En el Gráfico 16.2 se observa que las importaciones mundiales de frutilla fresca crecieron un 37% entre el 2001 y el



2003, alcanzando los U\$S 385 millones. Los principales importadores en el último año fueron Canadá (31,7%), la Unión Europea (22,6%) y Estados Unidos (14,7%).

Gráfico 16.2: Evolución de las importaciones mundiales de frutilla fresca - 1999/2003



Fuente: CES en base a USDA

# 16.2 La producción de frutillas en Argentina

En el contexto nacional. la frutilla es la fruta fina más difundida, la de mayor aceptación por parte del consumidor y cuenta con una demanda muy elástica. En el presente año, la producción nacional de frutilla rondaría las 30.000 toneladas, aunque la falta de datos confiables impide realizar comentarios más precisos sobre la misma. En las últimas décadas el mercado interno ha creci-

do sostenidamente ubicándose los dos principales abastecedores en la provincia de Tucumán y en Santa Fe, más específicamente, en el departamento San Jerónimo, seguidos por Buenos Aires<sup>1</sup>

En el caso de Tucumán se sembraron 280 hectáreas en el 2003, concentrando aproximadamente el 90% de la producción en la localidad de Lules con rendimientos promedios de 25.000 kilogramos por hectárea. La producción de esta provincia representa cerca del 30% del total nacional. Por otro lado, la localidad de Tafí del Valle produce un 8% del total tucumano.

En el Departamento San Jerónimo (Santa Fe) se destacan las localidades de Coronda, Desvío Arijón y Arocena, una franja de territorio que se extiende a la vera del Río Coronda, a 41 kilómetros de la ciudad de Santa Fe. La calidad de sus suelos y las temperaturas promedio favorecen el desarrollo de este tipo de cultivos; además, esta zona se caracteriza por ser la pionera en la producción de frutillas, teniendo en este sentido un respaldo de casi un siglo de experiencia; y más de 70 años en el desarrollo de las condiciones adecuadas para su comercialización.

La provincia de Buenos Aires, con aproximadamente 200 hectáreas cultivadas, destina su fruta al mercado central. Es una zona con importantes limitaciones climáticas, intensas precipitaciones pluviales en momentos de la cosecha que dan origen a enfermedades fúngicas.

### 16.2.1 La zona de Coronda

La producción de frutilla en la zona de Coronda se ha destacado desde sus comienzos en 1919, y con el inicio de su producción con fines comerciales se convirtió en un exponente de la actividad económica y productiva de la zona, llegando a producir más del 75% del total nacional a principios de los 70.

La incorporación permanente de tecnología desarrollada en la zona y la presencia de capacitados asesores privados permitieron que en el período 2001/03 el rendimiento promedio en esta

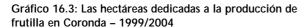
<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Otras provincias productoras son Misiones (100 hectáreas), Salta y Jujuy (30 hectáreas), Río Negro y Neuquen (25 hectáreas).

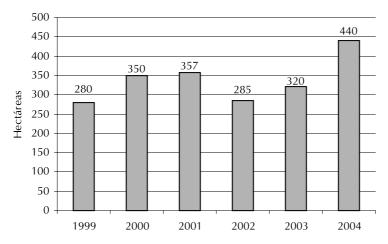
área se ubique en 28 toneladas por hectárea con picos de 65 toneladas, mientras que en el ámbito nacional, este promedio se encuentra en 25 toneladas, según los datos de la Secretaria de Agricultura, Ganadería y Recursos Naturales.

Además de sus altos rendimientos, este cultivo también permite una rápida recuperación del capital invertido ya que produce buenos rendimientos en poco tiempo. Otra de sus cualidades reside en que pequeñas superficies permiten lograr una rentabilidad adecuada, constituyendo un factor de desarrollo de las economías locales o regionales de suma importancia. Su necesidad de 9.200 horas de trabajo por hectárea, implica que también conlleva una creación de empleos de amplia relevancia para el desarrollo social. Otros cultivos necesitan mucho menos; tal es el caso del tomate que requiere de 2.850 horas por hectáreas; el melón, 900 horas; la naranja, 550 horas; y el alcaucil, 525 horas.

# 16.2.1.1 El proceso productivo en Coronda

El Gráfico 16.3 muestra la recuperación de las hectáreas dedicadas a frutilla en Coronda. Las 320 hectáreas sembradas en el 2003, con un rendimiento promedio de 28 toneladas, permiten inferir una producción cercana a las 9.000 toneladas.





El proceso productivo y consecuente agregado de valor a la frutilla en la Zona de Coronda está compuesto por tres grandes etapas interrelacionadas entre sí. La primera de ellas comprende la siembra y cosecha de la frutilla. La segunda etapa incluye el congelamiento y la distribución del fruto, y por último la tercera etapa engloba el procesamiento y comercialización.

Fuente: CES, en base a INTA EEA Rafaela.

### 16.2.1.1.1 Siembra y Cosecha

En este sector se encadena la actividad del productor con todas las actividades conexas a la siembra y cosecha de la frutilla, lo que se ha definido anteriormente como el encadenamiento hacia atrás, es decir, donde una producción incorpora la tecnología y el "know how" a través de los insumos que utiliza.

Los plantines constituyen el principal insumo; inicialmente, se utilizaba la variedad conocida como "Corondina", que, pese a su excelente aroma y sabor, se caracterizaba por su escaso tamaño, pesando 3,5 gramos, en promedio. Gracias al intercambio con organismos técnicos provinciales y nacionales se propició la adopción de otras variedades de frutillas, que se caracterizan por un continuo incremento en el tamaño del fruto, manteniendo constantes los demás atributos.

La variedad "Camarosa", desarrollada por la Universidad de California (Estados Unidos) y adoptada a mediados de la década del 90, se expandió rápidamente, monopolizando cerca del 80% del total de este cultivo, según se muestra en el Cuadro 16.1. Una de las características más destacadas de esta variedad es que permitió elevar el peso promedio de la fruta a 30 gramos.

Cuadro 16.1: Variedades de frutilla utilizadas - 1996/2002 (En %)

| Variedades    | 1996 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 |
|---------------|------|------|------|------|------|------|
| Chandler      | 80   | 45   | 25   | 20   | 8    | 15   |
| Sweet Charlie | 10   | 25   | 35   | 25   | 10   | 2    |
| Camarosa      | 1    | 15   | 30   | 50   | 81   | 82   |
| Rosalinda     | 2    | 2    | 2    | 2    | 0    | 0    |
| Tudla-Milsei  | 1    | 10   | 4    | 1    | 0    | 0    |
| Selva         | 2    | 1    | 1    | 0    | 0    | 0    |
| Seascape      | 2    | 1    | 1    | 0    | 0    | 0    |
| Otras         | 2    | 1    | 2    | 2    | 1    | 1    |

Fuente: CES en base a INTA EEA Rafaela.

Los proveedores de este insumo esencial fueron en un comienzo proveedores locales. Sin embargo, el aumento de la exigencia de elevados estándares de calidad por parte de la demanda llevó a utilizar plantines oriundos de regiones tales como Mendoza y Buenos Aires, dado que experimentos posteriores demostraron que los plantines provenientes de zonas frías y sembrados a alto nivel respecto del mar, producen los mejores resultados, por lo que la compra de éstos fue desplazándose a proveedores del sur del país. Actualmente, casi la totalidad de los plantines utilizados en Coronda son oriundos de Río Negro, Mendoza y Chubut. Entre los viveros que los suministran se encuentran: VIANSA(Viveros Andinos), Viveros elaboradores de fruta, Viveros Patagonia y Vivero Don Antonio (PROPLANT Argentina).

Más específicamente, hasta la década del 70 se utilizaban los plantines producidos localmente; sin embargo, estos no recibían a campo suficiente frío para cumplir con el período de dormancia (período en el cual las semillas no germinan a pesar de las condiciones favorables del clima). Estudios realizados por la Universidad de Tucumán, así como también informes provenientes de España, demostraron que este período podía suplirse mediante el uso de cámaras frigoríficas con temperaturas de hasta cero grado, y una alta humedad relativa. Profundizando en estos temas, investigaciones llevadas adelante por el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) en Coronda demostraron que las diferencias de rendimiento entre plantines colocados en cámaras y plantines sin frío llegaban hasta el 83%, y al carecer la zona de suficiente infraestructura para atender la demanda de plantines refrigerados, se comenzó a comprar en viveros ubicados en el sur del país, donde la etapa de dormancia se realizaba naturalmente.

