



**Una Argentina competitiva,
productiva y federal
-Primera Etapa-**

15 de Marzo de 2010

Índice

Resúmenes Ejecutivos	7
La Cadena Láctea en la Provincia de Córdoba y en Argentina	7
El Sector Metalmecánica en la Provincia de Córdoba y en Argentina.....	8
El Sector de Software y Servicios Informáticos en las Provincias de Buenos Aires y Córdoba.....	9
El Sector Cárnico en la Provincia de Buenos Aires y en Argentina.....	9
El Sector Vitivinícola en la Provincia de Mendoza y en Argentina.....	10
El Sector de Granos en la Provincia de Santa Fe	11
El Sector Carne Vacuna en la Provincia de Santa Fe.....	12
El Sector Turismo en la Provincia de Salta	13
El Sector Turismo en la Provincia de Misiones	14
La Industria Forestal en las Provincias de Corrientes y Misiones.....	15
Frutas Frescas Peras y Manzanas en las Provincias de Río Negro y Neuquén.....	16
I. Introducción	17
II. Economías Regionales en Argentina: Córdoba.....	26
II.1: La Cadena Láctea en la Provincia de Córdoba y en Argentina	27
II.1.1 Características generales de la cadena láctea.....	27
II.1.1.1. Eslabón primario: producción de leche cruda.....	28
II.1.1.2 Eslabón secundario: industria láctea	47
II.1.2 Tamaño y evolución del mercado internacional de productos lácteos	61
II.1.3. Principales aspectos del marco regulatorio de la cadena láctea	72
II.1.4 Análisis de Rentabilidad del Tambo	78
II.1.5 Análisis de Competitividad de la Cadena	84
II.1.5 Política comercial de terceros países	92
II.1.6 Políticas públicas que influyeron sobre el sector en los últimos años.....	99
II.1.7 Bibliografía	111
II.2 El Sector Metalmecánica en la Provincia de Córdoba y en Argentina	112
II.2.1 Introducción	112
II.2.2 Análisis particular del sector y evolución reciente.....	113
II.2.2.1 Nivel de actividad.....	116
II.2.2.2 Nivel de actividad en ramas específicas	122
II.2.2.3 Evolución del empleo en la industria metalmecánica.....	128
II.2.2.4 Industria Metalmecánica en Córdoba	129
II.2.3 Análisis de competitividad del sector.....	132
II.2.3.1 Evolución global del comercio exterior Argentino	132
II.2.3.2 Comercio sectorial metalmecánico	133
II.2.3.3 Comercio metalmecánico según destino	144
II.2.3.4 El desempeño exportador de Córdoba y Santa Fe	148
II.2.3.5 Análisis de competitividad revelada internacional	152
II.2.4 Análisis de rentabilidad: precios y costos	158
II.2.4.1 Metodología para la obtención de índices de Costos.....	158
II.2.4.2 Costos Intermedios	163
II.2.4.3 Costos de Salarios	169

II.2.4.4 Costos Totales	176
II.2.4.5 Índices Costos / Valor de la producción.....	179
II.2.5 Políticas públicas y regulaciones que afectan al sector.....	183
II.2.6 Algunas propuestas tentativas.....	189
III. Economías Regionales en Argentina: Buenos Aires y Córdoba.....	193
III.1 El Sector de Software y Servicios Informáticos en las Provincias de Buenos Aires y Córdoba.....	194
III.1.1 Introducción	194
III.1.2 Análisis particular del sector y evolución reciente	195
III.1.2.1 Características generales del sector SSI	195
III.1.2.2 Tendencias mundiales del sector	196
III.1.2.3 Importancia del sector en Argentina	197
III.1.2.4. Las Pymes del sector SSI	201
III.1.3 Análisis de competitividad del sector	203
III.1.3.1 Infraestructura de soporte	203
III.1.3.2 El mercado local.....	208
III.1.3.3 Análisis de competitividad revelada.....	209
III.1.3.4. Análisis de rentabilidad: precios y costos	211
III.1.4 Políticas públicas y regulaciones que afectan al sector	213
III.1.4.1 Régimen de promoción de la industria del software y servicios informáticos..	216
III.1.4.2 Financiamiento directo al sector.....	220
III.1.4.3 Instrumentos públicos.....	224
III.1.4.4 Formación del capital humano.....	228
III.1.4.5 Estadísticas sectoriales.....	232
III.1.4.6 Impuestos, incentivos fiscales y costos de cumplimiento.....	233
III.1.4.7 Las radicaciones de empresas tecnológicas en Córdoba.....	236
III.1.4.8 El Distrito Tecnológico de Buenos Aires	238
III.1.5 Recomendaciones de política para la competitividad y desarrollo del sector	241
III.1.6 Conclusiones.....	243
III.1.7 Anexo de Tablas y Gráficos	245
III.1.8 Bibliografía.....	249
IV Economías Regionales en Argentina: Buenos Aires.....	250
IV.1 El Sector Cárnico en la Provincia de Buenos Aires y en Argentina	251
IV.1.1 Introducción	251
IV.1.2 Relevancia del sector Carnes	252
IV.1.3 La dinámica del sector y los ciclos ganaderos	254
IV.1.4 Inserción internacional	257
IV.1.4.1 Dinámica de las exportaciones	257
IV.1.4.2 Ranking de exportadores	259
IV.1.4.3 Ventaja comparativa revelada	260
IV.1.4.4 Producción destinada al mercado externo	262
V Economías Regionales en Argentina: Cuyo	273
V.1 El Sector Vitivinícola en la Provincia de Mendoza y en Argentina	274
V.1.1 Introducción.....	274
V.1.2 Análisis particular del sector.....	274
V.1.2.1 Vinos básicos.....	275

V.1.2.2 Vinos varietales	276
V.1.3 Comparación de evolución de exportaciones del sector en Argentina y en países que compiten con Argentina	277
V.1.3.1 Exportaciones argentinas.....	277
V.1.3.2 Exportaciones de los competidores.....	279
V.1.4 Análisis de precios y costos.....	280
V.1.4.1 Precios de vinos básicos	281
V.1.4.2 Precios de vinos varietales	282
V.1.4.3 Costos.....	284
V.1.5 Detección de los instrumentos de política económica que afectan al sector	288
V.1.5.1 Instrumentos sectoriales.....	288
V.1.5.2 Instrumentos macroeconómicos	292
V.1.6 Influencia de políticas provinciales y nacionales	293
V.1.6.1. Vinos básicos.....	293
V.1.6.2. Vinos varietales	294
V.1.6.3. Otra forma de mostrar la influencia política.....	295
V.1.7 Conclusiones	298
V.1.8 Anexo.....	301
V.1.9 Bibliografía.....	304
VI. Economías Regionales en Argentina: Litoral	305
VI.1 El Sector de Granos en la Provincia de Santa Fe.....	306
Vi.1.1 Introducción.....	306
VI.1.2 Análisis particular del Sector y evolución reciente.	309
VI.1.2.1 Características generales de la cadena santafesina de granos: Oleaginosas y Cereales.	310
VI.1.3 Exportaciones	317
VI.1.3.1 Cadena Oleaginosa.....	317
VI.1.3.2. Cadena Cereales.....	319
VI.1.3.3. Participación de Santa Fe en las exportaciones Argentinas de la cadena de granos	321
VI.1.4 Estructura de costos.....	322
VI.1.4.1. Costos de Producción Primaria de Granos. Soja, Trigo y Maíz	322
VI.1.5 Análisis de Precios.....	325
VI.1.5.1 Producción Primaria.....	325
VI.1.5.2 Subproductos.....	325
VI.1.6 Influencia de Políticas públicas y regulaciones que afectan al sector	326
VI.1.6.1 Referidas a la Producción Primaria.	326
VI.1.6.2 Referidas al Sector Industrial.....	329
VI.1.7 Implicancias de las políticas públicas aplicadas sobre la cadena de granos santafesina.....	331
VI.1.8 Conclusión	333
VI.2 El Sector Carne Vacuna en la Provincia de Santa Fe	334
VI.2.1 Análisis particular del sector y evolución reciente.....	334
VI.2.1.1 Características del sector carne vacuna.....	334
VI.2.2 Exportaciones	340
VI.2.2.1 Frigoríficos. Subproductos.....	341

VI.2.2.2 Participación de Santa Fe en el comercio exterior de Argentina.....	342
VI.2.3 Estructura de costos.....	343
VI.2.3.1 Costo de la Cría de ganado vacuno.....	343
VI.2.4 Análisis precios.....	345
VI.2.5 Influencias de Políticas públicas y regulaciones que afectan al sector	346
VI.2.5.1 Impacto de las políticas públicas aplicadas por el gobierno nacional	348
VI.2.6 Conclusión	349
VI.2.7. Anexo 1. Resumen de entrevistas	350
VI.2.8 Bibliografía	353
VII Economías Regionales en Argentina: NOA.....	355
VII.1 Sector Turismo en la Provincia de Salta.....	356
VII.1.1 Análisis Particular del Sector y Evolución Reciente	356
VII.1.1.1 Oferta Turística.....	356
VII.1.1.2 Demanda Turística.....	364
VII.1.1.3 Tasa de Ocupación Hotelera	369
VII.1.1.4 Pernoctes	375
VII.1.1.5 Importancia del Sector Turismo en la Actividad Económica y el Empleo	377
VII.1.2 Análisis de Competitividad del Sector.....	389
VII.1.2.1 Tamaño y Evolución del Mercado Nacional	389
VII.1.2.2 Perfil del Turista que Visita Salta	398
VII.1.2.3 Mercado Mundial.....	407
VII.1.2.4 Análisis de Competitividad Revelada - Exportaciones del Sector Turismo.....	416
VII.1.2.5 Análisis de Rentabilidad: Precios y Costos.....	421
VII.1.3 Políticas Públicas y Restricciones que Afectan al Sector	426
VII.1.3.1 Instrumentos de Política Económica.....	426
VII.1.4 Restricciones para la Competitividad y Desarrollo del Sector	447
VII.1.5 Desafíos	453
VIII Economías Regionales en Argentina: NEA	455
VIII.1 El Sector Turismo en la Provincia de Misiones.....	456
VIII.1.1 Introducción	456
VIII.1.2 Análisis particular del sector y evolución reciente.....	456
VIII.1.2.1 Oferta Turística	456
VIII.1.2.2 Demanda Turística	459
VIII.1.2.3 Cantidad de Viajeros Alojados	461
VIII.1.2.4 Estadía Promedio.....	462
VIII.1.2.5 Cantidad de Plazas Hoteleras Ocupadas.....	463
VIII.1.2.6 Tasa de Ocupación Hotelera.....	464
VIII.1.2.7 Importancia del Sector Turismo en la Actividad Económica	465
VIII.1.3 Análisis de Competitividad Revelada	466
VIII.1.3.1 Participación en el Mercado Local e Internacional	466
VIII.1.4 Influencias de Políticas públicas y regulaciones que afectan al sector.....	467
VIII.1.4.1 Tipo de Cambio	467
VIII.1.4.2 Políticas Públicas Provinciales.....	468
VIII.1.4.3 Recomendaciones de Políticas Públicas	471
VIII.1.5 Conclusiones	473

VIII.1.6 Bibliografía	474
VIII.2 La Industria Forestal en las Provincias de Corrientes y Misiones	475
VIII.2.1 Introducción	475
VIII.2.2 Análisis Particular del Sector	476
VIII.2.3 Evolución de Exportaciones	478
VIII.2.3.1 Exportaciones Argentinas.....	478
VIII.2.3.2 Exportaciones de los Principales Competidores	481
VIII.2.4 Estructura Representativa de Costos	482
VIII.2.5 Análisis de Precios.....	483
VIII.2.5.1 Seguimiento de Precios Internos de Insumos y Productos Importantes para el Sector.....	483
VIII.2.5.2 Seguimiento de Precios Internacionales de los Productos	488
VIII.2.6 Evolución de los Mercados Internacionales	489
VIII.2.6.1 Competitividad de Productos	489
VIII.2.6.2 Compras de los Principales Socios Comerciales Actuales	495
VIII.2.7 Influencia de Políticas Provinciales y Nacionales	500
VIII.2.7.1 Leyes de Promoción Forestal.....	500
VIII.2.7.2 Presión Fiscal.....	501
VIII.2.7.3 Tipo de Cambio	502
VIII.2.7.4 Infraestructura y Transporte	503
VIII.2.7.5 Recomendaciones de Política.....	514
VIII.2.8 Conclusiones	516
VIII.2.9 Bibliografía	518
VIII.2.10 Anexo	519
Partidas y Subpartidas del Capítulo 44 del Sistema Armonizado.....	519
IX Economías Regionales en Argentina: Comahue.....	525
IX.1 Frutas Frescas Peras y Manzanas en las Provincias de Río Negro y Neuquén	526
IX.1.1 Introducción	526
IX.1.2 Análisis particular del sector	527
IX.1.2.1 La cadena agroindustrial de peras y manzanas.....	527
IX.1.3 Comparación de evolución de exportaciones del sector en Argentina y en países que compiten con Argentina	531
IX.1.4 Estructura representativa de costos.....	536
IX.1.5 El comportamiento de los precios en los principales mercados.....	538
IX.1.5.1 Precios internacionales.....	538
IX.1.6 Detección de los instrumentos de política económica que afectan al sector	543
IX.1.7 Influencias de Políticas públicas y regulaciones que afectan al sector	544
IX.1.8 Conclusiones.....	546
IX.1.9 Bibliografía	547

Resúmenes Ejecutivos

La Cadena Láctea en la Provincia de Córdoba y en Argentina

La cadena láctea cordobesa tiene un significativo impacto en la actividad económica de la provincia, en especial, en las localidades del interior. En la actualidad los dos eslabones productivos (establecimientos tamberos e industria láctea) generan cerca de 17.000 puestos de trabajo directo, y en 2008 la cadena generó el 34% de las divisas por exportaciones lácteas de Argentina y el 3,7% de las divisas provinciales.

Desde la crisis del 2001 hasta la actualidad la cadena láctea ha enfrentado tres contextos relativamente bien diferenciados que han determinado el ritmo de expansión de la actividad. La recuperación del nivel de actividad doméstico y la creciente inserción internacional tras la crisis permitieron reducir el nivel de capacidad ociosa de la industria desde el 40% que tenía a comienzos de 2003 al 25% hacia finales de 2006. Sin embargo, durante 2007 y 2008 se deterioran los factores macroeconómicos internos y cambia la política pública, generando un escenario de cambio constante en las reglas de juego y alta incertidumbre, frenándose la vigorosa expansión de la cadena aun cuando las condiciones internacionales eran altamente favorables. Desde comienzos de 2009 hubo un cambio en la política pública y se observa un leve retorno al proceso expansivo, a pesar de la fuerte crisis internacional.

En este contexto, en el presente informe se analiza la estructura y funcionamiento de la cadena láctea de Córdoba y Argentina y su desempeño competitivo en los últimos 10 años. Para ello se examina la evolución de los parámetros productivos de los dos principales eslabones del sector, la evolución de los mercados internacionales de productos e insumos vinculados a la cadena, y el impacto de las políticas públicas nacionales y provinciales y de las barreras actuales al comercio internacional de productos lácteos en el desenvolvimiento competitivo del sector.

El Sector Metalmecánica en la Provincia de Córdoba y en Argentina

El complejo metalúrgico representa un cuarto del Valor Agregado de la industria nacional y 4,2% del PBI. Por su parte, en la provincia de Córdoba representa un tercio del Valor Agregado industrial. A su vez, la industria Metalmecánica en Córdoba representa el 82% del valor de la producción metalúrgica (a nivel nacional esta participación es de 66%). En la provincia, la industria Metalúrgica representa aproximadamente 7,5% del PBI.

Existen diferentes fuentes de información para analizar la profundidad de la recesión en el sector durante la crisis de 2008 - 2009. La versión oficial da cuenta de una merma interanual máxima de 13,4% recién en el tercer trimestre de 2009, mientras que para una estimación privada (FIEL) la caída había alcanzado un 26% ya en el cuarto trimestre de 2008.

Los flujos comerciales metalúrgicos se expandieron substancialmente en los últimos años. Sin embargo, se ha dado un incremento notorio del déficit comercial del sector, pasando de casi U\$S 12.000 millones de dólares en el año 1997 a más de U\$S 17.000 en 2008 (+43%), de los cuales casi U\$S 11.000 corresponden a la industria metalmecánica. Solo en el año 2002, con la fuerte reducción de las importaciones debido a la recesión, el sector presentó un escaso superávit comercial.

La participación de Argentina en las exportaciones mundiales metalúrgicas era de 0,21% en 1997 y en 2008 pasó a ser 0,20%. En el caso de las exportaciones metalmecánicas no automotrices la participación pasó de 0,11% a 0,13%, y en la automotriz de 0,59% a 0,53%. Las exportaciones argentinas de metales básicos, por su parte, pasaron de representar 0,44% a 0,37% del volumen de comercio global en el mismo periodo.

Analizando la competitividad por el lado de los costos, surge que la industria Metalmecánica ha visto encarecer sus costos en dólares un 8% entre 1997 y 2009, siendo que entre 2001 y 2002 habían caído un 45% luego de la devaluación. La inflación local fue licuando las ganancias de competitividad de costos que significó el evento cambiario. Si los costos se traducen a Euros, cayeron un 32% entre 1997 y 2009, fruto de la apreciación de dicha moneda contre el dólar.

El índice de costos por peso de unidad producida del sector metalúrgico, que había caído un 8% entre 2001 y 2003, se encuentra en 2009 un 12% por encima del nivel de 1997, lo cual da cuenta también del deterioro de la competitividad de costos

que viene afectando al sector luego del impacto inicial de la salida de la Convertibilidad.

Los problemas más urgentes para resolver en el sector están referidos a: *pérdida de competitividad por aumento de costos, alta presión tributaria, escasez de financiamiento para inversiones en bienes de capital, demoras en la devolución o cobro de saldos a favor de IVA, de Reintegros y Reembolsos a exportadores y en Bono fiscal para productores de bienes de capital, escasez de trabajadores con capacidades técnicas, problemas con el suministro de electricidad y gas, consecuencias de las políticas agropecuarias (caso de maquinaria agrícola) e inexistencia de mecanismos de política para amortiguar recesiones.*

El Sector de Software y Servicios Informáticos en las Provincias de Buenos Aires y Córdoba

Del sector software y servicios informáticos (SSI) dependen no sólo la generación de puestos de trabajo de calidad y divisas por sus exportaciones, sino gran parte de la competitividad de las empresas e incrementos en la productividad.

Luego de la devaluación y la crisis 2001/2, la industria de SSI local alcanza un dinamismo más intenso, acompañando la trayectoria del PIB y ganando mercados externos. Hoy las ventas del mercado local representan 0,74 puntos del PIB, mientras que emplea al 0,52% de la PEA.

En el presente trabajo se realiza una descripción del sector y sus tendencias recientes y se analizan las principales políticas públicas vigentes a nivel nacional y en particular para las ciudades de Córdoba y Buenos Aires. Por último se realiza una serie de recomendaciones de líneas de políticas públicas para la competitividad y desarrollo del sector, focalizadas principalmente en el financiamiento, la formación del capital humano, las estadísticas sectoriales, los impuestos e incentivos fiscales y los costos de la burocracia.

El Sector Cárnico en la Provincia de Buenos Aires y en Argentina

La relevancia del análisis del sector ganadero va más allá de la importancia sectorial (alrededor del 2% del PIB, 34,4% localizado en la provincia de Buenos

Aires): la cuestión ganadera en la Argentina es un conflicto histórico aún sin resolución.

A nivel mundial, Argentina es considerado el país ganadero por excelencia, tanto si se tiene en cuenta el nivel de consumo (65 kg por habitante por año, el más elevado del mundo, seguido por EEUU con sólo 43 kg/hab/año) como la ventaja comparativa en la producción de carnes. Esta impronta, elevadísimo peso en la canasta de consumo y ventajas en la producción, ha mostrado históricamente ser fuente de conflictos ya que cada una de estas características requiere un set de políticas específico, no siempre compatibles entre sí.

Este conflicto que impide establecer reglas claras y creíbles en el mercado interno, se tradujo en pérdida de mercados internacionales, resultado de un bajo dinamismo de las exportaciones, que sólo le permitió mantener su market share en las exportaciones mundiales (4,5%) al mismo tiempo que Brasil lo multiplicaba casi por 11, pasando de 1,2 a 13,1% entre 1995 y 2007.

Entonces, la definición de un Plan Ganadero adecuado no sólo implica revertir la pérdida en las ventajas comparativas en manos de países que sí supieron diseñar un esquema de crecimiento del sector, sino, sobre todo, blindar la política macroeconómica de los ciclos ganaderos.

El Sector Vitivinícola en la Provincia de Mendoza y en Argentina

La **coyuntura** actual es atípica en la vitivinicultura argentina. Incluyendo la actual temporada, ha habido tres años de bajas cosechas, con la consecuente reducción de stocks, y por ende, altos precios de materias primas (uvas).

Un problema está en los precios de ventas. Externamente, aunque se espera una mejora en el contexto mundial, no es esperable un aumento proporcional en los precios de exportación. Internamente, el vino sufre la competencia de bebidas alternativas (cerveza), por lo que pone límites a aumentos en sus precios.

Mayores costos de materia prima y dificultad de precios mayores de ventas generan ciertos problemas en la rentabilidad de la industria vitivinícola.

En cuanto a la situación **estructural**, en Argentina es usual hablar de “dos vitiviniculturas. La primera comprende a los vinos **varietales**, considerados de mejor calidad, que es un mercado que viene en continua expansión.

Un factor clave de su expansión fue la necesidad de cambiar la estrategia de ventas ante un consumo decreciente de vinos, cambio que fue acompañado durante los noventa con (i) la desregulación del mercado y (ii) la apertura de la economía, en combinación de un dólar bajo, facilitando la modernización de bodegas y viñedos. Luego, la devaluación de 2002 se tradujo en una mejora sustancial de ingresos, que ayudó a competir en mercados internacionales.

La otra vitivinicultura es la de los vinos **básicos**, que venía sufriendo el problema recién mencionado de la constante reducción de su mercado interno.

Debido al peso de este mercado, la política vitivinícola ha apuntado desde hace décadas en buscar mecanismos para mejorar los ingresos de los productores de ese sector. Algunos de los instrumentos utilizados no sólo promueven un exceso de oferta de esos vinos (que presiona sus precios hacia la baja), sino que además generan costos adicionales para los vinos varietales.

Un ejemplo es el cupo de mostos. Esta regulación obliga a que parte de la cosecha de un productor se destine a mosto (jugo de uva). Por un lado, esta regulación genera costos para quienes producen uvas para destinos más rentables. Por otro lado, aunque en un corto plazo contribuye a empujar los precios de uvas y vinos de traslado hacia arriba, en el mediano plazo fomenta la sobreproducción, generando el efecto contrario en esos precios.

Para concluir, el mercado vitivinícola es un sector con mucho potencial. Para continuar con dicha expansión, es necesario resolver algunas dudas sobre el futuro. Aparte del incierto contexto macro y del proteccionismo (que implica altos aranceles que pagan los vinos argentinos para ingresar a otros países), es conveniente continuar con avances en materia de des-regulación, para reducir costos en tiempo y dinero, y así mejorar la rentabilidad futura de las empresas.

El Sector de Granos en la Provincia de Santa Fe

El encadenamiento en torno a granos es uno de los más importantes en la Provincia de Santa Fe, y como prueba de ello puede observarse que mientras la provincia representa 8,1% de la población y el 8,2% del PBI de Argentina, este encadenamiento genera en Argentina:

- En materia de producción: más del 20% de la producción de granos, el 92 % del aceite y pellets de soja, más del 70% de la capacidad instalada de biodiesel.
- En materia de exportaciones: el 13% de los cereales, el 23% de las semillas y frutos oleaginosos, el 57% de grasas y aceites, el 69% de los residuos y desperdicios de la industria alimenticia, y el 10% de los productos de molinería.

En el trabajo se analiza la producción, costos y competitividad de este encadenamiento en la economía nacional y mundial.

El tema central que debe destacarse como conclusión del análisis es que las políticas públicas que ha aplicado el Gobierno Nacional sobre este sector desde 2005, que fueron analizadas extensamente por IERAL Litoral, y que consisten en *i) determinación de precios internos y compensaciones, ii) tratamiento fiscal de las exportaciones y política cambiaria, y iii) restricciones al comercio de granos*, han afectado la rentabilidad, la producción, las expectativas de los agentes y las inversiones a lo largo de todo el encadenamiento.

La prueba más contundente de los efectos negativos de estas políticas aparece con mayor claridad en la pérdida persistente de market share de Argentina en los mercados mundiales de trigo y de maíz.

El Sector Carne Vacuna en la Provincia de Santa Fe

El encadenamiento en torno a carne vacuna es uno de los más importantes y como prueba de ello puede observarse que:

- En materia de producción: Santa Fe representa el 17% del valor de la producción Argentina de carne vacuna en 2008.
- Santa Fe representa más del 20% del valor de exportaciones de carne vacuna de Argentina, además participa del 31% de las exportaciones de cueros.

En el trabajo se analiza la producción, costos y competitividad de este encadenamiento en la economía nacional y mundial.

El tema central que debe destacarse como conclusión del análisis es que las políticas públicas que ha aplicado el Gobierno Nacional sobre el sector de carne vacuna desde 2005, que fueron analizadas extensamente por IERAL Litoral, y que

consisten en *i) derechos de exportación, ii) restricciones cuantitativas a las exportaciones, y iii) fijación de precios oficiales y compensaciones*, desalentaron la producción de ganado vacuno y provocó el traspaso hacia la agricultura, en especial la soja.

Los efectos negativos de estas políticas aparecen con mayor claridad en la pérdida persistente de market share de Argentina en los mercados mundiales de carne vacuna.

El Sector Turismo en la Provincia de Salta

El sector turismo de la Provincia de Salta ha experimentado un crecimiento muy importante en el período 1998-2008. Por el lado de la oferta los establecimientos hoteleros crecieron un 177%, mientras que las plazas lo hicieron en un 123%. En tanto, del lado de la demanda el incremento en el ingreso de turistas fue del 170%. Como consecuencia del desarrollo del sector, el PBG turístico creció en un 57%, mientras que el PBG total lo hizo en un 43% en el mismo lapso (98-08). Esto permitió ampliar su participación desde el 6,1% al 6,7% y convertirse en el noveno sector de actividad en importancia, muy cerca de la industria manufacturera. Asimismo, se estima que el turismo contribuye con un 8,6% del empleo en 2008, mientras que las exportaciones turísticas representan el 3,2% del total para el mismo año.

En este desarrollo el Estado salteño participó activamente, fundamentalmente a través de cuatro líneas de acción tendientes a aumentar la competitividad del sector: a) Políticas institucionales, b) Fomento y apoyo a la actividad a través de distintos instrumentos fiscales y financieros, c) Mejora de la infraestructura de transporte y d) Obtención de un préstamo internacional directo del B.I.D. para el desarrollo integrado del sector.

Si bien algunas de estas políticas públicas continúan en la actualidad, el futuro del turismo en Salta plantea algunos desafíos a sortear si se pretende mantener el impulso verificado en años anteriores. Entre las dificultades que se pueden mencionar figuran cierto sobredimensionamiento de la oferta hotelera (sobre todo en Salta Capital), un retroceso paulatino en el promedio de pernoctes, el creciente costo salarial, los niveles de ocupación cercanos al punto de equilibrio, la

competencia tarifaria de otros destinos y la presencia de un elevado grado de informalidad en el sector.

La permanente creación de nuevos productos y atractivos turísticos conjuntamente con el aumento en la oferta de entretenimientos, pero manteniendo tarifas competitivas, serán estrategias que permitirán incrementar la estada promedio y mantener el flujo de visitantes, que ha empezado a mostrar una ralentización en 2008 (con sólo un 2% de crecimiento), profundizándose en 2009 debido al contexto recesivo a nivel nacional e internacional.

El Sector Turismo en la Provincia de Misiones

En los últimos diez años las visitas al Parque Nacional Iguazú han registrado un incremento del 132 % (955.785 visitantes durante el 2009) mientras que el segundo destino regional, las Ruinas de San Ignacio, han registrado un crecimiento en las visitas del 61 % (177.281 visitantes durante el 2009). En este contexto, llama la atención que el 50,1 % de los pasajeros alojados en Iguazú son no residentes (en el caso de Posadas sólo el 11,4 %).

Como consecuencia de lo anterior, se ha dado un importante proceso inversor en el sector hotelero (incrementando un 69 % la cantidad de plazas disponibles), que estuvo concentrado principalmente en la ciudad de Puerto Iguazú (donde el crecimiento fue el 104 %). Las políticas que han apuntalado el crecimiento del sector incluyen el crecimiento del presupuesto destinado al sector, las inversiones públicas en la infraestructura relacionada con el sector y la exención del pago del Impuesto a los Ingresos Brutos a toda actividad relacionada directamente con la actividad turística en la localidad de Puerto Iguazú.

No obstante, observamos que en el año 2007 la actividad hotelera ha explicado el 0,18 % del PBG de la provincia de Misiones, mientras que Restaurantes ha explicado el 0,24 %.

Claramente que existen dos grandes desafíos del sector turístico en Misiones: consolidar el crecimiento del principal destino local, Puerto Iguazú y lograr que el

resto de la provincia se sume a este auge. Por lo tanto, las líneas de política sectorial propuestas se resumen en tres grupos: la gestión de mayor frecuencia y conectividad transversal de los vuelos que llegan a la provincia, continuar con la política de promoción de los destinos locales (en especial en países vecinos como Brasil, que pese a la cercanía no visitan la provincia) y la exención del IIB a la actividad hotelera en toda la provincia, siguiendo el muy exitoso ejemplo de Iguazú.

La Industria Forestal en las Provincias de Corrientes y Misiones

El complejo forestoindustrial argentino en los últimos diez años ha incrementado un 101 % sus exportaciones, pero dentro de este marco claramente se destaca el Complejo Maderero cuyas ventas al exterior crecieron un 192 % en ese período. Más allá de este importante crecimiento, se observa que el mismo no es tan espectacular si la comparamos con el desempeño de los países vecinos ya que las ventas del complejo maderero durante dicho período en Chile han crecido un 228 %, en Brasil aumentaron el 159 % y en Uruguay crecieron el 917 %.

Al realizar un seguimiento la estructura de costos del sector para tres productos representativos, se aprecia que la estructura de costos se incrementó entre un 227,3 % y un 211,9 % desde 2001 y si la medimos en dólares, actualmente se encuentra apenas entre un 9 % debajo de los del 2001.

A partir de allí observamos que, aún cuando el tamaño del mercado mundial de “Maderas y sus Manufacturas” supere actualmente los 95.000 millones de dólares, no todos los productos incluidos en este grupo registran igual dinámica e incluso ciertas subpartidas muy similares registran grandes diferencias en los comportamientos y dinámicas de mercado.

En el apartado de infraestructura y transporte, observamos que no solamente hoy en día constituye un cuello de botella sino que las proyecciones basadas en las inversiones forestales realizadas muestran dicha situación empeorará considerablemente. Por lo tanto, sólo una fuerte inversión tanto en el sistema de

transportes vial principal y secundario como en puertos, balizamiento y dragado pueden generar una solución a mediano plazo para esta problemática.

Frutas Frescas Peras y Manzanas en las Provincias de Río Negro y Neuquén

Argentina tiene condiciones naturales y posición geográfica estratégica óptimas como abastecedor de estos productos hacia el mundo. Y los recursos humanos, la infraestructura y los conocimientos tecnológicos necesarios. El volumen de comercio mundial de estas frutas en el largo plazo no declina sino que aumenta. Pero esta agroindustria no ha mostrado el dinamismo necesario para sostener una posición de liderazgo internacional.

El gran desarrollo logrado por Chile¹ que lo ubicó como proveedor de frutas del mundo y nuestro principal competidor externo, significó para Argentina la pérdida de posiciones dominantes que mantuvo hasta finales de los años 70 y, al mismo tiempo, demostró que los mercados para estos productos están disponibles, crecen y que las posibilidades de desarrollarlos dependen de la estrategia de cada país.

En cierta forma, se transformó en el espejo donde mirarnos. Y, en algunos casos nos demostró que la capacidad técnica argentina es de excelencia, pero que el entorno institucional no ha permitido utilizarla en forma óptima.

Con alto poder de generación de empleos directos e indirectos, con bajo grado de regulaciones que condicionan su desarrollo, con tensiones y falta de armonía entre las partes de la trama productiva y empresaria, con altas exigencias de eficacia de la intervenciones públicas obligatorias, la agenda que se impone es la de lograr acuerdos de largo plazo que permitan recuperar la dinámica perdida desde los años 80.

¹ Esencialmente desde los años 80.

I. Introducción

Si se enumeran los factores por los cuales la economía de Argentina no creció en las últimas décadas seguramente que uno de los más importantes resultará su fracaso en materia exportadora, por el hecho que nunca pudo construir, más allá de las ventas del sector primario, una estrategia exitosa de inserción internacional duradera para las exportaciones con mayor valor agregado. Detrás de ese resultado se halla obviamente una causa, cual es la escasa competitividad internacional de la economía doméstica, que no sea en la producción de bienes primarios y algunas otras honrosas excepciones.

En este sentido, dado que la situación en materia de competitividad de cada sector se va a cristalizar muy probablemente en sus números de comercio exterior, resulta interesante observar la evolución de los saldos comerciales según sector económico durante los últimos años.

Con el inicio de la Convertibilidad hacia principios de los años noventa se produjo un aumento sostenido de los valores de comercio exterior de Argentina. Sin embargo, luego de alcanzar un pico en los años 1997/1998 se inició una reversión de la tendencia en el caso de las exportaciones, mientras que el valor de las importaciones se estabilizó en valores cercanos a los 26 mil millones de dólares.

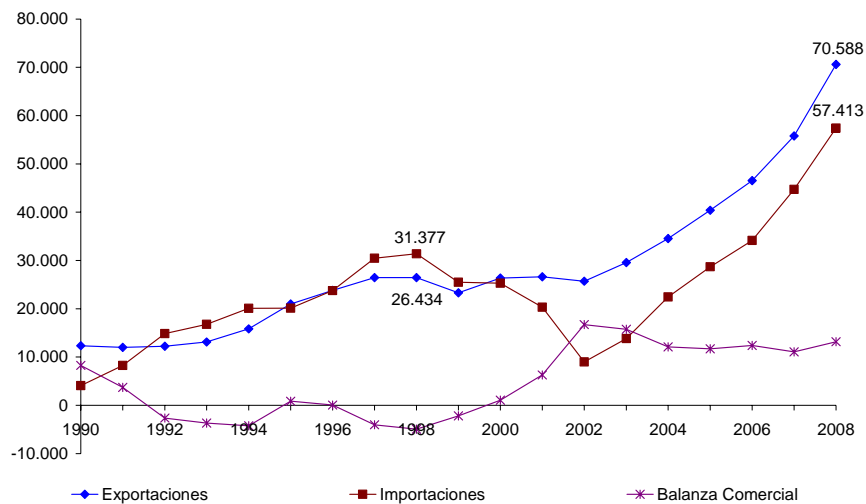
Este cambio en el comportamiento de los flujos comerciales se explicó en su mayoría por una reducción en los precios que por cambios en las cantidades comercializadas. A partir del año 2003 esta tendencia se revierte, en especial en el caso de los precios de las exportaciones, lo cual fue acompañado por un aumento importante también en las cantidades exportadas. Por el lado de las importaciones, y a partir de la recuperación de la crisis de 2002, son los aumentos en las cantidades importadas los que explican mayormente la evolución en los valores comercializados.

Cuando se consideran los distintos tipos de bienes el comportamiento no ha sido homogéneo. Por un lado, en el caso de las exportaciones de Manufacturas de Origen Agropecuario (MOA) cantidades y precios se han movido en similares direcciones, aunque con una mayor preponderancia de las primeras que de los segundos. En el otro extremo están las exportaciones de combustibles, las cuales experimentaron incrementos significativos en sus precios, pero que debido a la política de retenciones como otras políticas que pueden haber afectado las exportaciones, los volúmenes exportados han caído de manera sistemática. Otro sector que se ha beneficiado de forma importante de un aumento de precios es el exportador de bienes primarios, aunque recién en el año 2005 se puede observar un

aumento en las cantidades exportadas. Por último, en el caso de las exportaciones de Manufacturas de Origen Industrial (MOI), entre las cuales se encuentran las del complejo metalúrgico, cantidades y precios se han movido en direcciones similares, aunque el aumento de las cantidades exportadas ha tenido una mayor importancia que la evolución de los precios al momento de explicar el crecimiento en los valores exportados.

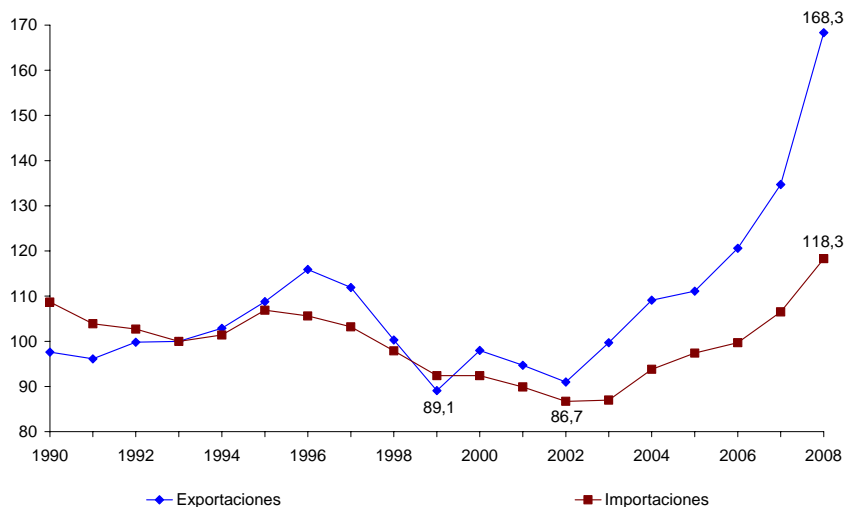
Hasta el mes de octubre de 2009 se verificaba una disminución importante de los flujos comerciales, tanto de exportaciones (-25%) como importaciones (-37%), lo cual redundaría en un aumento del saldo comercial del orden de los 3700 millones de dólares respecto al año 2008.

Exportaciones, Importaciones y Balanza Comercial (Millones de dólares)



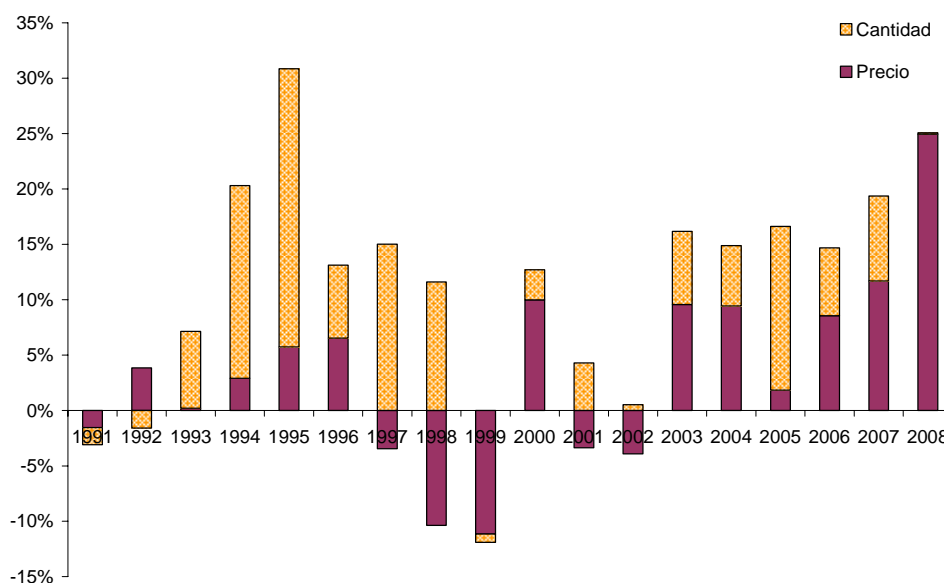
Fuente: IERAL sobre la base de INDEC

Índice de Precios de Exportaciones e Importaciones (1993 = 100)



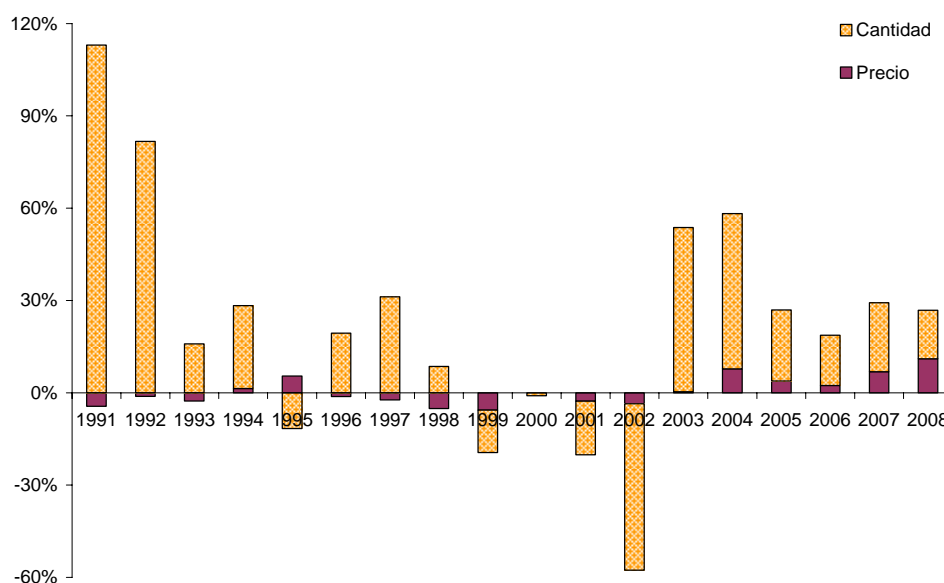
Fuente: IERAL sobre la base de INDEC

Descomposición del cambio porcentual anual del valor de Exportaciones



Fuente: IERAL sobre la base de INDEC

Descomposición del cambio porcentual anual del valor de Importaciones



Fuente: IERAL sobre la base de INDEC

Se advierte que los sectores económicos que aportaron más favorablemente en los últimos 12 años al saldo de la balanza comercial son los de base primaria y las manufacturas de alimentos y bebidas. Por su parte, en el resto de las ramas industriales por lo general se observó déficit comercial, que sólo se vieron reducidos o eliminados con la recesión de finales de los años '90, especialmente por una fuerte caída de las importaciones.

Balanzas comerciales sectoriales. Años seleccionados. Millones de dólares

Sector Económico	1997	2001	2007	2008
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	4.091	4.558	9.078	12.055
Extracción de petróleo, gas, carbón, uranio y minerales	1.745	2.623	2.214	1.312
Elaboración de productos alimenticios y bebidas	7.338	5.958	16.996	21.575
Elaboración de productos de tabaco	21	-7	-8	-12
Fabricación de productos textiles, prendas de vestir, de cuero y calzado	348	141	93	-378
Aserraderos, madera y sus productos	-73	-54	87	51
Fabricación de papel y de productos de papel; Actividades de edición e impresión y de reproducción de grabaciones	-889	-627	-488	-654
Fabricación de coque, productos de la refinación del petróleo y combustible nuclear, sustancias y productos químicos	-3.207	-661	-1.814	-3.191
Fabricación de productos de caucho y plástico, y de otros productos minerales no metálicos	-1.010	-629	-974	-1.190
Fabricación de muebles; industrias manufactureras n.c.p.	-411	-173	-509	-683
Suministro de electricidad, gas, vapor y agua caliente	-159	-48	-364	-185
Metalúrgica	-11.925	-5.005	-13.817	-17.104
Otras actividades no clasificadas anteriormente	84	105	303	381

Fuente: IERAL sobre la base de COMTRADE

Si se consideran los años de los extremos del periodo analizado se tiene que gran parte de las actividades industriales empeoró su saldo comercial. Nuevamente, la excepción la constituyen las actividades primarias agrícolas ganaderas y la industrialización de alimentos, que puede asociarse a un mismo complejo productivo.

Cambio en el saldo comercial

Sector	Cambio absoluto en 1997-2008	Signo del cambio
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	7.963	+
Extracción de petróleo, gas, carbón, uranio y minerales	-433	-
Elaboración de productos alimenticios y bebidas	14.238	+
Elaboración de productos de tabaco	-33	-
Fabricación de productos textiles, prendas de vestir, de cuero y calzado	-726	-
Aserraderos, madera y sus productos	124	+
Fabricación de papel y de productos de papel; Actividades de edición e impresión y de reproducción de grabaciones	234	+
Fabricación de coque, productos de la refinación del petróleo y combustible nuclear, sustancias y productos químicos	16	+
Fabricación de productos de caucho y plástico, y de otros productos minerales no metálicos	-180	-
Fabricación de muebles; industrias manufactureras n.c.p.	-271	-
Suministro de electricidad, gas, vapor y agua caliente	-27	-
Metalúrgica	-5.179	-
Otras actividades no clasificadas anteriormente	297	+

Fuente: IERAL sobre la base de COMTRADE

Se infiere, entonces, que si bien durante los últimos el saldo de la balanza comercial mejoró notablemente, en realidad dicho fenómeno se explica principalmente por lo ocurrido con los precios de los bienes exportados, más que por

una ganancia definitiva en materia de competitividad. Aún cuando la devaluación de 2002 mejoró inicialmente el desempeño de las exportaciones, la posterior inflación y aumento de costos fue licuando la inicial ganancia cambiaria real, de modo que hacia el final del período es común observar planteos industriales respecto a sus niveles de competitividad en costos. Si esta situación no se tradujo en un peor resultado comercial es porque fue compensado con altos precios internacionales de nuestros principales productos de exportación. No se produjo, definitivamente, una ganancia de competitividad en términos sistémicos, lo cual continúa siendo un desafío para la política económica futura.