Este proceso de adopción de otras variedades de cultivos con distintos tipos de enfriamiento se dio junto con una mayor concentración de la propiedad de la tierra, fenómeno que se verificó para la mayoría de los cultivos argentinos, a lo cual se le sumó una disminución de la cantidad de productores, ejes centrales en esta etapa del proceso productivo. El Cuadro 16.2 refleja los datos del INTA según los cuales, siete productores (6,5% del total) concentraban el 41% de la superficie sembrada en el año 2001.

Este proceso productivo puede llevarse a cabo por medio de dos sistemas alternativos de plantación: el de otoño, con plantas frescas y el de verano, con plantas frigoconservadas.

El sistema de plantación de otoño con plantas frescas utiliza plantines cosechados en el mes de abril en el vivero y transplantados inmediatamente o con un breve período de frío en cámara. Las ventajas de este sistema residen en sus altos rendimientos (pueden alcanzarse las 60 toneladas por hectárea), un amplio período de cosecha (mediados de junio a fines de diciembre) y un período de transplante/cosecha reducido (60 a 79 días), mientras que su principal desventaja se halla en sus altos costos de inversión.

Cuadro 16.2: Cantidad de Productores y Superficie Cultivada

| Estratos       | Estratos | Número de <sub>l</sub> | productores | Superficie con | frutilla (ha) |      | ión sobre el<br>do de frutilla |
|----------------|----------|------------------------|-------------|----------------|---------------|------|--------------------------------|
|                | 1994     | 2001                   | 1994        | 2001           | 1994          | 2001 |                                |
| Menos de 2 ha. | 112      | 76                     | 95          | 90             | 21%           | 25%  |                                |
| 2 a 5 ha.      | 55       | 17                     | 144         | 57             | 32%           | 16%  |                                |
| 5 a 10 ha.     | 12       | 8                      | 68          | 65             | 15%           | 18%  |                                |
| Más de 10 ha.  | 8        | 7                      | 144         | 145            | 32%           | 41%  |                                |
| TOTAL          | 187      | 108                    | 448         | 357            | 100           | 100% |                                |

Fuente: CES en base a INTA EEA Rafaela

El sistema de plantación de verano con plantas frigoconservadas<sup>2</sup>, consiste en cosechar los plantines en el mes de julio y colocarlos en cámara frigorífica durante 6 a 8 meses, para ser plantados en febrero o marzo del año siguiente. Se lo conoce como plantación de verano con plantines "frigo". Este sistema cuenta con varias ventajas: bajo costo del plantín, menores requerimientos de mano de obra y menor inversión en estructura (estas dos últimas se verifican en aquellos sistemas en los que no se utiliza microtúnel). La contrapartida de este sistema reside en que su producción está muy concentrada en pocos meses de cosecha (septiembre, octubre, noviembre y diciembre), el período de transplante/cosecha es amplio (aproximadamente 170 días) y las heladas tardías se presentan más peligrosas cuando no se utilizan los microtúneles.

Con respecto a la forma en que son sembrados los plantines, anteriormente se utilizaba la técnica de un plantín por hilera, con intentos de poner cuatro por hilera. Sin embargo, este método no resultó satisfactorio, por lo que la hilera de una sola planta siguió siendo el método más común hasta la implementación del mulch de polipropileno, el cual, para maximizar sus bondades, requería un sistema de plantación de hileras de dos plantines.

Dados los riesgos climáticos que pueden perjudicar a este cultivo, existen instrumentos tecnológicos destinados a la protección de los mismos: los microtúneles de polietileno<sup>3</sup> y el mulch de polipropileno, estos pueden utilizarse en forma conjunta o separada.

La utilización de microtúneles de polietileno permite alcanzar producciones más tempranas, posibilitando adelantarse a las fechas normales de siembra y lograr precocidad en los cultivos en épocas templadas o frías. El uso del microtúnel de polietileno en la producción de frutillas no fue difundido sino hasta fines de la década del 80, pese a que las primeras experiencias se registraron en la década del 70; sin embargo, en los últimos años su penetración ha aumentado considerablemente, según se muestra en el Gráfico 16.4, abarcando el 80% de las 320 hectáreas sembradas en el 2003 en Coronda.

Tal como se expusiera anteriormente, el objetivo principal de aplicar esta tecnología es el de ampliar el período de producción, y, como en un principio los costos del polietileno eran prohibitivos, se intentó aplicar otras opciones, como los microtúneles con varas de sauce. Los rendimientos obtenidos con este sistema fueron muy elevados, cerca de 60.000 kg/ha, pero solamente el uso masivo del polietileno permitió extender el período de producción, que habitualmente era de septiembre a diciembre, desde junio a mediados de diciembre. Esta extensión de período

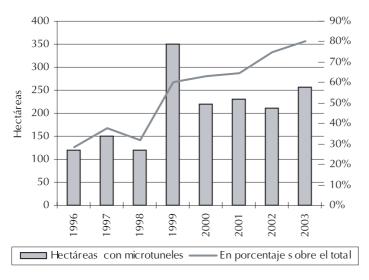


<sup>&</sup>lt;sup>2</sup> Este sistema comenzó a ser difundido gracias a experimentos realizados por el INTA San Pedro, Provincia de Buenos Aires a fines de la década de los 80.

<sup>&</sup>lt;sup>3</sup> Existen diferentes tipos de microtúneles y los materiales para la cubierta deben de ser transparentes, generalmente de polietileno o PVC de calibres más gruesos que para el mulch de polipropileno.

de producción es clave a los fines de posibilitar la provisión al mercado de frutillas en temporada baja donde las cantidades descienden y consecuentemente los precios suben.

Gráfico 16.4: Implementación de los microtúneles en Coronda



Fuente: CES en base a INTA EEA Rafaela.

Al igual que los microtuneles y otras mejoras, el "mulch" es el resultado del constante intercambio entre los sectores dedicados a la investigación y los productivos, dados los altos costos de algunos experimentos y los intereses de productores individuales por mejorar la calidad de su producto y maximizar su producción.

El mulch o acolchado de polipropileno de suelos es la técnica más simple de aplicación de plásticos en la agricultura. Este proceso consiste en la colocación so-

bre el suelo de una película de plástico impermeable al agua, la cual está anclada al suelo en sus bordes con la misma tierra y mediante una perforación, permite la siembra o plantación y posterior desarrollo de la planta. Tiene efectos muy notorios sobre la humedad, la temperatura, la compactación y fertilidad del suelo, y también permite el control de malezas, plagas, y actividad microbiana, protegiendo al mismo tiempo a los frutos de inclemencias climáticas como el granizo. La utilización de este sistema proporciona beneficios más que interesantes: incremento de los rendimientos, cosechas precoces, cosechas de mayor calidad, menores necesidades de mano de obra y ahorro de agua, fertilizantes y plaguicidas, principalmente.

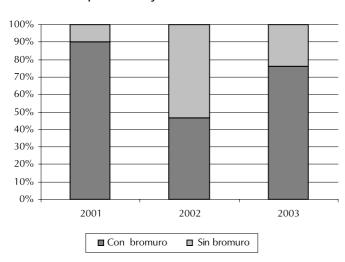
Otra de las iniciativas que podría resultar de las interrelaciones entre distintos sectores de soporte del entramado productivo, como lo son el INTA, el Ministerio de la Producción de la Provincia y Tecnología, y la Sub-Secretaría de la Producción de la Municipalidad de Coronda serían las pruebas piloto focalizadas en la eliminación progresiva del bromuro de metilo, gas utilizado para la desinfección del suelo y sustrato<sup>4</sup>.

Las primeras aplicaciones de este gas fueron realizadas por la firma Moscón e Hijos en los años 1991/92, expandiéndose su uso cuando comenzó a utilizarse en forma localizada en los lomos de plantación por medio de las mangueras de riego, reduciendo sus costos de implementación. Esta es una de las tantas sustancias que agota la capa de ozono, razón por la que los países firmantes del Protocolo de Montreal, dentro de los cuales se encuentra Argentina, decidieron la paulatina reducción de su utilización hasta su desaparición, motivo por el cual, en los próximos años deberán utilizarse otras técnicas y tratamientos alternativos.