Por tales motivos, y los señalados al comienzo, el proyecto denominado “Economías Regionales en Argentina: Competitividad de Sectores Claves” tiene como objetivo estudiar sectores económicos importantes para las regiones de Argentina, especialmente en lo que concierne a su competitividad y al estado de situación en materia de producción y políticas públicas que lo afectan (positiva o negativamente). Para ello cada filial del IERAL de Fundación Mediterránea se encargó de analizar uno o dos sectores de actividad de su región, desde el punto de vista local pero también (y a veces esencialmente) con un enfoque agregado a nivel país

Así fue que fueron analizados los siguientes sectores o actividades económicas:

IERAL Córdoba: Lácteos, Metalmecánica y Software.

IERAL Buenos Aires: Software y Carne Bovina.

IERAL Mendoza: Vitivinicultura.

IERAL Litoral: Granos y Carnes.

IERAL NEA: Turismo y Forestación.

IERAL NOA: Turismo.

IERAL Comahue: Frutas Frescas.

Para cada uno de los sectores o actividades productivas (o cadenas) se analizan, entre otros, los siguientes puntos:

- **Análisis particular del sector y evolución reciente.** Evolución económica en los últimos años. Información que señala la importancia del

sector o cadena para la región y país, en términos de aporte económico y de empleo.

- **Análisis de competitividad del sector.**
 - Análisis de competitividad revelada: Comparación de evolución de exportaciones del sector en la región versus otras regiones y otros países que compiten con Argentina o que resultan jugadores importantes en el sector.
 - Análisis de rentabilidad y/o costos: Evolución de precios internos de insumos y productos importantes para el sector. Evolución de precios mundiales de los productos que se exporten. Estructura representativa de costos del sector.
- **Políticas públicas y regulaciones que afectan al sector.** Detección de los instrumentos de política económica y regulaciones que afectan al sector. Evaluación de funcionamiento, eficacia y eficiencia. Influencia de políticas provinciales y nacionales sobre la competitividad del sector. Recomendaciones de política para la competitividad y desarrollo del sector.

Exportaciones: evolución de valor, precio y cantidades por sector

Período	Productos Primarios			Manufacturas de Origen Agropecuario (MOA)			Manufacturas de Origen Industrial (MOI)			Combustibles		
	Valor	Precio	Cantidad	Valor	Precio	Cantidad	Valor	Precio	Cantidad	Valor	Precio	Cantidad
1986	76,5	83,9	91,1	54,5	74,0	73,7	40,7	82,5	49,3	13,3	82,5	16,1
1987	52,9	76,1	69,5	57,5	81,5	70,6	46,1	88,3	52,1	7,9	94,6	8,3
1988	69,4	91,4	75,9	82,6	92,5	89,3	71,6	104,8	68,3	12,7	84,5	15,0
1989	59,9	102,6	58,3	83,0	89,9	92,3	86,6	104,4	83,0	27,8	95,0	29,2
1990	97,1	101,6	95,6	97,9	87,9	111,4	91,4	105,0	87,1	79,7	118,4	67,3
1991	100,9	92,5	109,1	99,9	93,0	107,4	81,1	102,0	79,5	62,0	113,6	54,5
1992	107,0	96,7	110,7	97,9	98,3	99,6	76,7	103,4	74,2	87,6	108,5	80,7
1993	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1994	114,2	108,3	105,4	117,7	102,2	115,2	126,3	104,5	120,9	133,7	90,7	147,4
1995	147,2	114,4	128,7	151,5	103,1	146,9	176,8	115,7	152,8	175,6	98,7	177,8
1996	177,9	135,8	131,0	171,1	108,6	157,5	175,7	109,2	161,0	250,0	120,4	207,7
1997	174,4	121,0	144,2	184,6	109,6	168,3	226,6	108,3	209,3	266,0	113,3	234,9
1998	201,9	105,6	191,1	177,6	101,0	176,0	234,4	104,8	223,7	197,8	76,3	259,3
1999	157,3	91,9	171,1	166,1	82,4	201,7	189,3	94,6	200,2	243,2	92,3	263,7
2000	163,4	90,7	180,2	159,4	82,7	192,7	223,7	97,7	228,9	396,7	160,5	247,2
2001	185,0	88,5	209,0	151,2	84,1	179,9	225,8	94,3	239,4	382,4	133,5	286,4
2002	161,2	87,6	184,1	165,0	80,1	205,9	206,6	90,8	227,5	375,4	128,5	292,1
2003	197,8	101,0	195,9	202,8	89,6	226,3	218,7	89,0	245,8	438,4	156,2	280,6
2004	209,5	108,2	193,6	241,8	97,3	248,4	261,4	95,9	272,7	500,2	200,6	249,4
2005	248,0	99,0	250,5	266,4	91,4	291,7	325,8	107,6	302,9	578,7	270,9	213,6
2006	263,7	110,0	239,6	309,5	98,6	313,9	403,5	115,2	350,1	632,3	327,0	193,4
2007	381,7	133,9	285,1	389,5	122,6	317,4	471,1	118,4	397,8	562,4	362,7	155,1
2008*	491,7	187,6	262,1	484,2	169,2	286,2	599,6	128,2	467,7	647,1	467,5	138,4

Fuente: INDEC

Importaciones: evolución de valor, precio y cantidades por sector

Período	Nivel general			Bienes de capital			Bienes intermedios			Combustibles y lubricantes			Piezas y accesorios para bienes de capital			Bienes de consumo		
	Valor	Precio	Cantidad	Valor	Precio	Cantidad	Valor	Precio	Cantidad	Valor	Precio	Cantidad	Valor	Precio	Cantidad	Valor	Precio	Cantidad
1986	28,1	93,0	30,3	16,1	79,7	20,2	46,7	95,5	48,9	108,2	283,3	38,2	32,7	77,0	42,5	8,2	83,4	9,8
1987	34,7	96,4	36,0	25,3	85,7	29,6	50,0	97,6	51,2	170,4	170,0	100,2	43,3	85,9	50,4	8,3	87,0	9,6
1988	31,7	103,2	30,7	22,0	88,5	24,8	51,0	114,2	44,6	127,9	135,7	94,2	37,4	89,8	41,7	6,5	85,7	7,6
1989	25,0	108,0	23,2	18,1	90,9	19,9	42,6	118,9	35,9	94,5	167,2	56,5	24,9	89,8	27,7	5,2	89,6	5,8
1990	24,3	108,7	22,3	15,5	98,1	15,7	40,9	111,7	36,6	83,3	209,5	39,7	24,6	95,3	25,8	7,8	96,2	8,1
1991	49,3	103,9	47,5	34,9	99,8	35,0	67,5	107,2	63,0	116,9	167,6	69,8	44,0	96,5	45,6	39,2	97,0	40,5
1992	88,6	102,7	86,3	75,1	101,7	73,9	93,7	104,4	89,8	107,5	117,0	91,9	92,4	101,0	91,4	91,4	101,2	90,3
1993	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1994	128,6	101,4	126,9	146,1	100,4	145,5	123,3	102,3	120,5	156,8	92,2	170,0	120,9	101,8	118,8	121,2	102,4	118,4
1995	119,9	106,9	112,2	115,4	101,3	114,0	142,6	118,0	120,8	209,3	76,7	272,9	120,0	106,0	113,2	90,2	105,2	85,8
1996	141,6	105,6	134,0	136,3	96,8	140,8	166,1	112,4	147,8	218,4	101,4	215,3	146,1	103,9	140,7	109,3	108,2	101,1
1997	181,4	103,2	175,8	187,7	94,5	198,7	199,4	109,0	182,9	250,9	98,0	256,0	197,1	102,0	193,2	139,4	108,3	128,7
1998	187,0	97,9	190,9	206,7	91,7	225,5	197,9	101,0	195,9	220,6	72,4	304,5	196,4	98,8	198,8	147,7	106,5	138,6
1999	152,0	92,4	164,6	164,1	87,5	187,6	165,0	91,0	181,4	188,8	94,8	199,3	149,3	94,9	157,3	124,7	99,5	125,4
2000	150,6	92,4	163,1	144,1	83,6	172,4	166,8	92,4	180,5	267,6	152,8	175,1	158,2	92,8	170,5	123,6	95,7	129,1
2001	121,1	89,9	134,7	101,7	82,7	122,9	145,0	87,3	166,2	217,5	137,6	158,1	121,2	91,7	132,2	103,6	94,4	109,7
2002	53,6	86,7	61,8	31,4	87,8	35,8	86,3	82,6	104,5	124,7	120,0	103,9	54,3	94,8	57,2	30,0	82,6	36,3
2003	82,5	87,0	94,8	60,7	82,1	73,9	123,8	85,6	144,6	142,2	135,6	104,8	80,4	89,7	89,7	51,7	86,6	59,8
2004	133,7	93,8	142,6	129,6	82,8	156,6	170,5	97,7	174,5	259,5	177,4	146,3	128,8	91,1	141,5	84,5	93,5	90,4
2005	170,9	97,4	175,5	170,5	80,4	212,1	205,0	108,1	189,6	399,6	229,9	173,8	172,8	91,1	189,6	108,9	95,5	114,0
2006	203,5	99,7	204,2	199,4	78,2	255,0	235,4	115,7	203,4	447,9	275,9	162,3	219,6	93,4	235,1	137,3	98,1	140,0
2007	266,4	107,3	248,3	252,8	79,7	317,2	303,6	133,1	228,2	735,6	262,2	280,6	286,8	100,5	285,5	180,9	100,8	179,5
2008*	342,1	118,3	289,3	307,3	79,2	387,7	399,5	173,0	230,9	1120,8	461,3	243,0	354,2	98,6	359,3	232,3	103,8	223,8

Fuente: INDEC

II. Economías Regionales en Argentina: Córdoba

II.1: La Cadena Láctea en la Provincia de Córdoba y en Argentina

Juan Manuel Garzón, Nicolás Torre

Bajo condiciones favorables en materia de suelos y un clima templado, las actividades agropecuarias han tenido un protagonismo determinante en la historia económica de la porción del territorio nacional conocida como “pampa húmeda argentina”.

Una de las actividades de larga tradición y gran arraigue en la cultura particularmente del inmigrante europeo ha sido sin lugar a dudas la producción de leche de vaca en establecimientos tamberos. A partir de este primer eslabón es que se construiría luego toda la cadena láctea, la que hoy se caracteriza por ofrecer a los mercados de los cinco continentes del mundo un importante abanico de productos lácteos.

Córdoba forma parte de esa región del país que, por condiciones naturales y humanas favorables, logró desarrollar una pujante actividad láctea, la que se ha convertido en una pieza importante en el proceso económico de generación de ingresos y empleos para muchas localidades provinciales.

En este documento se presentan las características generales de la cadena láctea argentina y cordobesa, la evolución reciente de sus dos principales eslabones (los establecimientos tamberos y las usinas lácteas), una descripción del tamaño del mercado internacional y de los principales competidores a los que se enfrenta, un análisis de la competitividad de la industria láctea a partir de la construcción de indicadores de participación de mercado y competitividad revelada, los aranceles medios que aplican los países del mundo para estos productos y por último las políticas públicas que influyeron sobre el sector en los últimos años.

II.1.1 Características generales de la cadena láctea

Los dos eslabones principales de la cadena láctea son el eslabón primario (tambos) y el eslabón transformador (industria láctea). A ellos se adicionan eslabonamientos “hacia atrás” (proveedores de insumos tamberos en el caso del subsector primario, proveedores de fermentos en el caso del subsector

transformador, etc), y eslabonamientos “hacia delante” (servicio de “planchada” – transporte entre tambo y usina láctea-, distribución de productos lácteos, comercialización minorista, etc).

Dentro del eslabón transformador se pueden distinguir dos subsectores: (i) industria de productos lácteos; (ii) industria de subproductos lácteos.

El primer subsector abarca los productos lácteos obtenidos del procesamiento de leche cruda, ya sean de elaboración más sencilla (leches fluidas –pasteurizada, esterilizada, chocolatada-) o de elaboración más compleja (quesos, yogures, manteca, dulce de leche, postres). El subsector de subproductos lácteos reúne a industrias que utilizan como insumo principal algún subproducto o desecho del anterior subsector (caso de las industrias productoras de proteínas a base de suero de queso).

A continuación se presenta un análisis detallado de las características del subsector primario y las del subsector industrial, tanto a nivel nacional como provincial. Este incluye la cantidad de actores, su distribución geográfica, lo sucedido con parámetros productivos relevantes, el impacto de la actividad en la generación de empleo, entre otros temas.

II.1.1.1. Eslabón primario: producción de leche cruda

De acuerdo a las estadísticas oficiales disponibles, los establecimientos que producen leche de vaca en Argentina eran unos 11.805 en el 2008. Un análisis de datos históricos señala que el número actual de tambos es considerablemente menor al que había hace 20 años, poco más de la tercera parte de aquellos (el Censo Agropecuario 1988 contaba 30.141 establecimientos en el país). No es sencillo determinar en qué años o en que períodos se desarrolló con mayor intensidad el proceso de concentración de establecimientos.² Las estadísticas públicas son pocas y los trabajos sobre el tema muy escasos. Ya en el año 1995 se contaba con 21.080 tambos, que luego pasaron a ser 13.000 en el 2003.

² Esta tendencia se observa en varios países con fuerte producción lechera (ej: EE.UU., Alemania)

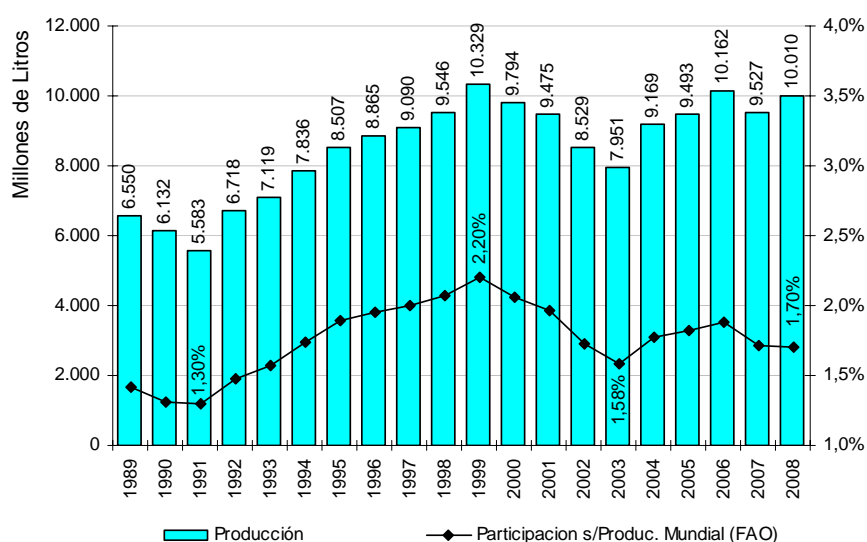
Cuadro 1: Indicadores económicos del eslabón primario

	1988	1995	2000	2003	2008
Número de Tambos	30.141	21.080	16.000	13.000	11.805
Producción Nacional de Leche Cruda (en millones de litros)	6.061	8.507	9.817	7.951	10.100
Vacas Totales (VT) (miles)	1.867	2.014	2.322	1.775	1.814
VT/Tambo	62	96	145	137	154
Litros/Tambo/Día	551	1.106	1.681	1.676	2.344
Litros/Vacas/Día	8,9	11,6	11,6	12,3	15,3

Fuente: Elaboración propia sobre la base de CNA1988, MAGPyA, INDEC, CREA, SENASA.

El menor número de tambos no afectó la producción total de leche. De hecho la producción creció un 67% en el período 1989-2008, pasando de 6.061 millones de litros a 10.100 millones de litros. Esto fue posible gracias al crecimiento del tamaño medio de los establecimientos (medido en cantidad de vacas), que pasaron de contar en promedio con 62 animales a tener 154 animales y también al crecimiento en los índices de productividad del rodeo (se pasó de un promedio de 8,9 litros diarios de leche por vaca a 15,3 litros diarios).³

Gráfico 1: Evolución de la producción nacional de leche en los últimos 20 años y de su participación en la producción mundial



* La producción mundial de leche incluye leches de vaca, búfala y cabra.

Fuente: FAO y Área Lácteos de la Dirección de Industria Alimentaria de MAGPyA.

³ Nótese que el promedio de producción media por vaca de tambo incluye vacas en ordeño y vacas secas. Si se excluyera el segundo grupo, el promedio llegaría a un valor cercano a 20 litros por vaca por día.

Durante la década del '90 la producción de leche cruda creció al 6% anual promedio, expandiéndose de 6.132 a 10.329 millones de litros anuales entre 1990 y 1999 (Gráfico 1). La producción de leche creció más rápido en Argentina que en el resto del mundo, lo que condujo a un mayor protagonismo de la producción nacional en el contexto mundial de leche (se pasó de una participación de menos del 1,5% a otra de 2,2%).

El crecimiento de la producción, se explica, como ya se refiriera por el mayor rodeo y la mayor productividad. Esta última tiene entre sus determinantes un cambio en la dieta de los animales. Hasta finales de los '80 se producía leche a partir de un sistema de alimentación pastoril continuo con alguna suplementación menor en los meses otoño-invernales. Esta característica tecnológica explicaba (y sigue todavía explicando) la estacionalidad histórica en el volumen de leche producido; la disponibilidad de pasturas no es constante a lo largo del año, con una disponibilidad máxima en los últimos cuatro meses del año y una escasez importante durante los meses de invierno. En la década de los '90 comienza un proceso de alimentación de animales con la dieta tradicional pero con mayor suplementación de concentrados en forma de alimentos balanceados o mezclas de granos (principalmente maíz) con fibras (rollo de alfalfa) y núcleos vitamínicos.

Continuando con el análisis de lo sucedido con la producción, se tiene que el estancamiento económico interno iniciado a mediados de 1998 junto a la contracción de la demanda brasileña a comienzos de 1999, debido a la devaluación de su moneda, ponen fin al período expansivo. La oferta tardaría en ajustarse a la menor demanda. Entre los años 1999 y 2003 la producción de leche caería en forma recurrente y sistemática. Un contexto interno y externo desfavorable, sumado al fuerte endeudamiento de los productores primarios e industriales (debido a las inversiones realizadas en años anteriores), traería consecuencias negativas sobre el rodeo de tambo (un 24% de pérdida entre el 2000 y el 2003) y el volumen de leche producido (un 23% de caída entre los años 1999 y 2003). La producción del 2003 se asemejaría a la de mediados de la década del '90.⁴

El período 2004-2006 sería muy expansivo. En el año 2004, la producción llegaría a los 9.169 millones de litros, aumentando un 17% en un sólo año. Este

⁴ Como se muestra en una sección posterior, la rentabilidad del tambo es negativa o levemente positiva en el mejor de los casos durante esos años.

nuevo período arranca con un proceso de reposición en el rodeo a partir de la primavera del 2003, que continuaría durante todo el 2004 (animales jóvenes de elevada producción remplazaron a animales de baja producción). Los promotores de este proceso fueron el mayor precio de la leche, tanto a nivel internacional como interno, los menores precios en los insumos alimenticios (maíz y balanceados) y la recuperación de la demanda interna. A partir de entonces la producción continuó recuperándose a base de una mayor eficiencia productiva por animal y por unidad productiva. Por último, se encuentra el período 2007-2008, caracterizado por un estancamiento de la producción. Distintas causas contribuyen a este amesetamiento, dos de ellas muy importantes son las pobres condiciones climáticas (la falta de lluvias sobretodo en el año 2008) y el desincentivo a la inversión en una actividad que se ha vuelto menos rentable y más riesgosa a consecuencia de las intervenciones del gobierno en el mercado de productos lácteos.

En el Cuadro 2 se presenta la distribución geográfica de los establecimientos según provincias y la composición del rodeo (por categoría) en dos años de la presente década (2002 y 2009).

De acuerdo a estadísticas de SENASA para 2009, Santa Fe, Córdoba y Buenos Aires, en ese orden, eran las provincias que contaban con la mayor cantidad de establecimientos (4.156, 3.730 y 2.677, respectivamente). Córdoba, con menor cantidad de establecimientos, contaba con un stock de vacas en ordeño levemente superior a Santa Fe (480.795 versus 425.026). De lo anterior se deduce que el tamaño promedio de los establecimientos era mayor en Córdoba.

Entre el 2002 y 2009 disminuyó la cantidad de establecimientos en todo el país, a excepción de Santa Fe. La reducción habría sido muy significativa en algunas regiones, caso de Entre Ríos (64%), La Pampa (71%), Santiago del Estero (58%) y Resto del país (92%).⁵

El tamaño del rodeo de hembras de tambo disminuyó un 11,3% a nivel país entre 2002 y 2009; esta tendencia se habría presentado en todas las provincias.

De la última fila del Cuadro 2 (a) se desprende que el ratio de vacas totales (vacas en ordeño más vacas secas) sobre número de hembras totales era del 59,2% en

⁵ En función que los datos del año 2002 provienen del Censo Agropecuario y los del 2009 de SENASA, es decir, que difieren las fuentes de información, es importante tomar con cautela estas apreciaciones respecto de la evolución de establecimientos y rodeo en provincias durante el período.

2002 para el total país, el ratio de vacas en ordeño sobre hembras totales era del 44,2% y el ratio de vacas en ordeño sobre vacas totales era de 74,6%. En 2009 estos ratios alcanzan valores más elevados, 60,2% y 44,9% respectivamente, bajo el supuesto de que se ha mantenido constante el ratio de vacas en ordeño sobre vacas totales en el nivel que se observaba en el 2002.

Cuadro 2: Distribución de establecimientos y rodeo de tambo por provincias.

(a) Año 2002

Provincia	N° de Establecimientos	Hembras de Tambo				
		Terneras	Vaquillonas	Vacas		
				En Ordeño	Secas	VO+VS
Buenos Aires	3.117	136.888	209.938	382.042	135.851	517.893
Córdoba	3.835	188.120	311.088	523.337	179.562	702.899
Entre Ríos	1.934	27.361	34.559	75.995	27.354	103.349
La Pampa	412	9.258	13.505	26.408	9.969	36.377
Santa Fe	4.020	170.908	249.775	450.692	142.576	593.268
Sgo. del Estero	456	6.364	10.197	19.722	7.028	26.750
Resto	1.476	5.998	7.396	17.355	6.863	24.218
Total	15.250	544.897	836.458	1.495.551	509.203	2.004.754

(b) Año 2009

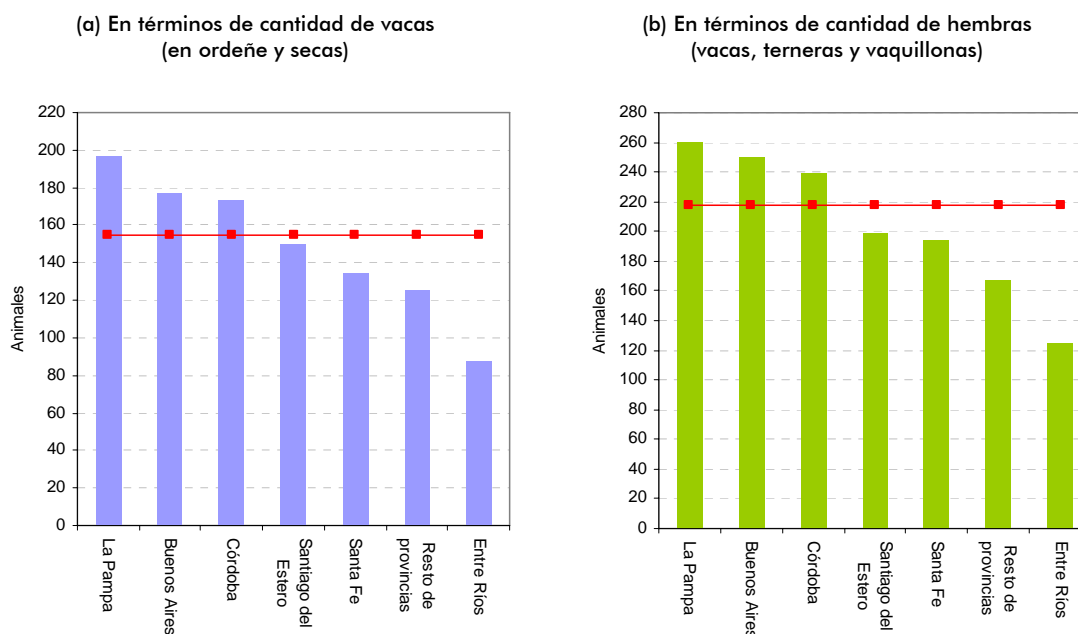
Provincia	N° de Establecimientos	Hembras de Tambo				
		Terneras	Vaquillonas	Vacas		
				En Ordeño*	Secas*	VO+VS
Buenos Aires	2.677	129.029	190.147	350.532	124.646	475.178
Córdoba	3.730	165.083	247.081	480.795	164.966	645.761
Entre Ríos	692	13.988	27.393	44.623	16.062	60.685
La Pampa	119	5.672	8.347	16.990	6.414	23.404
Santa Fe	4.156	133.592	246.715	425.026	134.456	559.482
Sgo. del Estero	193	7.575	9.622	21.299	7.590	28.889
Resto	124	4.358	5.323	11.145	4.407	15.552
Total	11.691	459.297	734.628	1.349.482	459.469	1.808.951

* Estimado suponiendo igual relación VO/VT que la observada en CNA2002.

Fuente: Censo Nacional Agropecuario 2002 y SENASA.

El tamaño medio de los establecimientos de tambo llega a 155 vacas (en ordeño y secas) y 218 hembras (vacas, terneras y vaquillonas) a nivel nacional. Por encima de estos valores promedio se encuentran los establecimientos de las provincias de La Pampa, Buenos Aires y Córdoba. En el caso de ésta última, se cuenta en promedio con 173 vacas (en ordeño y secas) y 239 hembras (vacas, terneras y vaquillonas). Santa Fe, Entre Ríos y el resto de provincias que cuentan con tambos, son las provincias que cuentan con los establecimientos de menor tamaño (en promedio).

Grafico 2: Tamaño promedio de los establecimientos de tambo según provincias (2009).



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de SENASA.

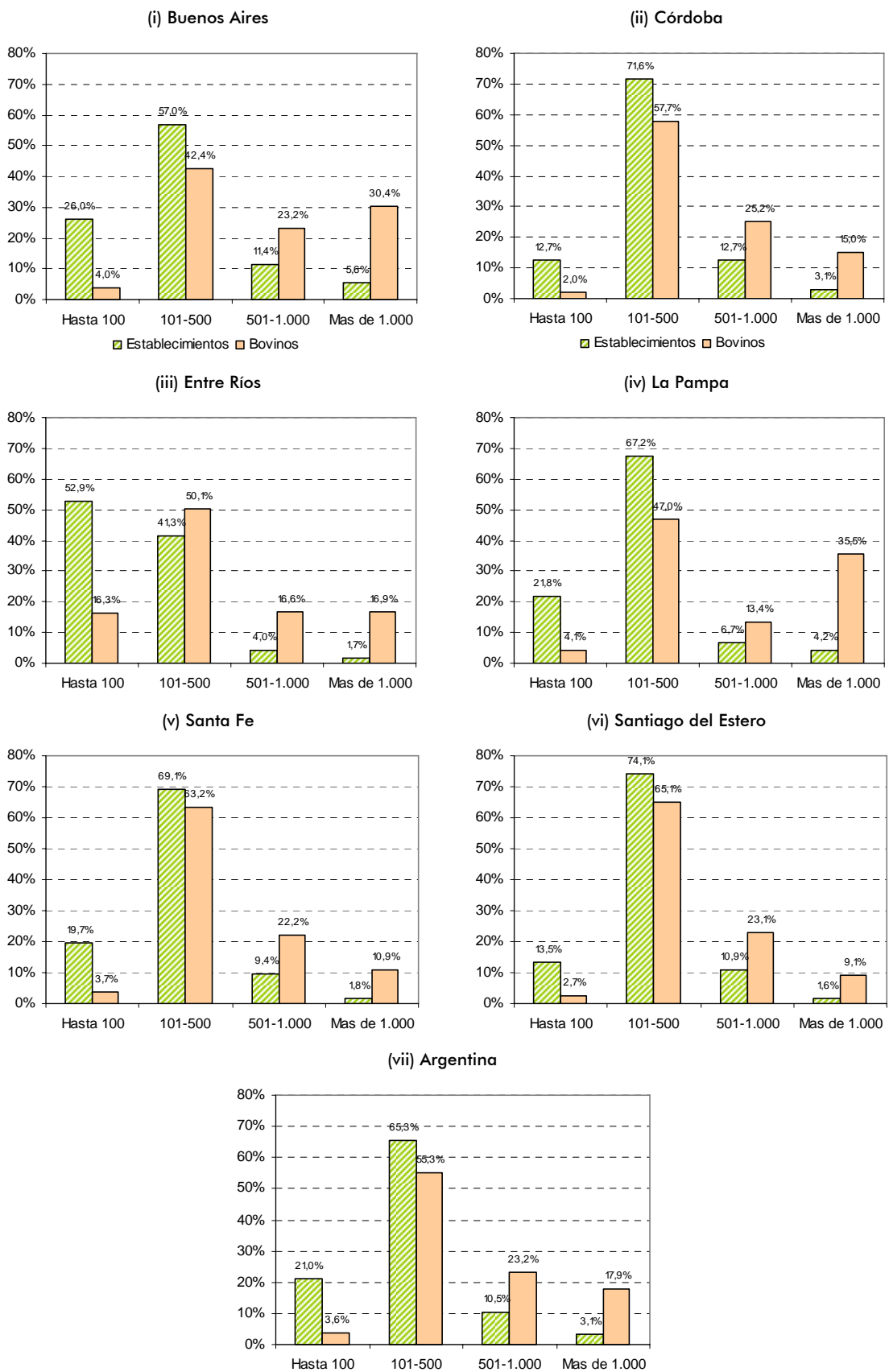
SENASA posee estadísticas a marzo de 2009 que estratifican los establecimientos según las existencias bovinas por establecimiento. Las mismas incluyen a los establecimientos que declaran desarrollar la actividad de tambo, aún cuando desarrollen en forma simultánea otra actividad. Los datos correspondientes a las existencias se refieren al total del establecimiento, sin discriminar por el tipo de actividad realizada. Esto implica que parte del rodeo existente en estos establecimientos pueda estar afectado a la producción de carne.

En el Gráfico 3 se muestra la estratificación de tambos para las principales provincias lecheras y el total país. Se observa que una alta proporción de los establecimientos de La Pampa y Buenos Aires poseen grandes escalas, con el 5,6% y 4,2% de los establecimientos con más de 1.000 cabezas.

En el otro extremo se encuentra Entre Ríos, donde se observa que una alta proporción de los establecimientos posee una escala pequeña, pues el 52,9% opera con menos de 100 cabezas.

En un término medio se encuentran Santiago del Estero, Córdoba y Santa Fe, donde el 74,1%, 71,6% y 69,1% de los establecimientos posee una escala intermedia, con un rodeo de entre 100 y 500 cabezas.

Grafico 3: Estratificación de establecimientos tamberos según existencias bovinas



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de SENASA.

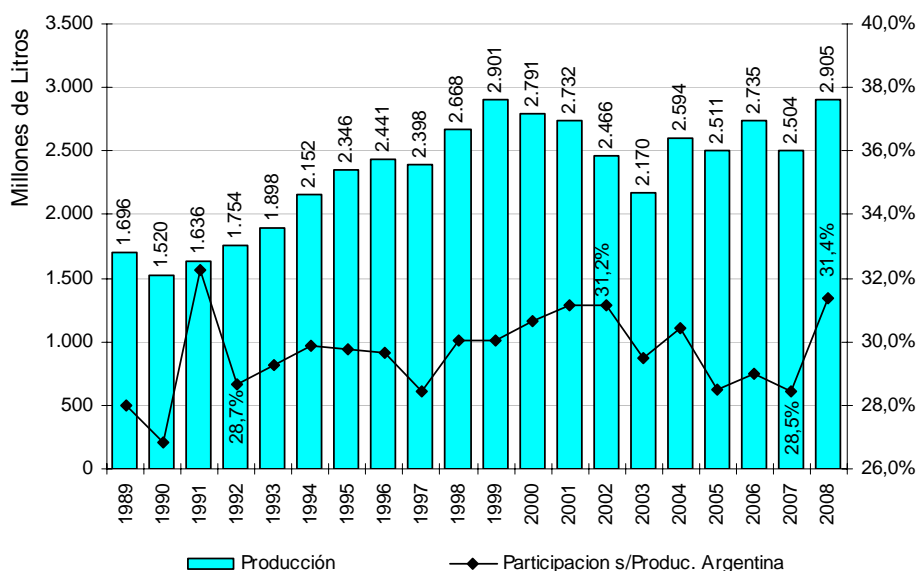
La producción de leche creció en Córdoba en forma algo más acelerada que a nivel nacional durante los '90. Lo hizo a un ritmo de 7,4% anual promedio. Así, la provincia trepó de 1.520 a 2.901 millones de litros anuales entre 1990 y 1999. En este período la participación de la producción cordobesa en el contexto nacional se incrementó del 27% al 30%.

La producción de Córdoba también declinó y a un ritmo mayor durante el período 1999-2003, cayendo su participación nacional durante esos años. En 2008, en un contexto de mejores climáticas que en otras regiones productoras, Córdoba habría recuperado producción y protagonismo en la producción nacional, alcanzando el 31,4% de ésta última.

Como ya se refiriera anteriormente, según SENASA la provincia de Córdoba contaba con 3.730 establecimientos en marzo de 2009. Este número difiere de las estadísticas que posee el Departamento de Lechería del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la provincia, que sitúa la cantidad de establecimientos en 3.182 para idéntico mes.⁶

Gráfico 4: Evolución de la producción cordobesa de leche en los últimos 20 años

En millones de litros y en % de la producción nacional



Fuente: Departamento de Lechería – MAGyA Córdoba.

Adicionalmente, según el Departamento de Lechería, la cantidad de establecimientos habría disminuido un 16,0% entre el 2002 y el 2009. Por su parte,

⁶ El Departamento de Lechería sigue la coyuntura de la actividad a partir de una muestra de 30 empresas lácteas que elaboran aproximadamente el 70% de los litros de la producción provincial.

los datos del Censo Nacional Agropecuario 2002 junto con los datos de SENASA (marzo de 2009) indicarían una caída del 2,7% en el número de establecimientos (Cuadro 3).

Cuadro 3: Número de establecimientos y rodeo de tambo en Córdoba

	N° de Establecimientos	Hembras de Tambo				
		Ternereras	Vaquillonas	Vacas		
				En Ordeñe*	Secas*	VO+VS
2002 (CNA'02)	3.835	188.120	311.088	523.337	179.562	702.899
2009 (SENASA)	3.730	165.083	247.081	480.795	164.966	645.761
Variación	-2,7%	-12,2%	-20,6%	-8,1%	-8,1%	-8,1%

* Estimado suponiendo igual relación VO/VT que la observada en CNA2002.

Fuente: CNA'02 y SENASA.

Hasta hace algunas décadas, la alta perecibilidad del producto, la ausencia de la cadena de frío, las dificultades de traslado en tiempo y forma de la leche cruda recién ordeñada por carencia de medios de transporte e infraestructura adecuados, indujeron a la localización de la producción primaria en zonas cercanas a los grandes centros poblados, con el fin de aprovisionarlos de leche fluida. Mientras tanto, los productores localizados en zonas rurales alejadas de los grandes centros enviaban su producción diaria a cremerías zonales, donde se separaban los sólidos y se procesaba en manteca y quesos.

La producción láctea en Córdoba se originó bajo una realidad más similar al segundo caso, donde los tambos se encuentran localizados a distancias mayores de 200 km respecto de los centros urbanos más importantes del país (Ciudad de Buenos Aires, Ciudad de Córdoba, Ciudad de Rosario, etc.). La mayoría de los trabajos consultados destacan en Córdoba tres cuencas lecheras bien diferenciadas por ubicación: “Cuenca Noreste” (con centro en San Francisco), “Cuenca de Villa María” (bajo zona de influencia de Villa María), y “Cuenca Sur” (esparcida en una franja que va de Coronel Moldes hasta Canals, pasando por la zona de influencia de La Carlota).

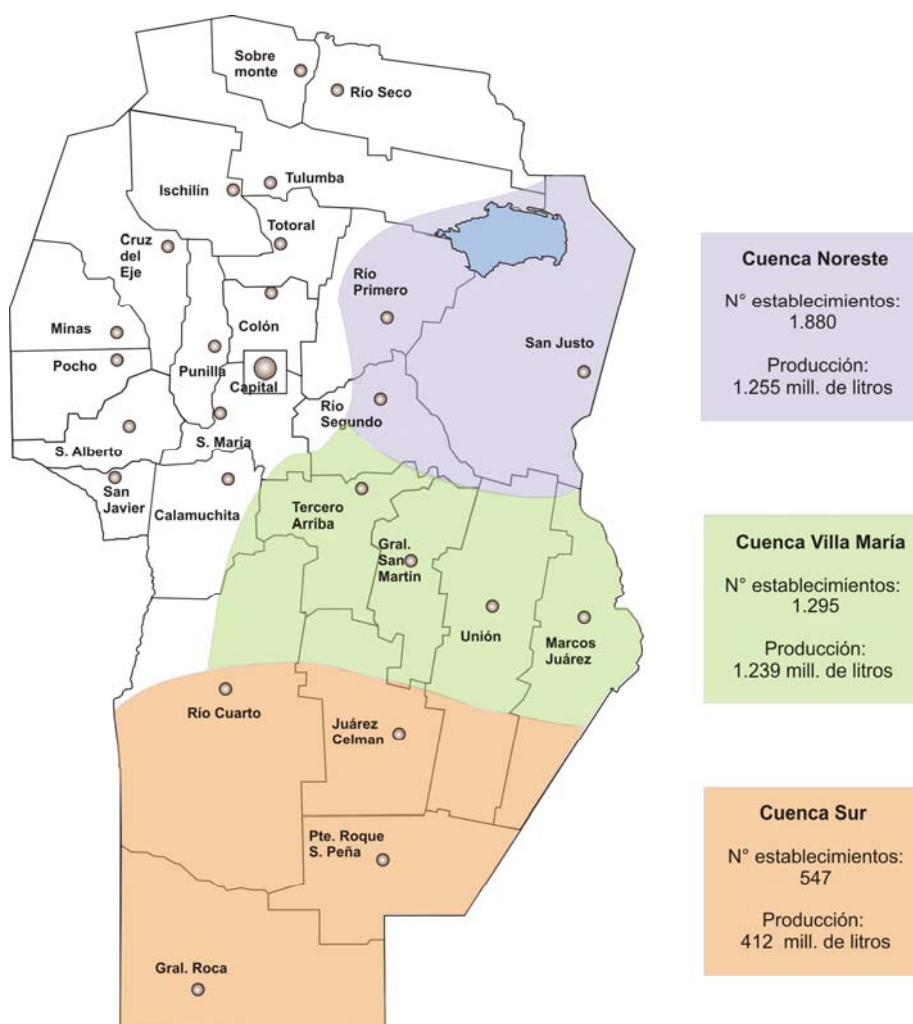
Sobre la base de estadísticas del INTA (2005), SENASA y del Departamento de Lechería de la provincia de Córdoba, se distribuyen los establecimientos y la producción de leche cruda del 2008 entre las tres cuencas antes referidas (Mapa 1). De acuerdo con las estimaciones, la cuenca del “Noreste” contaría con 1.880 tambos, que producen 1.255 millones de litros / año; la cuenca “Villa María” contaría con 1.295 establecimientos y una producción de 1.239 millones litros / año; la cuenca

“Sur” contaría con 547 establecimientos y una producción de 412 millones de litros / año.

Los modelos productivos y las tecnologías predominantes

En este apartado se revisan las características de los sistemas de producción predominantes en las dos cuencas más importantes de la provincia (Noreste y Villa María), las que en conjunto concentran el 85% de los establecimientos lecheros. Se avanza en una determinación más precisa del tamaño de un establecimiento “tipo”, como así también de algunos parámetros de manejo del rodeo, parámetros de productividad y composición típica de la base forrajera con la que se cuenta para la alimentación.

**Mapa 1: Cuencas lecheras de la Provincia de Córdoba.
Establecimientos y Producción.
Año 2008 (datos estimados)**



Fuente: IERAL sobre la base de INTA, SENASA y Departamento de Lechería de la provincia de Córdoba.

(i) Indicadores de Tamaño

Un estudio realizado por INTA en el 2005 distribuye a los establecimientos de la cuenca Noreste en tres categorías según su tamaño: *Sistema Predominante* (SP) Chico, Mediano y Grande.⁷

Según este trabajo, el estrato de menor tamaño (SP Chico), que involucra al 38% de los establecimientos (y al 21% de la leche de la cuenca), dispone de 90 hectáreas y 95 vacas para la actividad. El estrato de tamaño medio (SP Mediano), que agrupa al 51% de los establecimientos (y al 57% de la leche), dispone de 120 hectáreas y 161 vacas. Por último, el estrato de mayor tamaño (SP Grande), que representa al 11% de los establecimientos (y al 21% de la leche), dispone de 166 hectáreas y 243 vacas.

Cuadro 4: Indicadores de Tamaño para sistemas predominantes en la Cuenca Noreste. Año 2005.

	SP Chico	SP Mediano	SP Grande
SUPERFICIE TAMBO			
Superficie Total	90 Has	120 Has	166 Has
RODEO			
Total de vacas	95 Cab	161 Cab	243 Cab
Carga	1,06 VT/ha	1,34 VT/ha	1,46 VT/ha
% de vacas en ordeño	75%	80%	80%
Vacas en ordeño (VO)	71 Cab	129 Cab	194 Cab
Vacas secas (VS)	24 Cab	32 Cab	49 Cab
PRODUCCIÓN			
Litros/día	1.100	2.200	3.500
Litros/año	401.500	803.000	1.277.500
PUESTOS DE TRABAJO			
Tamero + personal tambo	2,50 EH	2,50 EH	3,00 EH
Peón general	0,00 EH	1,00 EH	1,00 EH
Dedicación gestión productor	0,25 EH	0,50 EH	0,75 EH
Total	2,75 EH	4,00 EH	4,75 EH
MAQUINA ORDEÑAR			
Tipo de máquina ordeñar	Línea	Línea	Línea
Número de bajadas	4	8	12
OTROS			
Asesoramientos	0 visitas/año	12 visitas/año	12 visitas/año
Movilidad camioneta	15.000 km/año	15.000 km/año	15.000 km/año
Visitas veterinario	6 visitas/año	12 visitas/año	12 visitas/año
Control lechero	NO	SI	SI

Fuente: Informe INTA Tambos (2006).

A medida que aumenta la escala del tambo en hectáreas asignadas y número de animales, aumenta también el número de personas involucradas en el funcionamiento del establecimiento (tamero, personal de tambo y peón) y el tamaño

⁷ INTA Informe Tambos (2006).

de las instalaciones y maquinaria de ordeño requerida. En lo que respecta a mano de obra, solo son necesarias entre 2 a 3 personas para cumplir las tareas de ordeño y manejo de rodeo en el SP Chico, mientras que se requieren, en promedio, 4 personas en el SP Grande (entre tambero, personal de tambo y peón general).

El trabajo del INTA también identifica a los tambos de la cuenca de Villa María bajo tres sistemas productivos predominantes según tamaño (SP Chico, Mediano y Grande), pero con distintos parámetros respecto a los de la Cuenca Noreste. En este caso, el estrato de menor tamaño (SP Chico), que involucra al 22% de los establecimientos (y produce el 6,8% de la leche), dispone de 60 hectáreas y 69 vacas. El estrato de tamaño medio (SP Mediano), que reúne al 49% de los establecimientos (y produce el 40,6% de la leche), asigna 120 hectáreas y cuenta con 158 vacas. Por último, el estrato de mayor tamaño (SP Grande), que incluye al 29% de los establecimientos (y produce el 52,3% de la leche), dispone de 250 hectáreas y 295 vacas.

Cuadro 5: Indicadores de Tamaño para sistemas predominantes en la Cuenca Villa María. Año 2005.

	SP Chico	SP Mediano	SP Grande
SUPERFICIE TAMBO			
Superficie Total	60 Has	120 Has	250 Has
RODEO			
Total de vacas	69 Cab	158 Cab	295 Cab
Carga	1,15 VT/ha	1,32 VT/ha	1,18 VT/ha
% de vacas en ordeño	78%	79%	79%
Vacas en ordeño (VO)	54 Cab	125 Cab	233 Cab
Vacas secas (VS)	15 Cab	33 Cab	62 Cab
PRODUCCIÓN			
Litros/día	870	2.300	5.000
Litros/año	317.550	839.500	1.825.000
PUESTOS DE TRABAJO			
Tambero + personal tambo	1,80 EH	2,50 EH	4,00 EH
Peón general	0,70 EH	1,00 EH	1,00 EH
Dedicación gestión productor	0,80 EH	1,00 EH	1,20 EH
Total	3,30 EH	4,50 EH	6,20 EH
MAQUINA ORDEÑAR			
Tipo de máquina ordeñar	Línea EP	Línea EP	Línea EP
Número de bajadas	4	8	12
OTROS			
Asesoramientos	12 visitas/año	12 visitas/año	12 visitas/año
Movilidad camioneta	20.000 km/año	30.000 km/año	30.000 km/año
Visitas veterinario	-	-	-
Control lechero	SI	SI	SI

Fuente: Informe INTA Tambos (2006).

Comparativamente, la Cuenca Villa María (Cuadro 5) presenta establecimientos de mayor tamaño que la Cuenca Noreste (Cuadro 4), lo cual no

implica necesariamente que los primeros presenten mayor intensificación que los segundos. Ello se puede observar al contrastar la caracterización del estrato de mayor tamaño entre las dos cuencas. El SP Grande de la Cuenca Villa María cuenta con un 50% más de superficie asignada a la actividad, un 21% más de vacas totales y un 42% más de producción diaria. No obstante, la carga animal por hectárea es un 19% inferior.

(ii) Base forrajera disponible en establecimiento y suplementación

La matriz de forrajes implantados para alimentación del rodeo tiene características distintas según la cuenca. En la Cuenca Noreste (Cuadro 6) los SP Chicos y Medianos aún mantienen un 8-10% de su superficie total con pastizales naturales; ello no ocurre ni en los SP Grandes de la misma cuenca ni en ninguno de los tres SP de la Cuenca Villa María (Cuadro 7).

Los SP de la Cuenca Noreste poseen entre un 70% y un 75% de su superficie cubierta con pastura perenne, considerando la superficie implantada con pastura base alfalfa y la superficie cubierta con pastizales naturales. Por su parte, los SP de la Cuenca Villa María poseen un 66-67% de superficie cubierta con pastura perenne.

Cuadro 6: Base forrajera de los SP de la Cuenca Noreste. Año 2005

	SP Chico		SP Mediano		SP Grande	
	Superficie	%	Superficie	%	Superficie	%
Campo Natural						
Pastizales naturales	9	10%	9	8%	0	0%
Pasturas						
Pastura base alfalfa	54	60%	78	65%	124,5	75%
Verdeos						
Avena	22,5	25%	24	20%	33,2	20%
Moha	9	10%	9	8%	8,3	5%
Sorgo forrajero	9	10%	9	8%	8,3	5%
Cultivos para silajes						
Maíz	6,8	7,5%	12	10%	16,6	10%
Sorgo	6,8	8%	12	10%	16,6	10%

Fuente: Informe INTA Tambos (2006).

En lo que respecta a Verdeos, los SP de Cuenca Noreste asignan entre un 35% y 25% de su superficie en invierno a avena y moha, y un 10% a 5% de su superficie en verano a sorgo forrajero. Por su parte, en la Cuenca Villa María solo se realiza en general verdeos de avena, variando la superficie asignada entre 45% y 20%.

Cuadro 7: Base forrajera de los SP de la Cuenca Villa María. Año 2005

	SP Chico		SP Mediano		SP Grande	
	Superficie	%	Superficie	%	Superficie	%
Campo Natural						
Pastizales naturales	0	0%	0	0%	0	0%
Pasturas						
Pastura base alfalfa	40	66%	80	67%	165	66%
Verdeos						
Avena	28	46%	25	21%	113	45%
Moha	0	0%	0	0%	0	0%
Sorgo forrajero	0	0%	0	0%	0	0%
Cultivos para silajes						
Maíz	13	22%	54	45%	58	23%
Sorgo	0	0%	0	0%	0	0%

Fuente: Informe INTA Tambos (2006).

La proporción de superficie implantada con cultivos para silaje ronda entre 15% y 20% en la Cuenca Noreste, con maíz y sorgo forrajero. Mientras tanto, en la Cuenca Villa María solo se implanta maíz, con una superficie asignada de entre 22% y 45%.

Así, en líneas generales, los SP de la Cuenca Villa María exhiben un menor uso de pasturas, y un mayor uso de verdes y cultivos para silajes.

En lo que respecta a suplementación de concentrados y fibra, el informe de INTA señala que los tambos de la Cuenca de Villa María exhiben una mayor suplementación de alimentos concentrados que los tambos de la Cuenca Noreste. Una dieta a base de concentrados confiere una mayor productividad por vaca en ordeño respecto a una dieta esencialmente pastoril.

En el Cuadro 8 se observa que la suplementación de concentrados crece de 3kg por vaca en ordeño por día a 5,2kg al pasar de un en un establecimiento chico a grande de la Cuenca Noreste. En el caso de la Cuenca Villa María crece de 4kg por vaca en ordeño por día a 7kg. (Cuadro 9).

En lo que respecta a suplementación de fibra con rollos de pastura, los tambos de la Cuenca Noreste exhiben un mayor uso que los tambos de la Cuenca Villa María, salvo para el caso de los establecimientos chicos. Los tambos de la Cuenca Villa María, en comparación con los del Noreste, están cubriendo una mayor parte de las necesidades de fibra con suplementación de maíz picado fino en silo.

Cuadro 8: Suplementación en los SP de la Cuenca Noreste. Año 2005

	SP Chico		SP Mediano		SP Grande	
Alimentos concentrados						
	kg/VO/día	kg/VS/día	kg/VO/día	kg/VS/día	kg/VO/día	kg/VS/día
Balanceado	0	0	0	0	1,5	0
Maíz	3	0	2,5	0,5	2,7	2,5
Afrechillo de trigo	0	0	0	0	0,5	0
Semilla de algodón	0	0	0,5	0	0,5	0
Total	3	0	3	0,5	5,2	2,5
Henos						
Rollos confecc. de pastura	32 rollos/año		178 rollos/año		236 rollos/año	
Rollos confecc. de moha	63 rollos/año		63 rollos/año		56 rollos/año	
Total Rollos confeccionados	95 rollos/año		241 rollos/año		292 rollos/año	
Rollos por VO	1,34 rollos/año		1,87 rollos/año		1,51 rollos/año	

Fuente: Informe INTA Tambos (2006).

Cuadro 9: Suplementación en los SP de la Cuenca Noreste. Año 2005

	SP Chico		SP Mediano		SP Grande	
Alimentos concentrados						
	kg/vo/día	kg/vs/día	kg/vo/día	kg/vs/día	kg/vo/día	kg/vs/día
Balanceado	0	0	0	0	0	0
Maíz	4	0	4,5	0	4	0
afrechillo de trigo	0	0	0	0	2	0
Semilla de algodón	0	0	0	0	1	0
Total	4	0	4,5	0	7	0
Henos						
Rollos confecc. de pastura	0 rollos/año		180 rollos/año		300 rollos/año	
Rollos confecc. de moha	84 rollos/año		0 rollos/año		0 rollos/año	
Total Rollos confeccionados	84 rollos/año		180 rollos/año		300 rollos/año	
Rollos por VO	1,56 rollos/año		1,44 rollos/año		1,29 rollos/año	

Fuente: Informe INTA Tambos (2006).

(iii) Indicadores de Manejo del Rodeo

En los Cuadros 10 y 11 se pueden apreciar algunos parámetros de manejo del rodeo de tambo de cada Sistema Predominante, y tres parámetros de productividad (litros por vaca en ordeño/día, litros por hectárea/año, litros por hombre/día).

Cuadro 10: Parámetros de manejo de los SP de la Cuenca Noreste. Año 2005

	SP Chico	SP Mediano	SP Grande
PARAMETROS REPRODUCTIVOS			
Parición (% s/VT)	80%	85%	85%
Mortandad perinatal terneros	15%	20%	18%
Parición neta de mort. perinat. (%/VT)	68%	68%	70%
Cantidad pastillas/preñez	0	2,5	2,6
OTROS PARAMETROS DE MANEJO			
Vida útil vacas	5,6 años	4,5 años	4,5 años
Rechazo de vacas (% s/VT)	18%	22%	22%
Mortandad vacas (% s/VT)	4%	4%	4%
Reposición vaquillonas (% s/VT)	22%	26%	26%

Fuente: Informe INTA Tambos (2006).

Cuadro 11: Parámetros de manejo de los SP de la Cuenca Villa María. Año 2005

	SP Chico	SP Mediano	SP Grande
PARAMETROS REPRODUCTIVOS			
Parición (% s/VT)	74%	74%	74%
Mortandad perinatal terneros	5%	5%	8%
Parición neta de mort. perinat. (%/VT)	70%	70%	68%
Cantidad pastillas/preñez	0	2	3
OTROS PARAMETROS DE MANEJO			
Vida útil vacas	4,5 años	4,5 años	4,5 años
Rechazo de vacas (% s/VT)	22%	22%	22%
Mortandad vacas (% s/VT)	3%	3%	3%
Reposición vaquillonas (% s/VT)	25%	25%	25%

Fuente: Informe INTA Tambos (2006).

En lo que respecta a parámetros reproductivos, los tres sistemas productivos de la Cuenca Noreste muestran indicadores de parición sobre vacas totales entre un 8% y 12% más elevados que los de los SP de la Cuenca Villa María. No obstante, el indicador de mortandad perinatal de terneros es entre dos a cuatro veces más alto en la Cuenca Noreste. Se sospecha que tan significativa diferencia en ambos indicadores puede tener origen en la forma de registración utilizada por los tambos de una y otra región. Lo que importa señalar es que la parición neta de mortandad perinatal (sobre VT) ronda entre el 68% y 70% en los tres SP de ambas regiones.

Por su parte, el uso de pastillas para inseminación artificial, en los SP mediano y grande de ambas cuencas este parámetro está entre 2 y 3 pastillas/preñez.

La vida útil promedio de las vacas está en torno a los cuatro años y medio en todos los SP, a excepción del SP pequeño de la Cuenca Noreste donde alcanza poco más de cinco años y medio. Una vida útil promedio de cuatro años y medio implica una tasa anual de recambio de vacas (s/VT) del 22%. Si al dato anterior se le suma una mortandad de vacas (s/VT) del orden del 4% en la cuenca Noreste, y del 3% en la cuenca Villa María, se tiene una tasa de reposición de vaquillonas (s/VT) del 26% para la cuenca Noreste, y del 25% para la cuenca Villa María.

(iv) Indicadores de Productividad

La conjugación de todos los factores descriptos previamente determina distintos desempeños productivos según cuenca y tamaño del establecimiento, que habitualmente suelen ser medidos en término de producción por vaca en ordeño, producción por hectárea y producción por puesto de trabajo.

Cuadro 12: Indicadores de productividad. Cuenca Noreste y Villa María. Año 2005

	SP Chico	SP Mediano	SP Grande
Cuenca Noreste			
Productividad por vaca en ordeño	15,5 lts/VO/día	17 lts/VO/día	18 lts/VO/día
Productividad por superficie	4.461 lts/ha/año	6.692 lts/ha/año	7.696 lts/ha/año
Productividad por puesto de trabajo	400 lts/ha/año	550 lts/ha/año	737 lts/ha/año
Cuenca Villa María			
Productividad por vaca en ordeño	16 lts/VO/día	18 lts/VO/día	21 lts/VO/día
Productividad por superficie	5.268 lts/hom/día	6.813 lts/hom/día	7.169 lts/hom/día
Productividad por puesto de trabajo	264 lts/hom/día	511 lts/hom/día	806 lts/hom/día

Fuente: Elaboración propia en base a Informe INTA Tambos (2006).

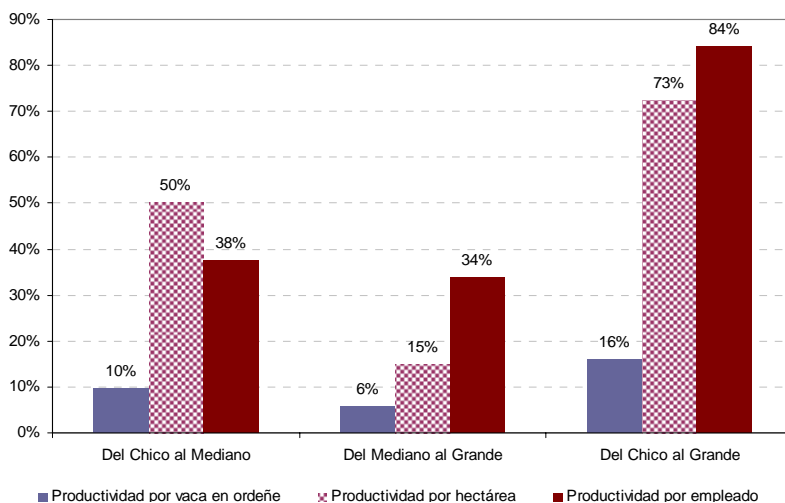
La productividad por vaca en ordeño se muestra creciente a mayor tamaño del SP en ambas cuencas. En efecto, un establecimiento chico tiene una producción de 15,5 litros por vaca en ordeño en la Cuenca Noreste y de 16 litros en la Cuenca Villa María, mientras que en un establecimiento mediano la producción por vaca en ordeño asciende a 17 y 18 litros respectivamente, y en el tambo grande la producción es de 18 y 21 litros respectivamente (Cuadro 12). De esta manera, en la Cuenca Noreste la productividad por vaca en ordeño aumenta un 10% de un tambo chico a un tambo mediano, y otro 6% de un tambo mediano a un tambo grande, mientras que en la Cuenca Villa María aumenta un 13% en el primer caso, y 17 % en el segundo caso (Gráfico 5).

Las diferencias de productividad observadas pueden surgir de varios motivos, pues estas provienen de diferencias en la dieta del rodeo, su manejo sanitario, su manejo productivo, su genética, las condiciones climáticas, etc. No obstante, un factor con significativo impacto en la productividad del animal es la dieta alimenticia diaria, pues a mayor suplementación de concentrados (maíz, otros) y fibras (heno de alfalfa), mayor será su producción de leche diaria, según el momento de lactancia en que se encuentre el animal. Los tambos de la Cuenca Villa María exhiben una mayor suplementación de concentrados y fibras que los tambos de la Cuenca Noreste, lo que les confiere una mayor productividad por vaca en ordeño.

Gráfico 5: Mejora de productividad a medida que se crece en escala de establecimiento

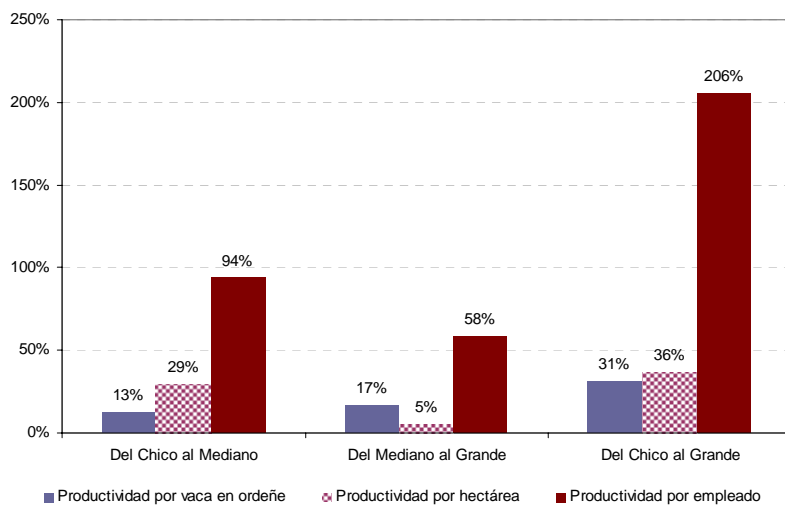
a) Cuenca Noreste

Var. porcentual



b) Cuenca Villa Maria

Var. porcentual



Fuente: Elaboración propia en base a Informe INTA Tambos (2006).

En lo que respecta a productividad por superficie se observa que la misma es creciente a mayor tamaño del SP para ambas cuencas, pero se observa que los SP grandes de la Cuenca Noreste superan en casi un 10% a los de la Cuenca Villa María, mientras que los SP chicos la primera muestra una productividad por hectárea un 16% inferior a los de la segunda (Cuadro 12). Por su parte, también crece con el tamaño del establecimiento la productividad por puesto de trabajo, fenómeno que es más marcado en la realidad de la cuenca de Villa María.

Generación de empleo directo

Con la caracterización de los tambos cordobeses realizada en el Informe del INTA (2006) se procede a estimar el número de puestos de trabajos generados por el eslabón primario en el año 2005. Seguramente este valor ha variado muy poco durante los últimos 4 años.

Según los cálculos realizados, los establecimientos tamberos cordobeses generaron 11.700 puestos de trabajo directo en 2005 (Cuadro 13), de los cuales un 66% surgió de actividades relacionadas con el movimiento, ordeño y sanidad de los animales (reunidas bajo la categoría “tambero + personal tambo”), un 18% provino de tareas relacionadas con el manejo de la base forrajera del establecimiento, la suplementación de alimento diaria a los animales y otras tareas (categoría “ peon general”), y el 16% restante surgió de tareas de gestión de la actividad diaria del establecimiento tambero, las cuales habitualmente suelen recaer sobre el productor propietario del establecimiento (categoría “dedicación gestión productor”)⁸.

Cuadro 13: Puestos de trabajo generados por el eslabón primario. Año 2005.

	SP Chico	SP Mediano	SP Grande	Total
Cuenca Noreste				
Tambero + personal tambo	1.403	1.883	519	3.804
Peón general	0	753	173	926
Dedicación gestión productor	140	377	130	647
Total Cuenca Noreste	1.543	3.012	822	5.377
Cuenca Villa María				
Tambero + personal tambo	398	1.250	1.200	2.848
Peón general	155	500	300	955
Dedicación gestión productor	177	500	360	1.037
Total Cuenca Villa María	729	2.250	1.860	4.839
Cuenca Sur				
Tambero + personal tambo	191	555	305	1.050
Peón general	0	111	87	198
Dedicación gestión productor	38	111	87	236
Total Cuenca Sur	229	777	479	1.484
Provincia de Córdoba				
Tambero + personal tambo	1.991	3.688	2.024	7.702
Peón general	155	1.364	560	2.079
Dedicación gestión productor	355	988	577	1.919
Total Provincia de Córdoba	2.501	6.039	3.160	11.700

Fuente: Elaboración propia en base a Informe INTA Tambos (2006).

⁸ Es importante señalar que un trabajador y/o el producto propietario puede especializarse en la realización de solo una de estas tareas o puede realizar más de una de ellas. Es normal que en los establecimientos pequeños el propietario y/o el tambero realice más de una de las actividades vinculadas a la unidad productiva de tambo. Esto sucede en los establecimientos pequeños las tres cuencas.

Analizando la distribución geográfica, el eslabón primario tiene un mayor impacto en la generación de empleo en las cuencas Noreste y de Villa María, donde es mayor la población de establecimientos tamberos. El 46% de los puestos de trabajo generados por el eslabón primario se localizan en la Cuenca Noreste (5.377 puestos), otro 41% se ubica en la Cuenca Villa María (4.839 puestos) y el restante 13% se sitúa en la Cuenca Sur (1.484 puestos).

II.1.1.2 Eslabón secundario: industria láctea

En los últimos 15 años el eslabón transformador lácteo enfrentó períodos coyunturales bien diferenciados en cuanto a condiciones de producción interna y situación del mercado internacional. En cada uno de estos períodos los niveles de actividad respondieron al contexto imperante, como así también la inversión en ampliación de plantas y/o innovación de productos.

Es difícil de precisar la capacidad instalada de la industria láctea en la actualidad. No se cuenta con un relevamiento actualizado de las plantas lácteas en funcionamiento y su nivel tecnológico. Representantes del sector industrial señalan que la capacidad instalada actual rondaría entre los 13.000 y 14.000 millones de litros por año; estimaciones propias la sitúan cerca de los 14.500 millones de litros.

El último trabajo con datos sobre número de plantas elaboradoras de productos lácteos y capacidad instalada del eslabón industrial data de 1996. Como se observa en el Cuadro 14, en ese año Córdoba era la provincia con mayor número de establecimientos (332), mientras que Santa Fe poseía la mayor capacidad instalada (5.717 millones litros año) y, en promedio, las plantas de mayor escala.

Cuadro 14: Plantas Industriales según provincia. Año 1996.

Provincia (dato del año)	Capacidad instalada		Cantidad de plantas elaboradoras de productos lácteos	Cap. Instalada promedio por planta (lts / día)
	Mill. Lts/día	Mill. Lts/año		
Córdoba (1996)	9,16	3.298	332	27.590
Santa Fe (1996)	15,88	5.717	162	98.037
Buenos Aires (1994/95)	7,54	2.714	276	27.333
Entre Ríos (1996)	1,22	439	54	22.657
La Pampa (1994)	1,85	666	24	7.708
Total	33,99	12.834	848	40.088

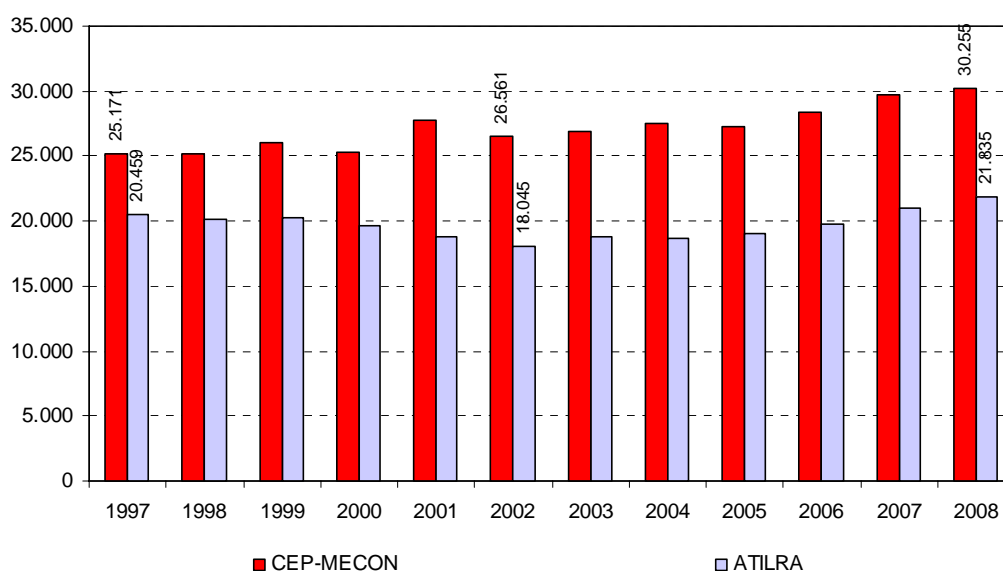
Fuente: Informe Estadístico de leche y productos lácteos – 1996 – SAGPyA. M.E.O y S.P.

Según estimaciones propias en base a datos del Centro de Estudios para Producción (CEP) y el Ministerio de Economía (MECON), el eslabón industrial de la cadena láctea generó en 2008 de manera directa 30.255 puestos de trabajo. Este valor es prácticamente similar al presentado en el Informe de Avance a noviembre de 2008 del Plan Estratégico de la Cadena Láctea 2008-2020 (30.000 puestos).

Por su parte, ATILRA (Asociación de Trabajadores de la Industria Lechera de la República Argentina) informa que el número de trabajadores afiliados en 2008 ascendió a casi 22.000 (solo incluye operarios industriales y empleados administrativos).

Si bien difieren los datos de ambas fuentes, es oportuno analizar la evolución temporal de ambas estimaciones en la última década. En particular, siguiendo las estadísticas de ATILRA, se observa que el empleo formal generado por el sector en 2008 fue un 7% superior al del trienio 1997-99, y un 21% mayor al del año 2002 en plena crisis nacional (Gráfico 6). Vale acotar que la recuperación del empleo en el sector tras la crisis fue lenta y recién en 2007 se superó el nivel de empleo alcanzado durante el trienio 1997-99.

Gráfico 6: Evolución del empleo directo generado por la industria láctea argentina (1997-2008)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de ATILRA.

Los productos lácteos relevantes. El destino de la leche.

La industria láctea argentina produce una amplia gama de productos lácteos; ello comprende leche fluida con distintas características (pasteurizada, esterilizada y chocolatada), leche en polvo, quesos de pasta blanda, semidura y dura, manteca, dulce de leche, yogur, y otros productos lácteos, esto sin contar aquellos productos producidos a partir de desperdicios de la industria láctea (caso de los productos con origen en el suero del queso).

La Dirección de Industria Alimentaria de MAGPyA estimó para 2008 una producción de leche cruda de 10.100 millones de litros. Asimismo, estimó que el 7,5% de la producción de leche cruda no ingresó al circuito comercial formal de la industria y se comercializó a través de canales informales, de índole local o regional; no se cuenta con información respecto al grado de transformación que la misma recibió, pero se puede inferir que una significativa proporción de esta leche se destina a producción de quesos de pasta blanda, y el resto se comercializa como leche fluida fresca.

Como se observa en el Cuadro 15, del 92,5% de la producción que ingresó al circuito formal, 1.824 millones de litros se destinaron a producir leches fluidas en sus distintos tipos (pasteurizada, esterilizada y chocolatada), 1.820 millones de litros se transformaron a leche en polvo (entera, semi-descremada, descremada, maternizada, etc), 4.159 millones de litros se destinaron a producir quesos (de pasta blanda, semidura y dura), y los restantes 1.458 millones de litros fueron transformados en manteca, dulce de leche, yogures y otros productos lácteos (helados y postres).

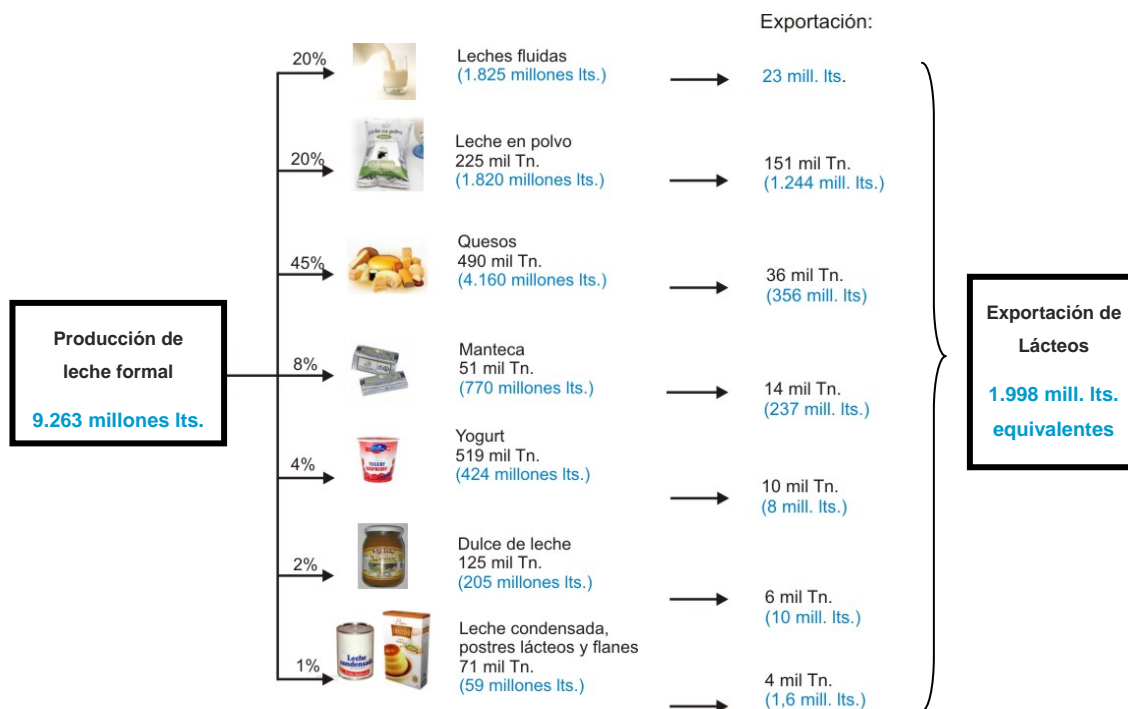
Cuadro 15: Destino de la producción de leche cruda. Miles de Lts. Año 2008

Total de Leche Producida	10.010.008	100,0%
→ Leche Informal*	746.811	7,5%
→ Leche Formal	9.263.197	92,5%
Leche fluida (pasteur.,esteriliz. y chocolat.)	1.824.944	18,2%
Leche en polvo	1.820.422	18,2%
Queso de pasta semidura	1.598.475	16,0%
Queso de pasta blanda	1.572.800	15,7%
Queso de pasta dura	988.397	9,9%
Manteca	770.243	7,7%
Yogur	423.743	4,2%
Dulce de leche	204.589	2,0%
Otros productos lácteos	59.583	0,6%

* Según estimación del Área Lácteos de la Dirección de Industria Alimentaria de MAGPyA. Se considera como "Leche Informal" a la leche que se comercializa en la zona de influencia de los tambos por canales comerciales informales. Parte de esta leche es comercializada en estado fluido, mientras que la otra parte es comerciada como productos lácteos, principalmente como queso de pasta blanda.

Fuente: Área Lácteos, MAGPyA.

Esquema 1: Destino de la producción de leche cruda formal. Miles de Lts. Año 2008

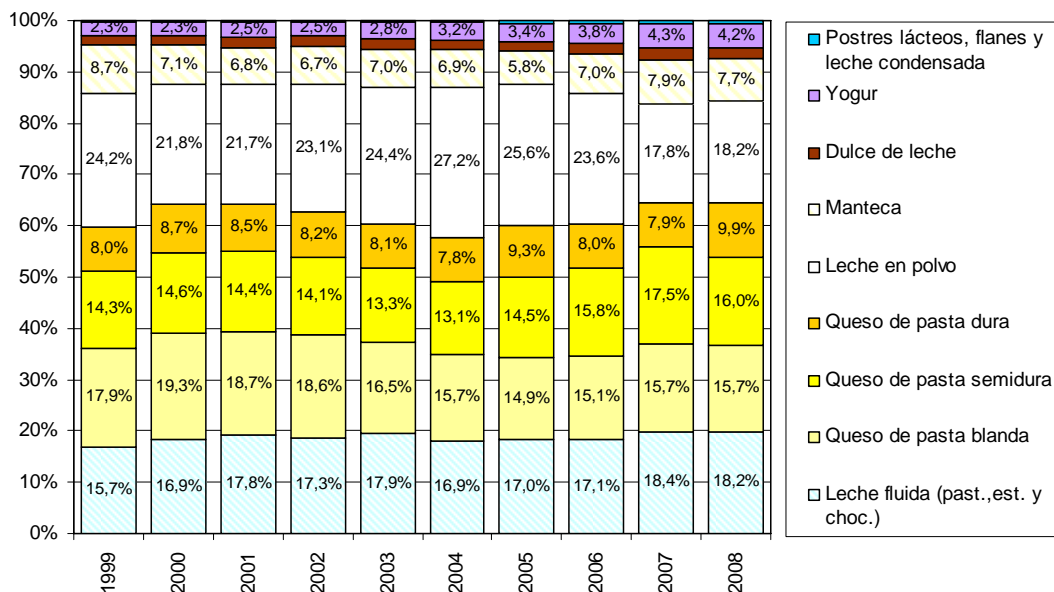


Fuente: Elaboración propia.

Es conveniente señalar que a pesar de la estacionalidad característica del sector lácteo, la cual tiene cierta influencia sobre la decisión de qué producto es más conveniente producir dada la calidad de la materia prima (leche cruda), la participación de cada producto como destino de la leche cruda cambia mes a mes, año a año, por cambios en los precios relativos entre productos lácteos y el comportamiento de la demanda.

En el Gráfico 7 se presenta el destino de la leche cruda según principales productos lácteos en el circuito comercial formal para los últimos años. Entre 1999 y 2008 se observan los siguientes rasgos: (i) la leche fluida muestra el comportamiento más estable, y viene ganando participación lentamente; (ii) los quesos en conjunto exhiben un comportamiento procíclico (acompañando el ciclo económico), si bien los quesos de pasta blanda han perdido participación respecto a 1999, opuesto a lo que sucedió con los de pasta semidura y dura; (iii) el dulce de leche, el yogurt y otros productos lácteos crecieron a paso firme; (iv) la leche en polvo se comportó como la variable de ajuste de la industria, creciendo en participación tras la crisis del 2001 y disminuyendo luego con la recuperación del consumo y las trabas a la exportación aplicadas por el gobierno nacional a partir de 2007.

Gráfico 7: Destino de la Producción de Leche Formal. Según participación. Años 1999-2008



Fuente: Área Lácteos de la Dirección de Industria Alimentaria de MAGPyA.

Importancia del mercado externo como destino de la leche procesada internamente

Como ya se comentara, desde 1999 hasta 2003 la producción se redujo sostenidamente a una tasa anual promedio del 6,3%, por lo que en 2003 la oferta de leche fue tan sólo del 77% respecto a la de 1999. La caída de la producción luego del record alcanzado en 1999 tendría dos causas bien distintas. Por un lado, como se explica más detalladamente en otra sección del informe, Brasil redujo fuertemente la demanda de lácteos argentinos tras la depreciación de su moneda a principios de 1999. Esto se puede ver claramente en el Cuadro 16, donde la producción destinada a mercado externo cae en dos años a un 60% del nivel de 1999.

Por otro lado, la devaluación de 2002 y la correspondiente pérdida de poder adquisitivo de los consumidores domésticos impactó negativamente en la demanda de lácteos durante los años 2002 y 2003; ello se ve claramente en el Cuadro 16 con la caída de la leche comercializada en el mercado interno (tanto a través del circuito formal como informal).

Cuadro 16: Destino de la leche producida. Millones de Litros

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Total de Leche Producida	10.329	9.794	9.475	8.529	7.951	9.169	9.493	10.162	9.527	10.010
→ Leche Informal*	678	691	694	618	596	647	687	727	729	747
→ Prod. a Mdo Interno	678	691	694	618	596	647	687	727	729	747
→ Leche Formal	9.651	9.102	8.780	7.911	7.355	8.522	8.806	9.434	8.798	9.263
→ Prod. a Mdo Interno	7.771	7.655	7.598	6.178	6.065	6.351	6.591	6.584	6.983	7.265
→ Prod. a Mdo Externo	1.880	1.447	1.183	1.733	1.290	2.171	2.215	2.850	1.815	1.998

*Leche Informal: leche que se comercializa en la zona de influencia a los tambos.

Fuente: Área Lácteos de la Dirección de Industria Alimentaria de MAGPyA.

A partir de mediados de 2003 la producción comienza a recuperarse y en 2004 se observa un incremento interanual del 15,3%, para luego mantenerse en una banda entre 9.500 y 10.000 millones de litros anuales. Como se analiza en otra sección, la fuerte fase de expansión 2004-2006 coincide con una creciente inserción comercial en el exterior, con un abanico de socios comerciales internacionales más diversificado, y también con una lenta pero sostenida recuperación del consumo interno.

En el Cuadro 17 se observa la evolución de la participación del mercado interno y externo como destinos de la leche cruda producida en Argentina. Tras la crisis brasilera, la participación del mercado externo decrece en casi 6 puntos porcentuales, cayendo de 18,2% a 12,5% en dos años. En el mismo cuadro también se puede ver claramente el fuerte impulso del mercado externo en el crecimiento de la producción hasta el 2006, quien absorbió una proporción creciente de la leche producida, alcanzando un nivel récord de 28% en ese último año.

Cuadro 17: Participación del mercado interno y externo como destino de la leche producida

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Total de Leche Producida	10.329	9.794	9.475	8.529	7.951	9.169	9.493	10.162	9.527	10.010
→ A Mdo Interno*	81,8%	85,2%	87,5%	79,7%	83,8%	76,3%	76,7%	72,0%	80,9%	80,0%
→ A Mdo Externo	18,2%	14,8%	12,5%	20,3%	16,2%	23,7%	23,3%	28,0%	19,1%	20,0%

*Leche Informal: leche que se comercializa en la zona de influencia a los tambos.

Fuente: Área Lácteos de la Dirección de Industria Alimentaria de MAGPyA.

En el Cuadro 18 se puede observar que una significativa proporción de la leche transformada a leche en polvo se exporta; en 2006 se destinó el 83,3% de la

leche procesada como leche en polvo al mercado externo, cuando en promedio entre 2004 y 2008 se destinó el 67,3%.

Cuadro 18: Participación del mercado externo según productos lácteos.

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Total de Leche Producida (mill. litros)	10.329	9.794	9.475	8.529	7.951	9.169	9.493	10.162	9.527	10.010
Leche Informal	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Leche fluida	2,4%	1,4%	0,4%	0,7%	0,1%	0,5%	0,8%	1,0%	0,5%	1,3%
Leche en polvo	58,1%	48,6%	44,1%	67,5%	51,7%	66,3%	62,8%	83,3%	60,8%	68,3%
Queso de pasta blanda	1,8%	2,7%	0,8%	1,7%	1,5%	2,0%	3,4%	6,5%	6,0%	4,4%
Queso de pasta semidura	7,1%	6,3%	5,6%	12,2%	11,1%	17,8%	19,4%	18,5%	13,6%	7,3%
Queso de pasta dura	10,8%	12,0%	12,2%	16,1%	19,9%	18,7%	28,3%	23,5%	13,6%	17,1%
Manteca (inc. Ac. Butírico*)	16,9%	19,5%	12,3%	18,2%	2,2%	19,4%	18,2%	32,0%	43,1%	45,9%
Dulce de leche	1,9%	1,6%	1,7%	2,2%	2,8%	4,4%	5,2%	4,9%	4,9%	5,1%
Yogur	0,1%	0,3%	0,2%	0,2%	0,2%	0,3%	0,9%	1,4%	1,0%	1,8%
Otros	6,2%	2,9%	0,9%	1,2%	1,7%	0,8%	1,2%	1,4%	2,3%	2,8%

*El Aceite Butírico (o *Butter Ghee*) es obtenido a partir de crema de leche pasteurizada, mediante la eliminación casi completa de agua y sólidos no grasos. A diferencia de la manteca (que se rancia con el tiempo), si el aceite butírico se guarda en un recipiente hermético (para prevenir la oxidación) se puede almacenar por más de un año sin refrigeración. Esta larga vida útil se debe a la destrucción de microbios y enzimas durante el fritado. Además, el *ghee* se puede recalentar hasta su punto de humo (205 °C) sin decolorarse ni desarrollar sabor a quemado, haciéndolo adecuado para el fritado profundo.

Fuente: Área Lácteos de la Dirección de Industria Alimentaria de MAGPyA.

Dos productos con creciente salida exportadora son la manteca y el aceite butírico, que a partir de 2006 se destinó una proporción creciente al mercado externo, alcanzando una participación récord de 45,9% en 2008.

Los quesos de pasta dura y semidura también exhibieron un creciente destino al mercado externo entre 2003 y 2006, pero en 2007 se produjo una interrupción en dicha tendencia. Las causas de este cambio de tendencia se analizan en una sección siguiente de este informe.

Principales actores del mercado lácteo nacional

Según se confirmó en el Centro de la Industria Lechera⁹ (CIL), actualmente no se cuenta en el país con estadísticas actualizadas de capacidad instalada de procesamiento por actores del sector industrial lácteo. Por dicha razón, se ha procedido a estimar el *market share* de cada actor por la cantidad de litros comprados a los productores, según nombre de la razón social compradora. Estos datos fueron

⁹ CIL es una asociación empresaria de carácter civil y sin fines de lucro, que nuclea a pequeñas, medianas y grandes industrias lecheras, comerciantes de sus productos y productores de leche de la República Argentina

generados por la ONCCA y la última base disponible data de Septiembre de 2008. Vale remarcar que muchas de las razones sociales solo actúan como “pooles” de compra/venta de leche, revendiendo lo comprado a alguno de los actores que posee capacidad de procesamiento en exceso a sus compras.

El Cuadro 19 presenta los 25 mayores compradores de leche en Argentina, los cuales operan aproximadamente el 86,5% de la leche producida.

Suponiendo que la participación de cada razón social en la compra de leche se haya mantenido constante durante el último año, se puede decir que Mastellone Hnos (“La Serenísima” en conjunto con “Danone”) es el líder del mercado, comprando de manera directa el 22% de la producción nacional. Le sigue en importancia Sancor CUL, quien demanda un 13% de la leche cruda interna. Otras cinco razones sociales importantes son Molfino Hermanos S.A. (SAPUTO), Williner, Verónica, Milkaut y La Sibila. En conjunto, estas siete empresas compran de manera directa el 66% de la producción lechera del circuito formal.

Cuadro 19: Principales compradores de leche en Argentina – Septiembre 2008

N°	Razón Social Comprador	Lts Sept-08	Lts./Día	
1	MASTELLONE HERMANOS SOCIEDAD ANONIMA	123.577.838	4.119.261	21,9%
2	SANCOR COOPERATIVAS UNIDAS LIMITADA	73.137.365	2.437.912	13,0%
3	MOLFINO HERMANOS S.A. (SAPUTO)	55.666.178	1.855.539	9,9%
4	SUCESORES DE ALFREDO WILLINER S.A.	40.886.875	1.362.896	7,2%
5	VERONICA SACIA FEI	32.650.016	1.088.334	5,8%
6	MILKAUT SA	24.631.642	821.055	4,4%
7	SA LA SIBILA	20.164.657	672.155	3,6%
8	NESTLÉ ARGENTINA S.A.	15.951.330	531.711	2,8%
9	GARCIA HERMANOS AGROINDUSTRIAL SRL	12.462.966	415.432	2,2%
10	MANFREY COOPERATIVA DE TAMBEROS DE COM.E IND.LIMITADA	11.964.115	398.804	2,1%
11	LDC ARGENTINA S.A.	10.615.096	353.837	1,9%
12	NOAL S.A.	8.261.423	275.381	1,5%
13	PEIRETTI CELSO, HECTOR, RAUL Y HAYDEE	7.083.357	236.112	1,3%
14	LACTEOS CONOSUR SA	6.726.521	224.217	1,2%
15	LA LACTEO S.A.	5.958.179	198.606	1,1%
16	LA MUCCA S.A.	4.560.772	152.026	0,8%
17	CREMIGAL S.R.L.	4.523.707	150.790	0,8%
18	LACTEAR S.A.	4.377.506	145.917	0,8%
19	SOCIEDAD COOPERATIVA DE TAMBEROS HUANCHILLA LTDA.	4.307.986	143.600	0,8%
20	LACTEOS TONUTTI SRL	4.152.113	138.404	0,7%
21	COOPERATIVA TAMBERA 30 DE AGOSTO LTDA	3.835.157	127.839	0,7%
22	COOPERATIVA AGRICOLA GANADERA DE ARROYO CABRAL LTDA.	3.702.303	123.410	0,7%
23	COOPERATIVA TAMBERA LIMITADA UNION VILLA ANA	3.091.011	103.034	0,5%
24	COOPERATIVA AGRICOLA TAMBERA DE JAMES CRAIK LTDA.	2.851.792	95.060	0,5%
25	ESTABLECIMIENTOS LACTEOS SAN MARCOS S.A.	2.706.848	90.228	0,5%
	RESTO	76.899.212	2.563.293	13,6%
	TOTAL	564.745.965	18.824.851	

Fuente: Elaboración propia sobre la base resoluciones de pago de ONCCA.

Cuadro 20: Principales receptores de leche en Argentina – Año 2009

Firma	Recepción diaria	Año 2009	En relación a muestra	En relación a total nacional
MASTELLONE	3.858.910	1.408.502.150	23,1%	14,1%
SANCOR	3.068.500	1.120.002.500	18,4%	11,2%
SAPUTO	2.170.000	792.050.000	13,0%	7,9%
WILLINER	1.266.000	462.090.000	7,6%	4,6%
DANONE	1.187.573	433.464.145	7,1%	4,4%
VERÓNICA	1.112.300	405.989.500	6,7%	4,1%
DPA-NESTLE	820.000	299.300.000	4,9%	3,0%
MILKAUT	800.000	292.000.000	4,8%	2,9%
LA SIBILA	726.000	264.990.000	4,3%	2,7%
TREGAR	438.300	159.979.500	2,6%	1,6%
MANFREY	349.300	127.494.500	2,1%	1,3%
NOAL	314.000	114.610.000	1,9%	1,2%
LA LACTEO	306.800	111.982.000	1,8%	1,1%
CORLASA	286.600	104.609.000	1,7%	1,0%
Total 14 empresas	16.704.283	6.097.063.295	100,0%	61,2%
Total producción nacional (est.)		9.964.144.190		

Fuente: Revista Infotambo, N°250, Marzo de 2010.

Otra fuente de información más actualizada que se dispone proviene de la Revista Infotambo, que en su Número 250 de marzo de 2010, detalla las 14 principales empresas receptoras de leche durante el año 2009,¹⁰ las que procesaron el 61,2% de la producción nacional.¹¹ El ranking es encabezado por la empresa Mastellone con el 14,1% de la producción total; las empresas que le siguen son: Sancor (11,2%), Saputo (7,9%), Williner (4,6%), Danone (4,4%), Verónica (4,1%) y DPA-Nestle (3%).

¹⁰ Nótese que en este caso se hace referencia a recepción de leche en plantas industriales mientras que en el cuadro anterior (Cuadro 19) se trata de compras de leche declaradas a la ONCCA. Distinguir los conceptos es importante debido a que compras de leche declaradas al organismo nacional pueden haber sido realizadas por firmas que luego no la procesaban a la leche o firmas con plantas industriales que declaraban leche comprada a su nombre pueden haber luego revendido la leche a otra planta industrial por cuestiones de logística o algún cambio en el plan de producción.

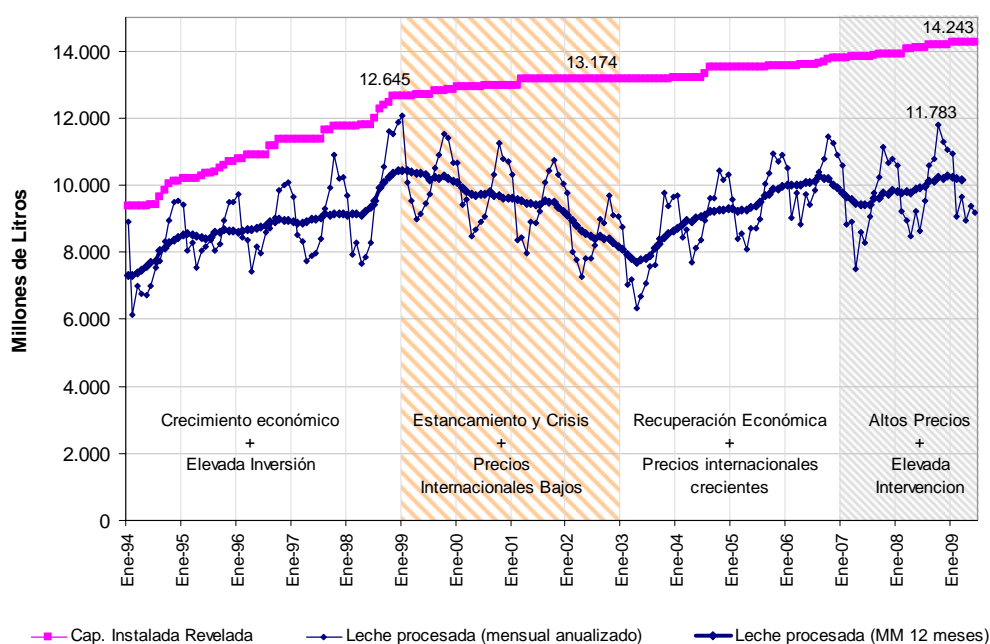
¹¹ La producción nacional de leche del 2009 se ha estimado en 9.964 millones de litros.