Según se observa en el Gráfico 16.5 la superficie implantada con frutillas tratada con bromuro de metilo es importante en Coronda, por lo que su reemplazo será un desafío para el sector y una oportunidad para verificar el potencial del trabajo en encadenamientos productivos. Algunas técnicas alternativas propuestas por el programa "Tierra Sana" del INTA son el uso de vapor de agua, metan sodio, solarización o biofumigación.

<sup>&</sup>lt;sup>4</sup> Las dosis varían de 150 a 250 kilogramos por hectárea

Gráfico 16.5: Superficie con y sin bromuro en Coronda



Fuente: CES en base a INTA EEA Rafaela.

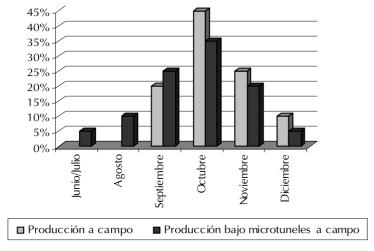
Otro de los aspectos en los que se avanzó en los últimos años fue la utilización de abonos y fertilizantes, lo cual no era práctica común en los productores hasta bien entrada la década del 90. Actualmente, el 100% de los mismos utilizan al menos un sistema de recomposición de nutrientes al suelo, siendo los dos más utilizados el fertirriego y la colocación de pequeñas cantidades de fertilizantes al costado de cada planta, por medio de una perforación en el "mulch" de polietileno. La

provisión de los abonos, principalmente estiércoles y abonos verdes, se hace en su mayoría a través de comercios ubicados en la ciudad de Santa Fe, pero existen proveedores importantes en Buenos Aires, siendo una de las debilidades del sector la escasa presencia local en la proveeduría de insumos.

El fertirriego es un sistema mediante el cual se incorporan los fertilizantes al agua de riego, permitiendo su aplicación directa. Hasta los años 70, eran pocos los productores que regaban regularmente sus plantines, y se caracterizaban por ser los ubicados a las márgenes del río Coronda; el resto utilizaba agua de las napas freáticas, las cuales no eran indicadas dado su elevado contenido salitroso.

En un principio, la técnica de riego más usada fue la aspersión; sin embargo, con el correr de los años, los productores fueron incorporando al proceso el sistema de riego por goteo con mangueras perforadas o cintas. Estos sistemas permiten una mayor eficiencia en la asignación del agua, la aplicación localizada de fertilizantes y el uso de agua de mejor calidad para la producción.

Gráfico 16.6: Época de cosecha según el sistema de producción



Fuente: CES en base a INTA EEA Rafaela.

La cosecha se realiza en forma manual todos los días o cada dos días, según época del año, colocando la fruta en cajones plásticos y posteriormente se efectúa la primera selección de la fruta según su tamaño, separando en un recipiente adicional las frutas en mal estado o muy maduras.

Según se observa en el Gráfico 16.6, la producción a campo concentra en menor



cantidad de meses la cosecha de los frutos, en comparación con la producción mediante el uso de los microtúneles, avalando el mayor uso de los mismos según se observó en el Gráfico 16.4.

En cuanto a las técnicas de recolección y empaque, también en estos aspectos se han producido grandes avances. Anteriormente se utilizaba un canasto de mimbre en el momento de la cosecha, separando la fruta buena (grande y mediana) de la chica y deforme; luego, se depositaban las frutillas en cajones de mayor tamaño (entre 2,5 y 3 kilogramos de capacidad) para su posterior traslado a los galpones de empaque donde mediante la utilización de cajones de madera (entre 0,4 y 4 kilogramos de capacidad) se colocaba la mejor frutilla en los estratos superiores y la de menor calidad debajo; incluso llegaba a colocarse la frutilla de descarte.

En la actualidad, si bien algunos productores continúan utilizando canastos de mimbres, esta técnica coexiste con el sistema de cosecha directa en envases o cajones para su envío a plantas de empaque junto con la cosecha en envases definitivos. Los envases empleados son los cajones de madera o plástico (entre 4 y 5 kilogramos de capacidad) y cajas de cartón con cubetas plásticas, estas últimas permiten el traslado de la mercadería de manera más higiénica, además pueden reutilizarse.

El principal método de venta del productor era la entrega a granel a galpones de empaque, quienes se encargaban de embalar la fruta, transportarla a los distintos mercados de venta y despalillarla para su industrialización. Actualmente, estas prácticas coexisten con la venta al público de la producción cosechada que realizan los pequeños productores.

Otra de las innovaciones implementadas es el uso del túnel californiano, en el cual se forma un pleno de aspiración con dos paredes compuestas por cajas con fruta y una lona que cubre el techo y en uno de los extremos se hace succión por medio de un ventilador y el aire es forzado a pasar a través de un evaporador en su retorno al recinto. Este mecanismo permite el enfriamiento de la frutilla embalada para su posterior comercialización.

Junto con el uso del túnel californiano, el traslado de la mercadería en camiones refrigerados, desde el año 1988, es otro de los reflejos de la tecnificación de la producción primaria acontecida. Cabe destacarse que hasta septiembre u octubre el transporte puede llevarse a cabo mediante camiones comunes; sin embargo, según se observa en el Gráfico 16.6 un 35% de la producción a campo y un 25% de la producción con microtúneles se cosecha en noviembre y diciembre, con lo cual, el uso de los camiones refrigerados es más que necesario.

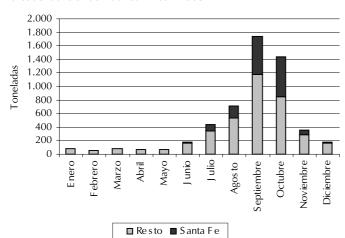


Gráfico 16.7: Ingreso de frutillas según su origen en el Mercado Central de Buenos Aires - 2003

Fuente: CES en base a Mercado Central de Buenos Aires.

# 16.2.1.1.2 Congelamiento y distribución

Una vez cosechada, un 60% de la fruta se destina a Buenos Aires, un 20% a Rosario, un 5% a Santa Fe y el 10% restante a Córdoba. Esta fruta puede distribuirse en fresco o congelarse.

Como se estableció anteriormente, la comercialización de la frutilla fresca representa aproximadamente el 60% del total de la producción de Coronda. El 40% del total producido se destina al Mercado Central de Buenos Aires, según se muestra en el Gráfico 16.7.

El 20% restante del total producido se destina a mercados como: Avellaneda, Becar y 3 de febrero (Provincia de Buenos Aires), Rosario (Provincia de Santa Fe) y Córdoba. En todos los casos existen productores que realizan sus ventas a supermercados o grandes fruterías que abastecen a verdulerías de menor envergadura directamente. La fruta puede estar presentada sin embalar (en cajas de plástico o madera de 5 kilogramos) o embalada (en cajas de 2 kilogramos con 8 cubetas cada caja).

El otro 40% de la fruta es colocada en cámaras de frío a los fines de permitir su mejor preservación, alargar su vida útil y satisfacer la demanda continua, dado que la vida útil del fruto fresco sólo alcanza los siete días aproximadamente. Existen distintos métodos a trabes de los cuales puede llevarse a cabo el congelamiento:

- En block: frutilla despalillada sin azúcar en bolsas que se colocan dentro de envases de cartón (de 13 a 15 kilogramos).
- Fileteada (de 5 a 6 milímetros).
- Cubeteada (6x6x6 milímetros).
- Congelada con sistema Individual Quick frozen (IQF).

El uso de cámaras frigoríficas es generalizado en la Zona de Coronda, a lo cual, en algunos casos se le suma la disponibilidad de los túneles californianos: la capacidad de congelamiento de la zona es de 6.000 kilogramos por hora mediante el sistema IQF (este sistema permite el congelamiento individual de la fruta a 18 grados centígrados bajo cero) mientras que las cámaras de frío para mantenimiento poseen una capacidad frigorífica instantánea para fruta fresca de 1.000 toneladas y una capacidad máxima para frutilla congelada de 2.500 toneladas.

Pese a esta infraestructura, Coronda no posee la suficiente capacidad de frío como para mantener cantidades suficientes de frutillas que le sirvan para regular los volúmenes colocados en el mercado, y de este modo, evitar las fluctuaciones de precio que sobrevienen a la menor oferta: en los meses de cosecha desciende mientras que se eleva en mayo y junio<sup>5</sup>.