Evolución del nivel de actividad de la industria láctea

En función de la ausencia de estadísticas actualizadas respecto al nivel de utilización de planta y/o la capacidad instalada que cuenta la industria lechera en Argentina, se ha procedido a realizar una estimación de estas variables a partir de la siguiente metodología: a) en primer lugar se identifican las máximas producciones mensuales por producto de la industria (en litros equivalentes); b) segundo, se suman todas las máximas producciones mensuales observadas en todos los productos (en litros equivalentes), considerando al resultado de esta suma como la capacidad de producción instalada de la industria; c) por último, se construye el indicador de utilización de capacidad instalada a partir del cociente entre el procesamiento observado de leche y el procesamiento máximo posible de acuerdo a la capacidad instalada antes estimada.

De acuerdo a esta metodología, la capacidad instalada actual superaría los 14.000 millones de litros anuales, y hoy es un 55% mayor a la observada en 1994. En el Gráfico 8 se observa la fuerte expansión de capacidad instalada durante en período 1994-1999, donde aumentó a una tasa anual promedio del 7% anual. Sin embargo, parece haberse mantenido estancada entre mediados de 1999 y mediados de 2004, para luego comenzar un sendero de crecimiento hasta finales de 2008.

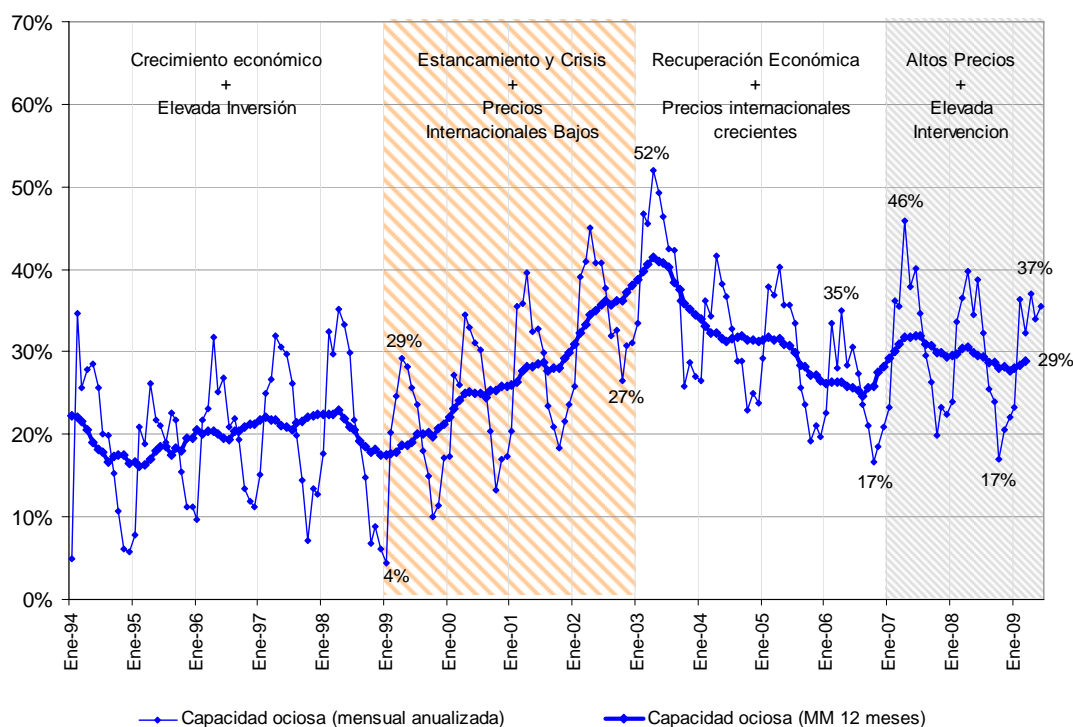
Gráfico 8: Capacidad Instalada Anual Revelada (estimada) y Volumen de Leche Cruda procesada mensualmente (anualizado)



Fuente: IERAL sobre la base de Área Lácteos de la Dirección de Industria Alimentaria de MAGPyA

De acuerdo con estas estimaciones la recuperación del nivel de actividad doméstico y la creciente inserción internacional permitieron reducir el nivel de capacidad ociosa de la industria del 40% que tenía a comienzos del 2003 (pico) al 25% hacia finales del 2006. Paradójicamente, en un escenario de elevados precios internacionales desde finales de 2006, este último indicador se deteriora levemente. Desde mediados de 2007 hasta la fecha la industria láctea trabaja con una capacidad ociosa promedio cercana al 30%. El estancamiento de la producción de leche cruda, que se da en un contexto de inversiones en ampliaciones y nuevas usinas lácteas, explica la caída en el nivel de utilización efectiva de la capacidad instalada de la industria. Por detrás de todo esto, reduciendo los incentivos a producir leche, se encuentra la mayor intervención del Estado argentino en el mercado de productos lácteos (aplicando mayores niveles de retenciones y restricciones cuantitativas a la exportación), y su objetivo de desacoplar el mercado interno del auge de precios que se observa a nivel internacional.

Gráfico 9: Capacidad Ociosa de la Industria Láctea (estimada)



Fuente: IERAL sobre la base de Área Lácteos de la Dirección de Industria Alimentaria de MAGPyA

Características generales de la industria láctea cordobesa

En base a consultas con los secretarios generales de las distintas seccionales de ATILRA¹² de la provincia de Córdoba y estimaciones propias sobre la base del Registro Industrial de la provincia, el número de trabajadores formales en la industria láctea provincial ascendería a poco más de 5.000 trabajadores activos distribuidos en aproximadamente 216 plantas (Cuadro 21).

Según comentarios de representantes de ATILRA, la expansión de la actividad en el sector durante los últimos 5 años se tradujo en incrementos de puestos laborales en varias plantas existentes y nuevas.

Cuadro 21: N° de Empleados y N° de plantas en Córdoba. Año 2008

Zona	N° de Empleados Activos	N° de plantas industriales	Área de Cobertura (de norte a sur; de oeste a este)
→ Cuenca Noreste	1.919	82	
Seccional Devoto	900	43	Balnearia, Devoto, Tránsito, Arroyito, Saturnino Laspiur, Las Varillas, Alicia, El Fortín
Seccional Brinkmann*	520	10	Morteros, Brinkmann, Porteña, Col. Vignaud, Col. San Pedro
Seccional Freyre	289	3	Freyre, Col. Valtelina
Seccional Córdoba**	210	26	La Puerta, La Para, Santiago Temple, Villa del Rosario, Calchin, El Arañado
→ Cuenca Villa María	1.866	106	
Seccional Pozo del Molle	500	39	Carrilobo, Las Varas, Pozo del Molle, Noetinger, Ballesteros, Bel Ville, San Marcos
Seccional Villa María	1.366	67	James Craik, Tío Pujio, La Playosa, Villa María, Villa Nueva, Cintra, Arroyo Cabral, Ticino
→ Cuenca Sur de Córdoba	586	19	
Seccional Córdoba**	216	9	Río Cuarto, Uacha, Coronel Moldes, Vicuña Makenna, San Basilio, Villa Huidobro
Seccional Canals	370	10	Gral Ordoñez, Laborde, La Carlota, Canals, Arias, La Cautiva, Laboulaye
→ Cdad de Cba y alrededores	665	9	
Seccional Córdoba**	665	9	Córdoba ciudad, Ferreira, Pilar
TOTAL CORDOBA	5.036	216	

* Incluye planta de ARLA. Actualmente sus trabajadores están bajo un régimen laboral de "Industria Alimenticia General". ATILRA está en tratativas con el Ministerio de Trabajo de la Nación para que pasen al régimen laboral de "Industria Láctea".

** Estimado a partir de datos del Registro Industrial de Córdoba.

Fuente: IERAL en base a ATILRA y Registro Industrial de Córdoba 2008.

Por su parte, de los 216 establecimientos, 40 de ellos estarían habilitados para exportar según estadísticas de SENASA.

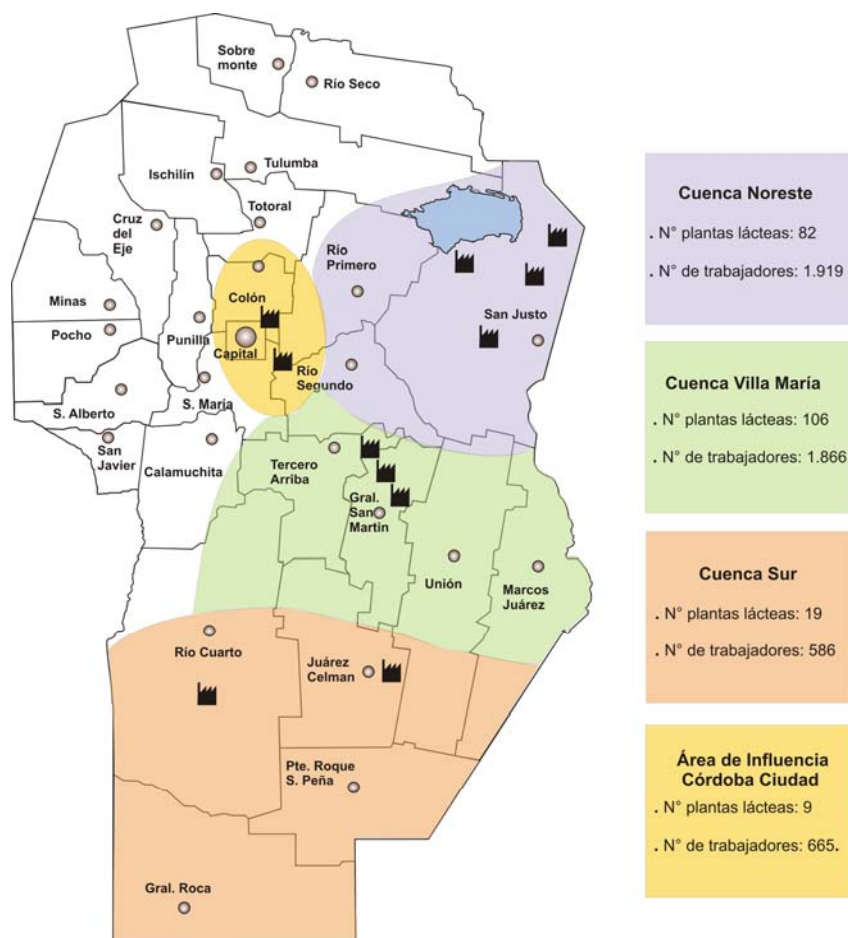
¹² Asociación de Trabajadores de la Industria Lechera de la República Argentina

Cuadro 22: Establecimientos con habilitación de SENASA para exportar. Año 2008

	Cuenca Noreste	Cuenca Villa María	Cuenca Sur	Ciudad de Córdoba y área de influencia	Total Provincia
Leche Pasteurizada	3	0	0	2	5
Leche UAT	0	0	0	1	1
Leche en Polvo	3	5	0	1	9
Quesos pasta blanda, semidura y dura	7	10	4	1	22
Otros Quesos (fundido, rallado, etc)	1	2	0	0	3
Manteca / Crema	5	7	1	1	14
Dulce de Leche	2	6	0	4	12
Yogur	1	2	0	2	5
Postres / Flanes	0	0	0	1	1
Suero de Leche en Polvo	2	3	0	1	6
Otros	5	4	0	0	9
Total Cuenca	11	18	4	7	40

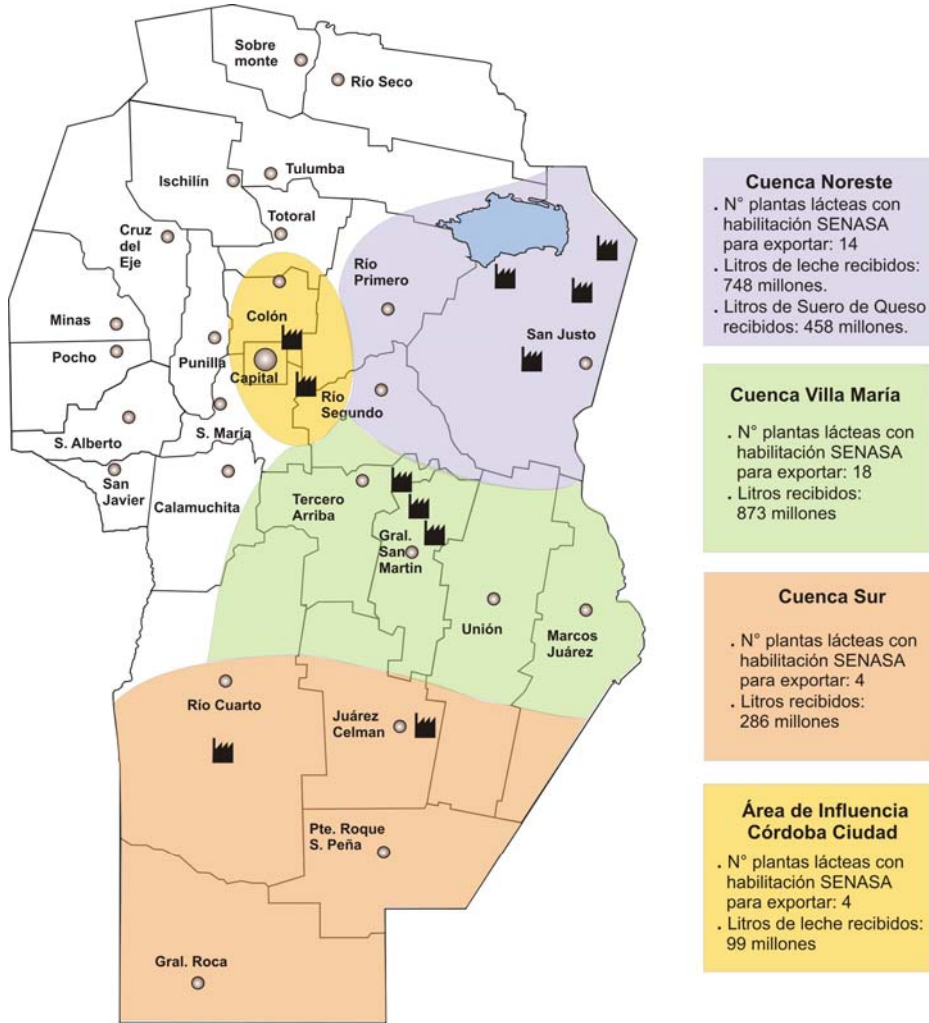
Fuente: IERAL en base datos de SENASA.

Mapa 2: Distribución de usinas lácteas de la provincia según cuenca. Cantidad de empleados. Año 2008 (datos estimados)



Fuente: IERAL sobre la base de INTA, SENASA, ATILRA y Registro Industrial de Córdoba.

Mapa 3: Localización de principales usinas lácteas de la provincia. Volumen procesado por plantas habilitadas por SENASA para exportar. Año 2008 (datos estimados)



Fuente: IERAL sobre la base de INTA y SENASA.

Cuadro 23: Principales compradores de leche en Córdoba (septiembre 2008)

	Razón Social del Comprador	Compra diaria	Compra mensual	Particip.	Posic. Nac.
1°	SANCOR COOPERATIVAS UNIDAS LIMITADA	1.118.586	33.557.594	17,3%	2°
2°	MOLFINO HERMANOS S.A.	877.800	26.334.007	13,6%	3°
3°	MASTELLONE HERMANOS SOCIEDAD ANONIMA	639.871	19.196.125	9,9%	1°
4°	MANFREY COOPERATIVA DE TAMBEROS DE COM.E IND.LIMITADA	369.099	11.072.955	5,7%	10°
5°	NESTLE ARGENTINA S.A.	335.219	10.056.563	5,2%	8°
6°	NOAL S.A.	275.381	8.261.423	4,3%	12°
7°	SUCESORES DE ALFREDO WILLINER S.A.	255.503	7.665.078	4,0%	4°
8°	LDC ARGENTINA S.A.	221.800	6.653.985	3,4%	11°
9°	MILKAUT SA	156.175	4.685.251	2,4%	6°
10°	VERONICA S A C I A F E I	154.859	4.645.782	2,4%	5°
11°	PEIRETTI CELSO, HECTOR, RAUL Y HAYDEE	154.308	4.629.248	2,4%	13°
12°	SOCIEDAD COOPERATIVA DE TAMBEROS HUANCHILLA LTDA.	143.600	4.307.986	2,2%	19°
13°	LA LACTEO S.A.	138.763	4.162.891	2,1%	15°
14°	COOPERATIVA AGRICOLA GANADERA DE ARROYO CABRAL LTDA.	123.410	3.702.303	1,9%	22°
15°	LACTEAR S.A.	113.300	3.398.998	1,8%	18°
16°	SA LA SIBILA	97.134	2.914.022	1,5%	7°
17°	COOPERATIVA AGRICOLA TAMBERA DE JAMES CRAIK LTDA.	95.060	2.851.792	1,5%	24°
18°	ESTABLECIMIENTOS LACTEOS SAN MARCOS S.A.	87.972	2.639.173	1,4%	25°
19°	LACTEOS PUYEHUE SRL	79.683	2.390.504	1,2%	28°
20°	COOPERATIVA TAMBERA LAS CAÑITAS LTDA	72.210	2.166.285	1,1%	29°
21°	LACTEOS SAN BASILIO S.A.	67.417	2.022.496	1,0%	31°
22°	CAYELAC S.A.	66.532	1.995.946	1,0%	32°
23°	LA VARENSE S.R.L.	59.165	1.774.959	0,9%	36°
24°	LACTEOS EL ARAÑADO S.A.	56.289	1.688.658	0,9%	38°
25°	LACTEOS POZO DEL MOLLE S.A.	54.156	1.624.694	0,8%	39°
	RESTO	646.945	19.408.344	10,0%	-
	Total general	6.460.235	193.807.062	100,0%	

Fuente: Resoluciones de Pago de ONCCA.

II.1.2 Tamaño y evolución del mercado internacional de productos lácteos

El comercio internacional de productos lácteos exhibe un importante crecimiento durante la última década.

Mientras que el volumen de leche producido (en toneladas) creció un 22%, de 550 a 669 millones de toneladas, entre 1998 y 2007, a una tasa promedio anual del 2,2%, el volumen de leche comercializado internacionalmente (en forma de distintos productos) se expandió un 43%, de 65 a 93,2 millones de toneladas (leche equivalente), a una tasa promedio del 4,1% anual, duplicando el ritmo de crecimiento de la producción.

De lo anterior puede deducirse que el volumen de leche que ingresa hoy al circuito de comercio internacional (incorporada a distintos tipos de productos

lácteos) es, en términos relativos a la producción, superior al de años atrás. En efecto, el 11,8% de la producción de leche era exportada en el año 1998, porcentaje que ha subido al 13,9% en el 2007.

Cuadro 24: Producción de Leche y Comercio Internacional de Productos Lácteos¹³

En millones de toneladas.

	1998		2003	2004	2005	2006	2007
Producción de Leche* (millones de tn.)	549,8		605,8	618,2	637,4	654,6	668,5
Comerc. Internac. de Lácteos (millones de tn. de Leche Equivalente*)	65,0		78,2	84,2	86,3	90,3	93,2

* Incluye los tres tipos de leche más importantes: Leche de Vaca, Leche de Búfala y Leche de Cabra
Fuente: FAO/STAT (Datos por países – Total para todos los países)

De acuerdo con estadísticas de la Food and Agricultural Organization (FAO), la mayor proporción de leche comercializada internacionalmente está procesada como “queso”, y en 2007 ascendió a 20,2 millones de toneladas de leche equivalente, lo que implicó el 21,7% del volumen de leche equivalente comercializado. Vale aclarar que el comercio mundial de quesos se mueve mayoritariamente en mercados cerrados, con acuerdos bilaterales y está dominado por la Unión Europea. La existencia de acuerdos preferenciales entre países y bloques pone en desventaja a quienes no acceden a dicho trato preferencial.

El segundo producto comercializado que más leche insumió fue la Leche en Polvo Entera (16,9%), seguido muy de cerca por el Suero de Queso en Polvo (16,2%). Continúan en el ranking la Leche en Polvo Descremada (13,5%), la Manteca (10,6%), la Leche Fluida Entera (7,4%) y la Crema (3,4%).

¹³ Vale tener en consideración que se entiende estrictamente el “comercio internacional” como todo aquel intercambio que se realice entre dos países distintos; los informes sobre Lácteos elaborados por el USDA consideran a la UE-27 como el equivalente a un país y “netean” el comercio “intra UE-27” obteniendo valores de comercio mundial menores que los presentados aquí.

Cuadro 25: Comercio mundial de lácteos por tipo de producto, en toneladas de leche equivalente*. Ranking según Año 2007

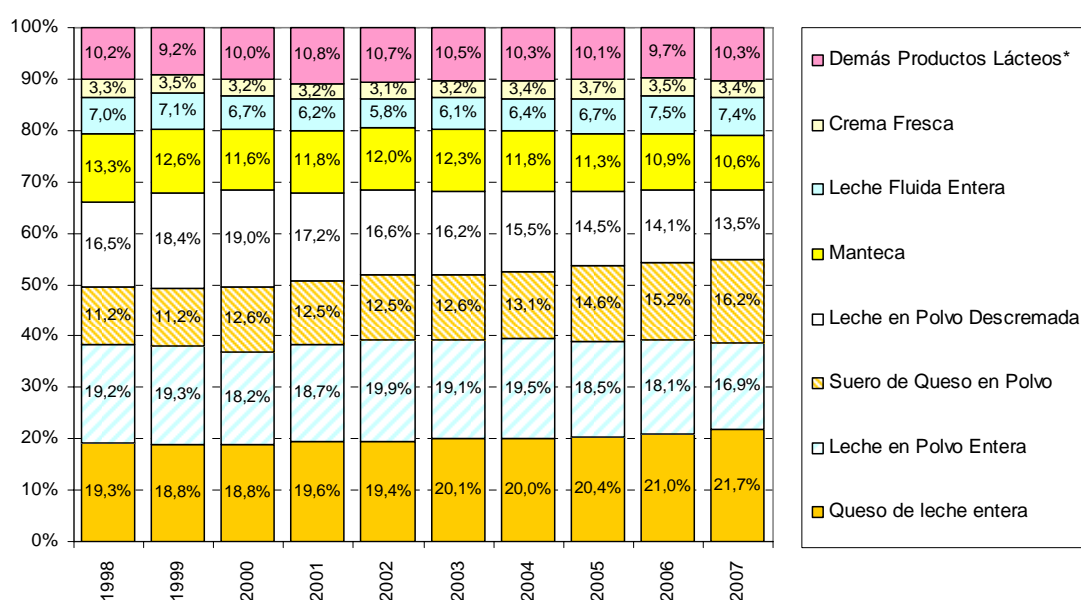
Producto	1998	2003	2004	2005	2006	2007
Queso de leche entera	12.518.233	15.730.594	16.813.980	17.634.126	18.958.328	20.233.149
Leche en Polvo Entera	12.510.246	14.918.268	16.399.462	15.980.064	16.365.521	15.726.938
Suero de Queso en Polvo	7.264.126	9.824.824	11.031.674	12.629.216	13.741.598	15.116.879
Leche en Polvo Descremada	10.741.863	12.672.932	13.080.322	12.529.983	12.781.095	12.573.615
Manteca	8.650.587	9.575.590	9.980.441	9.764.865	9.891.367	9.903.300
Leche Fluida Entera	4.563.561	4.737.172	5.360.724	5.813.530	6.741.489	6.860.088
Crema Fresca	2.164.684	2.529.979	2.873.808	3.193.016	3.146.306	3.144.596
Demás Productos Lácteos*	6.605.084	8.172.394	8.705.490	8.718.046	8.722.621	9.635.974

El concepto "Leche equivalente" estima el volumen (en toneladas) de litros de leche totales utilizados para elaborar el volumen (en toneladas) de productos comercializados. Los factores de equivalencia de cada producto a toneladas de leche se pueden consultar en <http://faostat.fao.org/DesktopDefault.aspx?PageID=535&lang=es#cible>

Fuente: FAOSTAT.

De los productos presentados en el Cuadro 25, solo Suero de Queso en Polvo y Queso exhiben tasas de crecimiento anual promedio marcadamente superiores a la de los Productos Lácteos en conjunto entre 1998 y 2007 (8,5% y 5,5%, respectivamente). Por su parte, los productos con menor crecimiento fueron Leche en Polvo Entera, Leche en Polvo Descremada y Manteca (con una tasa anual promedio de 2,6%, 1,8% y 1,5%, respectivamente).

Gráfico 10: Importancia de los principales productos lácteos en el comercio mundial de lácteos, Participación medida respecto a toneladas de leche equivalente.



* FAOSTAT desglosa el comercio de productos lácteos en 28 productos distintos; entre ellos también se incluyen leches de cabra, oveja y búfala, y productos elaborados a partir de las mismas.

Fuente: FAOSTAT.

En lo que respecta a volumen comercializado de productos lácteos como tales, corresponde decir que los Quesos más que duplican el volumen comercializado de Leche en Polvo Entera, y casi triplican el de Leche en Polvo Descremada y Manteca (Cuadro 26). Como arriba se comentó, el comercio de Suero de Queso en Polvo mostró el crecimiento más veloz durante los últimos 10 años, llegando a duplicar en 2007 el tonelaje operado en 1998.

Cuadro 26: Comercio mundial de lácteos en toneladas de producto. Cinco principales productos elaborados y dos principales tipos de leche fluidas. Ranking según Año 2007

	Producto	1998	2003	2004	2005	2006	2007
Productos Elaborados (Tn)							
1°	Queso de leche entera	2.845.053	3.575.135	3.821.359	4.007.756	4.308.711	4.598.443
2°	Leche en Polvo Entera	1.646.085	1.962.930	2.157.824	2.102.640	2.153.358	2.069.334
3°	Suero de Queso en Polvo	955.806	1.292.740	1.451.536	1.661.739	1.808.105	1.989.063
4°	Leche en Polvo Descremada	1.413.403	1.667.491	1.721.095	1.648.682	1.681.723	1.654.423
5°	Manteca	1.310.695	1.450.847	1.512.188	1.479.525	1.498.692	1.500.500
Leches Fluidas (Tn)							
1°	Leche Fluida Entera	4.563.561	4.737.172	5.360.724	5.813.530	6.741.489	6.860.088
2°	Leche Fluida Descremada	855.883	1.107.831	1.238.038	1.193.086	1.176.145	1.382.521

Fuente: FAOSTAT.

En segundo plano queda el comercio internacional de leches fluidas, donde el volumen comercializado de Leche Entera supera por cinco veces al de Leche Descremada. Vale señalar que el 90% de este comercio se lleva a cabo dentro de la UE-27. Esto responde a dos razones: (i) las leches fluidas son un producto altamente perecedero y (ii) es importante la cercanía espacial de varias naciones dentro de la UE-27, lo que permite la comercialización de leches fluidas entre las mismas.

Hasta aquí las referencias al comercio exterior se limitaron al estudio de las cantidades físicas involucradas en el comercio, también es necesario analizar la evolución de los flujos internacionales desde el punto de vista de los valores involucrados. Es decir, considerar conjuntamente los cambios en las cantidades de producto sometidas al comercio y las variaciones en los precios. Este análisis, por definición, no necesariamente coincidirá con el precedente. Además, se suma que la fuente de la información difiere, al pasar a utilizarse la base COMTRADE de

Naciones Unidas y que puede haber diferencias en los productos lácteos incorporados en una base y otra.

Según COMTRADE el comercio exterior de productos lácteos alcanzó los US\$ 75.019 millones en el año 2008.¹⁴ Las diferentes variedades de Quesos y requesón representan en valor el grupo de productos lácteos de mayor relevancia en el comercio internacional, al participar con el 35,2% del valor de las exportaciones (2008). Luego, en orden de importancia, se presentan Leches y cremas concentradas o azucaradas, que representan un 23,5%, seguido por Leches y cremas no concentradas ni azucaradas (9,6%) y Manteca y otras grasas lácteas (8%).

Cuadro 27: Valor exportado mundial de productos lácteos – Estructura (2008)

	Producto	En Valor (millones de US\$)	Estructura de participación
1°	Quesos y requesón (NCM 04.06)	26.432	35,2%
2°	Leches y cremas concentradas o azucaradas (NCM 04.02)	17.637	23,5%
3°	Leches y cremas no concentradas ni azucaradas (NCM 04.01)	7.189	9,6%
4°	Manteca y otras grasas lácteas (NCM 04.05)	6.014	8,0%
5°	Preparaciones para alimentación infantil (Leche modificada, NCM 1901.10)	4.456	5,9%
6°	Suero de manteca y Yogurt (NCM 04.03)	4.104	5,5%
7°	Suero de queso y otros (NCM 04.04)	3.537	4,7%
8°	Helados (NCM 21.05)	2.887	3,8%
9°	Caseína (NCM 35.01)	2.763	3,7%
	Todos los Productos Lácteos	75.019	100%

Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

El Cuadro 28 presenta la tasa de crecimiento del valor exportado para cada grupo de productos durante el período 1998-2008. Así el grupo cuyas exportaciones más crecieron en el periodo 1998-2008 es Suero de queso y otros (uno de los productos de menor participación en el total), al incrementarse su valor exportado en 253%, a un ritmo promedio de 13,4% anual. Otros tres rubros crecieron por encima del 10% promedio anual, caso de preparaciones para alimentación infantil (13%),

¹⁴ Se incluye en el grupo los siguientes productos y posiciones arancelarias: Leches y cremas no concentradas ni azucaradas (NCM 04.01), Leches y cremas concentradas o azucaradas (NCM 04.02), Suero de manteca y Yogurt (NCM 04.03), Suero de queso y otros (NCM 04.04), Manteca y otras grasas lácteas (NCM 04.05), Quesos y requesón (NCM 04.06), Preparaciones para alimentación infantil (Leche modificada, NCM 1901.10), Helados (NCM 21.05), Caseína (NCM 35.01).

suero de manteca y yogurt (12,5%) y leche y cremas concentradas o azucaradas (10,1%). Nótese que todos estos productos crecieron por encima de lo que lo hizo el grupo completo de productos lácteos, que se expandió al 9,4%. También resulta interesante señalar que en términos relativos, las exportaciones de productos lácteos crecieron menos que el resto de productos que se comercializan internacionalmente, lo hicieron al 11% promedio anual.

**Cuadro 28: Evolución del valor exportado mundial de productos lácteos.
Período 1998-2008**

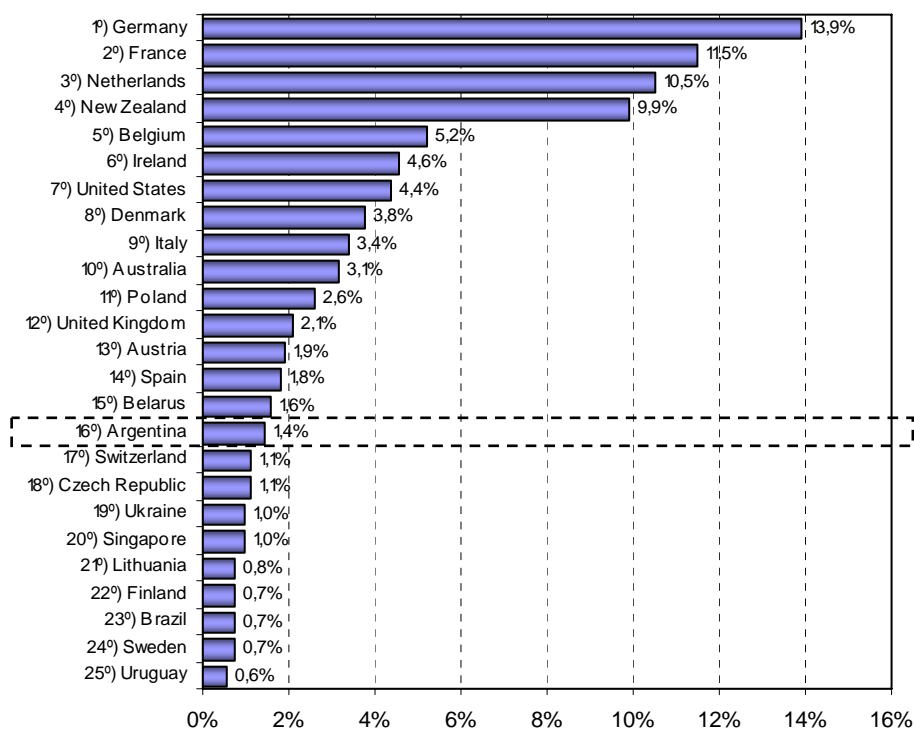
Producto	Período 1998-2008	Período 1998-2008 (promedio anual)
Suero de queso y otros (NCM 04.04)	252,7%	13,4%
Preparaciones para alimentación infantil (Leche modificada, NCM 1901.10)	240,8%	13,0%
Suero de manteca y Yogurt (NCM 04.03)	224,2%	12,5%
Leches y cremas concentradas o azucaradas (NCM 04.02)	162,3%	10,1%
Quesos y requesón (NCM 04.06)	142,6%	9,3%
Leches y cremas no concentradas ni azucaradas (NCM 04.01)	124,1%	8,4%
Helados (NCM 21.05)	122,1%	8,3%
Caseína (NCM 35.01)	89,0%	6,6%
Manteca y otras grasas lácteas (NCM 04.05)	73,3%	5,7%
Total productos lácteos	144,9%	9,4%
Exportaciones totales de bienes	185,0%	11,0%

Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

Principales competidores en el Comercio Internacional

Del análisis del comercio mundial de lácteos surge que Alemania es el principal exportador mundial (Gráfico 11), participando con el 13,9% de las exportaciones mundiales de lácteos (gran parte de las cuales son colocadas dentro de la Unión Europea). Le siguen de cerca Francia, Holanda y Nueva Zelanda, con el 11,5%, 10,5% y 9,9% respectivamente. Dentro de la UE-27, otros jugadores importantes son Bélgica, Irlanda, Dinamarca e Italia, todos con una participación mayor al 3%. Por fuera de la UE-27, y también con significativo peso se encuentran Estados Unidos y Australia. Argentina, por su parte, participa con el 1,4% de las exportaciones mundiales y ocupa el puesto número 16º en este ranking.

Gráfico 11: Participación en las exportaciones mundiales de productos lácteos – 20 países.¹⁵ Año 2008



Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

Para completar la perspectiva es oportuno identificar aquellos países que son exportadores netos (ofrecen más de lo que demandan en el mercado mundial de lácteos). En el Cuadro 29 se presentan las naciones ordenados por el valor absoluto de sus exportaciones netas (exportaciones menos importaciones). El país con mayor saldo positivo es Nueva Zelanda, con un valor de U\$S 7.325 millones en el año 2008. Luego le siguen Francia, Holanda y Alemania. Argentina se encuentra en el puesto 10º, con un saldo aproximado de U\$S 1.040 millones.

¹⁵ No se incluye la Unión Europea como si fuera un país, que es la forma utilizada por USDA en sus informes. La implicancia fundamental es que los ratios de exportaciones de los países de Europa incluyen el comercio intra-Unión.

Cuadro 29: Principales exportadores netos – 20 países. Año 2008

	País	En millones de US\$
1°	Nueva Zelanda	7.323
2°	Francia	4.804
3°	Holanda	4.196
4°	Alemania	2.735
5°	Irlanda	2.543
6°	Dinamarca	2.037
7°	Australia	1.698
8°	Polonia	1.377
9°	Bielorrusia	1.131
10°	Argentina	1.040
11°	Estados Unidos	669
12°	Ucrania	575
13°	Austria	449
14°	Uruguay	420
15°	Lituania	375
16°	India	360
17°	Suiza	329
18°	Brasil	279
19°	República Checa	226
20°	Bélgica	170

Fuente: IERAL sobre la base de COMTRADE.

Evolución de precios internacionales de productos lácteos e insumos relevantes

En este apartado se presenta la evolución de los precios internacionales de un grupo de productos lácteos y también de algunos insumos relevantes para la producción de leche cruda.

Al igual que los demás sectores de la economía argentina, el sector lácteo está expuesto a las condiciones de los mercados internacionales. Por su creciente inserción en el comercio mundial, el proceso de formación de precios doméstico no puede estar ajeno a la evolución del precio internacional del principal producto lácteo exportado por el país (leche en polvo) y del principal insumo (maíz) que puede ser exportado como tal.

Los productos lácteos que se asemejan más a un commodity son la leche en polvo, la manteca y el suero en polvo. La evolución de su precio internacional tiene un significativo impacto en la formación de precios en los mercados domésticos de los países productores, determinando el comportamiento del precio de la leche a productor como el precio de los productos lácteos al consumidor.

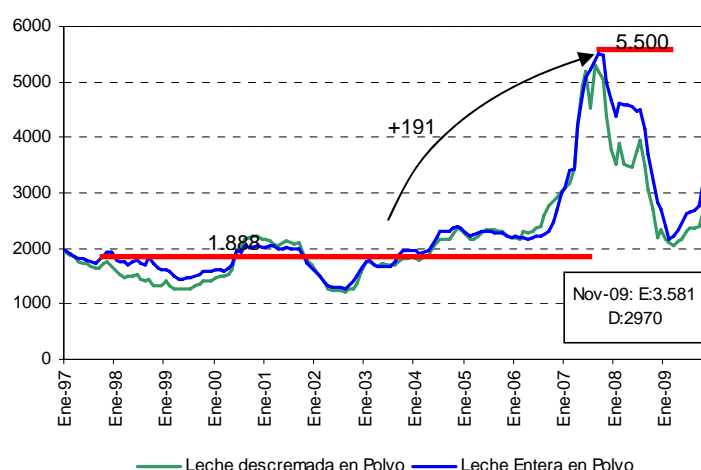
Evolución de precios de los productos lácteos a nivel internacional

Luego de la importante escalada que evidenciaron los precios de gran parte de las commodities y su posterior recaída entre mediados de 2006 y mediados de 2008, los precios de los lácteos que se verifican en la actualidad son elevados, al menos en términos históricos.

En el caso de la leche en polvo entera (LPE), de un valor promedio histórico de U\$S 1.888 por tonelada (nivel promedio entre 1997 y 2006), el valor creció 191% en menos de un año hasta alcanzar un pico de U\$S 5.500. Esto se ilustra en el Gráfico 12. Este incremento se fue invirtiendo y luego de 16 meses había tocado un valle en alrededor de U\$S 2.200, para comenzar una nueva escalada. En la actualidad el precio internacional de referencia se encuentra en torno de los U\$S 3.600, el cual resulta un 90% superior al promedio histórico citado más arriba¹⁶.

Realizando un análisis análogo al anterior para el caso de la manteca, puede apreciarse en el Gráfico 13, que ésta pasó de un valor histórico en torno a U\$S 1.630 a un pico de U\$S 5.917, también en el transcurso de menos de un año. Esto implica un crecimiento en el precio de 263%. Luego de una recaída similar a la experimentada en el caso de la leche (materia prima fundamental), su precio actual en la primera semana de noviembre es de U\$S 4.419, lo que implica un crecimiento de 171% respecto del promedio histórico.

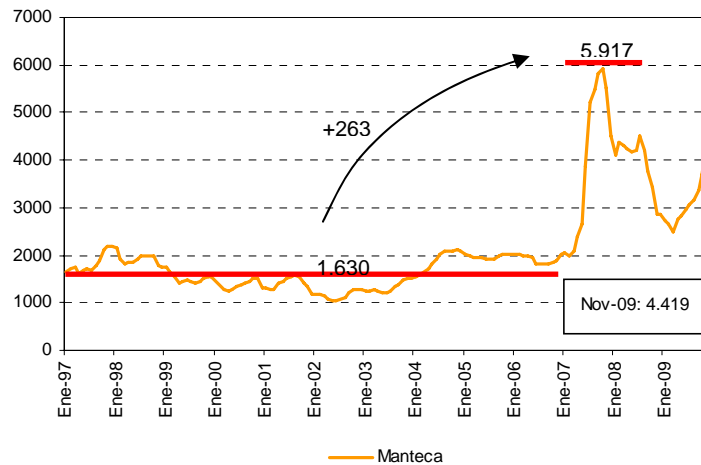
Gráfico 12: Evolución del precio internacional de la leche en polvo (entera y descremada). Enero-97 a Noviembre-09. En U\$S por Tn métrica



Fuente: IERAL sobre la base de USDA

¹⁶ El precio de referencia puede estar sobreestimando el verdadero precio de mercado.

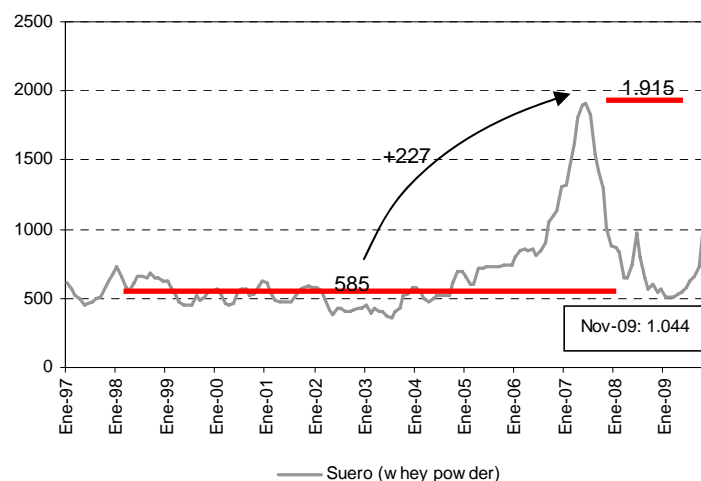
Gráfico 13: Evolución del precio internacional de la manteca. Enero-97 a Noviembre-09, en U\$S por Tn métrica



Fuente: IERAL sobre la base de USDA

Por último, en el Gráfico 14 se presenta el caso del suero en polvo (whey powder). El precio histórico era U\$S 585, el cual se incrementó 227% hasta llegar a U\$S 1.915. Luego de la posterior recaída, la actual tendencia ascendente en los precios lo sitúa en U\$S 1.044, que implica un incremento de 78% respecto del promedio histórico.

Gráfico 14: Evolución del precio internacional de suero en polvo. Enero-97 a Noviembre-09. En U\$S por Tn métrica



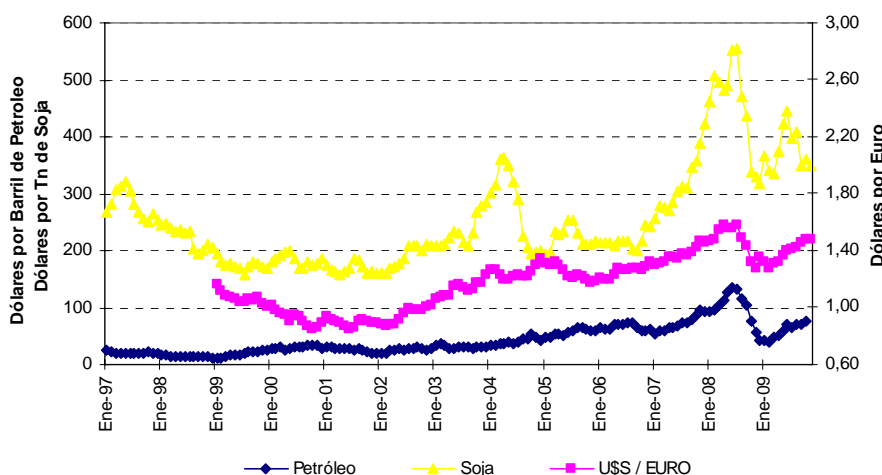
Fuente: IERAL sobre la base de USDA.

Evolución del precio internacional de algunos insumos

La mayoría de las commodities tuvieron picos en sus valores a mediados de 2008. El precio del petróleo, el cual afecta a todas las actividades a través de su participación como insumo central en la distribución y en la producción, alcanzó un

pico de U\$S 134 en julio de 2008 (tomando valores mensuales). La soja, por su parte, tuvo su pico en agosto del mismo año, promediando un valor U\$S 554 en dicho mes (Gráfico 15).

Gráfico 15: Petróleo, Soja, y Euro. Enero-97 a Noviembre-09.



Fuente: IERAL sobre la base de MECON y Federal Reserve of St. Louis

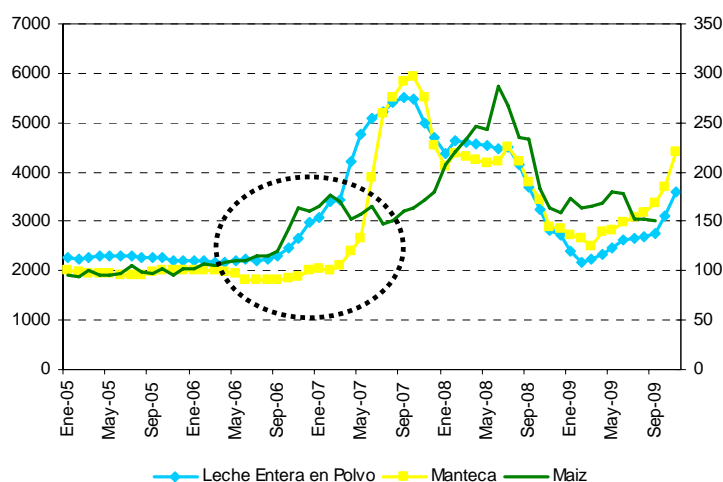
Sin embargo, en el caso de los lácteos, sus precios tuvieron picos históricos un año antes, es decir, a mediados de 2007. La explicación no es clara, y en su momento las posiciones de los principales analistas no eran coincidentes. Por la forma repentina en que se dieron los incrementos, no cabe duda que hubo movimientos especulativos fuertes (o burbujas) sustentando los mismos, como en el resto de los commodities.

Las causas del aumento en el precio de los productos lácteos son varias. Entre ellas se encuentran problemas asociados a la oferta, tales como la caída en la producción australiana (por sequía), la caída de subsidios a la producción Europea y la suba de costos por encarecimiento en el precio del maíz, insumo importante para la producción tambera intensiva. Por el lado de la demanda, se produjo una gran presión de parte de consumidores de buena parte del mundo, en particular de países asiáticos en fuerte expansión y también de países productores y exportadores de petróleo (caso de Venezuela y de los países de medio oriente).