Es intención de los productores, industriales y organismos intermedios del sector contar con mayor capacidad de almacenamiento del producto a los fines de evitar situaciones como la del presente año, en la que se desperdiciará casi un 10% de la cosecha record de Coronda de 20.000 toneladas debido a la falta de mano de obra y de infraestructura adecuada para el procesamiento de la misma. De este modo queda evidenciada la necesidad de trabajar en clusters: las urgentes necesidades de contar con mayor capacidad de frío significan reconocer los lazos que deben existir entre los distintos sectores tendientes a llegar al mercado constantemente, con un producto de mayor calidad

### 16.2.1.1.3 Industrialización

Del 40% destinado a la industrialización puede obtenerse una amplia gama de productos quedando evidenciado el potencial de todos los encadenamientos hacia delante que pueden lograrse tomando a la frutilla de Coronda como materia de prima, según se detalla a continuación en:

### Frutillas IQF:

- Enteras
- Fileteadas con azúcar
- · Cubeteadas con azúcar

<sup>&</sup>lt;sup>5</sup> En estos meses, durante el 2004, el kilo de frutillas frescas alcanzó los \$10, record histórico.

Frutillas congeladas en "bloque":

- Enteras
- Tamizadas

Frutillas procesadas:

- Dulces
- Mermeladas
- Al natural
- Pulpa para heladerías e industrias lácteas
- Jugos concentrados

Frutillas deshidratadas:

- Enteras
- Fileteadas

No debe dejar de mencionarse dentro de estos productos a los licores y aguardientes a base de frutillas. Los productores dedicados a este tipo de actividad, principalmente ubicados en los centros industriales de Santa Fe y Rosario, son demandantes de fruta madura que en determinados casos es desechada por el desconocimiento de este tipo de utilización.

En muchos casos los productores primarios coinciden con los procesadores, dado que la escala mínima para producir lo permite. Estos agentes procesaron en los últimos años entre 3.500 y 4.000 toneladas anuales, destinándose 1.500 toneladas de pulpa para yogurt, 1.500 toneladas de pulpa para heladerías y repostería y 800 toneladas para mermeladas y dulces. En el Cuadro 16.3 se observa las principales industrias que se encuentran radicadas en la zona, las cuales concentran aproximadamente el 90% de todos los procesos.

Cuadro 16.3: Industrias procesadoras de frutilla en Coronda según especialidad - 2003

| Industrias                  | Especialidad   |
|-----------------------------|--|
| Atys Regional S.A.          | Pulpas para yogurt, frutillas congeladas                       |
| Conosud S.A.                | Congelado de frutillas y hortalizas sistema IQF                |
| Estanacia La Candelaria     | Pulpas para yogurt, frutillas congeladas, pulpas de fruta      |
| Vanesa                      | Frutas congeladas y pulpa de frutas                            |
| La Viviana                  | Fruta para heladerías e industrias lácteas, dulces y conservas |
| Mendocor R                  | Frutas congeladas y pulpa de frutas                            |
| Compañía Agroindustrial SRL | Dulces, conservas y pulpa de frutas congelada.                 |
|                             | Almíbares  |
| Elaboradores de Fruta S.A.  | Pulpa de frutillas, frutillas congeladas                       |
| Brucor                      | Mermeladas, dulces, pulpa de frutas para heladerías.           |
|                             | Productos en almíbares   |
| Coronda Jugos               | Jugo concentrado de frutillas                                  |
| Chico B                     | Pulpa de frutas para heladerías y confiterías.                 |
|                             | Mermeladas y almíbares de frutas                               |
| Frutillas del Litoral S.A.  | Frutillas congeladas   |
| Frutaberna S.R.L.           | Frutillas congeladas   |
| Lago S.A.                   | Frutillas congeladas   |
| Alfredo Cevallos            | Deshidratado, azucarado y glaseado de frutas                   |
| Fachy                       | Pulpas de frutas para heladerías                               |

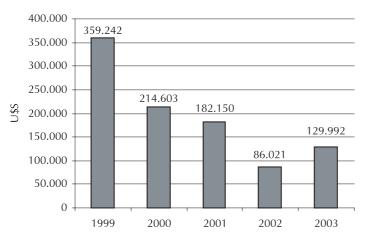
Fuente: CES en base a INTA EEA Rafaela.

Tal como se comentara anteriormente, la capacidad industrial disponible en la zona para congelar sistema IQF y en bloque es de 6.000 kilogramos por hora, la cual no alcanza a cubrir los requerimientos de los industriales. A su vez, la disponibilidad de cámaras de baja temperatura (-20°C) para el almacenamiento de productos congelados es de unas 10.000 toneladas por año más las 5.000 toneladas que aportan los almacenes de frío alquilados en Rosario y Santa Fe. Se concluye que el entramado productivo de la frutilla hoy recurre a las capacidades de zonas aledañas para suplir sus necesidades, mostrando aquellos puntos del proceso productivo donde deberían focalizarse las inversiones de modo de aumentar la competitividad del mismo.

#### 16.2.3 Los futuros destinos de la frutilla

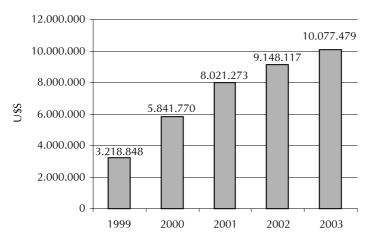
Los crecientes volúmenes cosechados de frutilla en Argentina pueden destinarse a su posterior industrialización o colocase en el extranjero. Las exportaciones de este producto experimentaron valores decrecientes, recuperándose en parte en el 2003, según se muestra en el Gráfico 16.8; siendo sus principales destinos Francia (41%), Estados Unidos (29%) y Chile (23%).

Gráfico 16.8: Las exportaciones de frutillas - 1999/2003



Fuente: CES en base a Fundación Export.Ar.

Gráfico 16.9: Las exportaciones de frutas finas - 1999/2003



Fuente: CES en base a Fundación Export.Ar.

Sin embargo, las exportaciones de frutas finas en Argentina han evolucionado favorablemente, demostrando su aceptación en los mercados externos: entre 1999 y 2003 el valor de las mismas creció un 213%, superando los U\$S 10 millones. Un 70% corresponde a arándanos, un 29% a cerezas frescas y el 1% restante a fruti-

En el caso particular de Coronda, en 1999 la Sociedad Cooperativa de Agricultores concretó la exportación de alrededor de 230 toneladas de frutillas a Estados Unidos. Actualmente, tanto la Sociedad y como el Municipio de Coronda, brindan apoyo y asistencia en forma permanente a los productores para repetir y continuar esa experiencia.

Uno de los requisitos para aumentar las exportaciones de estos productos se relaciona con la cadena de frío, principal impedimento

del sector. En la actualidad se encuentra en marcha un convenio entre la Universidad Tecnológica Nacional filial Santa Fe y el Invap (Empresa del gobierno de Río Negro dedicada al desarrollo de tecnología, radicada en Bariloche) que permitirá la instalación en Coronda de una planta de secado de frutillas. Este proceso se denomina liofilización y permite conservar el color, el aroma y la forma de la fruta mediante la deshidratación de la misma, con lo cual se evita la necesidad de mantener la cadena de frío. De este modo, el valor esperado de frutillas por hectárea exportada pasaría de los U\$S 40.000 actuales a U\$S 125.000; aunque no debe dejar de mencionarse que el costo sería superior al millón de dólares.

También se está trabajando desde el Ministerio de la Producción de la Provincia de Santa Fe en la denominación de origen "Frutillas de Coronda". Esta constituye una estrategia de desarrollo del sector agroalimentario y un instrumento de diferenciación del producto que tiende a mejorar las condiciones de la comercialización de la frutilla producida en la zona, tanto en los mercados nacionales como internacionales, mostrando un vínculo entre la calidad del producto y su origen, como consecuencia de los factores naturales, humanos y de manejo de producción. La concreción del proyecto permitiría certificar la calidad de los productos ofrecidos al mercado externo y garantizar su trazabilidad.

Según se presenta en el Esquema 16.1, múltiples sectores de la economía se encuentran vinculados con el proceso productivo de la frutilla. La concientización de la relevancia del cluster como potenciador de la Región de Coronda permite el compromiso de todos estos sectores con el mismo.

Organismos financieros y banca de desarrollo Telecomunicaciones Distribución Industrialización Proveedores, abonos y ferriliantes moles agricola Infraestructura Difusión Frutilla Cannara de frío Almacenamiento Productores Tecnol.de proceso Cooperativas ONG'S

Esquema 16.1: El cluster de la frutilla en Coronda

Fuente: CES - Elaboración propia

El cluster se presenta como la herramienta adecuada para superar problemas tales como la insuficiente cadena de frío ya que opera como enlace entre los distintos actores. La planta de liofilización es un ejemplo de ello y el futuro desarrollo definitivo del Parque Industrial Coronda avala la necesidad de estrechar lazos para aprovechar el prestigio del que goza allí la frutilla.

# Capítulo 18: Encadenamiento Productivo Foresto-Industrial

El sector forestal se perfila como una las principales actividades primarias de la provincia de Entre Ríos. Concentrada sobre la Costa del Río Uruguay, con excelentes condiciones agroclimáticas y de suelo, el área implantada participa con el 11% de la masa forestal argentina. Esta actividad es la base de una dinámica industria primaria –aserraderos- y de segunda transformación –aglomerados, MDF, molduras-, aunque todavía no se logra un importante desarrollo en el sector mueblero.

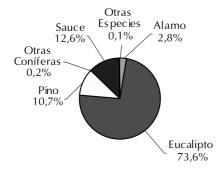
El sector tiene un gran potencial, siendo prueba de ello la gran cantidad de tierras aptas para forestación aún sin explotar. Además, muestra importantes ventajas comparativas con respecto a otras zonas forestales del mundo. Se espera que en los próximos años, estos factores se traduzcan en un aumento paulatino del valor agregado de los productos obtenidos de la madera, generando mayor riqueza y al mismo tiempo mayor empleo, mejorando los indicadores sociales de la zona.

# 18.1 Sector primario

### 18.1.1 Superficie forestada

La provincia de Entre Ríos presenta condiciones climáticas y suelos –principalmente sobre la Costa del Río Uruguay- favorables para el crecimiento de especies de gran productividad como eucaliptus y pinos. Los departamentos Federación, Concordia, San Salvador, Colón, Uruguay y Gualeguaychú forman parte de dicha área. Por su parte, en la zona del Delta las especies implantadas son el álamo y el sauce. De acuerdo a datos del Censo Nacional Agropecuario del 2002, existen en Entre Ríos 113.977 ha. forestadas, lo cual representa el 11,1% del total nacional, ubicándose en tercer lugar, luego de Misiones (36,4%) y Corrientes (27,7%). Sin embargo, la superficie implantada hasta el momento no supera el 12% del total de hectáreas aptas para forestación en la provincia, lo cual refleja la enorme potencialidad que presenta esta actividad, y simultáneamente su escasa difusión.

Gráfico 18.1: Superficie forestada por especie - Entre Ríos



Fuente: IIE en base a Censo Agropecuario Nacional 2002.

En cuanto a la superficie forestada por especie, el 73,6% corresponde a eucaliptus, el 12,6% a sauce y en tercer lugar se ubica el pino, con un 10,7% (ver Gráfico 18.1).

Si se comparan los datos correspondientes al Censo Nacional Agropecuario de 1988 y al de 2002, se obser-



va que la superficie implantada en Entre Ríos creció un 45%, similar al incremento registrado a nivel nacional en dicho período, del 43%. En cuanto al crecimiento observado por especies en Entre Ríos, los eucaliptus experimentaron un aumento del 55%, mientras que en los pinos la suba fue del 22%.

Con respecto a la superficie forestada de eucaliptus y pinos por departamentos, tal como se desprende del Mapa 18.1, los departamentos Colón y Concordia concentran el 75% del total de hectáreas implantadas con eucaliptus, con el 38% y el 37%, respectivamente, y el 81% de las forestadas con pinos, de las cuales el 49% corresponde a Concordia, y el 32% a Colón. Le sigue en importancia Federación, con una participación del 13% y del 6% en el total de hectáreas implantadas con eucaliptus y pinos, y Concepción del Uruguay con el 4% y el 5%, respectivamente. Por su parte, Gualeguaychú contribuye con el 7% del total de la masa forestal de pinos. Cabe destacar la alta participación de Islas de Ibicuy en sauces y álamo, donde representa el 99% y el 92% del total de hectáreas implantadas con estas especies en Entre Ríos.

Feliciano Federal 43 La Paz **2** <u></u> 3 11 **1** Oncordia 27 8 Villaguay Salvador 11 Colón Diamante **1**3 <u>~</u> 2 Nogova **bb** 1 Tala Concep<mark>ción de</mark>l <u>23</u> Victoria 1 Gualeguay Gualeguaychu 15 **1** 0 a 500 has 500 a 1.000 has. Islas del 1.000 a 3.000 has. Ibicuy 3.000 a 10.000 has. 10.000 a 25.000 has. 25.000 a 40.000 has. Cantidad de Aserraderos Cantidad de Impregnadoras Cantidad de Fábricas de tableros

Mapa 18.1: Superficie forestada y establecimientos industriales madereros, por departamentos

Fuente: IIE en base a CNA 2002 y Dirección de Silvicultura y Montes Nativos de Entre Ríos.

# 18.1.2 Un sector atractivo para invertir

Existen varios factores que reflejan el alto rendimiento que ofrecen las inversiones en el sector forestal, entre ellas:

- Altas tasas de crecimiento anual y bajos turnos de corte: Tal como se observa en el Cuadro 18.1, el ritmo de crecimiento de las plantas en las regiones forestales argentinas es sumamente interesante, ya que se sitúa entre los más altos del mundo, duplicando y triplicando al de países tradicionalmente forestales. Esto determina una ventaja comparativa, siendo la rotación para el caso particular de la región mesopotámica, de 20 a 22 años en los pinos y de 10 a 14 años, para el caso del eucaliptus.
- Bajos costos de implantación: El Cuadro 18.2 muestra los costos de implantación por especie durante los tres primeros años. En el caso del eucaliptus, el costo ronda los

Cuadro 18.1: Tasas de crecimiento de plantas

| Pino                 | Crecimiento en m3/ha/año       |
|----------------------|--------------------------------|
| Argentina            | 33                             |
| Nueva Zelanda        | 24                             |
| Chile                | 22                             |
| Suiza                | 8                              |
|                      |                                |
| Eucaliptus           | Crecimiento en m3/ha/año       |
| Eucaliptus<br>Brasil | Crecimiento en m3/ha/año<br>44 |
|                      |                                |
| Brasil               | 44                             |

Fuente: IIE en base a Agencia de Desarrollo e Inversiones.

Cuadro 18.2: Costo de implantación por especie

| Especie    | Densidad<br>de plantación | Costo de implantación<br>(3 primeros años) |
|------------|---------------------------|--|
| Eucaliptus | 833 pl/ha                 | 1120 \$/ha                                 |
| Pino       | 833 pl/ha                 | 1163 \$/ha                                 |
| Alamo      | 833 pl/ha                 | 2192 \$/ha                                 |
| Sauce      | 111 pl/ha                 | 2289 \$/ha                                 |

Nota: los datos corresponden a junio de 2003.

Fuente: IIE en base a Dirección de Producción Forestal.

1.120\$/ha. de los cuales el 36% corresponde a equipos, el 31% a mano de obra, el 24% a insumos, v el 9% restante a dirección técnica y supervisión de obra. Cabe destacar que el 81% del costo total se atribuye al primer año, el 18% al segundo, y sólo el 1% al tercero.

Amplia disponibilidad de tierras a bajo costo¹: El precio promedio de la tierra en Argentina es muy inferior al de otros países forestales. Para tener una aproximación de ello, las tierras cultivables en Chile cuestan prácticamente el doble que en Argentina, al igual que en Ca-

nadá; en Australia cuestan un poco más del doble, en EE.UU. casi un 150% más y en Alemania el costo de las tierras aptas para cultivo es casi 8 veces superior al de Argentina.

Cabe destacar que en algunas zonas de Entre Ríos se han revalorizado sustancialmente las tierras debido a que hectáreas aptas para forestar están siendo ocupadas por otras plantaciones tales como cítricos y arándanos, principalmente. Según empresarios vinculados al sector forestal, en algunas zonas las tierras para cultivar eucaliptus han alcanzado los 1.200 U\$S/ha. y hasta 1.500 U\$S/ha. Si bien se pueden conseguir hectáreas más baratas, hay que tener en cuenta una serie de factores fundamentales que influyen en el rendimiento como la cantidad de desperdicio que tienen, la aptitud para forestar y la cercanía de la industria, dada la importancia que tienen el flete y los caminos.