El maíz presentaba un precio histórico promedio de alrededor de U\$S 102 entre 1997 y 2006. A finales del año 2006 su valor trepó paulatinamente hasta alcanzar los U\$S 120 en septiembre, y en octubre dio un salto y alcanzó los U\$S 160, lo que implica un crecimiento respecto de los niveles históricos de 57%. Con cierta

variabilidad, como se observa en el Gráfico 16, durante un año se mantuvo alrededor de este valor, para luego acompañar la suba del resto de los commodities y llegar a un pico de U\$S 287 en junio de 2008.

**Gráfico 16: Lácteos vs. Maíz. Enero-05 a Noviembre-09.
En U\$S por tonelada.**



Fuente: IERAL sobre la base de USDA y MECON

Muchos productores lácteos de diversos países esgrimieron en su momento que la suba del maíz a finales del 2006 puso en marcha una corrección anticipada del precio de los lácteos muy fuerte, sobre todo en función de las expectativas que se estaban formando respecto del rol del maíz en la generación de biocombustibles.

II.1.3. Principales aspectos del marco regulatorio de la cadena láctea

Los productos lácteos, al igual que los demás alimentos, deben atenerse en sus procesos de producción y comercialización a una serie de normas, regulaciones y buenas prácticas. En general estas normas persiguen varios propósitos, aunque los más importantes tienen que ver con asegurar la inocuidad del producto para la salud humana, validar que el producto tenga en su composición lo que dice tener, facilitar los intercambios y la formación de precios y mercados, preservar el medio ambiente y/o disminuir los daños que la producción puede generar a éste. En muchos casos, el cumplimiento de estas normas permite mejorar la calidad de los productos y en general la gestión de las empresas.

Estos productos se encuadran reglamentariamente bajo el Código Alimentario Argentino -CAA-. El CAA es un conjunto de disposiciones que rigen las condiciones higiénicas-sanitarias, bromatológicas y de calidad que deben cumplir los

establecimientos y los productos alimenticios en la Argentina y que están en concordancia con el *Codex Alimentarius*¹⁷ (cuerpo normativo que es la referencia internacional más importante en materia de calidad de alimentos).

El CAA está compuesto por algo más de 1.400 artículos divididos en 20 capítulos que incluyen disposiciones referidas a condiciones generales de las fábricas y comercio de alimentos, condiciones relacionadas con la conservación y tratamiento de los mismos, recipientes a utilizar, envolturas, normas respecto a los rótulos, etc. Su objetivo principal es la protección de la salud de la población.

En particular, la habilitación, funcionamiento y fiscalización de establecimientos lácteos en la República Argentina se encuadra legalmente bajo el Decreto 2.687/77, válido tanto para las habilitaciones federales como para las internacionales. En el mismo se incluyen las condiciones mínimas que debe reunir la planta para ser habilitada, así como las normas procedentes de la Resolución MERCOSUR GMC 80/96 de Buenas Prácticas de Manufacturas (BPM). Esta última resolución toma como referencia los Principios Generales de Higiene de los Alimentos del *Codex Alimentarius*, transformándolos en normas y requisitos obligatorios cuyo cumplimiento asegura un tratamiento homogéneo para toda la producción alimentaria de los países del MERCOSUR.

La habilitación y fiscalización sanitaria de la cadena láctea de la provincia de Córdoba se encuentra a cargo del Departamento de Lechería del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentos de la Provincia. La facultad de habilitar y fiscalizar la elaboración de productos lácteos de este organismo es válida sólo para aquellos establecimientos que comercialicen sus productos dentro de los límites del país (tránsito federal).¹⁸ Dicha facultad proviene de un convenio que existe entre la provincia y el Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA). El SENASA ha delegado a la provincia las potestades de habilitación y control. El SENASA a su vez, cumple la función de supervisión de los desempeños provinciales.

¹⁷ Las normas del *Codex Alimentarius* son de adopción voluntaria por los países y son orientativas. Con ellas se busca unificar las distintas legislaciones de los países tomándose el *Codex* como referente.

¹⁸ Referenciado como (1) en el Esquema 2

El Departamento de Lechería también habilita los establecimientos lácteos que elaboran productos destinados al tránsito provincial.¹⁹

Es necesario advertir que sólo 4 provincias gozan de la facultad de habilitación y fiscalización de establecimientos lácteos, estas son las provincias de Buenos Aires, Córdoba, Santa Fe y La Pampa. Todas ellas tienen convenio con SENASA. Los establecimientos elaboradores de productos lácteos ubicados en las restantes provincias del país deben ser habilitados por el mismo SENASA.

Aquellos establecimientos que exportan productos lácteos (tienen tránsito internacional) deben ser habilitados por la Coordinación General de Lácteos y Avícolas de SENASA.²⁰ Dado que muchas veces los países importadores de productos lácteos tienen otras exigencias que las solicitadas por el SENASA para el tránsito federal, éste organismo verifica en las inspecciones para la habilitación no sólo el cumplimiento de la normativa nacional sino también el de la extranjera. Una vez habilitado el establecimiento se da aviso a las distintas autoridades sanitarias del exterior para que incorporen a la empresa en los registros correspondientes. Muchas veces incluso es necesaria una auditoria conjunta entre el SENASA y la autoridad sanitaria correspondiente del país en cuestión, por ejemplo en los casos de Chile, México y Paraguay. En general, los costos de habilitación por parte de autoridades extranjeras, corren por cuenta de las firmas interesadas.

Para la Unión Europea y para Brasil existe lo que se denomina *prelisting*, que consiste en una delegación de la autoridad sanitaria del país correspondiente al SENASA para que habilite establecimientos lácteos que elaboren productos con destino a dicho país acorde a las normativas del mismo. El SENASA envía por fax el detalle de la planta habilitada y si éste no recibe objeción por parte de la autoridad sanitaria correspondiente entonces la planta se da por aprobada por el organismo competente del país importador.

Previo a la habilitación del SENASA o del Departamento de Lechería de la Provincia, el establecimiento deberá tener la aprobación de localización del municipio respectivo donde el mismo se ubique (Dirección de Obra Privada y Uso del Suelo), en el que se hará la aprobación de eliminación de efluentes (Dirección

¹⁹ Referenciado como (2) en el Esquema 2

²⁰ Referenciado como (3) en el Esquema 2

General de Ambiente), la certificación de seguridad por parte de la dirección de bomberos y las respectivas inspecciones de higiene, salubridad y seguridad. Si los productos elaborados sólo se van a comercializar dentro de un éjido municipal, entonces la habilitación y el control de procesos lo debe realizar la municipalidad respectiva de cada jurisdicción. En el caso de la Ciudad de Córdoba, la habilitación y el control es realizado por la Municipalidad de Córdoba en conjunto con la Dirección de Calidad Alimentaria.²¹

En base a lo que establece el decreto 2.687/77 de habilitación, funcionamiento y fiscalización de establecimientos lácteos en la República Argentina y a la Resolución N° 233/98 de SENASA, todos los establecimientos que participan en la transformación industrial²² están obligados a cumplir con Buenas Prácticas de Manufacturas (BPM)²³ y a desarrollar Procedimientos Operativos Estandarizados de Saneamiento (POES) que describan los métodos de saneamiento diario a ser cumplidos por el establecimiento²⁴. En los últimos años, además, se ha implementado, con mayor intensidad, la práctica de Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control (HACCP)²⁵. Si bien en Argentina esta práctica no es de carácter obligatorio, hay muchos países donde se requiere la misma para la entrada del producto al país, con lo que implícitamente se vuelve obligatoria si de otros países la requieren. Por ejemplo, el uso del sistema HACCP es obligatorio tanto en EEUU como en la UE para la importación de productos lácteos, con lo que la habilitación del establecimiento exportador por parte del SENASA deberá tener en cuenta este requisito del país importador.

Una vez habilitada la planta para exportación, el SENASA otorga el certificado sanitario, el que varía según el producto y el lugar de destino del mismo, dadas las diferentes exigencias de cada país importador. Este certificado deberá ser presentado ante las autoridades sanitarias del país destino del producto.

²¹ Referenciado como (4) en el Esquema 2

²² Faena de animales, elaboración, fraccionamiento y/o depósito de alimentos.

²³ Son las especificaciones de procesos y procedimientos para el control de las condiciones pre-operacionales y operacionales dentro de un establecimiento. Incluye procedimientos relativos a instalaciones, transporte, almacenamiento, personal, limpieza, control de procesos, documentación, entre otros.

²⁴ La estructura de los procedimientos es desarrollada por cada establecimiento.

²⁵ Enfoque sistemático para identificar peligros y estimar los riesgos que pueden afectar la inocuidad de un alimento, a fin de establecer las medidas para controlarlos. Dicho control se realiza por líneas de producción.

El SENASA también habilita los envases y el equipamiento que está en contacto con los alimentos y los medios en los que se transportan los mismos.

Cuando los productos elaborados son acondicionados para la venta directa al público, actúa, además, el Instituto Nacional de Alimentos (INAL - ANMAT)²⁶ para el otorgamiento del Registro Nacional de Establecimiento (RNE) y el Registro Nacional de Producto Alimentario (RNPA)^{27 28}. Este último deberá tramitarse para cada producto elaborado por el establecimiento.²⁹

Para realizar operaciones de exportación es obligatoria la inscripción en el Registro de Importadores y Exportadores en Aduana³⁰. Luego, el número de inscripción obtenido habilita para operar a través de cualquier aduana del país.

Por otra parte, otro organismo público que ha trascendido recientemente por los mayores roles que ha adquirido es la ONCCA (Oficina Nacional de Control Comercial Agropecuario)³¹. Todos los operadores como así también los establecimientos vinculados a la cadena láctea deben estar inscriptos en los respectivos Registros que lleva la ONCCA, en este caso, en el registro de operadores lácteos. Este registro es condición necesaria para el acceso al Registro de Operadores de Exportación Lácteas (ROEL), cuya autorización por parte de la ONCCA estará sujeta a la garantía de un stock de 25.000 toneladas de leche en polvo por parte de las usinas lácteas, a fin de garantizar el abastecimiento del mercado interno.

Un resumen respecto a la regulación de la cadena láctea es presentado en el esquema gráfico siguiente.

²⁶ El INAL es el centro de referencia de la ANMAT cuando de alimentos se trata. Por su parte la Administración Nacional de Medicamentos, Alimentos y Tecnología Médica (ANMAT) es un organismo público descentralizado dependiente de la Secretaría de Políticas, Regulación y Regulaciones Sanitarias del Ministerio de Salud de la Nación, encargado de velar por la salud humana, asegurando la calidad de los productos de su competencia (medicamentos, alimentos, productos de tecnología médica).

²⁷ En Córdoba, la Secretaría de Alimentos tiene delegación del INAL para el Registro Nacional de Establecimientos (RNE) y el Registro Nacional de Productos Alimenticios (RNPA), los que serán solicitados por SENASA para realizar el certificado de habilitación de exportación.

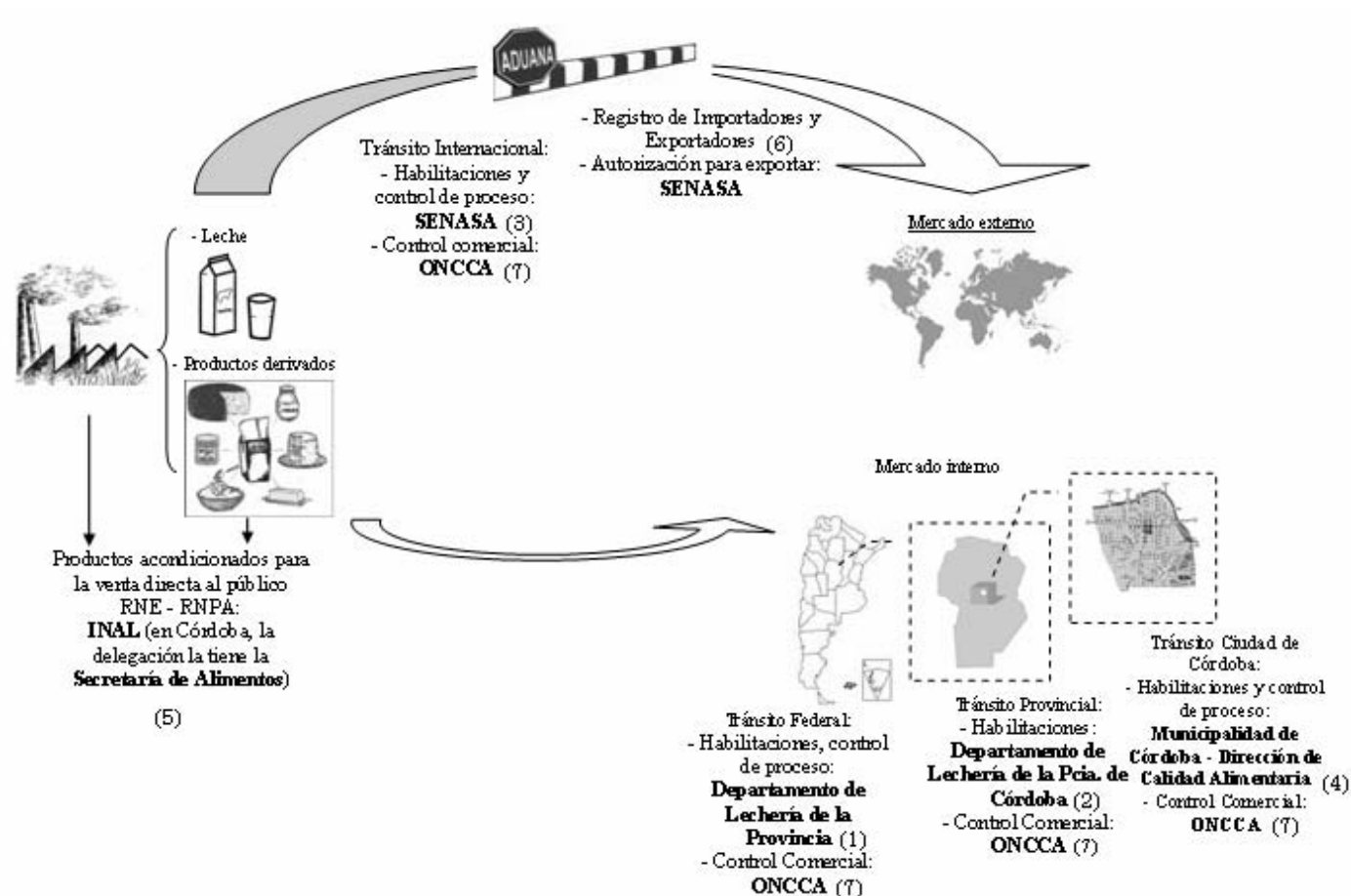
²⁸ Es requisito previo para el otorgamiento del RNPA de cada producto que se comercialice tener el RNE expedido por la Autoridad Sanitaria Jurisdiccional (en Córdoba, la Secretaría de Alimentos) - tránsito federal, importación y exportación- o en el caso que el producto solo se exporte se debe solicitar el RNE y el RNPA al INAL nacional. Sólo en el caso que la Autoridad Sanitaria Jurisdiccional tenga extensión del INAL de Importación y Exportación, entonces se podrá solicitar a dicha autoridad. Se refiere con punto 3 en el Esquema 2.

²⁹ Referenciado como (5) en el Esquema 2

³⁰ Referenciado como (6) en el Esquema 2

³¹ Referenciado como (7) en el Esquema 2

Esquema 2: Regulación de la producción y el comercio de productos lácteos



Fuente: IERAL Fundación Mediterránea en base a información otorgada por organismos públicos.

II.1.4 Análisis de Rentabilidad del Tambo

Como caracterización general, puede decirse que un establecimiento del eslabón primario tiene como producto principal la leche cruda, la cual habitualmente es vendida como insumo a la industria láctea, salvo los casos en que el establecimiento es del tipo tambo-fábrica y/o el tambo vende la leche fresca directamente al público. En esta actividad se generan dos subproductos: (i) carne (vacas rechazadas, novillos holando) y (ii) vientres excedentes (terneras y vaquillonas preñadas excedentes). Normalmente, las vacas rechazadas son enviadas a frigorífico al igual que los novillos holando. Los vientres excedentes suelen ser vendidos a tambos con faltante de animales. En el Cuadro 30 se resume la matriz insumo-producto del tambo.

Cuadro 30: Insumos y productos. Eslabón primario.

Eslabón primario: Tambo	
Insumos	Productos
Pasturas	Leche cruda
Concentrados	
Sanidad	
Recursos Humanos	Subproductos
Capital de tambo*	Carne
Energía	Vientres excedentes

***Capital de Tambo:** Hacienda de tambo (vacas masa), máquina ordeñadora, instalaciones, implementos agrícolas de tambo, capital de trabajo.

Fuente: Elaboración propia.

Dos Modelos de tambo "tipo" para Córdoba

En base a las características de los establecimientos tamberos dominantes realizada por el INTA (2005), se definen a continuación dos modelos de tambo típicos para la Provincia de Córdoba, uno "típico" de la Cuenca Noreste y otro "típico" de la Cuenca de Villa María. Ambos modelos han sido especificados de acuerdo a la realidad productiva actual de cada cuenca, según los datos presentados en los Cuadros 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10 y 11.

En el Cuadro 31 se presentan las características productivas de un tambo modelo de la Cuenca Noreste, mientras que en el Cuadro 32 se presentan las de un tambo modelo de la Cuenca de Villa María.

Cuadro 31: Parámetros Modelo de Tambo Típico de Cuenca Noreste Año 2009

SUPERFICIE TAMBO	
Superficie Total	160 Has
RODEO	
Total de vacas	200 Cab
Carga	1,25 VT/ha
Vacas en ordeño (VO)	155 Cab
Vacas secas (VS)	45 Cab
% de vacas en ordeño	77,5%
PRODUCCIÓN	
Litros/VO/día	18 lts/VO/día
Litros/tambo/día	2.790
Litros/tambo/año	1.018.350
PUESTOS DE TRABAJO	
Tambero + personal tambo	3,00 EH
Peón general	1,00 EH
Administración / Asesoram. Técnico	1,00 EH
MAQUINA ORDEÑADORA	
Tipo de máquina ordeñar	Línea EP
Número de bajadas	12
OTROS	
Energía eléctrica	2.800 kw/mes
Movilidad camioneta	15.000 km/año
Visitas veterinario	12 visitas/año
Control lechero	SI

Fuente: Elaboración propia.

USO DE LA TIERRA		
Superficie Total	160 Has	
- Pasturas	125,1 Has	78,2%
- Verdeos Invierno	23,2 Has	14,5%
- Verdeos Verano	11,6 Has	7,2%
- Silaje de Maiz	23,2 Has	14,5%

PARAMETROS REPRODUCTIVOS	
Cantidad pastillas/VO	2,5
Parición neta de mort. perinat. (%/VT)	70%

PARAMETROS DE MANEJO DE RODEO	
Vida útil vacas (tiempo en producción)	4,3 años
Rechazo de vacas (% s/VT)	23%
Mortandad vacas (% s/VT)	3%
Reposición vaquillonas (% s/VT)	26%

ALIMENTACION EN COMEDEROS	
Racionamiento VO	4 Kg/día
Ración parto a VS (45 días previos)	1 Kg/día
Rollos por VO	1,2 R/VO/año

PRODUCTIVIDAD	
Productividad por vaca total	14 lts/VT/día
Productividad por hectárea de tambo	6.365 lts/ha/año
Productividad por puesto de trabajo	558 lts/hom/día

Cuadro 32: Parámetros Modelo de Tambo Típico de Cuenca Villa María Año 2009

SUPERFICIE TAMBO	
Superficie Total	250 Has
RODEO	
Total de vacas	300 Cab
Carga	1,20 VT/ha
Vacas en ordeño (VO)	230 Cab
Vacas secas (VS)	70 Cab
% de vacas en ordeño	76,7%
PRODUCCIÓN	
Litros/VO/día	21 lts/VO/día
Litros/tambo/día	4.830
Litros/tambo/año	1.762.950
PUESTOS DE TRABAJO	
Tambero + personal tambo	4,00 EH
Peón general	1,00 EH
Administración / Asesoram. Técnico	1,00 EH
MAQUINA ORDEÑADORA	
Tipo de máquina ordeñar	Línea EP
Número de bajadas	12
OTROS	
Energía eléctrica	4.200 kw/mes
Movilidad camioneta	15.000 km/año
Visitas veterinario	12 visitas/año
Control lechero	SI

Fuente: Elaboración propia.

USO DE LA TIERRA		
Superficie Total	250 Has	
- Pasturas	195,4 Has	78,2%
- Verdeos Invierno	36,2 Has	14,5%
- Verdeos Verano	18,1 Has	7,2%
- Silaje de Maiz	36,2 Has	14,5%

PARAMETROS REPRODUCTIVOS	
Cantidad pastillas/VO	2,5
Parición neta de mort. perinat. (%/VT)	69%

PARAMETROS DE MANEJO DE RODEO	
Vida útil vacas (tiempo en producción)	4,3 años
Rechazo de vacas (% s/VT)	23%
Mortandad vacas (% s/VT)	3%
Reposición vaquillonas (% s/VT)	26%

ALIMENTACION EN COMEDEROS	
Racionamiento VO	6,5 Kg/día
Ración parto a VS (45 días previos)	1 Kg/día
Rollos por VO	1,6 R/VO/año

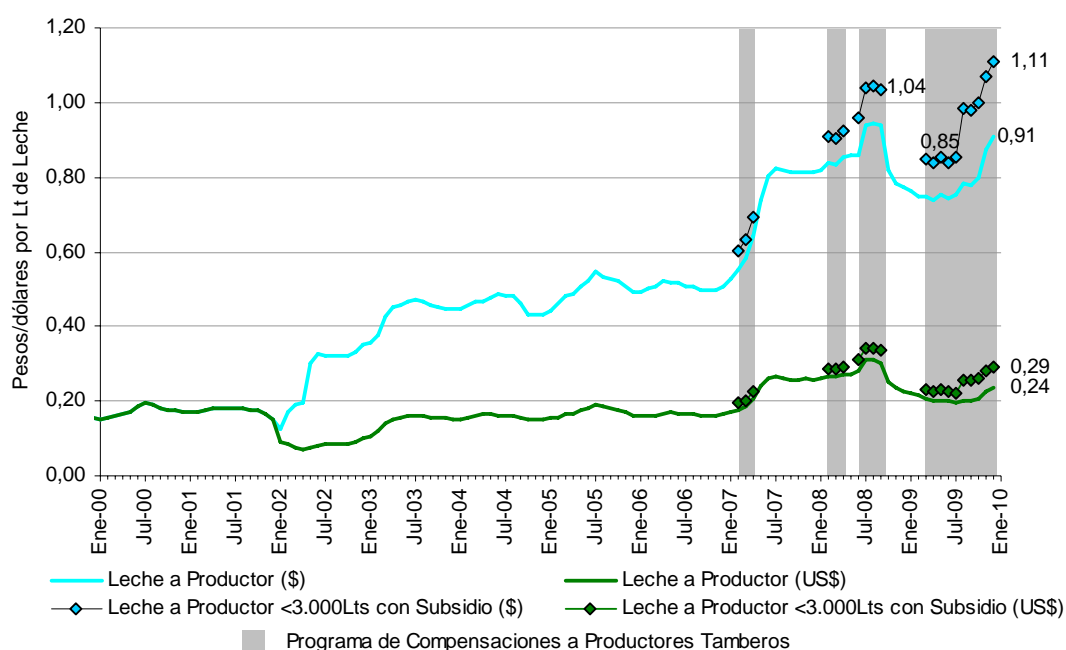
PRODUCTIVIDAD	
Productividad por vaca total	16,1 lts/VT/día
Productividad por hectárea de tambo	7.052 lts/ha/año
Productividad por puesto de trabajo	805 lts/hom/día

Evolución del precio de la leche cruda

El 90% de los ingresos de un tambo está vinculado al precio que se obtiene por la leche entregada a fábrica. En el Gráfico 17 se expone su evolución durante los

últimos diez años, tanto en pesos como en dólares. Vale hacer dos comentarios al respecto: (1) tras la devaluación del peso en enero de 2002, durante casi más de un año el precio en dólares de la leche a productor se mantuvo un 40% por debajo de los valores observados durante los años 2000 y 2001; (2) A partir de comienzos de 2007 el precio en dólares se situó un 40-50% por encima de los 18 centavos de dólar promedio entre enero de 2003 y diciembre de 2006; no obstante, el precio en dólares pagado al productor argentino fue notablemente inferior al recibido por los demás productores del cono sur.

Gráfico 17: Precio de la leche al productor



Fuente: IERAL sobre la base de RMA, BCRA y INFOLEG.

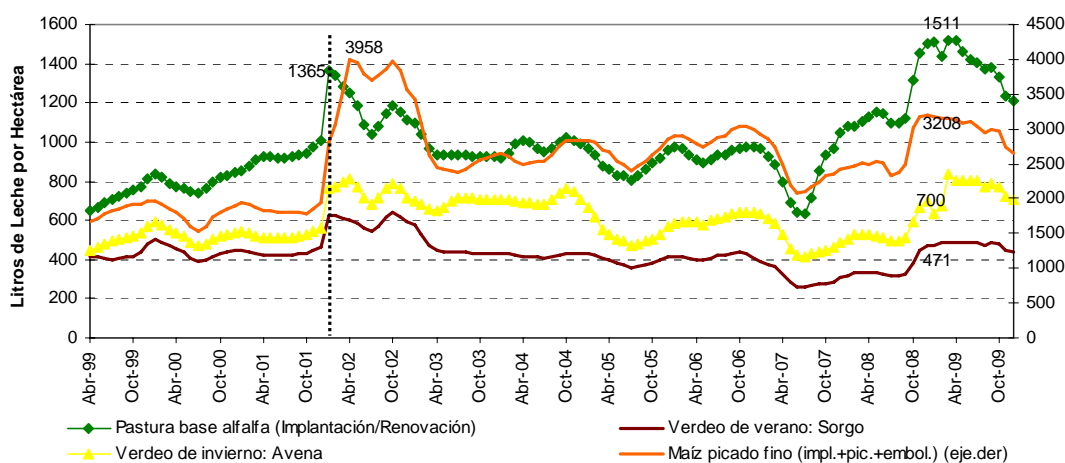
El concepto con mayor incidencia sobre los costos de producción tampera es la “alimentación”, el cual asciende habitualmente a un 35-40% de los costos de costos directos.

En los modelos de tambo elegidos para el análisis de rentabilidad, la alimentación del rodeo está cubierta con pasturas “base alfalfa” (alfalfa+trébol blanco+cebadilla+pasto ovido), heno de alfalfa (en rollos), alimento balanceado (maíz grano+núcleo vitamínico) y picado fino de planta entera de maíz (en silo).

En el Gráfico 18 se muestran relaciones insumo-producto para pasturas “base alfalfa”, verdes de invierno (avena) y verano (sorgo), y maíz picado fino ensilado de 35Tn de materia verde por hectárea. Se observa que tras la crisis de 2001 el precio de

la leche estuvo rezagado al precio/costo de los alimentos antes citados. A partir de mediados de 2003 las relaciones leche-pasturas y leche-sorgo retomaron niveles similares a los observados durante 2001. Sin embargo, el costo de producir el maíz picado fino embolsado se estabilizó con alguna fluctuación un 30% por encima.

Gráfico 18: Relaciones insumo-producto: pasturas, verdes y silo de maíz picado fino



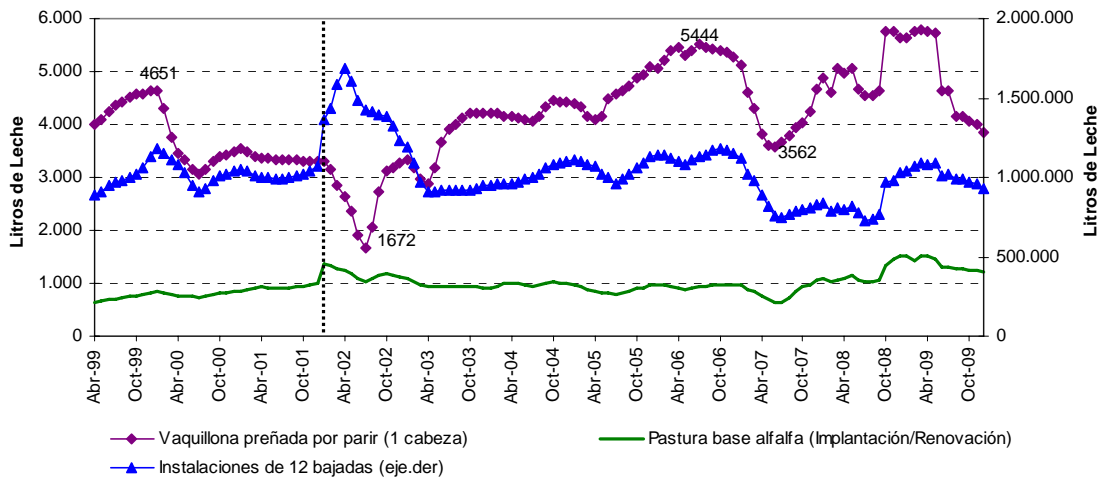
Fuente: IERAL sobre la base de RMA.

La mejoría del precio a productor a partir de comienzos de 2007 redujo significativamente por unos meses la relación insumo producto de la leche respecto a los alimentos. Sin embargo, con el estallido de la burbuja a fines de 2008, y la abrupta caída del precio de la leche a productor, las relaciones leche-alimento aumentaron significativamente durante el último trimestre de 2008 y el primer semestre de 2009.

En el Gráfico 19 se muestran relaciones entre el precio de la leche y los principales bienes de capital involucrados en el proceso productivo: (i) hacienda de tambo, (ii) instalaciones de tambo con 12 bajadas, y (iii) pasturas “base alfalfa” (4-5 años de duración).

Se puede observar que la salida de la convertibilidad conllevó a un encarecimiento en litros de leche de construir una instalación de tambo con 12 bajadas. Ello se encuentra en línea con lo observado en las relaciones insumo-producto leche-alimentos.

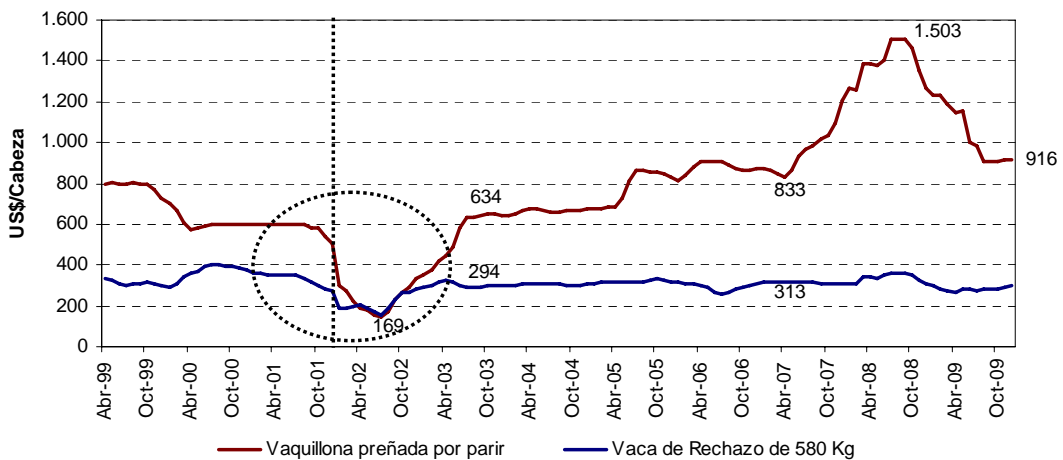
Gráfico 19: Costo de capital hacienda, implantación de pasturas e instalaciones



Fuente: IERAL sobre la base de RMA e INDEC.

Sin embargo, esto no sucede con la relación entre leche y “vaca lechera joven” (vaquillonas preñadas por parir) y la relación entre leche y “vaca para descarte” (vaca de rechazo de 580kg). En el Gráfico 20 se observa que el precio de la vaquillona es un 160% mayor al de la vaca de rechazo de 580kg durante el año 1999, y luego cae de tal manera que durante prácticamente todo el año 2002 una vaca lechera joven tuvo el mismo precio que una vaca para descarte (a frigorífico). El bajo precio de las vacas lecheras jóvenes estaría quizás manifestando una fuerte salida de la actividad de muchos establecimientos tamberos, ya sea por las malas perspectivas del negocio en dicho lapso de tiempo, y las buenas perspectivas de otros negocios alternativos (agricultura).

Gráfico 20: Relación precio vaca lechera joven vs. vaca para descarte



Fuente: IERAL sobre la base de RMA.

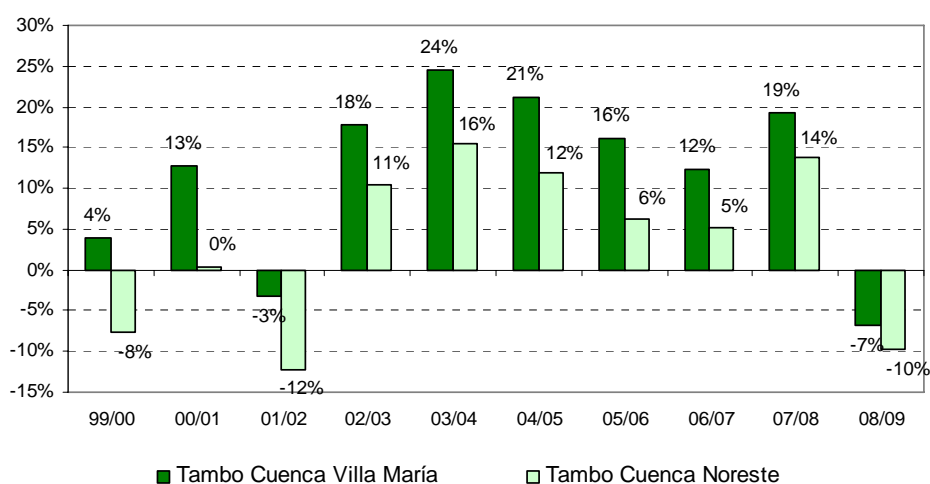
Rentabilidad de un establecimiento tambero

Con la información precedente se procedió a estimar la evolución de la rentabilidad³² de los dos establecimientos tamberos definidos anteriormente. El concepto de rentabilidad por litro surge de contrastar el precio a productor en un momento del tiempo respecto a la totalidad de los costos de la actividad (incluidos los económicos), para lo cual también se considera costo de oportunidad de la tierra, costo de uso del capital hacienda y costo de uso de las instalaciones.

Puede apreciarse que en el período post convertibilidad, las mejores campañas fueron la 2003/2004 y 2004/2005, con tasas de rentabilidad (antes de impuesto a las ganancias) por encima del 20% para el caso del tambo de la Cuenca Villa María y de entre el 12% y 16% para el tambo de la Cuenca Noreste. Asimismo también puede apreciarse que el fin de los '90 y comienzo de la actual década no fueron buenos años en materia de rentabilidad, situación que se repetiría en la campaña 2008/2009.

La rentabilidad negativa de la campaña 2001/2002 parecería tener origen en la fuerte pérdida de poder adquisitivo de la leche respecto a los insumos alimenticios y el capital de tambo, a excepción del capital hacienda, durante el semestre posterior a la salida de la convertibilidad en enero de 2002.

Gráfico 21: Rentabilidad por litro. Antes de Impuesto a Ganancias.



Fuente: Elaboración propia del IERAL de Fundación Mediterránea.

Por su parte, la rentabilidad negativa de la campaña 2008/2009 aparentaría tener raíz en el relativo empeoramiento de las relaciones leche-alimentos y leche-

³² Rentabilidad antes de Impuesto a las Ganancias.

costo de la tierra, con la caída de los precios internacionales a partir de octubre de 2008. Este fenómeno fue generalizado en todas las economías del mundo, donde el eslabón primario sufrió un fuerte impacto negativo en la rentabilidad.

II.1.5 Análisis de Competitividad de la Cadena

Un análisis de competitividad puede ser abordado de distintas perspectivas.

Una de las formas, bastante práctica y sencilla, de evaluar qué tan competitiva es una cadena que se encuentra expuesta al comercio internacional, es considerando la evolución en el tiempo de su inserción internacional, *de su participación de mercado (market share)*. Este análisis revela la competitividad (en términos dinámicos) de la cadena local en relación a la de otros países competidores. En esta aproximación, una inserción creciente refleja buenas condiciones productivas, buenos reflejos de política pública, un entorno que acompaña, una suma de factores que permiten competir con éxito en un contexto donde se enfrenta a las mejores prácticas internacionales, a las mejores tecnologías, a los competidores más eficientes, a los países más agresivos en materia de promoción al comercio, de protección de mercados, etc.

Otra forma de medir la competitividad, también práctica y sencilla, pero en este caso, la competitividad de la cadena contra otra cadena también local (u otras cadenas), es comparando la inserción de la primera (participación de mercado) con la inserción de la segunda. Si la inserción de la primera es mayor que la inserción de la segunda, se dice que la primera cadena *revela* más competitividad que la segunda, que *demuestra* más competitividad por su mayor market share. Generalmente se suele comparar la inserción que muestra un país en un producto (o grupo de productos) con la inserción que muestra en todos sus productos. Este último se suele referir como el *indicador de competitividad revelada de una actividad económica de un país*.

En este apartado se construyen para el caso de la cadena láctea los dos indicadores de competitividad antes referidos, el de participación de mercado y el de competitividad revelada.

Algo que no deberá perderse de vista en el análisis es que la evolución de estos dos indicadores revela la evolución de la competitividad entendida en su sentido más amplio pero no permite distinguir o precisar las causas de sus avances o retrocesos. El concepto amplio sería aquel que entiende que la competitividad no sólo

depende de cuestiones puramente productivas y de eficiencia asociadas al funcionamiento de las empresas sino también que incluye las cuestiones del entorno en la que ésta se desarrolla, particularmente lo que respecta a las políticas públicas que definen las reglas de juego que las empresas deberán respetar y tener en cuenta en sus decisiones. Estos últimos factores pueden ser muy relevantes, tal como se verá a continuación en el caso Argentino reciente, cuando en algunos años de gran expansión del comercio mundial de productos lácteos las exportaciones argentinas tuvieron un desempeño pobre o relativamente pobre al de sus competidores de mercado, que está asociado casi exclusivamente a restricciones a la exportación impuestas por el gobierno.

(i) Participación de mercado y su evolución

Según la base COMTRADE las exportaciones de productos lácteos de Argentina llegaron a US\$ 1.080 millones en el 2008, en un mercado mundial donde se comercializó productos por valor de US\$ 75.019 millones, lo cuál revela una participación de mercado del 1,44%. En relación a diez años atrás, nótese que el *market share* de Argentina se ha modificado en forma interesante, dado que éste alcanzaba el 1,06% en el año 1998 (la participación ha crecido en un 35%).

La evolución de la participación de mercado en los últimos años muestra una importante recuperación en el período 2003-2006, alcanzado un pico de 1,60% en ese último año, y un 2007 con una fuerte caída, que se da por la combinación de una caída de las exportaciones domésticas con un mercado mundial en expansión. En el año 2008 se recupera nuevamente la porción del mercado que queda en manos de los exportadores argentinos.

Cuadro 33: Participación de mercado de Argentina en Exportaciones Mundiales de Productos Lácteos

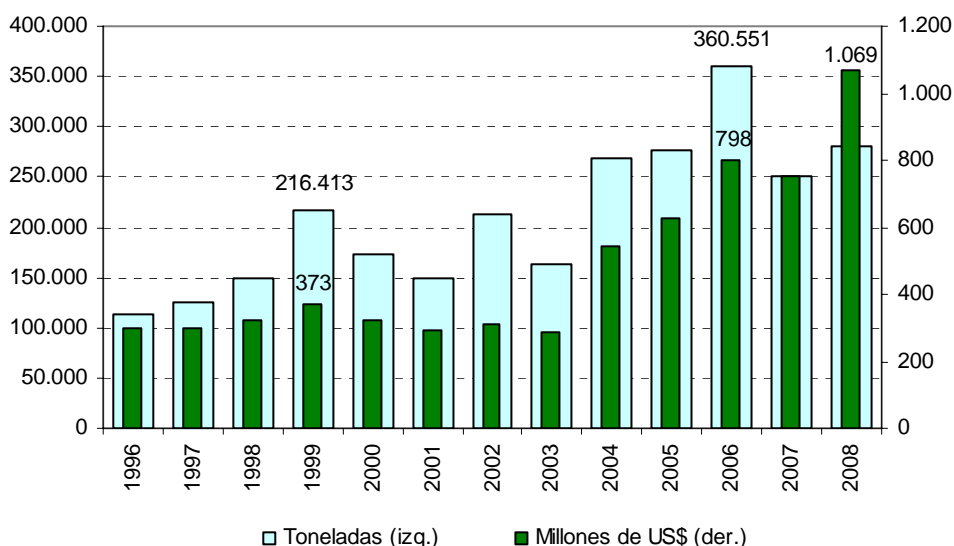
	1998		2003	2004	2005	2006	2007	2008
Exportaciones mundiales (en millones de US\$)	30.637		37.214	44.416	47.918	50.651	65.060	75.019
Exportaciones argentinas (en millones de US\$)	326		285	535	617	810	750	1.080
Participación de mercado	1,06%		0,77%	1,20%	1,29%	1,60%	1,15%	1,44%

Nota: Se incorporan las posiciones arancelarias 04.01, 04.02, 04.03, 04.04, 04.05, 04.06, 19.01.10, 21.05, 35.01.

Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

Se tiene como fuente de información adicional a las estadísticas del Área Lácteos de la Dirección de Industria Alimentaria de MAGPyA. Esta fuente dispone de información ligeramente similar a la de COMTRADE en cuanto a valor de las exportaciones (hay en todos los años diferencias de entre 1% y 5% en el valor de las exportaciones, por caso MAGPyA tiene US\$ 1.069 millones en el 2008) y tiene de interesante que permite distinguir entre la evolución del valor y de las cantidades exportadas.³³ De esta fuente puede deducirse que lo exportado en el 2008 fue récord en valor, superando largamente el monto máximo del 2006 (cerca a los US\$ 800 millones), pero no en volumen exportado (tn.), donde no logró superar el desempeño del 2006. El buen desempeño del 2008 se debe atribuir entonces a un buen volumen de exportaciones pero básicamente a mayores precios internacionales.

Gráfico 22: Exportaciones argentinas de productos lácteos (1996-2008)



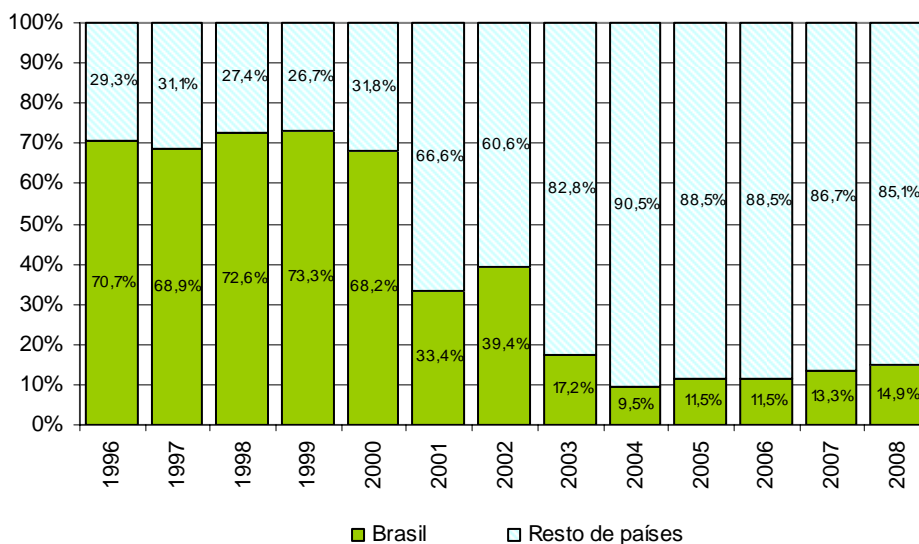
Fuente: Área Lácteos de la Dirección de Industria Alimentaria de MAGPyA.

Hasta finales de la década del '90 Argentina colocaba el 70% de sus exportaciones lácteas en Brasil, es decir su inserción internacional estaba muy concentrada en un solo país. Con el cambio de milenio se modifica abruptamente dicha situación; las exportaciones a Brasil, de promediar US\$ 225 millones de dólares anuales durante el período 1996-2000, caen por debajo de los US\$ 100 millones a partir de 2003. Desde entonces la diversificación de destinos es notable y

³³ Se optó por usar la base de COMTRADE para estimar participación de mercado de Argentina y en la comparación con otros países, a los efectos de no mezclar las fuentes estadísticas.

la participación de Brasil se mantiene cerca o por debajo del 15% de las exportaciones.

Gráfico 23: Exportaciones de productos lácteos por destino, Brasil y resto de países.



Fuente: Área Lácteos de la Dirección de Industria Alimentaria de MAGPyA.

Argentina es desde hace 10 años el mayor proveedor externo de Brasil en lácteos, cubriendo entre un 50% y 60% de las importaciones brasileras con envíos, principalmente, de leche en polvo y suero de queso. En estos últimos años, Brasil viene incrementando sostenidamente la producción de leche cruda doméstica y ha venido reduciendo sus necesidades de importar lácteos. A partir de entonces, Argentina mantiene su *market share* en el mercado brasiler, pero tiene dificultades para incrementar el volumen de ventas a su socio.

Por su parte, los destinos que se destacan en el período post convertibilidad son Argelia, México, Venezuela, Estados Unidos, Rusia y Chile.

Argelia es un fuerte importador de lácteos, básicamente leche en polvo. Argentina cubrió en 2003 el 10,4% de sus importaciones lácteas totales. Su *market share* creció en el 2006, para luego retroceder en los dos años siguientes. En 2008, la participación argentina en las importaciones de Argelia no llegó al 5%. Un competidor que viene desplazando significativamente a Argentina en este mercado es Nueva Zelanda, que aumentó su *market share* de 10% en 2003 hasta casi 18% en 2008; esto a pesar de que la distancia de Argentina a Argelia es prácticamente la

mitad que de NZ a Argelia (existen 10.156 km desde Buenos Aires hasta Argel³⁴, mientras que hay 19.261 km desde Auckland hasta Argel³⁵) (Cuadro 34).