Alto rendimiento: El bajo precio relativo de las tierras, sumado a la alta velocidad de crecimiento y los bajos costos de implantación, generan altas tasas de rendimiento tal como



<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> De acuerdo a lo publicado en "Invertir en Argentina – Foresto-industria", Agencia de Desarrollo de Inversiones.

puede observarse en el Cuadro 18.3. No obstante, hay que tener en cuenta que la inversión en el sector forestal es a largo plazo, lo que implica que recién a los 10 años se puede obtener madera gruesa con el diámetro necesario para la industria del aserradero.

Cuadro 18.3: Tasas de rendimiento de eucaliptus del noreste de Entre Ríos, según productividad y alternativa de manejo

|                              |            | ectividad media <sup>(1)</sup><br>5 o IS (15)=31 |            | uctividad alta <sup>(2)</sup><br>5 o IS (15)=35 |
|------------------------------|------------|--|------------|---|
|                              | Con tierra | Sin Tierra                                       | Con tierra | Sin Tierra                                      |
| Sin raleo <sup>(3)</sup> TIR | 16,82%     | 23,32%   | 19,08%     | 25,94%  |
| Con raleo TIR                | 17,31%     | 24,72%   | 21,52%     | 29,95%  |

<sup>(1) (350</sup> m3/ha a los 10 años), IMA (incremento medio anual) -10 años- 35 m3/ha/año e IS (Índice de sitio) -edad 15- de 31mts. de altura. (2) (450 m3/ha a los 10 años), IMA 45 m3/ha/año e IS -edad 15- de 35mts. De altura.

Fuente: IIE en base a INTA Concordia.

• Beneficios económicos impositivos para las inversiones forestales: entre los principales beneficios que otorga la Ley 25.080 de Inversiones para Bosques cultivados<sup>2</sup>, se pueden citar:

### **Beneficios fiscales:**

- 1. Estabilidad fiscal (todos los impuestos excepto IVA) por 30 a 50 años.
- 2. Devolución anticipada del IVA: para todos los insumos que sean necesarios para el logro del emprendimiento, incluso contratación de servicios. No incluye actividades industriales.
- 3. Impuesto a las ganancias: amortización anticipada de los gastos efectuados a los fines contables.
- 4. Beneficios fiscales de adhesión provincial y municipal.

### Apoyo económico no reintegrable:

- 1. Forestación con especies tradicionales.
- 2. Hasta 300 ha/año: hasta el 80% del costo.
- 3. De 301 a 500 hs/año: hasta el 20% del costo.
- 4. Se paga contra certificación de forestación lograda entre los 12 y 18 meses de efectuada la misma.
- 5. Forestación con especies de alto valor comercial: Ídem ítem anterior, pero con un incremento en el beneficio del 20%.
- 6. Tratamientos silviculturales: se establece un beneficio para la poda, el raleo y el manejo de rebrotes, hasta el 70% del costo y se paga a los tres meses.

Es importante mencionar que a pesar de los beneficios que surgen de esta Ley, hasta el momento los mismos han funcionado parcialmente. Cabe mencionarse el retraso que se produjo en el pago de los aportes económicos no reintegrables, lo cual repercute en forma negativa en el ritmo de crecimiento del sector.

<sup>(3)</sup> La poda y el raleo son tareas complementarias e indispensables para producir madera de alta calidad, con grandes diámetros para laminado o aserrado.

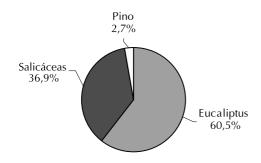
<sup>&</sup>lt;sup>2</sup> La ley alcanza a la actividad de implantación de bosques, mantenimiento, manejo, riego, protección, cosecha, investigación y desarrollo.

- Óptima ubicación geográfica: Concepción del Uruguay e Ibicuy son los principales puertos de embarque de la producción forestal de la zona, pudiendo ser complementados por los puertos uruguayos de Fray Bentos y Nueva Palmira. Además, cuenta con una excelente infraestructura de provisión de energía eléctrica, una red vial que lo comunica con los principales centros urbanos del Cono Sur y servicios ferroviarios, lo que configura una nutrida y variada oferta de servicios para el comercio exterior.
- Apoyo del sector público: a través de las actividades de investigación que desarrolla el INTA en su centro regional de Entre Ríos, y la Estación Experimental Agropecuaria de Concordia. En esta se realizan trabajos de introducción y mejoramiento genético de especies de eucaliptus para la Mesopotamia media, estudios sobre la utilización de la madera de eucaliptus, evaluación de la nutrición en plantaciones forestales, etc. A su vez el Centro de Investigaciones y Experiencias Forestales (CIEF) es de naturaleza privada y desarrolla actividades de investigación vinculadas al uso industrial de la madera.
- Buena calidad de viveros que proveen de plantines al sector forestal: Entre Ríos cuenta con uno de los más destacados viveros de Sudamérica, que permanentemente está trabajando con el INTA y realizando investigaciónes, sobretodo en el manejo del eucaliptus. Esto ha permitido que en la actualidad se cuente con semillas de calidad certificada.
- Otras oportunidades que presenta el sector foresto-industrial argentino en su conjunto:
  - 1. Tendencia mundial a la restricción de uso de bosques nativos.
  - 2. Tendencia de los principales mercados a utilizar productos reciclables/renovables.
  - 3. Mercado en expansión de maderas certificadas.
  - 4. Demanda creciente de madera por parte de Brasil y Uruguay.

### 18.1.3 Oferta y demanda de rollizos en Entre Ríos

En base a datos de la Encuesta anual Maderera y del papel del 2002, Entre Ríos -con 527.863 toneladas de rollizos ofrecidas en el mercado interno -participó con el 14% de la oferta nacional registrada en dicho año. Desagregado por especies, en eucaliptus su contribución fue del 33%, en salicáceas del 20% y en pinos del 1%. Por su parte, la provincia absorbió solo el 4% (147.117 tn) del total ofrecido a nivel nacional, en igual período.

Gráfico 18.2: Oferta de Rollizos por especie

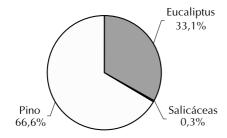


Fuente: IIE en base a SAGPyA.

En cuanto a la composición de la oferta de rollizos de la provincia para el 2002, tal como se observa en el Gráfico 18.2, la mayor participación corresponde al eucaliptus (60%). Por el contrario, dentro de la estructura de demanda de rollizos que efectúa el sector industrial de Entre Ríos, la mayor participación corresponde a rollizos de pino (ver Gráfico 18.3)



Gráfico 18.3: Demanda de Rollizos por especie



Fuente: IIE en base a SAGPyA.

En relación a las provincias de destino -considerando solo la producción que se dirige al mercado interno- el 85% de los rollizos de eucaliptus se envía a Santa Fe, el 13% se consume localmente, y el 2% se dirige a Buenos Aires. Con respecto a la oferta de rollizos de pinos, el 100% tiene como destino el mercado local, y en el caso de las salicáceas el 99,7% se dirige a Buenos Aires y el resto a Entre Ríos.

# 18.1.4 Algunos programas y proyectos desarrollados que apuntan a la generación de valor en el sector a nivel nacional

- Programa Eucalis: fue desarrollado con éxito en el año 2002 por el gobierno de la Nación con el fin de reunir la cadena de valor desde el productor forestal hasta el mueblero, incluyendo hasta el diseñador. El programa se llevó a cabo a los fines de darle un mayor valor agregado a la madera del eucaliptus y de esta forma promover su uso para la producción de muebles en Argentina, sustituir importaciones, usar el diseño como herramienta estratégica de valor y generar oportunidades de interacción a lo largo la cadena de valor del mueble.
- Proyecto "Implantación de un modelo de desarrollo forestal sustentable en Argentina y Uruguay: El proyecto, hoy en marcha y con una duración prevista de 30 meses, fomenta un modelo de desarrollo forestal sustentable en Uruguay y Argentina que vincula los productores, trabajadores e industriales forestales mediante transferencia de tecnologías y conocimiento. Esto surge a raíz de que en la Región Noreste de Entre Ríos más del 80% de los productores forestales son propietarios de superficies menores a las 100 hectáreas, que no siempre conocen la tecnología disponible, ni buscan asesoramiento profesional, con lo cual las forestaciones no son planificadas correctamente ni reciben un adecuado manejo. Similares problemas tenían los productores en Québec, Canadá, en los años 70. Como solución los productores canadienses decidieron unirse para llevar adelante una gestión común de sus bosques, lo cual les permitió mejorar su rentabilidad e incluso realizar una integración vertical. Los ejes estratégicos del proyecto en Argentina son:
  - 1. Gestión asociativa de la oferta de la madera para lograr volumen significativo y entrar en el negocio de la madera.
  - 2. Especialización de los trabajadores forestales agrupados en cooperativas, para mejorar la oferta de servicios técnicos.
  - 3. Alianza estratégica entre asociaciones de productores y cooperativas de trabajadores forestales para cumplir con la planificación forestal anual establecida y cumplir con los requisitos de certificación forestal.

Los socios responsables de la ejecución del mismo en argentina son EEA Concordia de INTA y la Sociedad de Cooperación para el desarrollo internacional (SOCODEVI) de Canadá.

### 18.2 Sector industrial

El sector foresto-industrial abarca a una amplia variedad de productos, por lo que la gama de industrias asociadas a este sector es extensa. Existen diversos tamaños y tipos de empresas que realizan distintos procesos con madera. En primer lugar se encuentran los aserraderos, que producen tanto bienes intermedios como finales. Entre los primeros encontramos pallets y cajones utilizados por el sector agroindustrial, postes y machimbres. Mientas que la madera aserrada es requerida para la fabricación de muebles y para la construcción.

#### 18.2.1 Aserraderos

En la provincia de Entre Ríos existen aproximadamente 150 aserraderos, que se localizan principalmente al este, sobre la costa del Río Uruguay, donde también tiene lugar la producción primaria. Estas empresas se caracterizan por ser PyMEs.

Cuadro 18.4: Aserraderos en Entre Ríos por departamento

| Departamento                    | Nº de Aserraderos |
|---------------------------------|-------------------|
| Federación                      | 43                |
| Concordia                       | 27                |
| Colón                           | 13                |
| Concepción del Uruguay          | 23                |
| Gualeguaychú e Islas del Ibicuy | 15                |
| La Paz                          | 11                |
| San Salvador                    | 2                 |
| Villaguay                       | 1                 |
| Diamante                        | 2                 |
| Federal                         | 2                 |
| Paraná                          | 11                |
| Total                           | 150               |

Fuente: IIE en base a Dirección de Silvicultura y Montes Nativos de Entre Ríos.

La madera de eucaliptus, las más común en la provincia, fue tradicionalmente considerada de baja calidad por lo que se usaba casi exclusivamente en la construcción. En los últimos años este patrón está cambiando, dándole cada vez mayores usos. Es por ello que se están mejorando las técnicas de poda v cuidado del árbol con el propósito de obtener maderas de mejor calidad que puedan ser utilizadas en la producción de muebles. Para esto es necesario secar la madera, por lo que muchos aserrade-

ros ya se equiparon con máquinas secadoras. También muchos de ellos invirtieron en moldureras que permiten diversificar la producción ofreciendo un producto terminado y de calidad. De esta forma los aserraderos entrerrianos están intentando incorporar valor a su producción. El gran obstáculo para el acceso a estas inversiones es la falta de crédito, por lo que los pocos que pueden lograrlo lo hacen mediante la autofinanciación.

De acuerdo al relevamiento realizado por la Dirección de Silvicultura y Montes Nativos de Entre Ríos, la utilización de la capacidad instalada de los aserraderos para el 2001 fue del 58% y éstos ocupaban directamente a 2.115 empleados. El consumo de madera por especie muestra que aproximadamente el 88% de la madera utilizada es de eucaliptus, dividiéndose el resto entre pino (10%) y sauces (2%).

## 18.2.2 Impregnadoras

Otro eslabón de la forestoindustria es el impregnado de madera. Esto se refiere a la aplicación de un preservante que permite alargar la vida útil de la madera y mantener sus condiciones de resistencia estructural, libre de ataques de insectos u hongos. La provincia de Entre Ríos cuenta aproximadamente con 14 establecimientos impregnadores, que se ubican principalmente en los departamentos Federación y Concordia.

### 18.2.3 Tableros

En cuanto a la integración de la cadena maderera se destaca la existencia de otros procesos productivos que se nutren de los deshechos de los aserraderos, permitiendo que la materia prima se aproveche en su totalidad. Este es el caso de las fábricas de tableros y la industria de la celulosa y el papel.

Los tableros de madera pueden ser de partículas (aglomerado) o de fibra de madera (también conocido como Medium Density Fiberboard o MDF). Existen en la provincia de Entre Ríos dos establecimientos de importante envergadura. Uno de ellos, Masisa, se ubica en el Parque Industrial de Concordia, y es la planta más grande del país. Produce ambos tipos de tableros, además de contar con líneas de laminado y de producción de molduras. La materia prima utilizada para los tableros proviene de plantaciones de la propia firma o de proveedores. También se utilizan los despuntes de rollizos, viruta y chip que son comprados a los aserraderos de la zona. La planta, además, cuenta con instalaciones para tratamiento de efluentes y se complementa con una industria vecina (que anteriormente pertenecía al mismo grupo empresario) que produce resinas y pegamentos con los que se laminan los tableros. Gran parte de la producción de Masisa es exportada teniendo como principales destinos a Brasil en tableros y Estados Unidos en molduras. La otra empresa del rubro, Sadepan Latinoamericana, se ubica en Concepción del Uruguay.

#### 18.2.4 Otras industrias

En cuanto a la producción de celulosa, Entre Ríos no cuenta con un complejo productivo importante, por lo que provee de materia prima a provincias productoras como Santa Fe y Buenos Aires. Con la industria del mueble ocurre algo similar, aunque se espera que el auge de la forestación pronto se vuelque en un mayor dinamismo mueblero.

Otros productos que se obtienen de la industrialización de la madera son los laminados y faqueados que se utilizan para revestir paneles, terciados, aglomerados y placas, y los compensados que se obtienen a través de la unión de dos o más láminas; pero la provincia no cuenta con industrias de este rubro. También se obtienen productos forestales no madereros como miera, trementina y colofonia que son resinas con aplicaciones en las industrias farmacéutica y química.

### 18.2.5 Estructura del sector

En los Cuadros 18.5 y 18.6 se observa la estructura productiva del país y la importancia relativa de Entre Ríos sobre la producción nacional.

Cuadro 18.5: Producción de la industria forestal - 2002

| Provincia     | Tableros<br>de fibra<br>(m <sup>3</sup> ) | Tableros<br>de partículas<br>(m <sup>3</sup> ) | Impregnación (m <sup>3</sup> ) | Pasta (tn.) | Papel<br>(tn.) | Colofonia y<br>trementina<br>(tn.) |
|---------------|---|--|--------------------------------|-------------|----------------|------------------------------------|
| Buenos Aires  | 56.195                                    | 90.507   | 20.963                         | 154.588     | 595.818        |                                    |
| Córdoba       |   |  | 8.025                          |             | 41.800         |                                    |
| Corrientes    |   |  | 1.084                          |             |                |                                    |
| Entre Ríos    | 200.291                                   | 173.259  | 6.706                          | 766         | 15.584         | 22.257                             |
| Jujuy         |   |  |                                | 53.800      | 80.881         |                                    |
| Mendoza       |   | 49.326   | 18.251                         |             | 9.062          |                                    |
| Misiones      | 20.000                                    |  | 5.097                          | 442.840     | 89.662         |                                    |
| Neuquén       |   |  | 328                            |             | 4.951          |                                    |
| Río Negro     |   |  | 2.995                          | 15.484      | 7.440          |                                    |
| San Luis      |   |  |                                |             | 18.727         |                                    |
| Santa Fe      | 21.900                                    | 5.343  | 21.944                         | 109.000     | 118.468        |                                    |
| Tucumán       |   |  |                                | 50.872      | 89.456         |                                    |
| Total         | 298.386                                   | 318.435  | 85.393                         | 827.350     | 1.071.849      | 22.257                             |
| % E. Ríos s/  |   |  |                                |             |                |                                    |
| Tot. Nacional | 67,1%                                     | 54,4%  | 7,9%                           | 0,1%        | 1,5%           | 100,0%                             |

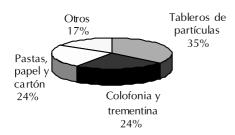
Fuente: IIE en base a Encuesta Anual de la Industria Maderera y del Papel 2002 - SAGPyA.