México es otro fuerte importador de leche en polvo, pero también demanda importantes volúmenes de queso y manteca. El *market share* de Argentina ha descendido en los últimos años, pasando del 4% del 2003 a menos del 1% en el 2008. Mientras tanto, la participación de Chile, cuya participación en el mercado mexicano pasó del 4% al 6% en el mismo período. Uruguay se ha hecho también un importante protagonista en este mercado, triplicando el valor de sus exportaciones al mismo entre los años 2003 y 2008.

Cuadro 34: Principales nuevos destinos de las exportaciones lácteas de Argentina. Comparación con Brasil, Chile, Uruguay y Nueva Zelanda. Años 2003 y 2008.

En millones de dólares

Año 2003		Destino					
		MUNDO	Argelia	México	Venezuela	EE.UU.	Rusia
Origen	MUNDO	37.214	490	723	217	1.648	1.016
	Argentina	285	51	31	17	26	1
	Brasil	59	2	0	2	8	0
	Chile	63	1	33	2	2	0
	Uruguay	136	1	33	2	12	6
	Nueva Zelanda	3.256	49	178	75	366	48

Año 2008		Destino					
		MUNDO	Argelia	México	Venezuela	EE.UU.	Rusia
Origen	MUNDO	75.019	1.278	1.485	1.842	2.595	2.988
	Argentina	1.080	55	11	281	103	83
	Brasil	550	20	0	316	4	0
	Chile	254	0	89	77	14	0
	Uruguay	432	3	96	151	10	11
	Nueva Zelanda	7.422	223	224	460	715	88

Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

Por su parte, Venezuela es un significativo importador de leches en polvo (en 2008, totalizaron el 88% de sus importaciones lácteas). Argentina participaba con el 8% en el mercado venezolano de lácteos de 2003, pasando al 15% en el 2008. El país que más creció en inserción en este mercado es Brasil, que de no realizar envío alguno a comienzos de la década, pasó a colocar exportaciones por US\$ 316 millones (17% del mercado).

³⁴ Distancia lineal entre Buenos Aires (Argentina) y Argel (Argelia), según <http://www.horlogeparlante.com/spanish/distance.php>

³⁵ Distancia lineal entre Auckland (NZ) y Argel (Argelia)

Otro destino muy importante para Argentina es Estados Unidos. El país norteamericano es uno de los mejores clientes de Argentina; en especial, es el principal importador de quesos locales. En el 2008 la Argentina exportó casi el 10% de sus productos lácteos al mercado americano (US\$ 103 millones), quedándose con el 4% de éste (tenía el 1,6% en el 2003). Ninguno de los países vecinos del Mercosur ha mostrado un desempeño similar en este mercado como la Argentina.

Un último destino que vale analizar es Rusia. Las compras de este país a Argentina vienen en crecimiento, pues de poseer una participación casi nula en 2003, en 2008 la Argentina se alza con un *market share* del 2,8%, valor que asciende a 7,5% para manteca y productos similares, y 2,5% en quesos. Con ello, Rusia se tornó desde 2006 en el mayor comprador de manteca argentina, adquiriendo entre un 30% y 50% de lo exportado, según el año. A ello se suma que desde 2005 Rusia se tornó en el segundo mayor comprador de quesos argentinos, adquiriendo entre un 10% y 30% de los mismos. En este mercado tampoco se observa inserción significativa de los países socios del Mercosur.

Sintetizando, en 1999 el principal socio comercial (Brasil) absorbía el 70% de las exportaciones lácteas totales argentinas. Para 2003 eran seis los socios comerciales que compraban el 70% de las exportaciones lácteas. La demanda continuó atomizándose hasta el 2006, año en que los primeros 10 socios comerciales compraron el 70% de las exportaciones. En 2008 se observó un leve retroceso en el proceso de diversificación de mercados, dado que se redujo a ocho los principales destinos que absorben el 70% de las exportaciones lácteas.

(ii) Evolución del indicador competitividad revelada

El indicador de competitividad revelada se construye como un cociente entre participaciones de mercado, en el numerador de este cociente va la participación de mercado del producto (o grupo de productos) de interés y en el denominador la participación de mercado del conjunto de productos de esa región (provincia / país / bloque comercial, etc.). Si este cociente arroja un valor superior a uno, se deduce que el producto bajo análisis revela más competitividad que la que tiene la región en su conjunto en su proceso de internacionalización.

Cuadro 35: Indicador de competitividad revelada productos lácteos

Participación de mercado Argentina	1998	2003	2004	2005	2006	2007	2008
En productos lácteos (i)	1,06%	0,77%	1,20%	1,29%	1,60%	1,15%	1,44%
En exportaciones totales (ii)	0,52%	0,44%	0,43%	0,41%	0,38%	0,42%	0,45%
Indicador de competitividad revelada (i/ii)	2,0	1,8	2,8	3,1	4,2	2,7	3,2

Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

El indicador de competitividad revelada arroja un valor mayor que uno durante los años bajo análisis, con un valor máximo de 4,2 en el 2006. Este indicador evoluciona parecido al de participación de mercado, lo cuál en parte no debe sorprender en función que en su construcción incluye a este último. Se nota en este indicador también una fuerte caída en el 2007, que se explica por la fuerte caída en el market share de los lácteos argentinos en un contexto donde las exportaciones totales del país no sólo que mantuvieron sino que incrementaron levemente su participación en el mercado mundial. Este indicador muestra en el 2008 un valor superior al de diez años atrás (1998).

Se ha construido este mismo indicador para otros países exportadores y algunos países vecinos. Se observa que los países exportadores líderes, caso de Nueva Zelanda y Australia, y vecinos con gran desarrollo reciente, caso de Uruguay, tienen en esta actividad competitividad revelada de magnitud similar o mayor a la de Argentina. Es interesante notar también los avances de Brasil y Chile en los últimos años, con indicadores claramente crecientes y/o superiores a los exhibidos en 1998.

Cuadro 36: Indicador de competitividad revelada de productos lácteos en países seleccionados

	1998	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Nueva Zelanda	33,8	38,0	37,4	40,6	47,7	48,3	47,5
Uruguay	12,6	14,1	13,8	17,4	17,3	17,5	16,0
Australia	4,6	4,3	4,6	4,2	3,9	3,4	2,6
Argentina	2,0	1,8	2,8	3,1	4,2	2,7	3,2
Chile	0,4	0,6	0,6	0,7	0,6	0,6	0,7
Brasil	0,0	0,2	0,2	0,3	0,3	0,4	0,6
Canadá	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1

Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

También resulta notable la situación australiana, que muestra un indicador en importante retroceso en el período 2006-2008. La causa de esta declinación tiene

que ver con los problemas de sequía que tuvo dicho país durante esos años, que afectaron a todas las actividades agropecuarias, entre ellas, la producción de leche, disminuyendo los saldos exportables de productos lácteos.

(iii) El caso de Córdoba: participación de mercado y competitividad revelada

La cadena láctea de Córdoba aportó en promedio el 30% de las exportaciones de productos lácteos argentinos en los últimos años.

En el año 2008, la participación de la provincia en el mercado mundial alcanzó a 0,5%, el nivel más alto del período post convertibilidad y también más alto probablemente de la década del '90, considerando que en el año 1998, de producción record de leche, las exportaciones locales participaban con el 0,25% del mercado mundial. En Córdoba no se manifiesta una caída de exportaciones en el año 2007, situación que contrasta claramente con el contexto nacional y que explica el por qué la industria de Córdoba alcanza gran relevancia en ese año, llegando al 34% de la industria nacional (protagonismo que mantendría en el 2008).

Cuadro 37: Participación de mercado de Córdoba en Exportaciones Mundiales de Productos Lácteos

	1998	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Exportaciones mundiales (en millones de US\$)	30.637	37.214	44.416	47.918	50.651	65.060	75.019
Exportaciones argentinas (en millones de US\$)	326	285	535	617	810	750	1.080
Exportaciones cordobesas (en millones de US\$)	76,7	72	161	183	209	258	372
Participación de X de Córdoba en X Argentinas	23,5%	25,1%	30,1%	29,6%	25,8%	34,4%	34,5%
Participación de X de Córdoba en X Mundiales	0,25%	0,19%	0,36%	0,38%	0,41%	0,40%	0,50%

Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE y PRO CORDOBA.

El indicador de competitividad revelada muestra un valor de 7 en el 2008, y durante todos los años bajo análisis excede el valor unitario, reflejando entonces más condiciones competitivas en la cadena láctea que la que manifiestan (en promedio) el resto de actividades transables y exportadoras de la provincia. Nótese que el indicador asume un valor bastante superior en el 2008 respecto a 1998, indicando entonces que en el período post convertibilidad tuvo esta cadena mejor desempeño en materia de inserción que otras actividades exportadoras de la provincia (Cuadro 38).

Cuadro 38: Indicador de competitividad revelada productos lácteos Córdoba

Participación de mercado Córdoba	1998	2003	2004	2005	2006	2007	2008
En productos lácteos (i)	0,25%	0,19%	0,36%	0,38%	0,41%	0,40%	0,50%
En exportaciones totales (ii)	0,062%	0,046%	0,041%	0,044%	0,041%	0,054%	0,071%
Indicador de competitividad revelada (i/ii)	4,0	4,1	8,8	8,6	10,0	7,4	7,0

Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE y PRO CORDOBA.

Por último, en un análisis comparativo con otras provincias y la situación nacional, se observa que según el indicador de competitividad revelada, Córdoba y Santa Fe serían las dos provincias donde la cadena láctea muestra mayores condiciones relativas para insertarse en el mundo. En efecto, el indicador de competitividad arroja en estas dos primeras provincias valores de entre 4,1 y 10,0 en el período post convertibilidad, muy por encima del rango que tiene Buenos Aires (0,8 - 1,9) y del rango nacional (1,8 - 4,2).

Cuadro 39: Indicadores de competitividad revelada de productos lácteos en provincias seleccionadas

	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Córdoba	4,1	8,8	8,6	10,0	7,4	7,0
Santa Fe	4,1	6,2	7,6	9,3	4,8	4,8
Argentina	1,8	2,8	3,1	4,2	2,7	3,2
Buenos Aires*	1,2	1,9	1,3	1,8	1,2	0,8

* En el caso de Buenos Aires solo se consiguió estadísticas agregadas para exportaciones de productos lácteos, lo que no permite saber los códigos incluidos en el análisis.

Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE y PRO CORDOBA y Estadísticas provinciales.

II.1.5 Política comercial de terceros países

La política comercial (barreras arancelarias y no arancelarias) que aplican los distintos países que importan productos lácteos resulta un elemento determinante de las posibilidades de colocación de productos argentinos en dichos países.

La regla general sería que a mayor “altura” de las barreras comerciales, más difícil se hace el acceso a ese mercado, en cuanto a que se compite en mucha desventaja con las empresas que en dicho mercado producen el mismo producto.

Otra cuestión importante tiene que ver con el tratamiento diferenciado que usualmente los países hacen en el comercio internacional frente a terceros países y que surge cuando las barreras comerciales “generales” son “perforadas” por acuerdos de libre comercio, convenios de acceso preferencial, etc.

En esta sección se presenta un breve análisis del tratamiento arancelario otorgado a las empresas locales por sus habituales socios comerciales en los cuatro principales productos lácteos exportados. Luego se compara este trato arancelario con el recibido por empresas localizadas en algunos de los principales países que compiten con Argentina en estos mercados (Brasil, Uruguay, Nueva Zelanda, y Australia).

Barreras arancelarias

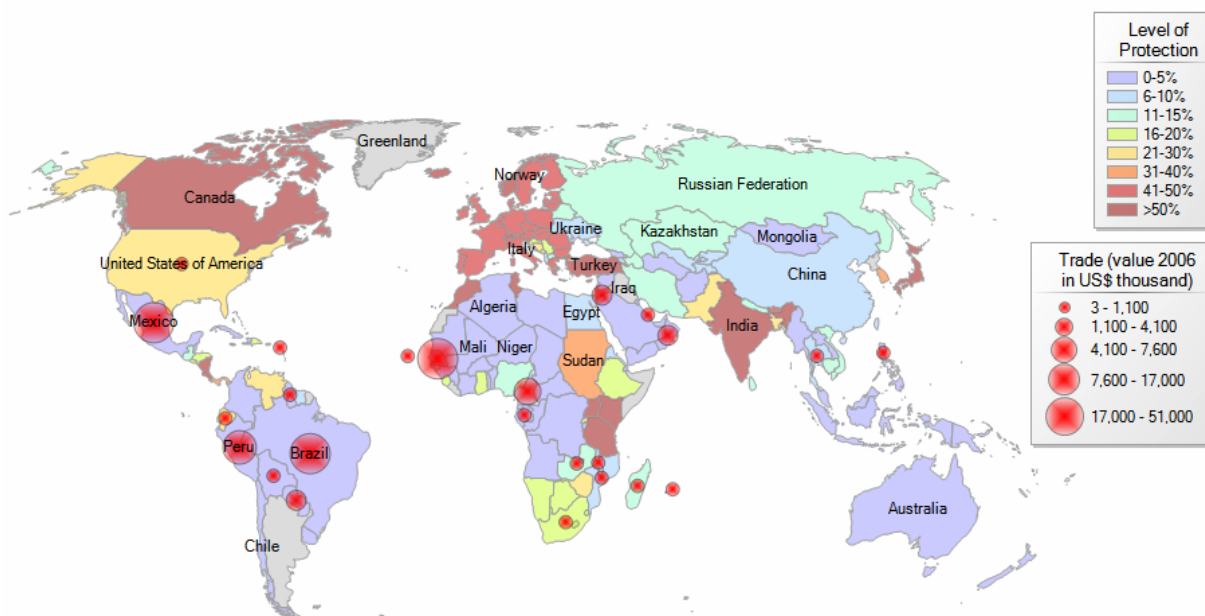
En este inciso se presenta un análisis del nivel de aranceles que enfrentan cuatro grupos de productos lácteos, que son los más relevantes en términos monetarios (grupos a seis dígitos del Sistema Armonizado):

- a) Leche y crema en polvo sin azucarar ni edulcorar con más de 1,5% de grasa (Código 04.02.21);
- b) Quesos de pasta dura y semidura (Código 04.06.90);
- c) Quesos mozzarella y otros (Código 04.06.10);
- d) Lactosuero, incluso concentrado, azucarado o edulcorado (04.04.10).

En el Mapa 4 se presenta el nivel de arancel ad-valorem equivalente (AVE) gravado por cada país a la leche en polvo entera argentina.³⁶ Este se encuentra definido en rangos (entre 0 y 5%, entre 6% y 10% y así) y distinguido según colores. El mapa también incluye, como información relevante, el volumen de exportaciones de Argentina a los distintos mercados en el 2006 (en rangos).

³⁶ Las aduanas fijan aranceles a las importaciones de dos maneras: (i) aranceles ad-valorem y(ii) aranceles específicos. Los aranceles *ad-valorem* están definidos como una tasa sobre el valor de los bienes importados. Por su parte, los *aranceles específicos* están definidos como un cargo específico sobre una cantidad (peso, número de unidades o volumen). Según *Market Access Map database*, 81 países utilizan aranceles específicos. Para hacerlos comparables con los ad-valorem se calcula el arancel “ad-valorem equivalente” (AVE) de un arancel específico, realizando el cociente entre el precio de la unidad, peso o volumen, y el monto específico cobrado de arancel.

Mapa 4: Nivel de protección arancelaria que imponen los países destino a la exportación argentina de “Leche y crema en polvo sin azucarar ni edulcorar con más de 1,5% de grasa” (posición HS 04.02.21)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Market Access Map database.

En el mapa se observa que el bloque de la Unión Europea, Canadá, India y Japón y algunos países de África aplican las mayores barreras arancelarias a la leche en polvo entera argentina (>40%). Sin embargo, esto no impacta sobre la competitividad relativa de Argentina respecto a Brasil, Uruguay, Nueva Zelanda y Australia, puesto que la Unión Europea, Japón y Canadá les aplican la misma alícuota equivalente que a Argentina, 43,8%, 207% y 270% respectivamente.³⁷

Por su parte, dos de los tres mayores importadores de leche en polvo entera argentina le otorgan al país una ventaja arancelaria, ante la competencia de Nueva Zelanda, Australia, Estados Unidos y Unión Europea. En efecto, Brasil y Venezuela le otorgan trato preferencial a los socios del MERCOSUR (Cuadro 40).

³⁷ Market Access Map database calcula el arancel *ad-valorem equivalente* (AVE) para cada arancel específico de la base de datos. Los AVE's son calculados dividiendo el arancel específico por el valor del producto por unidad. Son calculados de manera bilateral, cuando los datos están disponibles, y al nivel más detallado posible (códigos del Sistema Armonizado del país importador).

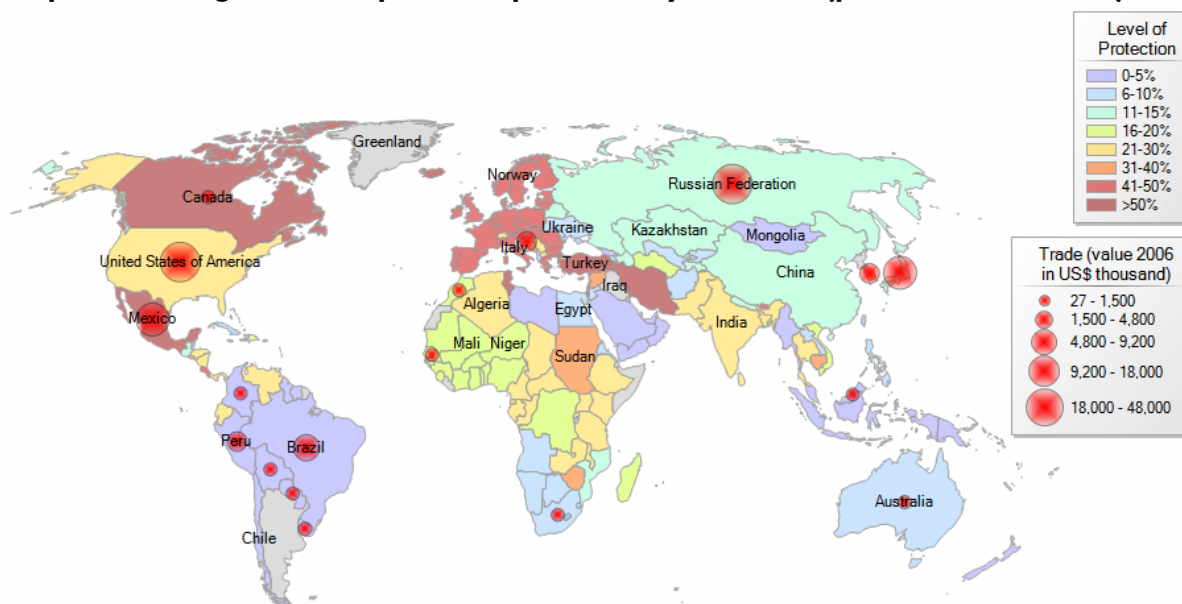
Cuadro 40: Arancel a la importación de leche en polvo entera (posición 04.02.21). Países seleccionados

Exportadores seleccionados	Venezuela (Rev02)		Brasil (Rev07)		Argelia (Rev07)	
	Número de líneas consideradas	Arancel ad-valorem equivalente total (estimado)	Número de líneas consideradas	Arancel ad-valorem equivalente total (estimado)	Número de líneas consideradas	Arancel ad-valorem equivalente total (estimado)
Argentina	4	24.00%	3	0.00%	1	5.00%
Australia	4	40.00%	3	23.33%	1	5.00%
Brasil	4	24.00%	-	-	1	5.00%
Chile	4	40.00%	3	0.00%	1	5.00%
Unión Europea	4	40.00%	3	23.33%	1	5.00%
Nueva Zelanda	4	40.00%	3	23.33%	1	5.00%
Estados Unidos	4	40.00%	3	23.33%	1	5.00%
Uruguay	4	24.00%	3	0.00%	1	5.00%

Fuente: elaboración propia sobre la base de Market Access Map database.

En el caso de las exportaciones de quesos de pasta dura y semidura (posición 04.06.90), los países que aplican los mayores aranceles a estos productos argentinos son: Canadá (297%), México (68,5%) y los miembros de la Unión Europea (46%). El acceso es más favorable en los países de América Latina, en particular en lo que se conoce como el Mercosur Ampliado (que incluye a Chile y Venezuela).

Mapa 5: Nivel de protección arancelaria que imponen los países destino a la exportación argentina de quesos de pasta dura y semidura (posición HS 04.06.90)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Market Access Map database.

Un caso interesante de análisis es México. Este país estructuró Acuerdos Preferenciales con distintos países (entre ellos Chile y Uruguay) en los últimos años.

Esto último explica seguramente el gran crecimiento de las exportaciones de estos dos países hacia el mercado azteca y el retroceso de las exportaciones argentinas. Debe recordarse que hace 5 años México compraba un 11% de las exportaciones argentinas, y actualmente ese monto no supera el 1%. Nótese que Chile saca ventaja también en otros mercados, caso de China y Estados Unidos, países que le otorgan preferencia arancelaria significativa respecto al resto de exportadores, entre ellos la Argentina (Cuadro 41).

Cuadro 41: Arancel a la importación de quesos de pasta dura y semidura. Países seleccionados

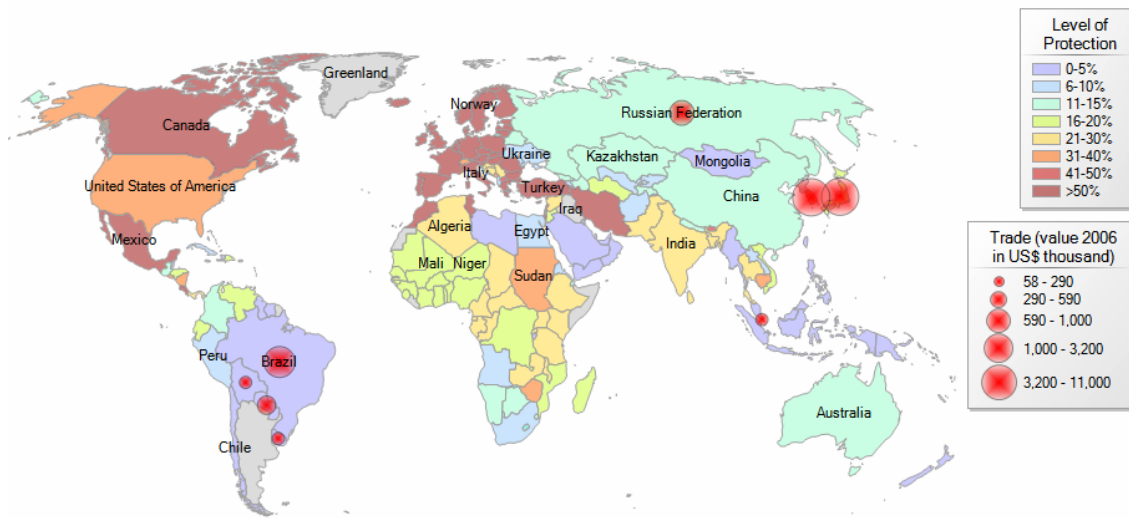
Exportadores seleccionados	China (Rev07)		México (Rev07)		Estados Unidos (Rev07)	
	Número de líneas consideradas	Arancel ad-valorem equivalente total (estimado)	Número de líneas consideradas	Arancel ad-valorem equivalente total (estimado)	Número de líneas consideradas	Arancel ad-valorem equivalente total (estimado)
Argentina	1	12.00%	7	68.57%	35	22.43%
Australia	1	12.00%	7	68.57%	35	17.99%
Brasil	1	12.00%	7	68.57%	35	22.43%
Chile	1	2.40%	7	58.20%	35	16.76%
Unión Europea	1	12.00%	7	68.57%	35	22.43%
Nueva Zelanda	1	9.60%	7	68.57%	35	22.43%
Estados Unidos	1	12.00%	7	0.00%	-	-
Uruguay	1	12.00%	7	0.00%	35	22.43%

Fuente: elaboración propia sobre la base de Market Access Map database.

Los dos grupos productos que siguen en importancia en generación de divisas son “Quesos frescos sin fermentar y requesón, incluyendo queso mozzarella y otros” (posición 04.06.10) y “Lactosuero, incluso concentrado, azucarado o edulcorado” (posición 04.04.10).

En los Mapas 6 y 7 se presentan los niveles de protección arancelaria enfrentados por Argentina a la hora de exportar dichos productos.

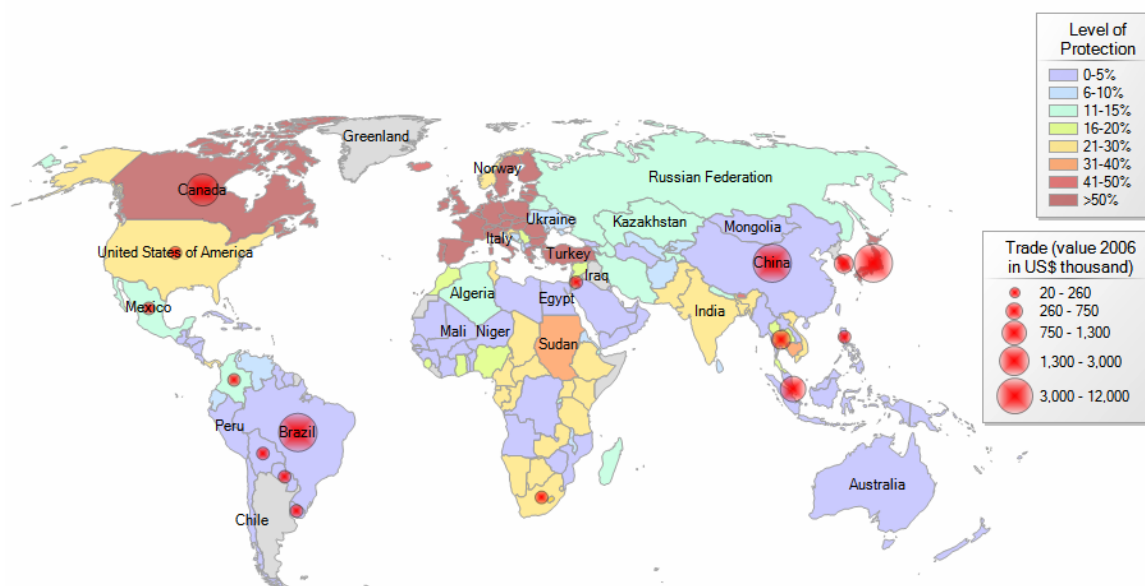
Mapa 6: Nivel de protección arancelaria que imponen los países destino a la exportación argentina de Queso mozzarella y Otros (04.06.10)



Fuente: elaboración propia sobre la base de Market Access Map.

En el caso del grupo de quesos mozzarella se repiten los patrones de categorías anteriores, con altas barreras arancelarias en los mercados de Europa, Canadá y México (más del 40%), niveles medios en el acceso a la mayoría de mercados del Asia, del África y al de Estados Unidos (entre 10% y 40%) y baja protección en la mayoría de países de América Latina y algunos del África y del sur de Asia.

Mapa 7: Nivel de protección arancelaria que imponen los países destino a la exportación argentina de Lactosuero, incluso concentrado, azucarado o edulcorado (posición 04.04.10).



Fuente: elaboración propia sobre la base de Market Access Map database.

En el caso del Lactosuero, las barreras arancelarias más elevadas están en los mercados de Europa y Canadá (más del 40%), los niveles medios en los mercados del Asia del Norte, México, Estados Unidos, algunos países del África (entre 10% y 40%) y baja protección en la mayoría de países de América Latina, China, algunos países del África, Centroamérica y Oceanía.

Acceso Preferencial a través de Acuerdos Comerciales

Una forma de superar las barreras arancelarias es generando acuerdos comerciales. El MERCOSUR es un ejemplo en este sentido, dado que permite que los bienes circulen entre los países miembros del bloque libres de toda restricción.

También se pueden firmar o negociar acuerdos donde el país destino se compromete a dejar ingresar cierta cantidad de productos bajo condiciones preferentes.

Argentina dispone de este tipo de acuerdos con Ecuador, Colombia y Venezuela para, entre otros productos, los lácteos y por hasta un cierto volumen (cuota).

En efecto, en el mes de octubre del año 2004 se suscribió un acuerdo de 15 años de vigencia para la liberación del comercio entre los países miembros del MERCOSUR y los países de Colombia, Ecuador y Venezuela, denominado Acuerdo de Complementación Económica (ACE) Nro 59, en el marco de la ALADI. El objetivo del mismo es expandir y diversificar el intercambio comercial, para lo cual la reducción de barreras arancelarias y no arancelarias es primordial. El acuerdo cuenta como una de sus disciplinas al Programa de Liberación Comercial, el cual establece la eliminación de los aranceles aduaneros mediante un proceso gradual y automático que se extiende en el plazo máximo de 15 años. Por otro lado, en lo que a las barreras no arancelarias respecta, se establece que las partes no pueden mantener ni introducir nuevas restricciones al comercio.

En materia de lácteos, el ACE otorga preferencias arancelarias sobre el arancel vigente para terceros países, aplicables sobre cupos anuales de importación determinados por el país importador. En el caso de Argentina, el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación distribuye los cupos que le corresponde entre las empresas nacionales interesadas en exportar a los mercados miembros del acuerdo, en base a criterios establecidos por la entonces Secretaría de Agricultura,

Ganadería, Pesca y Alimentos. Para ello se creó un Registro de Empresas Exportadoras de Leche y sus Productos Derivados, mediante la Resolución 147/2006.

En el caso de los intercambios con Colombia, el cupo aumenta progresivamente a razón del 3% anual durante los 15 años de vigencia, y la desgravación sobre dicho cupo es progresiva, siendo del 20% en el año 2006 y llegando al 100% en el año 2018. Por su parte, el margen de preferencia arancelaria establecido por Venezuela es del 40%. En el año 2009 el cupo asignado por Venezuela a Argentina fue de 5.620,59 toneladas, el asignado por Colombia de 1.739 toneladas (con un margen de preferencia del 40%), y el de Ecuador de 43,75 toneladas.

Otro ejemplo es la cuota que posee Argentina para ingresar 6800 toneladas anuales de quesos al mercado norteamericano con acceso preferencial. Solo una parte de esa cuota (2531 tn.) puede ser asignada por la SAGPyA, el resto es asignado a los importadores directamente por el gobierno de los EEUU. Desde el 2000 la SAGPyA viene repartiendo la cuota por partes iguales entre el Argentine Cheese Corporation (ACC) y SanCor Dairy Corporation con el compromiso de que cada uno reserve un 20% de su cuota parte para exportadores nuevos, como modelo de estimular la actividad exportadora.

II.1.6 Políticas públicas que influyeron sobre el sector en los últimos años

Desde la crisis del 2001 hasta la actualidad la cadena láctea ha enfrentado tres contextos internos relativamente bien diferenciados. Estos escenarios se distinguen entre sí en parte por condiciones macroeconómicas que fueron mutando, en general deteriorándose, pero en gran medida por una política pública focalizada en el sector que pasa, primero, de una posición pasiva a un gran protagonismo, para luego volver a tomar distancia en el último año.

La primera etapa puede circunscribirse al período que va desde el año 2002 hasta el 2006. En esta etapa las condiciones macroeconómicas y sectoriales domésticas favorecen claramente a los productores de alimentos: tipo de cambio real alto, crecimiento de la demanda interna, presión tributaria reducida, una elevada libertad de mercado y estabilidad en las reglas de juego. En esta primera etapa, como ya fuera demostrado en secciones anteriores del informe, se logran niveles productivos muy interesantes, una recuperación y diversificación del comercio exterior y un saneamiento económico y financiero de la cadena.

La segunda etapa inicia en el 2007 y finaliza hacia mediados / fines del 2008. En esta etapa se deterioran los factores macroeconómicos antes señalados (se reduce el colchón cambiario, se desacelera la demanda interna) pero lo que cambia sobretodo es la política pública, que incrementa la presión tributaria, reduce la libertad de mercado, en particular, la libertad en el comercio exterior y genera un escenario de alta incertidumbre y cambio constante en las reglas de juego. Este nuevo contexto genera problemas varios pero por sobre todo impide que se aprovechen en plenitud los excepcionales precios externos de los productos lácteos durante el período 2007–2008 (y por ende, que el sector acumule recursos y defensas para futuros ciclos de precios adversos).

En la tercera etapa, desde fines del 2008 y hasta la actualidad, sin grandes cambios en lo que hace a las condiciones macroeconómicas, si aparece un claro retroceso de la política pública: se disminuye la presión tributaria (se eliminan los derechos de exportación), se amplía la libertad de mercado (se eliminan precios máximos) y se estabilizan en gran medida las reglas de juego.

El Cuadro 42 resume las políticas públicas específicas que han influido sobre el sector durante los últimos años, presentando una evaluación de sus principales efectos y si se encuentran éstas vigentes en la actualidad.

Cuadro 42: Listado de políticas públicas específicas sobre la cadena láctea durante período 2002-2009

Política	Principales Efectos	Vigencia actual
Derechos de exportación fijos sobre productos lácteos	Disminuye exportación, aumenta consumo interno, baja precio interno de productos lácteos, caen incentivos de producir leche	No
Precios máximos de exportación (derechos de exportación móviles)	Disminuye exportación, aumenta consumo interno, baja precio interno de productos lácteos, caen aún más los incentivos de producir leche en función que no hay traslado alguno de suba de precios internacionales	No
Precios máximos en el mercado interno en centros masivos de venta (precios "pactados" o "sugeridos")	Exceso de demanda, desabastecimiento, segmentación de mercados y cambio de canales de comercialización, caen incentivos a producir leche	No
Derechos de exportación sobre maíz y otros granos	Disminuye costo de producir leche (por menor costo de oportunidad de la tierra y menor costo de alimentar animales), aumenta incentivos a producir	Si
Subsidios a la industria (programa de compensaciones)	Disminuye costo de producción de leche, aumenta incentivos a producir	No
Subsidios a los tambos (programa de compensaciones, beneficiando básicamente a los más pequeños)	Disminuye costo de producción de leche, segmentación de mercado productor, aumenta incentivos a producir en escala pequeña y media	Si. limitados a ciertos períodos

Fuente: Elaboración propia.

A continuación se expone un breve repaso de las políticas que implementó el gobierno nacional durante la segunda etapa antes referida, la que comienza a principios de 2007 con el *Programa de Estabilización de Precios en el Mercado Interno*.

El Programa de Estabilización de Precios en el Mercado Interno.

Hasta el año 2007 la intervención pública a los mercados de productos lácteos se había limitado a la aplicación de derechos de exportación, establecidos con una alícuota del 5% a comienzos de 2002, y luego elevados al 15% para la leche en polvo y al 10% para los quesos en agosto de 2005. Sólo un instrumento de intervención y aplicado con gran estabilidad (sólo un cambio de alícuotas en 4 años).

El escenario se modifica a comienzos del 2007, en un contexto donde los precios internacionales de los lácteos tienen un recorrido fuertemente alcista. A partir de febrero de 2007, bajo lo que el Gobierno denominó “Programa de Estabilización de Precios de Productos del Sector Lácteo destinados al Mercado Interno”, se implementó, por un lado, un mecanismo de precios máximos (“valor de corte”) a la exportación de productos lácteos (que actúan como derechos de exportación móviles a tasa marginal del 100% sobre determinado precio), y por el otro, un par de mecanismos orientados a elevar el precio de la leche cruda cobrado por el productor tambero (compensaciones a industrias lácteas y compensaciones a productores tamberos). Los objetivos centrales de estas medidas fueron “desacoplar” el nivel de precios del mercado doméstico del internacional para “asegurar el abastecimiento” de productos al mercado local y tratar de compensar los prejuicios que esta política creaba sobre la producción a partir de subsidios a la industria y al tambo.

El “Programa de Estabilización” se puso en marcha el 8 de febrero de 2007, por Resolución MEyP³⁸ N°61/2007, en respuesta al Convenio Marco suscripto por el Gobierno y algunos representantes del sector privado el 4 de enero de 2007. Esta resolución estableció, por un lado, el mecanismo de “valor de corte” para la exportación de leche en polvo (US\$ 2.100 por Tn) y, por el otro, se sentó base para el primer programa de subsidios a industrias lácteas y el primer programa de

³⁸ Ministerio de Economía y Producción de la Nación

compensaciones a productores tamberos, los cuales fueron instrumentados a posteriori vía resoluciones del MEyP, MAGPyA³⁹ y ONCCA.⁴⁰

A continuación se revisa cada medida por separado y la normativa que le dio origen.

(i) Precios Máximos, Valores de Corte y un ciclo de Derechos Móviles de Exportación

La Resolución MEyP N°61/2007 del 8 de febrero de 2007 redujo los Derechos de Exportación (DEx) al 5 por ciento para todos los productos lácteos, pero incorporó un DEx “Adicional” surgido por toda diferencia positiva entre el precio FOB después de DEx de 5% y el “valor de corte” incorporado por esta norma.⁴¹ Inicialmente, esta medida alcanzó solo a los distintos tipos de leche en polvo, que representan en valor un 68-72% de las exportaciones lácteas argentinas. El valor de corte se fijó en US\$2.100 por tonelada.

El 19 de abril, la Resolución MEyP N°240/2007 incluyó a los demás productos lácteos y estableció valores de corte diferenciales para cada uno de ellos. Por ejemplo, US\$2.620 por Tn para los quesos de pasta blanda y semidura (13-14% de las exportaciones lácteas) y US\$3.600 para quesos de pasta dura (5-6% de las exportaciones lácteas).

El nuevo esquema definido junto con el significativo aumento de los precios internacionales lleva a que la carga tributaria efectiva sobre la exportación llegue a niveles muy elevados durante varios meses de ese año y el siguiente, incluso cercanos al 50% del precio FOB. El Gráfico 24, que expone el caso de la Leche en Polvo Entera, permite apreciar los efectos que genera el nuevo esquema aplicado por el gobierno desde el 2007, que llevan algunos meses a la situación inédito que el precio recibido por la industria exportadora es similar a la recaudación del gobierno en concepto de derechos de exportación (donde se juntan las dos líneas de abajo en el Gráfico 15, señalado con un círculo).

En noviembre de 2007 el Gobierno elevó el valor de corte de la leche en polvo a US\$ 2.650 por tonelada y eximió a los demás productos lácteos, a excepción de los

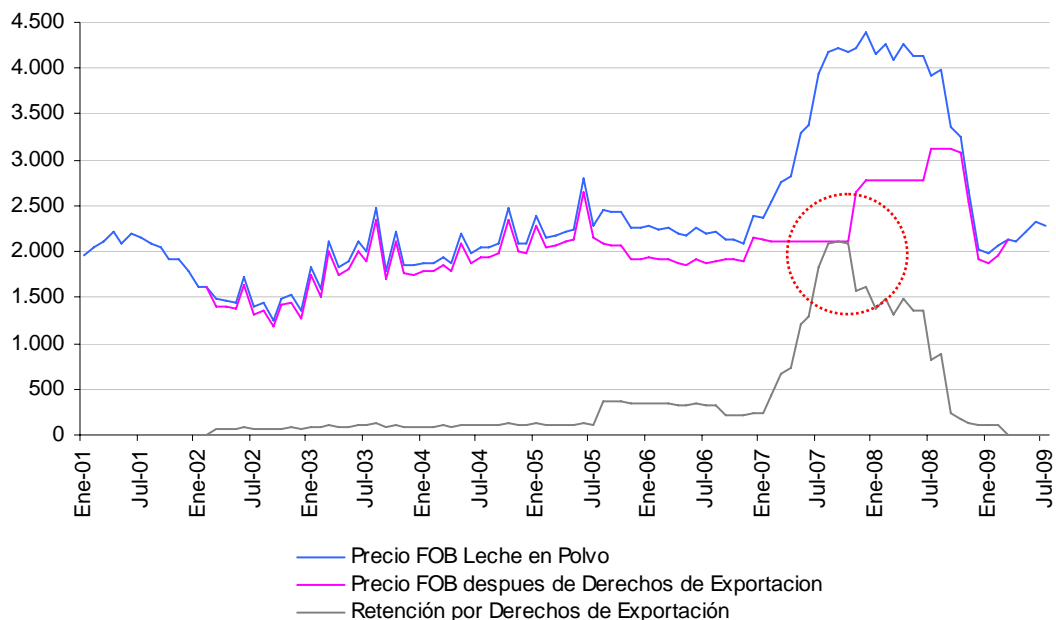
³⁹ En su momento la Secretaria de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos.

⁴⁰ Oficina Nacional de Control Comercial Agropecuario

⁴¹ Nótese que este esquema se asemeja a un esquema de derecho de exportación móvil con tasa marginal igual al 100% por encima del valor de corte.

quesos frescos tipo mozzarella y otros productos lácteos de baja participación en las exportaciones. No obstante, todos siguieron tributando DEx del 5%.

Gráfico 24: Los precios de la Leche en Polvo Entera se bifurcan: Efecto del nuevo esquema de Derechos de Exportación. En dólares por tonelada



Fuente: IERAL sobre la base de Sistema María e Infoleg.

El valor de corte fue elevado dos veces más en los meses posteriores (a US\$2.770 por Tn a fines de diciembre de 2007, y a US\$3.116 por Tn en junio de 2008), pero no se renovó la continuidad del mecanismo a partir de Septiembre de 2008. A partir de entonces los lácteos exportados solo tributaron DEx del 5 por ciento hasta fines de febrero de 2009, cuando fueron eliminados por Resolución Conjunta del Ministerio de Producción N°62/2009 y Ministerio de Economía y Finanzas Públicas N°79/2009.

De acuerdo a estimaciones propias, con el esquema antes descrito el Gobierno recaudó poco más de \$1.000 millones entre febrero de 2007 y febrero de 2009. Si se suman los \$600 millones acumulados entre enero de 2002 y enero de 2007, el Gobierno recaudó durante los últimos siete años y medio \$1.615 millones (Cuadro 43).

Cuadro 43: Recaudación por Derecho de Exportación sobre Leche en Polvo y Quesos.

En millones de pesos corrientes

Período	Leche en Polvo	Quesos	TOTAL
2002	36,0	8,7	44,6
2003	32,7	7,3	40,0
2004	61,1	12,8	73,9
2005	118,1	34,0	152,0
2006	213,8	50,0	263,8
2007	456,6	101,8	558,4
2008	409,5	60,5	470,0
2009*	10,0	2,5	12,5
2002-2009*	1.337,7	277,6	1.615,3
Ene'02 a Ene'07	483,8	124,7	608,5
Feb'07 a Feb'09	853,9	152,9	1.006,8

* Hasta 30-Jun-09.

Fuente: Elaboración propia de IERAL.

(ii) Subsidios a la industria láctea

A la intervención del Gobierno en el comercio exterior se sumó un acuerdo de mantener estables los precios internos entre la industria y el Gobierno. Esto planteó resolver el siguiente conflicto: ¿Cómo brindar un aumento de precio al productor que sea razonable con la suba de precios internacionales y a la vez mantener la rentabilidad de la industria?

El 11 de enero de 2007 el Ministerio de Economía y Producción creó por Resolución N°9/2007 el “mecanismo” destinado a otorgar “compensaciones al consumo interno a través de los industriales y operadores que vendan en el mercado interno productos derivados del trigo, maíz, girasol y soja”, y designó como administrador a la ONCCA. El 25 de enero de 2007, el MEyP determinó incluir a la cadena láctea dentro de los mecanismos establecidos por la resolución anterior, a través de la Resolución N°40/2007.

Por Resolución MEyP N°435/2007 de 26 de junio de 2007 se instrumentó el mecanismo de compensación a industriales lácteos que hayan cumplido con las pautas de precios internos acordadas con el Gobierno nacional desde principios de 2007. De esta manera, el Gobierno compensaría al industrial con los centavos de “diferencia” entre el precio pagado “por litro de leche cruda destinada a elaborar productos lácteos para su comercialización en el mercado interno” y un precio de leche cruda “compatible” con los precios de productos lácteos pautados con el

Gobierno. Se distinguen dos programas: el primero con una duración de 12 meses, y dividido en tres etapas, y el segundo de 2 meses.

La primera etapa del primer programa, destinada a compensar las compras de leche realizadas en los meses de febrero, marzo y abril de 2007, fijó el “piso” de la diferencia en 51 centavos de peso. A diferencia de ello, la segunda etapa instrumentada por la Resolución MEyP N°128/2007 mantuvo el piso en 51 centavos pero estableció un “techo” de 70 centavos. Así, el Estado subsidiaría como máximo 19 centavos por litro de leche cruda destinada a elaborar productos lácteos para su comercialización en el mercado interno durante mayo y junio. La tercera etapa del programa subsidió las compras de la industria entre julio de 2007 y enero de 2008, con un “piso” de 55 centavos y un “techo” de 75 centavos (Cuadro 44).

El segundo programa de compensaciones a la industria estableció, según Resolución MEyP N°170/2008, un subsidio de 15 centavos por cada litro de leche adquirido durante los meses de julio y agosto de 2008 utilizados en la elaboración de productos con destino al mercado interno.

Cuadro 44: Programas de compensaciones a la industria láctea. Subsidio por litro de leche destinado a la elaboración de productos lácteos para mercado interno

		Resolución	Compensación	Período de vigencia	
				Mes	Año
1° Programa	1° Etapa	MEyP 435/2007	Diferencia entre lo abonado al productor y \$0,51	Feb-Mar-Abr	2007
	2° Etapa	MEyP 128/2007	Diferencia entre lo abonado al productor o \$0,70, el que resulte menor, y \$0,51	May-Jun	2007
	3° Etapa	MEyP 16/2007	Diferencia entre lo abonado al productor o \$0,75, el que resulte menor, y \$0,55	Jul-Ago-Set-Oct	2007
		MEyP 185/2007	Diferencia entre lo abonado al productor o \$0,75, el que resulte menor, y \$0,55	Nov-Dic-Ene	2007-08
2° Programa		MEyP 170/2008	\$0,15 por litro	Jul-Ago	2008

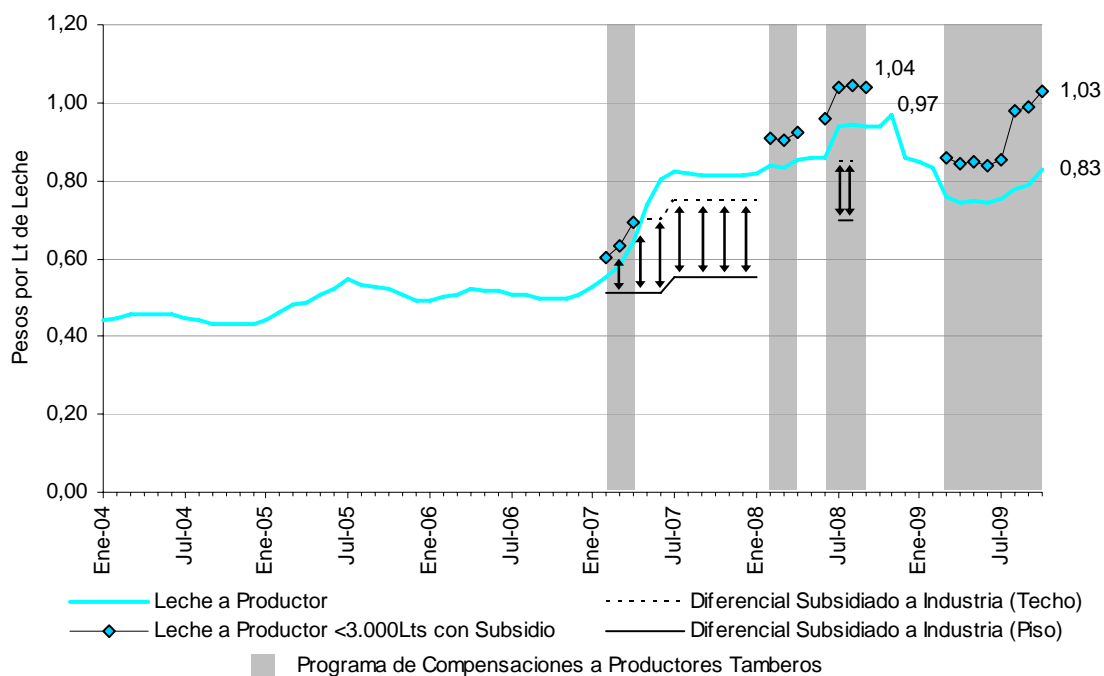
Fuente: elaboración propia sobre la base de ONCCA e INFOLEG.

De acuerdo a información oficial y estimaciones propias, el Gobierno transfirió a los industriales lácteos poco más de 605 millones de pesos vía este esquema de subsidios.⁴² Es oportuno resaltar que, sin estas compensaciones, la industria no hubiese podido mejorar probablemente el precio de la leche al productor durante los años 2007 y 2008, lo cual manifiesta un apoyo indirecto del Gobierno a los productores tamberos.

⁴² Vale aclarar que un número importante de firmas lácteas no accedió a los beneficios de estos programas por no cumplir con las pautas de precios internos u otros requisitos, lo que disminuyó el efecto de esta política puntual.

Como se observa en el Gráfico 25, entre enero y junio de 2007 el precio de la leche al productor aumentó de \$0,52 a \$0,80 (un incremento de 52%). Gran parte de este aumento estuvo financiado con el esquema de subsidios antes descrito.

Gráfico 25: Evolución del precio de la leche cruda en el mercado domestico



Fuente: elaboración propia sobre la base de MAGPyA, Revista Marg. Agropecuarios, ONCCA e INFOLEG.

(iii) Subsidios al productor tambero

La Resolución ONCCA N°745/2007 del 29 de enero de 2007 especificó la inclusión de los productores tamberos en el mecanismo de compensaciones, y definió las características del primer programa de compensaciones. Desde entonces se sucedieron cuatro programas de compensaciones, cada uno de distinta duración y diferente esquema de subsidio.

El primer programa de compensaciones fue instrumentado por la Resolución Conjunta MAGPyA N°39/2007 y ONCCA N°9/2007 del 9 de marzo de 2007. Éste concedió un subsidio de \$0.05 centavos por litro de “leche producida” en los meses de febrero, marzo y abril de 2007 (3 meses), independientemente del tamaño de cada tambo. El gobierno desembolsó cerca de \$90 millones (a razón de 30 millones por mes aprox.) para cubrir el pago a casi 7.500 establecimientos que acogieron a la medida.

En febrero de 2008, por Resolución N°48/2008, se reforzaría el apoyo al sector primario vía un segundo programa, destinado a otorgar “Aportes No Reintegrables” (ANR) a los productores tamberos que hubiesen percibido la compensación del primer programa. Se instrumentó en 3 pagos (3 meses), cada uno calculado según los litros producidos durante los meses de febrero, marzo y abril de 2007, en base a informes del primer programa. En esta oportunidad la transferencia a otorgar por litro sería decreciente a mayor nivel de producción: se pagaría \$0,07/lt por los primeros 5000lts, \$0,03/lt por los siguientes 5000lts y \$0,01/lt por los litros excedentes a 10.000lts. Con este programa el Gobierno autorizó pagos por algo más de \$90 millones a los mismos establecimientos del programa anterior.

El tercer programa de compensaciones tuvo lugar durante los meses de Junio, Julio, Agosto y Septiembre de 2008 (4 meses). Tuvo origen en la Resolución MEyP N°169/2008 y Resolución ONCCA N°2409/2008. Benefició a los tamberos que tuviesen una producción diaria no mayor a 12.000 litros con un subsidio de 10,2 centavos de peso (\$0,102) por los primeros 6.000 litros de leche producida. El gobierno asistió con 240 millones de pesos (60 millones por mes) a casi 8.500 tambos con una producción inferior a 12.000 lts/día c/u.

A comienzos de 2009, ante el descontento de los productores por la importante caída del precio del litro de leche a productor (de \$0,95 en octubre de 2008 a \$0,70 en febrero), el Gobierno nacional se vió obligado a anunciar un cuarto programa de compensaciones. Este programa, iniciado por Resolución ONCCA N°2241/2009 del 6 de marzo de 2009, se podría subdividir en 3 fases como resultado de las adaptaciones sufridas tras su introducción, la primera para aumentar el universo de tambos cubierto y la segunda para duplicar el monto del subsidio y también ampliar la cobertura.

La primera fase consistió de un subsidio de 10 centavos de peso por los primeros 3.000 litros producidos entre marzo y mayo de 2009 (3 meses) para los tamberos cuya producción promedio diaria no haya superado los 3.000 litros entre los meses de junio a septiembre de 2008. En junio el Gobierno amplió el beneficio anterior a aquellos tambos que no hayan superado una producción diaria de 6.000 litros en igual período. Esta segunda fase duró solo dos meses (junio y julio). Pero ante el incesante reclamo del sector tambero al mediar el año, el Gobierno amplió el subsidio, mediante Resolución MAGPyA N°513/2009, a 20 centavos por los primeros 3.000 litros producidos durante los meses de agosto a diciembre de 2009 (5 meses),

dando origen a la tercera fase del programa. A su vez, con esta medida extendió el apoyo a todo tambo que no haya superado los 12.000 litros/día entre los meses de junio a septiembre de 2008. El Cuadro 45 resume las características principales de los programas de apoyo del Gobierno nacional al productor tambero.

El costo fiscal por mes de la primera fase del cuarto programa se estima en 25 millones de pesos por mes, mientras que el de la segunda se estima en 40 millones y el de la tercera en 85 millones de pesos por mes.

Vale considerar que si se toma el período comprendido entre el 1º de febrero de 2007 y el 31 de diciembre de 2009, se tienen 35 meses. El Gobierno ofreció apoyo directo a los tamberos en 3 meses del año 2007, 7 meses del año 2008 y 10 meses del corriente año, lo que totaliza 20 meses. Así, el tambero que logró cobrar las compensaciones otorgadas durante estos 35 meses, contó con apoyo estatal durante el 57% del período considerado, porcentaje que, dependiendo de la estacionalidad, será mayor o menor en términos de la producción.

Cuadro 45: Cronología y resumen de las medidas de apoyo al productor tambero

		Subsidio	Alcance	Duración
1º Programa		\$0,05 por litro	Todos los tambos, sin importar nivel de producción.	3 meses (febrero, marzo y abril de 2007)
2º Programa		\$0,07/litro los primeros 5.000 litros, \$0,03/litro los siguientes 5.000 y \$0,01/litro a la producción excedente a 10.000.	Los mismos tambos que adhirieron al primer programa.	3 meses (3 pagos durante 2008 según producción de febrero, marzo y abril de 2007)
3º Programa		\$0,102 por los primeros 6.000 litros	Tambos con producción promedio inferior a 12.000 litros diarios	4 meses (Junio, Julio, Agosto y Septiembre de 2008)
4º Programa	1º Fase	\$0,10 por los primeros 3.000 litros, según producción promedio obtenida durante el 3º programa	Tambos con producción promedio inferior a 3.000 litros diarios durante el 3º programa	3 meses (marzo, abril, y mayo de 2009)
	2º Fase	\$0,10 por los primeros 3.000 litros, según producción promedio obtenida durante el 3º programa	Tambos con producción promedio inferior a 6.000 litros diarios durante el 3º programa	2 meses (junio y julio de 2009)
	3º Fase (actual)	\$0,20 por los primeros 3.000 litros, según producción promedio obtenida durante el 3º programa	Tambos con producción promedio inferior a 12.000 litros diarios durante el 3º programa	5 meses (agosto, septiembre, octubre, noviembre y diciembre de 2009).

Fuente: elaboración propia sobre la base de ONCCA e INFOLEG.

Ultimo año, retrocede la política pública en el mercado de los lácteos

Desde comienzos del año 2009 se observa una liberalización comercial en el sector lácteo. La acción más clara se evidencia con la Resolución Conjunta 62/2009 y 79/2009 del Ministerio de Producción y del Ministerio de Economía y Finanzas

Públicas, que elimina los valores máximos para la exportación de todos los productos lácteos y los derechos de exportación (a excepción de los productos que salen bajo el código 1909.90.90 que quedan gravados al 5%).

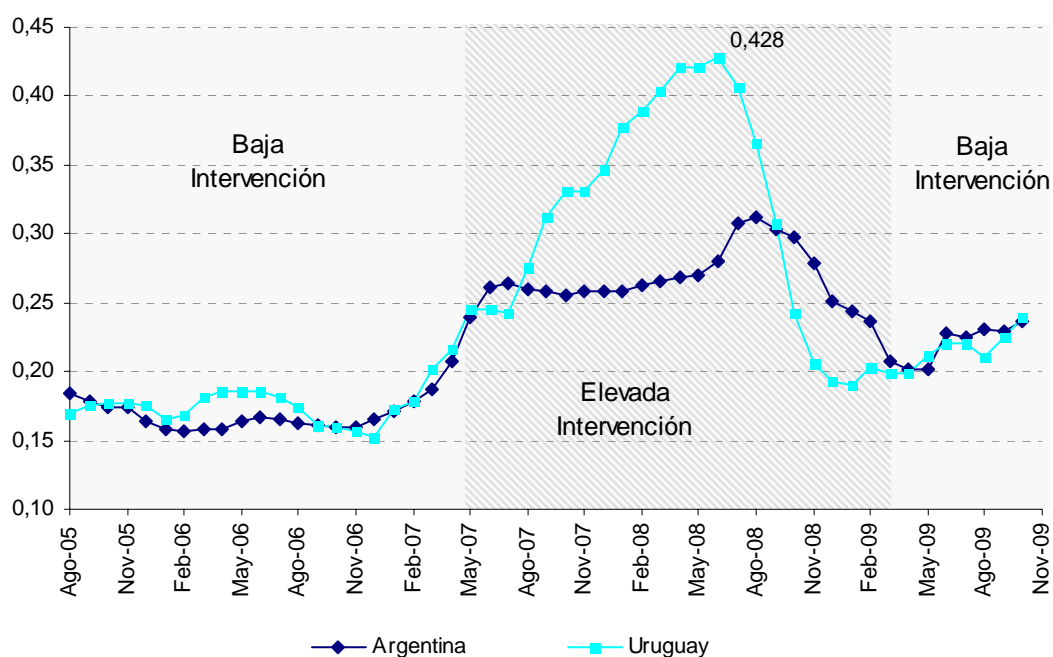
La fuerte baja en los precios internacionales de los lácteos que se genera a partir de mediados del 2008 es el motivo que probablemente lleva al gobierno a eliminar restricciones y cargas sobre la exportación. Al caer los precios internacionales, la presión sobre los precios internos (la principal preocupación para el gobierno) se reduce consecuentemente. De todos modos, debe advertirse que el valor internacional de los productos lácteos se recupera a partir del mes de abril de 2009 y este cambio en la tendencia de los precios no ha disparado nuevas intervenciones en el mercado (al menos hasta la fecha).

Una forma muy gráfica de demostrar que ha habido tres etapas de la política pública hacia el sector lácteo desde la salida de la convertibilidad hasta el presente es comparando el comportamiento de los precios de la leche a nivel del productor en Argentina y en Uruguay.

Los países productores y exportadores de commodities agro alimentarios son, en su gran mayoría, precios aceptantes, lo que significa que pueden colocar su producción excedente bajo las condiciones de precios que fija la oferta y la demanda mundial. Ajustando por costos de transporte, los commodities tienden a valer “en frontera” lo mismo en cualquier lugar del mundo al mismo momento del tiempo, dado que de no ser así, habría oportunidades para realizar arbitraje de precios, que en última instancia terminarían por hacer converger los precios. Esto sucede con los productos lácteos más commoditizados (leches en polvo). Un determinado precio de la leche en polvo a nivel internacional, define prácticamente el precio que se puede pagar “hacia atrás” por la leche cruda (dada la gran incidencia que tiene la leche cruda sobre la leche en polvo). Dado que en Argentina y en Uruguay la leche en polvo es un producto relevante, el precio de indiferencia de la leche cruda que puede pagar un exportador de leche en polvo termina en gran medida definiendo el precio de mercado de toda la leche cruda. De lo anterior surge que si los mercados están sujetos a las condiciones internacionales y funcionan con libertad, no debería haber mucha diferencia en el precio de la leche a nivel productor en Argentina y en Uruguay, considerando la proximidad geográfica (no hay que hacer prácticamente ajuste por diferencia de fletes) y que se trata de países con características productivas similares.

Este principio de precio único se venía cumpliendo relativamente bien hasta el año 2007, tal como muestra el Gráfico 26, justo en el primer período antes referido, el de libertad de comercio y política pública pasiva. Nótese que la situación se modifica considerablemente a partir de los primeros meses del 2007; los precios de Uruguay tienen un recorrido francamente alcista, se separan considerablemente de los precios de Argentina, que se mantienen relativamente estables en un rango de entre US\$ 0,25 litro y US\$ 0,30 litro. Este período coincide con la segunda etapa antes referida, de política pública activa y de fuerte intervención en el mercado.

Gráfico 26: Precio al productor de la leche cruda. Comparación Argentina vs. Uruguay. US\$ por litro



Fuente: elaboración propia sobre la base de ONCCA e INFOLEG.

Hacia comienzos del 2009 comienza un proceso de convergencia entre los precios de ambos países. Esto no es casualidad. Se trata de la tercera etapa, la de retroceso de la política pública y de baja intervención.

II.1.7 Bibliografía

Banco Central de la República Argentina, estadísticas varias.

Bases para el Plan Estratégico de la Cadena Láctea Argentina 2008-2020. Informe de Avance Noviembre 2008.

Casaburi G., Perona E. y Reca A. (1998), ¿Preparados para alimentar al mundo? El agro argentino frente al siglo 21. IERAL de Fundación Mediterránea.

Censo Nacional Agropecuario 2002. INDEC. 2003

FAOSTAT, estadísticas de comercio internacional.

Gutman G., Guiguet E. y Rebolini J.M. (2003). Los ciclos en el Complejo Lácteo Argentino. Análisis de Políticas Lecheras en países seleccionados. SAGPyA

INDEC, estadísticas varias.

INFOLEG, resoluciones varias.

Lacelli G. A., Mancuso W., Schilder E., Arzubi A., y otros. (2006). Creación y Distribución de Valor en la Cadena Láctea de las provincias de Buenos Aires, Córdoba, Entre Ríos, La Pampa y Santa Fe. Fundación Argentina – Consejo Federal de Inversiones

MAGPyA de la Presidencia de la Nación, estadísticas varias.

MAGyA del Gobierno de la Provincia de Córdoba, estadísticas varias.

ONCCA, estadísticas varias.

Revista Márgenes Agropecuarios, números varios.

SENASA, estadísticas varias.

Sistema María (AFIP), estadísticas de comercio internacional.

UN-COMTRADE, estadísticas de comercio internacional.

II.2 El Sector Metalmecánica en la Provincia de Córdoba y en Argentina

Marcelo Capello, Marcos Cohen Arazi

II.2.1 Introducción

La industria metalmecánica en Córdoba tiene una significación más allá de su importancia económica, que tiene su origen en las políticas que se llevaron adelante desde lo que se conoce como el *desarrollismo* de mediados del siglo XX, que impulsó tanto las industrias de maquinarias livianas como pesadas, desde los artículos de consumo masivo hasta la industria de aeronaves, y en las importantes radicaciones de empresas automotrices que se sucedieron en las últimas décadas.

En el presente trabajo, busca encontrar claves que permitan interpretar la historia reciente del sector, su inserción en el mundo, sus principales dificultades y sus perspectivas futuras. A lo largo del trabajo, el tema de fondo sobre el cual se estará sobrevolando siempre será la competitividad del sector.

Inicialmente se analizan diferentes medidas de la evolución del nivel de actividad la industria en cuestión tanto a nivel nacional como en la Provincia de Córdoba. Se analizan diferentes agrupaciones de actividades que componen lo que denominamos Industria Metalmecánica y también ramas puntuales que por su importancia económica resulta valioso reseñar por separado.

Posteriormente, se aborda el estudio de la competitividad del sector desde la óptica de su inserción en el comercio global, tanto como sector agregado a nivel nacional como en particular la Provincia de Córdoba, concluyendo la sección con el análisis de Competitividad Revelada. Como contraparte de ello, se estudia la evolución de los costos de producción de las ramas industriales bajo estudio, a través de diferentes medidas que permiten evaluar la competitividad a lo largo del tiempo, a través del análisis de los costos de los insumos y los precios de venta. Para ello se construyen diferentes índices de costos específicos para el sector.

Por último, se reseñan las principales políticas gubernamentales y regulaciones que de alguna manera afectan el desempeño del sector, y se plantean

algunas propuestas específicas para abordar las principales problemáticas observadas.

II.2.2 Análisis particular del sector y evolución reciente

La industria metalmecánica se encuentra dentro de la industria metalúrgica, sobre la que conviene distinguir sus componentes, dada la diversidad que contiene en su interior. Partiendo de los datos de la Matriz Insumo - Producto de 1997 (MIP97), que es el estudio más detallado existente hasta hoy en Argentina⁴³. La primera gran subdivisión la constituye la separación entre Producción de metales (20,3%) y Transformación de metales (79,7%). El primero comprende la producción de metales básicos, mientras que el segundo tiene como principales subsectores (ordenados según su importancia al momento del relevamiento de la MIP97) a los siguientes: Vehículos automotores, remolques y semiremolques (31,7%), Maquinaria y equipo (17,7%) y Productos elaborados de metal excepto Maquinaria y Equipo (14,4%).

Respecto del Valor Agregado Bruto a nivel nacional, la Industria Metalúrgica Total representa 4,2%⁴⁴, en el año de la MIP, y el 25,3% del Valor Agregado industrial.

Si bien el estudio tiene como finalidad estudiar el sector en la provincia de Córdoba, en los casos que no existan datos por jurisdicción se realizará una evaluación a nivel nacional, entendiendo que la situación local está en gran medida asociada con lo que ocurre a nivel agregado.

⁴³ Debe aclararse que gran parte del análisis sectorial más minucioso se realizará tomando como referencia al país como un todo en función de la falta de datos a nivel provincial.

⁴⁴ Téngase presente que el Producto Bruto Interno surge de la suma de los Valores Agregados Sectoriales y los impuestos indirectos a la producción que han pagados.

Cuadro 1: Participación de cada rama en la producción metalúrgica

Subsectores y ramas de la industria metalúrgica	VBP 1997 (miles de pesos)	Participación (%)
I. Industria metalúrgica	32.337.821	100,0%
I.1. Producción de metales (o Industria de Metales Básicos)	6.557.710	20,3%
I.1.1. Fabricación de metales comunes	6.557.710	20,3%
65 Industrias básicas de hierro y acero	4.586.516	14,2%
66 Metalurgia de no ferrosos	970.063	3,0%
67 Fundición de metales	1.001.131	3,1%
I.2. Transformación de metales	25.780.111	79,7%
I.2.1. Fabricación de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo	4.639.509	14,3%
68 Estructuras metálicas, tanques, depósitos y generadores de vapor	1.055.475	3,3%
69 Forja, laminado y tratamiento de metales	683.299	2,1%
70 Artículos de cuchillería y ferretería y herramientas de mano	591.952	1,8%
71 Otros productos metálicos	2.308.783	7,1%
I.2.2. Fabricación de maquinaria y equipo n.c.p.	5.706.855	17,6%
72 Motores, turbinas, bombas y compresores	803.986	2,5%
73 Engranajes, hornos, elevadores y otras maquinarias de uso general	1.385.532	4,3%
74 Tractores y maquinaria agrícola	1.087.620	3,4%
75 Otra maquinaria de uso especial	982.685	3,0%
76 Aparatos de uso doméstico	1.447.031	4,5%
I.2.3. Fabricación de maquinaria de oficina, contabilidad e informática	302.786	0,9%
77 Máquinas de oficina e informática	302.786	0,9%
I.2.4. Fabricación de maquinaria y aparatos eléctricos n.c.p.	2.179.776	6,7%
78 Motores, generadores y transformadores eléctricos	440.473	1,4%
79 Aparatos de control y distribución de energía eléctrica	329.307	1,0%
80 Hilos y cables aislados	521.959	1,6%
81 Acumuladores y pilas	530.243	1,6%
82 Lámparas eléctricas y equipos de iluminación	357.794	1,1%
I.2.5. Fabricación de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones	1.402.740	4,3%
83 Tubos y transmisores de radio, TV y telefonía	747.835	2,3%
84 Receptores de radio y TV	654.905	2,0%
I.2.6. Fabricación de instrumentos médicos, ópticos y de precisión; fabricación de relojes	546.935	1,7%
85 Instrumentos médicos, ópticos y de precisión y relojes	546.935	1,7%
I.2.7. Fabricación de vehículos automotores, remolques y semiremolques	10.265.200	31,7%
86 Vehículos automotores	6.746.328	20,9%
87 Carrocerías y remolques	687.141	2,1%
88 Autopartes	2.831.731	8,8%
I.2.8. Fabricación de equipo de transporte n.c.p.	736.310	2,3%
89 Buques, locomotoras y aeronaves	514.533	1,6%
90 Motocicletas, bicicletas y otros tipos de transporte	221.777	0,7%

Fuente: IERAL sobre la base de la Matriz Insumo-Producto 1997

En el análisis posterior se hará referencia a la Industria Metalúrgica como un todo, a la Industria Metalmeccánica (separándola de la producción de metales básicos) y a su desagregación en Automotriz y No Automotriz.

Cuadro 2: Agrupaciones sectoriales. Participación porcentual

Agrupación industrial	Composición	Porcentaje del Valor Agregado industrial
Metalúrgica Total	100%	25,3%
Metales Básicos (I.1.1)	20,3%	5,1%
Metalmecánica Total (I.2.1, I.2.2, I.2.7, I.2.8)	66,0%	16,7%
Metalmecánica no automotriz (I.2.1, I.2.2, 88, I.2.8)	43,0%	10,9%
Metalmecánica automotriz (I.2.7 - 88)	23,0%	5,8%
Resto Metalúrgica (I.2.3, I.2.4, I.2.5, I.2.6)	13,7%	3,5%

Fuente: IERAL sobre la base de la Matriz Insumo-Producto 1997

En el caso de la Provincia de Córdoba, se cuenta con una Matriz Insumo Producto estimada para la provincia en el año 2003, el complejo metalúrgico representa el 34% del Valor Agregado de la Industria. De la comparación del resto de la información contenida en la tabla presentada a continuación, la industria Metalmecánica en Córdoba representa el 82% del valor de la producción metalúrgica, mientras que a nivel nacional representa solo el 66%. La industria Metalmecánica no automotriz representa el 72%, versus el 43% nacional; y la industria automotriz representa 10% en Córdoba en comparación con el valor de 23% en Argentina como un todo. Debe tenerse en cuenta, que la producción de autopartes está considerada como fuera de la Industria Automotriz, en razón que la intención es separar a las grandes terminales del resto del sector. La industria de Autopartes en Córdoba representa el 8% del Valor Agregado Industrial.

Cuadro 3: Importancia relativa de la Industria Metalúrgica en Córdoba en 2003

Agrupación industrial	Composición	Porcentaje del Valor Agregado industrial
Industria Metalúrgica	100%	34,0%
Metales Básicos	10%	3,3%
Industria Metalmecánica	82%	27,9%
Metalmecánica no automotriz	72%	24,3%
Metalmecánica automotriz	10%	3,5%
Resto Metalúrgica	8%	2,8%

Fuente: IERAL sobre la base de MIP03 Córdoba

En la provincia de Córdoba, la industria Metalúrgica como un todo representa 7,5% del Valor Agregado Total o PBG en 2003.

En lo que respecta al Empleo generado, se tiene que el sector metalúrgico genera el 27,9% de los empleos industriales en la provincia, especialmente el complejo metalmecánico, que contribuye con 21,9% de los puestos de trabajo.

Cuadro 4: Contribución al empleo la Industria Metalúrgica en Córdoba en 2003

Agrupación industrial	Participación	Porcentaje de los puestos de trabajo industriales generados
Industria Metalúrgica	100%	27,9%
Metales Básicos	7%	2,1%
Industria Metalmecánica	79%	21,9%
Metalmecánica no automotriz	70%	19,6%
Metalmecánica automotriz	8%	2,3%
Resto Metalúrgica	14%	3,9%

Fuente: IERAL sobre la base de MIP03 Córdoba

Según el relevamiento de la MIP03, la Industria Metalúrgica provee de 37.800 puestos de trabajo, mientras que lo que especificamos como Industria Metalmecánica genera cerca de 30.000.

II.2.2.1 Nivel de actividad

Una mención especial debe realizarse, también, acerca de las distintas fuentes de información disponibles. Desde comienzos de 2007 el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) fue intervenido por el Ejecutivo Nacional, con el supuesto objetivo de introducirle mejoras. Desde entonces, parte de las estadísticas que el organismo difunde han sido cuestionadas por instituciones y analistas no gubernamentales, por no reflejar exactamente la realidad. El caso de las estadísticas industriales no estuvo al margen de esta circunstancia, especialmente a partir de la crisis económica de 2008. Asimismo, entre diferentes informaciones publicadas por organismos oficiales no existe congruencia.

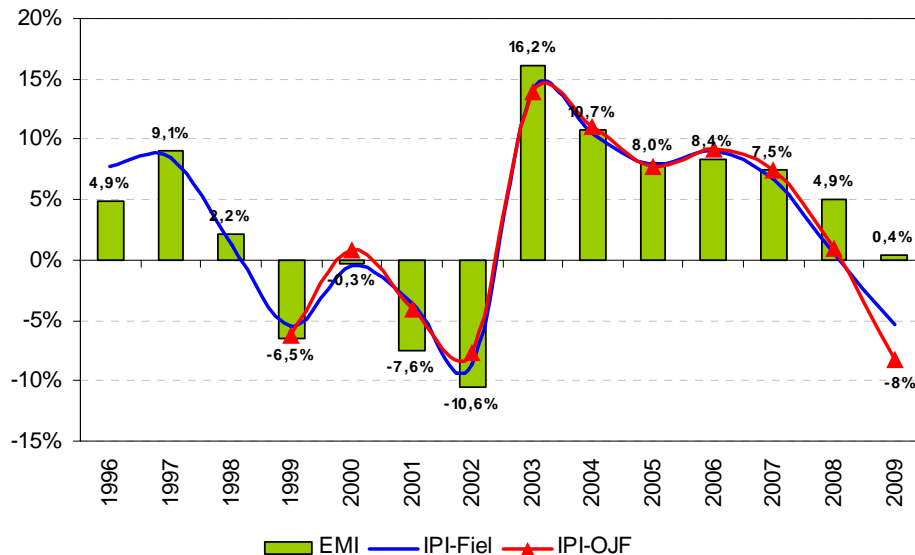
En consecuencia, a continuación se muestra la evolución del Estimador Mensual Industrial (EMI) que releva INDEC, junto con otros indicadores con objetivos teóricamente similares, difundidos por FIEL⁴⁵ y por Orlando J. Ferreres y Asociados⁴⁶. Puede apreciarse que los distintos indicadores siguieron una senda similar hasta el año 2007. Los periodos distinguibles son: la salida de la crisis del tequila 1996-1998; la recesión de 1999-2002; los años de recuperación luego de la devaluación que produjo mayor competitividad de costos a la industria 2003 - 2007; y los años 2008 y 2009 en dónde la industria sufrió dos impactos notorios. Por un lado, el problema interno que se originó con el conflicto por las retenciones a los productos agropecuarios; y por otro el de la crisis internacional que tuvo su pico a fines de

⁴⁵ www.fiel.org

⁴⁶ www.ojf.com

2008. A estos dos problemas coyunturales debe sumarse el paulatino deterioro del tipo de cambio real impulsado por el aumento sostenido en los precios internos, que en alguna medida se revirtió en 2009.

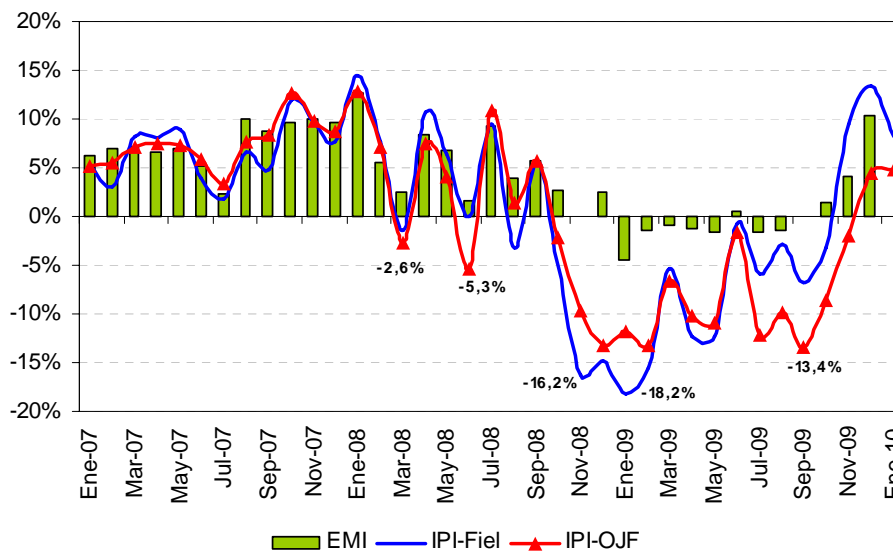
Gráfico 1: Nivel de actividad de la Industria, crecimiento interanual



Fuente: IERAL sobre la base de INDEC, FIEL y OJF

Si se observa la evolución mensual de los mismos indicadores puede verse que mientras los indicadores privados mostraban una importante recesión en la industria en los últimos meses de 2008, el indicador oficial daba cuenta de vaivenes en torno al crecimiento cero.

Gráfico 2: Nivel de actividad de la Industria, crecimiento interanual

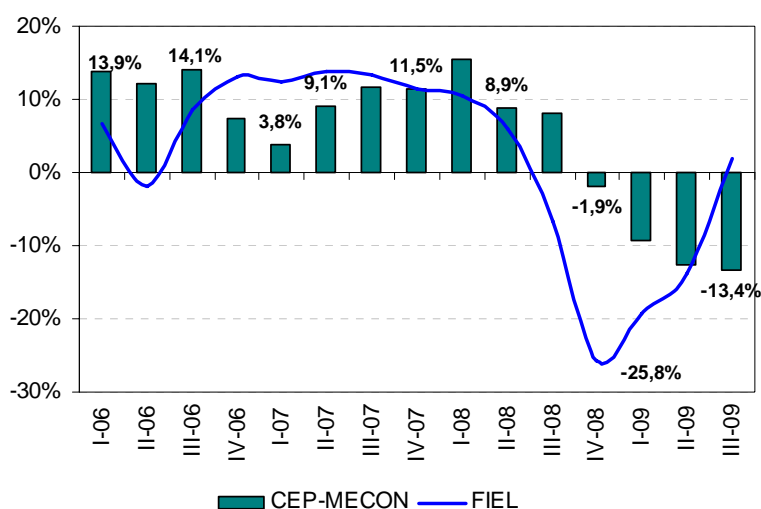


Fuente: IERAL sobre la base de INDEC, FIEL y OJF

Un aspecto no menor del problema de la falta de estadísticas oficiales confiables, está relacionado con el alcance que las instituciones privadas pueden dar a sus estudios. La desagregación de la información resulta muy costosa ya para que sea confiable se requiere de gran cantidad de información primaria, lo cual no siempre es factible para los institutos privados.

A continuación se presenta la evolución de los indicadores de actividad de la industria Metalmeccánica⁴⁷ en particular. De la información provista por el Ministerio de Economía, la actividad Metalmeccánica se habría comenzado a reducir (interanualmente) a partir del cuarto trimestre de 2008, mientras que según los datos provistos por FIEL ello habría ocurrido desde el tercer trimestre de dicho año. Por otro lado, una diferencia más significativa existe entre las distintas fuentes respecto de la profundidad alcanzada por la recesión en el sector. Mientras la versión oficial da cuenta de una merma máxima de 13,4% en el tercer trimestre de 2009, en la estimación privada esta ya había alcanzado 25,8% en el cuarto trimestre del año previo, al tiempo que a finales de 2009 ya se estaba recuperando.

Gráfico 3: Nivel de actividad de la Industria Metalmeccánica sin considerar automotores, crecimiento interanual



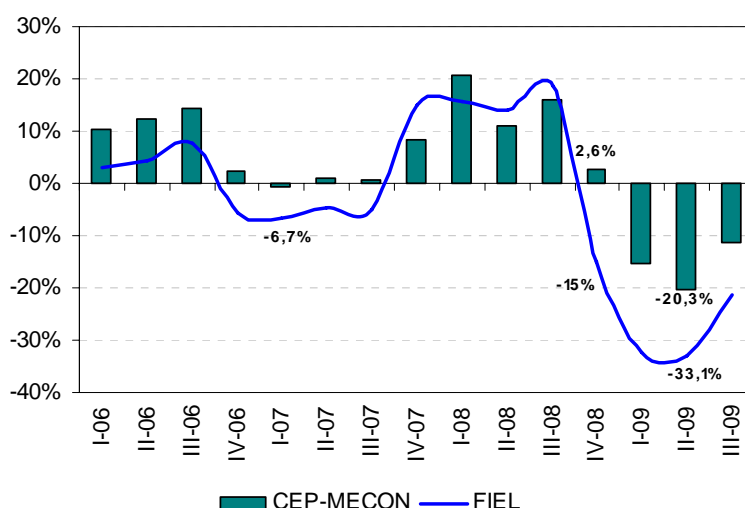
Fuente: IERAL sobre la base de INDEC y FIEL

Al considerar la industria de Metales Básicos la conclusión es similar. Mientras la información provista por el Ministerio de Economía da cuenta de

⁴⁷ Aquí la definición de los conceptos incluidos en lo que se denomina industria metalmeccánica puede diferir entre las fuentes de datos.

reducciones interanuales recién en el primer trimestre de 2009, las estadísticas privadas lo hacen en el último trimestre de 2008. Respecto de la profundidad de la recesión, la información oficial habla de 20% como máxima retracción interanual en el segundo trimestre de 2009 y la privada de una merma muy superior en igual período (33%).

Gráfico 4: Nivel de actividad de la Industria de metales comunes, crecimiento interanual

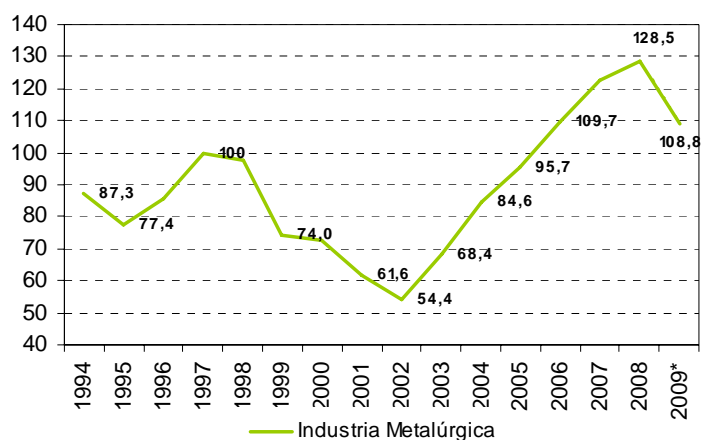


Fuente: IERAL sobre la base de INDEC y FIEL

Realizadas las salvedades previas, a continuación se analiza la evolución de la actividad del sector bajo estudio, utilizando en gran parte información oficial por su mayor desagregación. Como puede apreciarse en el gráfico siguiente, la actividad de la industria Metalúrgica, que como se vio al iniciar el apartado es la definición sectorial más abarcativa, experimentó movimientos similares a los del conjunto de la industria. Luego de la corta recesión que la afectó en 1995, el sector creció hasta 1997. El año 1998 fue uno de leve retracción previo a la fuerte depresión que duró hasta el año 2002. Entre 2003 y 2008 el crecimiento fue tan sostenido que además de recuperar los niveles previos, permitió alcanzar un nivel de actividad 28,5% mayor al de 1997⁴⁸, que había sido un año de alto nivel de actividad. Con los datos existentes a la fecha, en 2009 la actividad resulta solo un 8,8% superior a la de 12 años atrás.

⁴⁸ Este valor surge de comparar el año base con valor 100 y el de 2008 con valor 128,5.

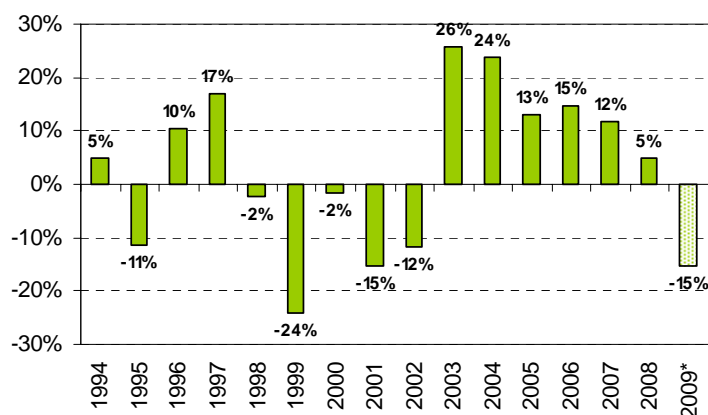
Gráfico 5: Actividad de la Industria Metalúrgica, Índice base 1997=100



Fuente: IERAL sobre la base de CEP *Estimación con información de los primeros 9 meses

En términos de tasas de crecimiento, aunque el análisis es análogo, permite apreciar al menos tres elementos de importancia: a) la recesión del final de la década de los '90 implicó una reducción del nivel de actividad que llegó a ser del 24% en 1999, y una caída acumulada del 45% desde 1997 a 2002, b) el crecimiento impulsado con la devaluación fue elevado al comienzo y luego fue gradualmente haciéndose menos significativo hasta hacerse negativo, c) en relación con su magnitud, la recesión de 2009 es de menor envergadura que la experimentada en 1999 en esta industria.

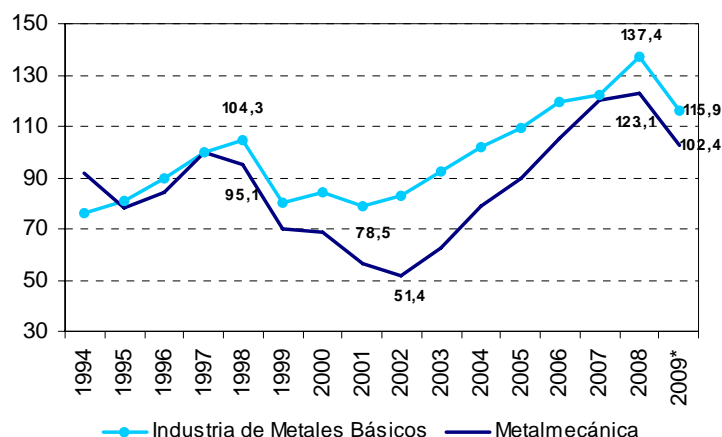
Gráfico 6: Actividad de la Industria Metalúrgica, crecimiento interanual



Fuente: IERAL sobre la base de CEP *Estimación con información de los primeros 9 meses

Al analizar por separado la evolución de la industria metalmeccánica y la de metales básicos, se pueden apuntar ciertas diferencias. En estos casos, en 2009, la primera presenta un nivel de actividad sólo 2,4% superior al de 1997 y la segunda 15,9%.

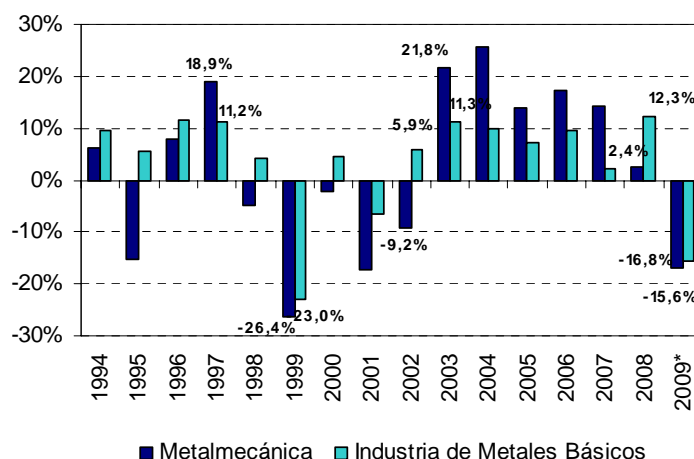
Gráfico 7: Actividad de la Industria Metalmeccánica, Índice base 1997=100



Fuente: IERAL sobre la base de CEP *Estimación con información de los primeros 9 meses

Análogamente, observando las tasas de variación, puede apreciarse que la metalmeccánica evidenció mayores caídas en las recesiones y mayores tasas de crecimiento en las recuperaciones, por lo cual puede decirse que es más sensible al ciclo económico.

Gráfico 8: Actividad de la Industria Metalmeccánica, crecimiento interanual

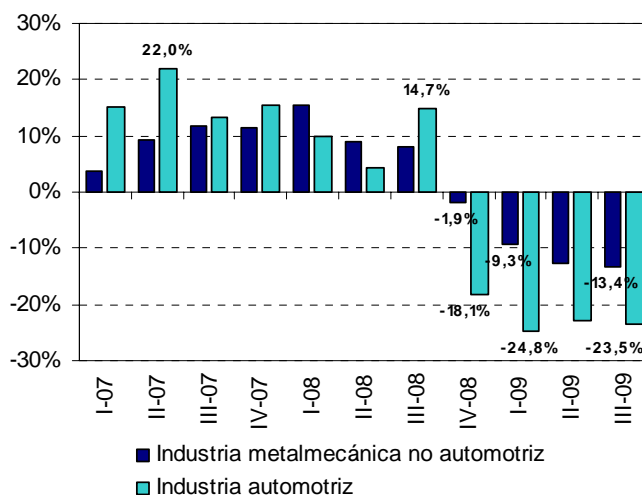


Fuente: IERAL sobre la base de CEP *Estimación con información de los primeros 9 meses

Como puede apreciarse en el gráfico siguiente, la reducción de la actividad, que impacta en las estadísticas oficiales recién en el cuarto trimestre de 2008 (como

ya fue mencionado) es mayor en el caso de la Industria automotriz que en el resto de la industria metalmecánica.

Gráfico 9: Actividad de la Industria Metalmecánica no automotriz vs. Automotriz, crecimiento interanual, datos trimestrales



Fuente: IERAL sobre la base de CEP

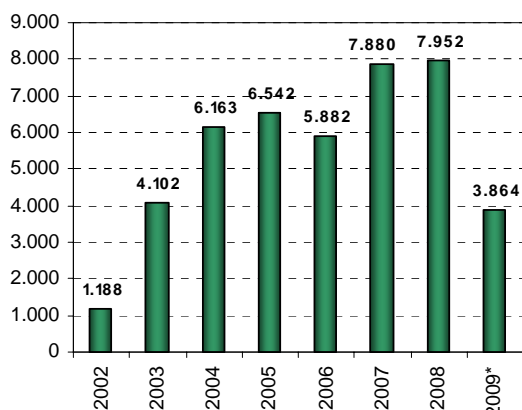
II.2.2.2 Nivel de actividad en ramas específicas

A continuación se revisa la evolución particular de la actividad de ramas específicas de la industria, cuya significación en la producción nacional es elevada, ya sea directamente o por sus eslabonamientos con otras industrias.

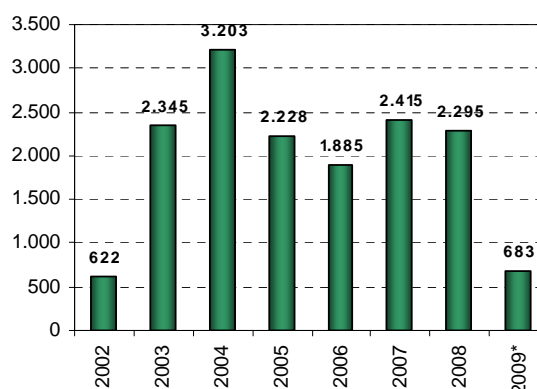
Maquinaria Agrícola

La información difundida por INDEC acerca de facturación de ventas de Maquinaria Agrícola, que inicia recién en 2002, da cuenta de una importante disminución en las cantidades de maquinarias vendidas en el último año. Según esta información, y proyectando el año 2009 a través de lo ocurrido en los primeros nueve meses del año, se estima que las unidades vendidas de Tractores y Cosechadoras se redujeron 51% y 70% respectivamente. Esto podría explicarse por la importante sequía que se verificó durante gran parte del año, lo cual se sumó a los efectos de la crisis del campo que se inició en 2008, que hizo que los planes de inversión se ajustaran al mínimo o se suspendieran.