Cuadro 18.6: Capacidad instalada de la industria forestal - 2002

| Provincia             | Tableros<br>de fibra<br>(m <sup>3</sup> ) | Tableros<br>de partículas<br>(m <sup>3</sup> ) | Impregnación (m <sup>3</sup> ) | Pasta<br>(tn.) | Papel<br>(tn.) | Colofonia y<br>trementina<br>(tn.) |
|-----------------------|---|--|--------------------------------|----------------|----------------|------------------------------------|
| Buenos Aires          | 81.000                                    | 277.000  | 55.285                         | 240.826        | 1.051.542      | S/D                                |
| Córdoba               |   |  | 15.035                         |                | 44.100         | S/D                                |
| Corrientes            |   |  | 9.590                          |                |                | S/D                                |
| Entre Ríos            | 270.000                                   | 285.000  | 30.540                         | 1.500          | 16.400         | S/D                                |
| Jujuy                 |   |  |                                | 60.000         | 80.000         | S/D                                |
| Mendoza               |   | 100.000  | 22.000                         |                | 15.500         | S/D                                |
| Misiones              | 240.000                                   |  | 23.800                         | 451.000        | 91.000         | S/D                                |
| Neuquén               |   |  | 525                            |                | 4.500          | S/D                                |
| Río Negro             |   |  | 13.608                         | 18.000         | 8.400          | S/D                                |
| San Luis              |   |  |                                |                | 24.000         | S/D                                |
| Santa Fe              | 50.000                                    | 67.000   | 72.450                         | 110.000        | 155.480        | S/D                                |
| Tucumán               |   |  |                                | 107.000        | 118.800        | S/D                                |
| Total                 | 641.000                                   | 729.000  | 242.833                        | 988.326        | 1.609.722      | S/D                                |
| % Entre Ríos s/       |   |  |                                |                |                |                                    |
| <b>Total Nacional</b> | 42,1%                                     | 39,1%  | 12,6%                          | 0,2%           | 1,0%           | S/D                                |

Fuente: IIE en base a Encuesta Anual de la Industria Maderera y del Papel 2002 - SAGPyA.

Gráfico 18.4: Personal ocupado por sector en Entre Ríos - 2002

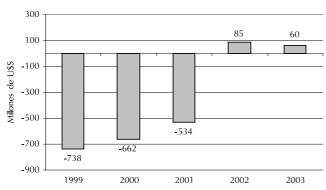


Nota: No incluye aserraderos e industria del mueble.

Fuente: IIE en base a Encuesta Anual de la Industria Maderera y del Papel

2002 - SAGPyA.

Gráfico 18.5: Balanza comercial argentina de principales productos forestales



Fuente: IIE en base a SAGPyA.

De acuerdo al relevamiento realizado por la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos para 2002 el personal ocupado por la industria forestal en Entre Ríos, sin incluir aserraderos e industria del mueble, era de 518 personas, siendo los sectores que más ocupan el de tableros de partículas (183 empleados), el de colofonia y trementina (126) y el de pastas, papel y cartón (123). Este último sector se destaca por ocupar mucho personal.

## 18.3 Comercio Exterior

Para marcar la importancia del mercado mundial de productos forestales basta con decir que el mismo alcanza los U\$S 140.000 millones, superando al mercado combinado de cereales y oleaginosas, o al de carnes y lácteos. Es un mercado que opera sin subsidios y no sufre restricciones comerciales. Argentina tiene una participación

mínima en este mercado, además de haber sido durante largos años un importador neto de este tipo de productos. Esta tendencia se revirtió tras la devaluación, aunque con la recuperación de la economía Argentina y el consiguiente aumento del consumo, la importación retoma paulatinamente su importancia. Después de dos años con una balanza comercial positiva, en 2004 se vislumbra un crecimiento de las importaciones que provoca un saldo comercial negativo para los primeros seis meses.

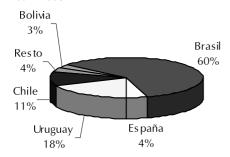
En 2003 la provincia de Entre Ríos exportó U\$S 29,1 millones entre maderas y manufacturas, pasta celulosa, papel y muebles de madera. Los productos con mayor peso dentro de las exportaciones entrerrianas son los tableros de partículas o fibra de madera, dada la importancia de esta industria en la provincia. Por otro lado, los envases de papel y cartón alcanzaron una participación del 24%, mientras que la madera en bruto totalizó el 5% de las exportaciones. Se destaca la existencia de productos de gran valor, pero que se exportan en volúmenes ínfimos, es por ello que debería fomentarse la producción de una mayor cantidad de productos terminados y con alto valor agregado. Como ejemplo se observa que una tonelada de madera para chapado o contrachapado tuvo un valor FOB de U\$S 2.574, mientras que la tonelada de madera ya terminada con este proceso alcanzó un valor de U\$S 12.500, en 2003.

Cuadro 18.7: Principales productos forestales exportados por Entre Ríos - 2003

| Producto                                      | U\$S       | % s/ Total Nacional | U\$S/tn |
|---|------------|---------------------|---------|
| Madera contrachapada, madera chapada y madera | 25         | 0,00%               | 12.500  |
| Artículos de mesa o de cocina de madera       | 151        | 0,00%               | 7.550   |
| Marquetería y taracea, cofrecillos y estuches | 4          | 0,00%               | 4.000   |
| Papel, cartón, celulosa y fibras              | 348.195    | 1,20%               | 2.671   |
| Hojas para chapado o contrachapado y maderas  |            |                     |         |
| aserradas longitudinalmente                   | 901        | 0,00%               | 2.574   |
| Papel para decorar                            | 75         | 0,00%               | 2.500   |
| Muebles de madera y partes                    | 498.805    | 1,71%               | 2.487   |
| Envases de papel y cartón                     | 6.940.765  | 23,83%              | 846     |
| Tableros de partículas                        | 10.936.816 | 37,55%              | 204     |
| Tableros de fibra de madera                   | 8.442.490  | 28,99%              | 195     |
| Madera en bruto                               | 1.352.315  | 4,64%               | 35      |

Fuente: IIE en base a Dirección de Bosques - Programa Nacional de Estadísticas Forestales.

Gráfico 18.6: Destinos de las exportaciones forestales de Entre Ríos - 2003

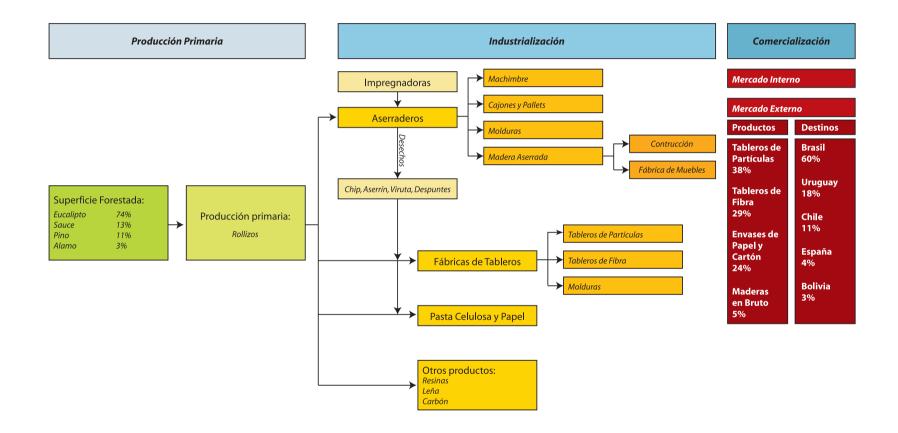


Fuente: IIE en base a Dirección de Bosques Programa Nacional de Estadísticas Forestales.

En cuanto a los países de destino, los productos se colocan principalmente en países de América Latina. El 60% de las exportaciones de Entre Ríos tienen como destino el mercado brasileño. estando éstas compuestas casi exclusivamente por tableros.

463

Esquema 18.1: Encadenamiento productivo del sector foresto-industrial de Entre Ríos





Fuente: IIE - Elaboración propia.