**Gráfico 10: Tractores.
Unidades Vendidas**



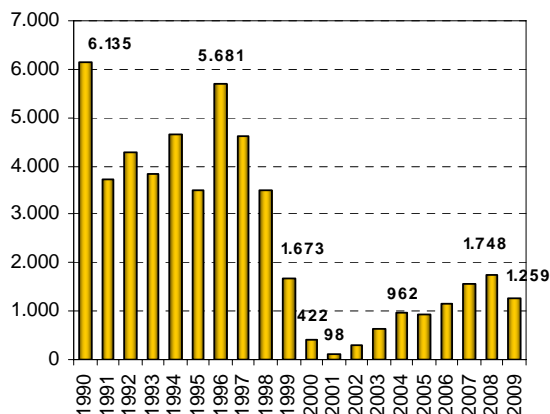
**Gráfico 11: Cosechadoras.
Unidades Vendidas**



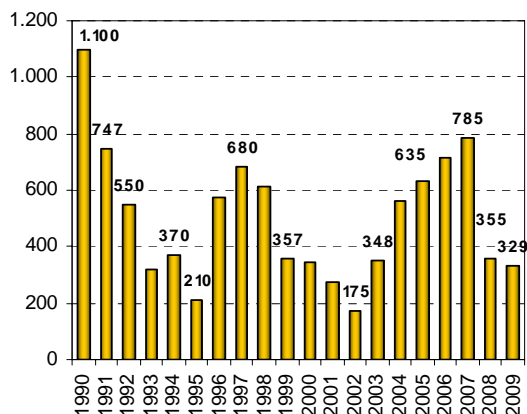
Fuente: IERAL sobre la base de INDEC

Esta situación tuvo su correlato en la producción de dichas maquinarias, la cual también se redujo en el año 2009. Sin embargo deben realizarse algunas salvedades. La producción de tractores estimada para el año 2009 sería de 1.259 unidades, guarismo 28% menor al del año previo. En el caso de la producción de cosechadoras, se estima que la merma sería de 7,2% respecto de 2008 (329 unidades versus 355 en dicho año); siendo en realidad más significativa la baja verificada en el año previo, anticipándose al movimiento observado en la producción de tractores. Así, entre 2007 y 2009, dada la estimación actual, la producción de cosechadoras observa una reducción de 58%. En el caso de Tractores, la reducción en la producción es bastante menor a la de las ventas, ya que el mayor impacto lo tuvieron las ventas de maquinaria agrícola importada.

**Gráfico 12: Tractores.
Unidades producidas**



**Gráfico 13: Cosechadoras.
Unidades producidas**



Fuente: IERAL sobre la base de CEP

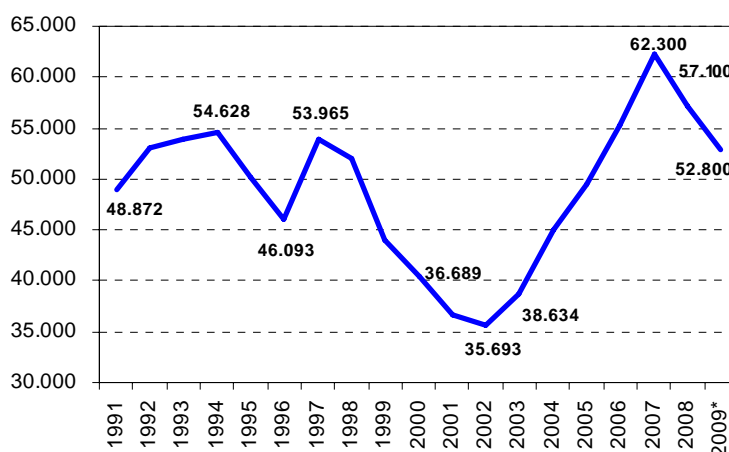
Para que se tenga una idea de este último efecto, si se considera la suma de unidades vendidas de Cosechadoras, Tractores, Sembradoras e Implementos, en 2009 las ventas de productos nacionales cayeron 36,5% mientras que las de productos importados lo hicieron 61%.

Autopartes

Dado que en el apartado referido a la industria metalmeccánica de Córdoba se dedican unos párrafos a la industria automotriz, se procura aquí presentar algunas referencias respecto de una de las actividades derivadas de ésta y que tiene gran incidencia en la generación de empleos, como es el caso del sector autopartista.

No existe información detallada y actualizada de su nivel de actividad, salvo a través del indicador de empleo en el sector, que se presenta a continuación. Como puede apreciarse, la cantidad de puestos de trabajo en este sector fue sensible a los movimientos del nivel de actividad general, ya que entre 1994 y 1996 se ajustó 16%; luego en 2002 llegó a un piso equivalente al 70% del promedio de los años '90, después de varios años de perder competitividad y mercados, como se analizará más adelante. A partir de 2003 y hasta 2007 se verificó una recuperación significativa, en la que la cantidad de puestos de trabajo creció a 12,7% anual. Este movimiento se vio interrumpido en 2008 y para 2009 el nivel de ocupación del sector autopartista volvería a ser el de la década del '90, sino menos. Entre 2007 y 2009 la reducción sería del empleo sería de 15,2%, de acuerdo a las estimaciones vigentes.

Gráfico 14: Autopartes. Puestos de trabajo



Fuente: IERAL sobre la base de AFAC y CEP. *Estimado con información del primer semestre

Siderurgia

La producción siderúrgica no había sufrido en la última década mermas tan importantes. Por ejemplo, la producción de acero crudo casi no fue afectada por la crisis del Tequila en 1995. Cuando gran parte de los sectores industriales verificaron mermas superiores al 20% en la crisis que terminó junto con la convertibilidad (como se analizó en secciones previas) la acería sólo tuvo 2 mermas de cerca del 9% (en 1999 y en 2002), compensadas por el crecimiento del año 2001, marcando una tendencia creciente clara. Sin embargo, en el año 2009 la producción se resintió fuertemente, principalmente por la magnitud de la retracción de las industrias de los países desarrollados, importantes demandantes de estos productos. Se volvió a niveles de producción de mediados de los noventa.

Gráfico 15: Producción de Acero crudo.
Miles de Tn

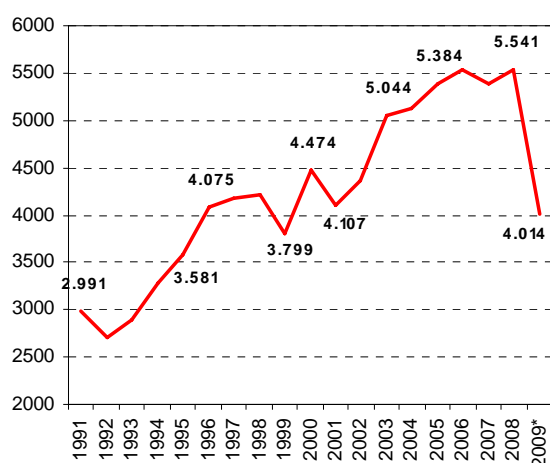
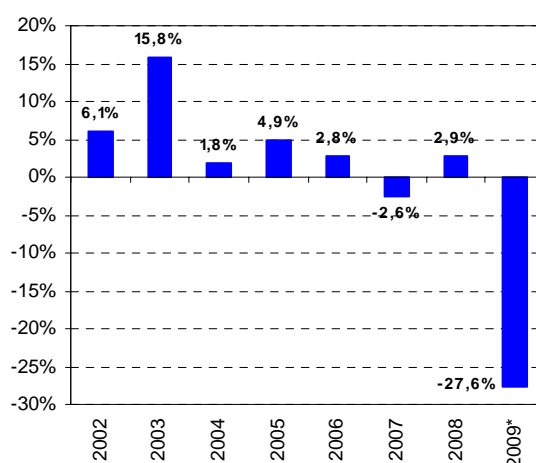


Gráfico 16: Producción de Acero crudo.
Variación interanual (%)



Fuente: IERAL sobre la base de CEPAL y CIS

Por su parte, la producción de laminados planos verificó una reducción tanto en 2008 como en 2009. Estos productos son el principal insumo de las industrias de carrocerías. De una producción record de 2,62 millones de toneladas en 2007, se pasa a 1,87 millones en 2009, implicando una reducción acumulada de 28,7%.

Gráfico 17: Producción de Laminados Planos. Miles de Tn

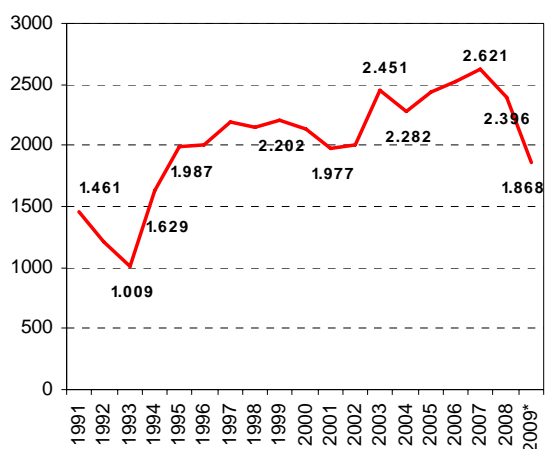
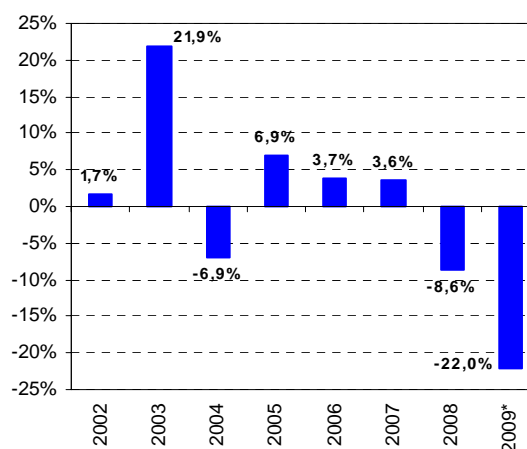


Gráfico 18: Producción de Laminados Planos. Variación interanual (%)

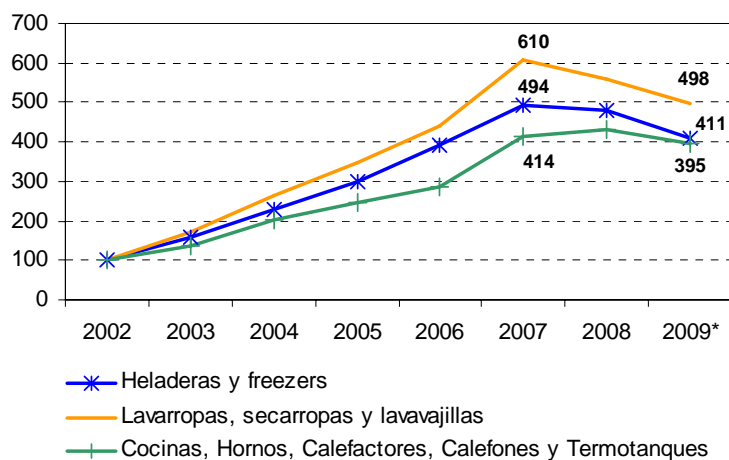


Fuente: IERAL sobre la base de CEPAL y CIS

Electrodomésticos

Las ventas de electrodomésticos muestran un rasgo homogéneo entre los diferentes productos que se pueden considerar. El pico de ventas de los últimos años, en general, puede situarse en 2007. Luego en 2008 el conflicto del gobierno con el sector agropecuario por las retenciones a los granos disparó una crisis de confianza que persiste hasta hoy. Las compras de bienes durables, en general, son muy sensibles a cambios en la percepción y en la confianza acerca de la estabilidad y las reglas de juego vigentes. Ello ocurre tanto a un nivel productivo como en el consumo de bienes durables domésticos. Los individuos optan por renovar sus artefactos cuando tienen buenas perspectivas económicas. Siendo su valor relativamente elevado, el pago en cuotas es usual y en épocas de turbulencia los consumidores evitan endeudarse, salvo que sea a tasas reales muy bajas. Entre 2007 y 2009 las reducciones observadas fueron: de 17% para Heladeras (y freezers); 18,3% para Lavarropas, secarropas y lavavajillas; y 4,5%, para Cocinas (y otros).

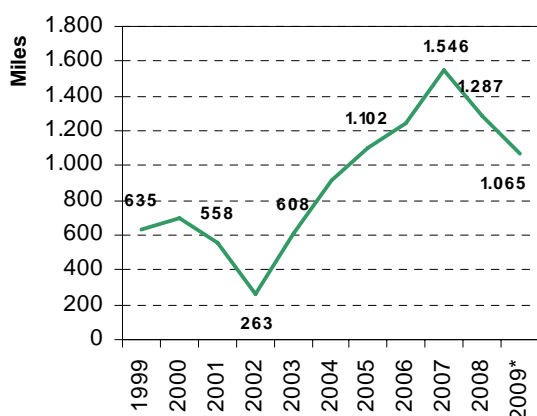
**Gráfico 19: Ventas de Electrodomésticos a precios constantes⁴⁹.
Índice base 2002=100**



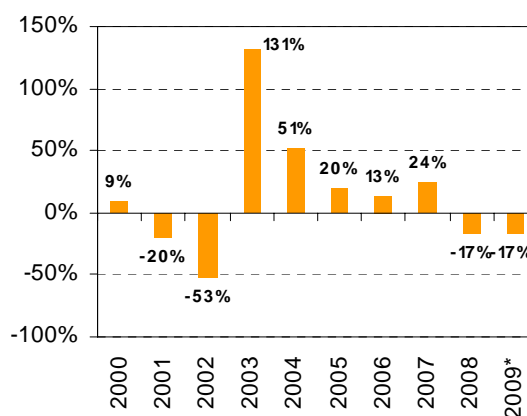
Fuente: IERAL sobre la base de INDEC y Dirección de Estadísticas de San Luis. * El valor del año 2009 se estima a partir de los datos de los 9 primeros meses.

Por su parte, los indicadores de producción también verificaron importantes disminuciones en ese período.

**Gráfico 20: Producción de Lavarropas y Secarropas
Miles de unidades**



**Gráfico 21: Producción de Lavarropas y Secarropas
Variación interanual (%)**



Fuente: IERAL sobre la base de INDEC. *El valor del año 2009 se estima a partir de la información de los primeros 10 meses del año.

Tomando como ejemplo la producción de Lavarropas y Secarropas, puede apreciarse que la merma en la producción fue ampliamente superior a la de las ventas ya que entre 2007 y 2009 se redujo 31,1%. Debe destacarse que, como en otras

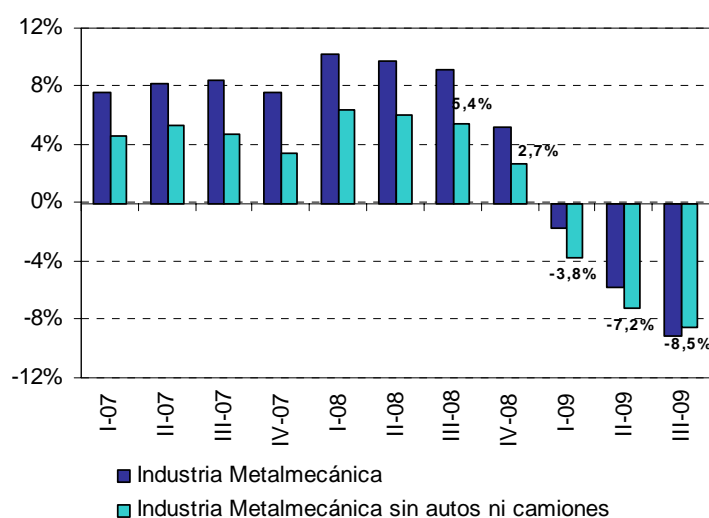
⁴⁹ Se ha considerado la información de facturación nominal provista por INDEC y se la ha deflactado por un índice de precios representativo del Equipamiento del hogar obtenido de la Dirección de Estadísticas de San Luis.

ramas industriales analizadas, la correspondiente a electrodomésticos evidenció una retracción claramente de menor magnitud a la verificada en 2000-2002⁵⁰, en donde la producción se había reducido más de 50%. Pese a la merma actual, los niveles de producción son relativamente altos respecto de los años previos a la devaluación, y ello está directamente relacionado con el impulso que aún se le sigue dando al consumo como motor del crecimiento.

II.2.2.3 Evolución del empleo en la industria metalmecánica

La reducción de la actividad industrial metalmecánica tuvo su impacto en la cantidad de obreros ocupados (según las estadísticas oficiales un trimestre después) de manera diferenciada entre ramas. En este caso, la industria metalmecánica sin considerar automotores fue la que más ajustó el personal ocupado. La última información disponible da cuenta de una reducción de 7,6% respecto del año previo (correspondiente al segundo trimestre). Como se verá a continuación, esta diferencia estuvo compensada por la reducción de las horas trabajadas.

Gráfico 22: Obreros ocupados en la Industria Metalmecánica, crecimiento interanual, datos trimestrales



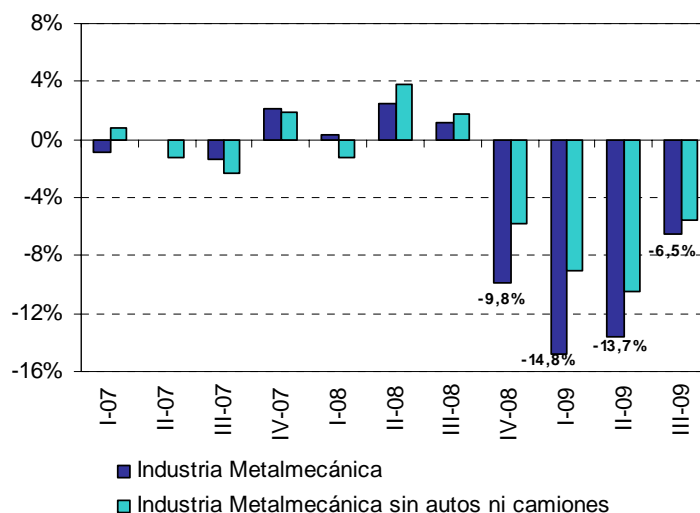
Fuente: IERAL sobre la base de CEP

La otra arista del empleo, dada por las horas trabajadas (que serán vistas a través de un indicador de intensidad laboral), permite completar el cuadro de situación en este aspecto. En este caso, se presenta sincronización con la reducción de la actividad industrial, comenzando una reducción importante en el cuarto

⁵⁰ Tomando como referencia los productos seleccionados.

trimestre de 2008, evidenciando una reducción de entre 10% y 15% en la intensidad laboral.

Gráfico 23: Intensidad laboral* en la Industria Metalmeccánica, crecimiento interanual, datos trimestrales



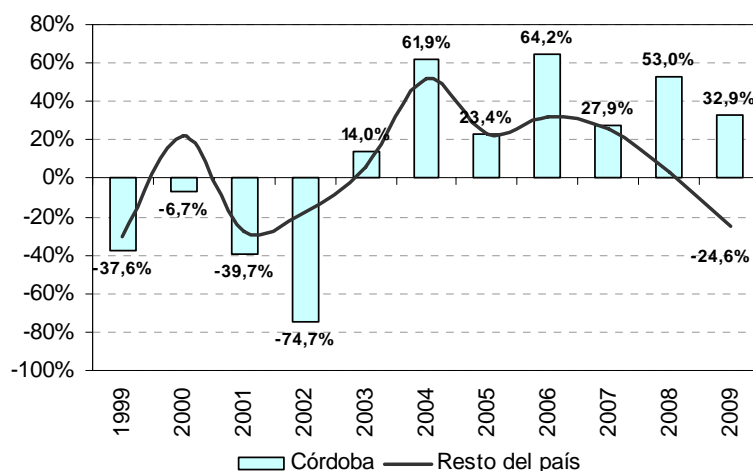
Fuente: IERAL sobre la base de CEP. *El indicador de Intensidad laboral se construye como el cociente entre las horas trabajadas y los obreros ocupados.

II.2.2.4 Industria Metalmeccánica en Córdoba

Dada la falta de indicadores de actividad industrial específicos para la provincia de Córdoba, se tomará como marco de referencia el caso de la industria automotriz, que como fue expuesto al comienzo del documento, representa un tercio de la industria metalúrgica.

Luego de la devaluación de 2002 la producción de automotores en Córdoba recibió un fuerte impulso, llegando a crecer por encima del 60% en más de una oportunidad. Ello contrasta con la situación del resto de la industria automotriz argentina que, en conjunto, excepcionalmente creció por encima del 40% en 2004, pero entre 2005 y 2008 creció por debajo del 30%. Incluso en 2008, la producción provincial creció de manera importante cuando el resto de los sectores automotrices en conjunto estaba estancado. Así, el cierre de 2009 señala un crecimiento de 32,9%, mientras que a nivel nacional experimenta una notable merma (-24,6%).

Gráfico 24: Automotores producidos, crecimiento interanual



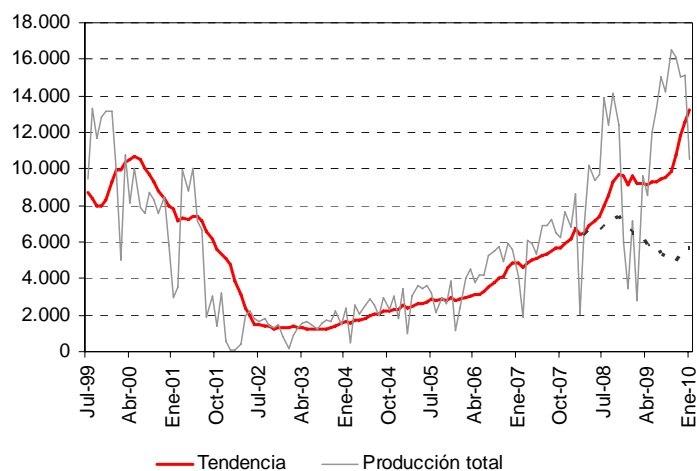
Fuente: IERAL sobre la base de ADEFA

Estas tasas de crecimiento, sin embargo esconden tres elementos muy importantes: la fuerte inestabilidad de la producción, los niveles bajísimos a los que había llegado a producir esta industria y el reinicio de actividades de la planta de FIAT en la provincia.

Entre los años 2001 y 2006 el nivel de producción de la industria cordobesa se situó en torno a las 2.000 unidades mensuales o por debajo de este umbral, en promedio.

Recién en 2008 se alcanzaron los niveles que se habían observado en el año 1999, si se considera la cantidad efectiva producida. Si se tiene en cuenta la tendencia, el nivel de 1999 recién habría sido alcanzado en 2009, merced a un importante incremento de la producción en los últimos meses. Por otro lado, el reinicio de operaciones de la planta FIAT a comienzos de 2008 es responsable de este repunte. Si no se tuviera en cuenta a dicha planta (es decir, considerando solo IVECO y Renault), hubiera mostrado una caída en 2009 de -17,2%. En el gráfico, la línea punteada negra representa cuál hubiera sido la tendencia si no se tuviera en cuenta la producción de la planta mencionada.

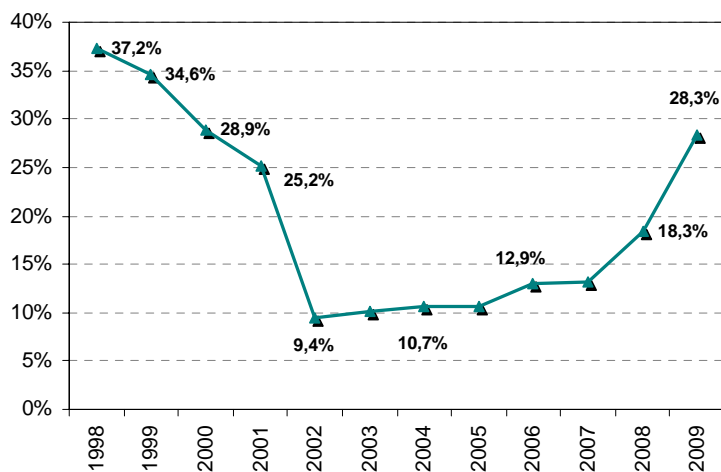
Gráfico 25: Automotores producidos, en unidades, serie original y tendencia



Fuente: IERAL sobre la base de ADEFA

Esta importante recuperación en la producción de Córdoba, a pesar de las fluctuaciones observadas, en términos anuales significó una recuperación en la participación relativa de la provincia en la industria nacional. Así, de representar el 37% de la producción nacional de automotores en 1998, en lo peor de la recesión su participación en la producción llegó a caer por debajo del 10%. Paulatinamente esta situación se fue revirtiendo hasta llegarse a una participación del 18,3% en 2008. En 2009, la información publicada por la Asociación de Fábricas de Automotores de Argentina, permite apreciar que misma ascendería al 28,3% del total del país, similar a la del año 2000.

Gráfico 26: Participación de Córdoba en los vehículos producidos a nivel nacional



Fuente: IERAL sobre la base de ADEFA

II.2.3 Análisis de competitividad del sector

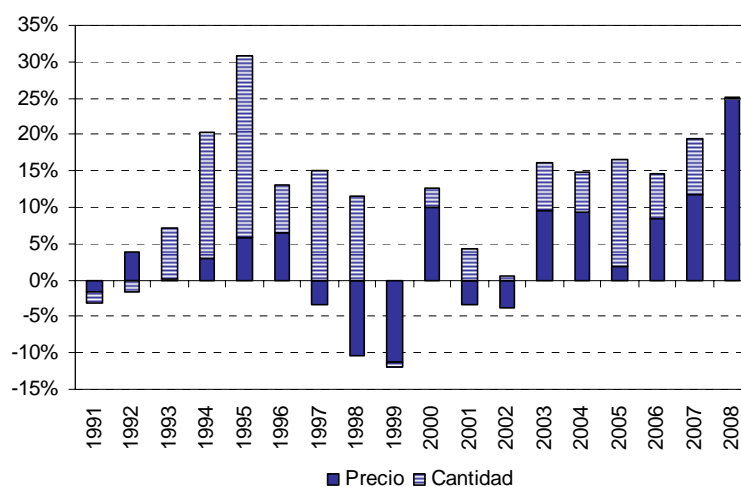
El análisis de la competitividad del sector se abordará desde dos perspectivas alternativas y complementarias. Primeramente, se analizará la estructura del comercio internacional en las distintas ramas industriales consideradas, arribando a conclusiones en lo que se denomina el estudio de la “Competitividad Revelada”. Esta forma de abordar el tema supone que la estructura de comercio efectivamente observada puede señalar o revelar la existencia de ciertas ventajas o desventajas competitivas. En segundo lugar, en apartados posteriores se analizará la competitividad a partir del estudio de los costos que enfrentan las empresas del sector, poniendo especial énfasis en la comparación de éstos en diferentes periodos.

Resulta necesario realizar unas breves consideraciones respecto del comercio argentino en su conjunto, antes de pasar a analizar el comercio exterior correspondiente a la industria bajo estudio. Primero se analiza la estructura de comercio nacional y luego la provincial, haciendo hincapié en lo relacionado con el sector Metalmecánico.

II.2.3.1 Evolución global del comercio exterior Argentino

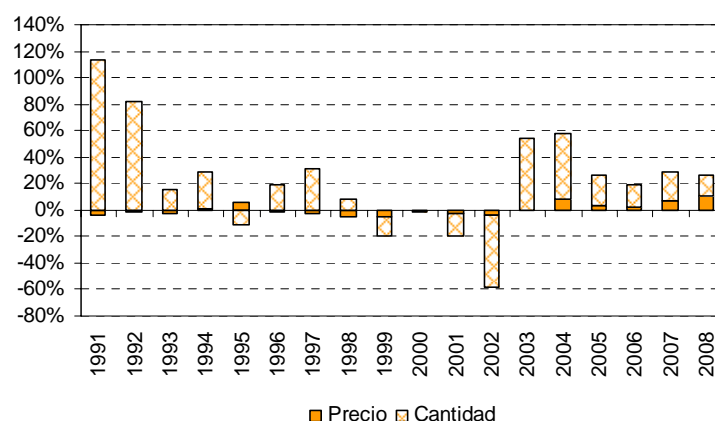
Con el inicio de la Convertibilidad hacia principios de los años noventa se produce un aumento sostenido de los valores de comercio exterior de Argentina. Sin embargo, luego de alcanzar un pico de importaciones en los años 1997/1998 se inicia una reversión de la tendencia a raíz de la recesión interna, mientras que el valor de las exportaciones se estabilizó en torno a los 26.000 millones de dólares. Este comportamiento observado hasta 1998 se explica en su mayoría por cambios en las cantidades comercializadas. Luego del ajuste del tipo de cambio en 2002, las tendencias cambiaron notoriamente. Junto con un incremento de las cantidades exportadas se observa un importante cambio en los precios, lo que ayuda a mejorar el saldo comercial. En los últimos años, el incremento en el valor exportado se explicó cada vez más por incremento de precios que por el de las cantidades. En el caso de las importaciones, al contrario de las exportaciones, a partir de la recuperación de la crisis de 2002 son los aumentos en las cantidades importadas los que explican mayormente la evolución en los valores importados.

Gráfico 27: Descomposición del cambio porcentual anual del valor de Exportaciones



Fuente: IERAL sobre la base de INDEC

Gráfico 28: Descomposición del cambio porcentual anual del valor de Importaciones



Fuente: IERAL sobre la base de INDEC

II.2.3.2 Comercio sectorial metalmeccánico

En línea con lo que aconteció a nivel agregado, los flujos comerciales asociados a los bienes producidos por la industria Metalúrgica se expandieron substancialmente en los últimos años. Sin embargo, a diferencia de lo que evidenciado con los flujos comerciales totales, el mayor dinamismo mostrado por las importaciones ha redundado en un incremento notorio del déficit comercial del sector Metalúrgico considerado como un todo, el cual paso de casi 12000 millones de

dólares en el año 1997 a más de 17000 millones en 2008 (aumento del déficit de 43%.) Solo en el año 2002, con la fuerte reducción de las importaciones el total de la industria tuvo un superávit.

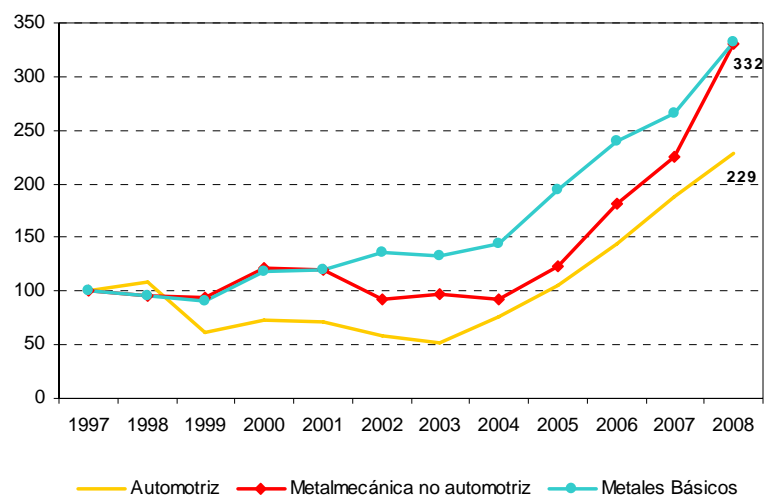
A continuación se presentan cuadros resumen de la evolución de las exportaciones, importaciones y el correspondiente saldo comercial por cada grupo de actividades de la industria metalúrgica total y sus desagregaciones, tanto en términos de millones de dólares como en relación a su estructura porcentual.

Cuadro 5: Exportaciones de la Industria Metalmeccánica según actividad (millones de dólares)

Actividad	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Fabricación de metales comunes	1.142	1.096	1.037	1.351	1.365	1.548	1.524	1.655	2.227	2.736	3.030	3.790
Fabricación de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo	182	159	136	134	155	137	126	181	249	294	346	449
Fabricación de maquinaria y equipo n.c.p.	544	581	542	586	636	537	501	570	705	886	1.174	1.527
Fabricación de maquinaria de oficina, contabilidad e informática	30	36	29	41	37	42	22	21	24	28	29	24
Fabricación de maquinaria y aparatos eléctricos n.c.p.	235	201	187	212	241	170	151	195	250	282	343	422
Fabricación de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones	81	60	51	55	56	67	47	54	51	91	116	119
Fabricación de instrumentos médicos, ópticos y de precisión; fabricación de relojes	73	74	71	100	118	86	82	125	170	198	198	245
Fabricación de vehículos automotores, remolques y semiremolques	2.972	3.237	1.853	2.149	2.115	1.717	1.563	2.243	3.132	4.279	5.590	6.800
Fabricación de equipo de transporte n.c.p.	136	87	133	331	241	118	205	46	111	379	418	871
Metalmeccánica no automotriz	862	827	811	1.051	1.031	791	832	798	1.065	1.558	1.939	2.848
Automotriz	2.972	3.237	1.853	2.149	2.115	1.717	1.563	2.243	3.132	4.279	5.590	6.800
No metalmeccánica	419	373	338	407	452	365	302	395	494	598	686	810
Industria metalurgica	5.395	5.532	4.040	4.959	4.963	4.421	4.222	5.090	6.918	9.171	11.245	14.248
Total	25.484	25.600	22.224	26.002	26.290	25.453	29.240	33.955	39.477	45.757	55.780	70.021

Fuente: IERAL sobre la base de COMTRADE.

Gráfico 29: Evolución de Exportaciones. Índice base 1997=100



Fuente: IERAL sobre la base de COMTRADE

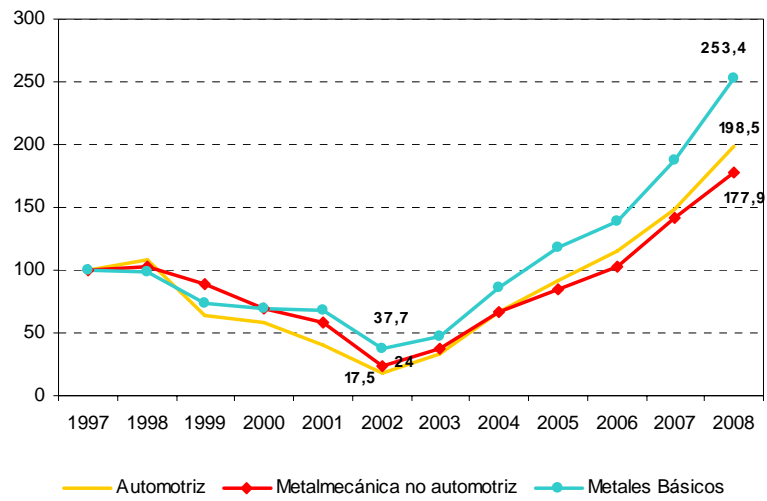
En el período analizado, las exportaciones de Metales Básicos tuvieron una tendencia más firme que las de la Metalmecánica automotriz y no automotriz. Si se comparan las exportaciones de cada grupo de productos entre 2008 y 1997, las de la industria Automotriz verificaron un crecimiento de 129%, mientras que las de Metales Básicos y las de la Metalmecánica no automotriz crecieron 232% en el mismo periodo.

Cuadro 6: Importaciones de la Industria Metalmeccánica según actividad (millones de dólares)

Actividad	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Fabricación de metales comunes	1.233	1.213	916	858	834	465	589	1.069	1.462	1.718	2.308	3.123
Fabricación de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo	889	1.017	823	721	557	231	317	522	666	821	1.042	1.502
Fabricación de maquinaria y equipo n.c.p.	4.478	4.407	3.483	2.880	2.539	956	1.747	2.872	3.666	4.358	6.086	7.228
Fabricación de maquinaria de oficina, contabilidad e informática	1.125	1.251	1.163	1.191	951	204	497	777	1.034	1.217	1.121	1.298
Fabricación de maquinaria y aparatos eléctricos n.c.p.	1.162	1.434	927	996	761	284	392	613	800	1.072	1.528	1.927
Fabricación de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones	2.077	2.032	1.776	2.323	1.309	162	483	1.613	2.318	2.771	3.207	3.345
Fabricación de instrumentos médicos, ópticos y de precisión; fabricación de relojes	796	788	714	721	578	207	343	496	656	806	997	1.192
Fabricación de vehículos automotores, remolques y semiremolques	4.907	5.338	3.141	2.870	2.003	861	1.610	3.274	4.474	5.659	7.316	9.742
Fabricación de equipo de transporte n.c.p.	601	679	999	582	370	246	180	599	760	953	1.359	1.888
Metalmeccánica no automotriz	5.968	6.103	5.304	4.183	3.467	1.434	2.244	3.993	5.092	6.132	8.487	10.618
Automotriz	4.907	5.338	3.141	2.870	2.003	861	1.610	3.274	4.474	5.659	7.316	9.742
No metalmeccánica	5.160	5.506	4.580	5.231	3.598	857	1.715	3.499	4.808	5.867	6.853	7.763
Industria metalurgica	17.268	18.160	13.941	13.143	9.902	3.617	6.157	11.835	15.837	19.377	24.964	31.246
Total	29.900	31.005	25.177	25.126	20.271	8.928	13.757	22.199	28.439	33.905	44.707	57.422

Fuente: IERAL sobre la base de COMTRADE.

Gráfico 30: Evolución de Importaciones. Índice base 1997=100



Fuente: IERAL sobre la base de COMTRADE

En el período analizado, las importaciones de Metales Básicos tuvieron una tendencia más firme que las de la Metalmecánica automotriz y no automotriz, igual que en el caso de las exportaciones. Si se comparan las importaciones de cada grupo de productos entre 2008 y 1997, las de la Metalmecánica no automotriz crecieron 77,9%, las de la industria Automotriz 98,5% y las de Metales Básicos 153,4%, en el mismo periodo.

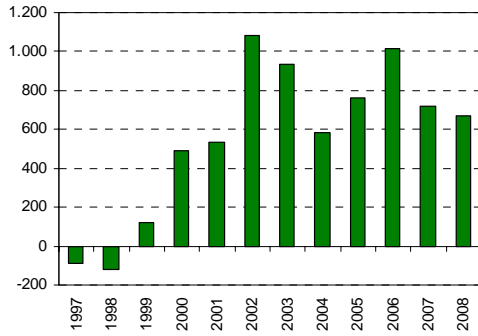
Cuadro 7: Balanza comercial de la Industria Metalmeccánica según actividad (millones de dólares)

Actividad	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Fabricación de metales comunes	-91	-117	121	493	531	1.083	936	586	765	1.017	721	667
Fabricación de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo	-707	-859	-687	-587	-403	-95	-191	-341	-417	-528	-695	-1.052
Fabricación de maquinaria y equipo n.c.p.	-3.934	-3.826	-2.941	-2.294	-1.903	-419	-1.246	-2.301	-2.961	-3.472	-4.912	-5.701
Fabricación de maquinaria de oficina, contabilidad e informática	-1.095	-1.215	-1.134	-1.151	-914	-162	-475	-756	-1.010	-1.189	-1.092	-1.274
Fabricación de maquinaria y aparatos eléctricos n.c.p.	-927	-1.232	-740	-784	-520	-114	-241	-418	-550	-790	-1.186	-1.505
Fabricación de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones	-1.995	-1.972	-1.725	-2.268	-1.252	-95	-436	-1.559	-2.267	-2.681	-3.091	-3.226
Fabricación de instrumentos médicos, ópticos y de precisión; fabricación de relojes	-723	-714	-643	-622	-460	-121	-261	-372	-487	-609	-799	-947
Fabricación de vehículos automotores, remolques y semiremolques	-1.935	-2.101	-1.287	-722	112	856	-47	-1.031	-1.342	-1.380	-1.726	-2.942
Fabricación de equipo de transporte n.c.p.	-465	-592	-866	-250	-130	-129	25	-553	-649	-574	-941	-1.017
Metalmeccánica no automotriz	-5.106	-5.277	-4.493	-3.131	-2.436	-642	-1.412	-3.196	-4.028	-4.574	-6.548	-7.770
Automotriz	-1.935	-2.101	-1.287	-722	112	856	-47	-1.031	-1.342	-1.380	-1.726	-2.942
No metalmeccánica	-4.741	-5.133	-4.242	-4.824	-3.146	-492	-1.413	-3.104	-4.314	-5.269	-6.167	-6.953
Industria metalurgica	-11.873	-12.628	-9.901	-8.184	-4.939	804	-1.936	-6.745	-8.919	-10.206	-13.719	-16.998
Total	-4.416	-5.405	-2.953	876	6.020	16.525	15.484	11.757	11.038	11.852	11.073	12.598

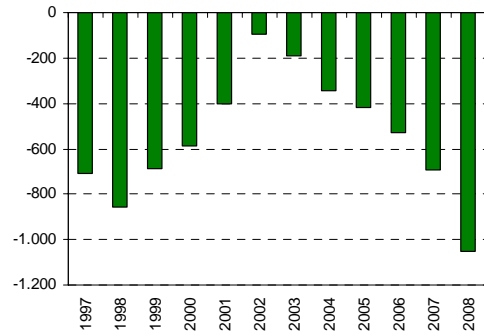
Fuente: IERAL sobre la base de COMTRADE

Gráfico 31: Evolución de Balanzas Comerciales sectoriales

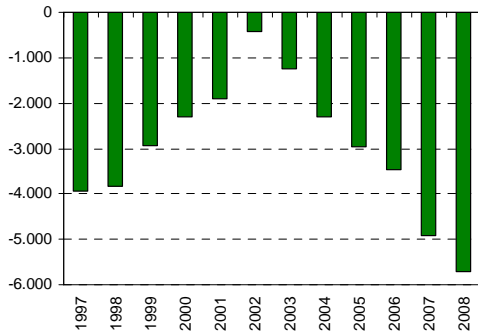
Metales Comunes



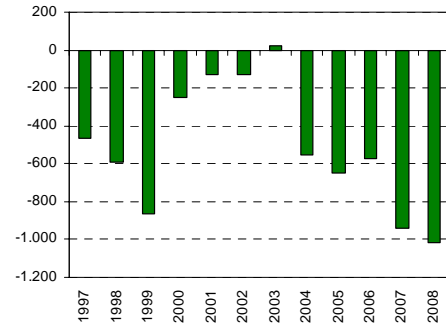
Productos elaborados de metal excepto Maquinaria y Equipo



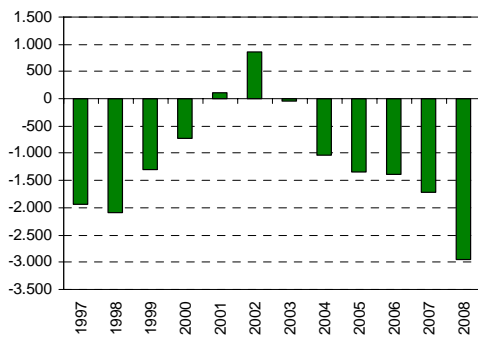
Maquinaria y Equipo



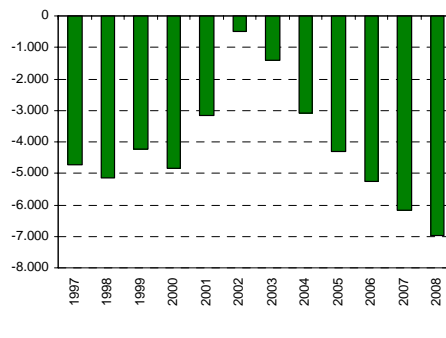
Equipo de Transporte



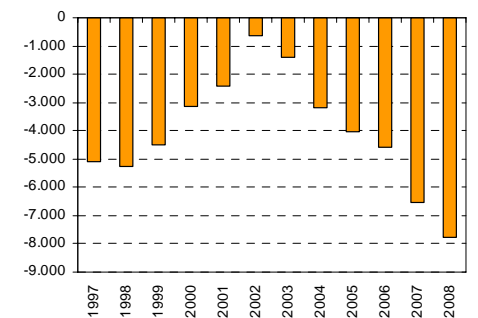
Automotriz



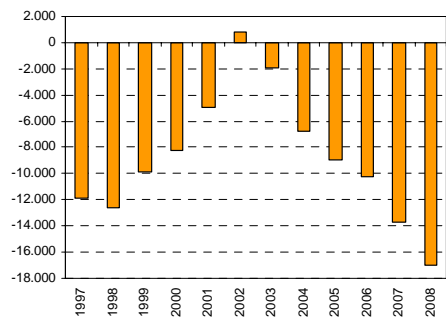
Resto Metalúrgica



Total Metalmecánica no automotriz



Total Industria Metalúrgica



Fuente: IERAL sobre la base de COMTRADE

Cuadro 8: Exportaciones de la Industria Metalmeccánica según actividad (estructura porcentual)

Actividad	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Fabricación de metales comunes	21,37%	20,02%	26,00%	27,62%	27,88%	35,46%	36,56%	32,96%	32,61%	30,11%	27,18%	26,80%
Fabricación de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo	3,40%	2,90%	3,40%	2,74%	3,16%	3,13%	3,03%	3,61%	3,64%	3,23%	3,11%	3,18%
Fabricación de maquinaria y equipo n.c.p.	10,19%	10,62%	13,59%	11,97%	12,99%	12,31%	12,02%	11,36%	10,33%	9,75%	10,53%	10,80%
Fabricación de maquinaria de oficina, contabilidad e informática	0,57%	0,66%	0,72%	0,83%	0,75%	0,96%	0,52%	0,42%	0,35%	0,30%	0,26%	0,17%
Fabricación de maquinaria y aparatos eléctricos n.c.p.	3,42%	2,63%	3,41%	3,00%	3,57%	2,59%	2,36%	2,51%	2,37%	2,17%	2,19%	2,24%
Fabricación de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones	1,52%	1,10%	1,28%	1,12%	1,15%	1,54%	1,12%	1,07%	0,74%	1,00%	1,04%	0,84%
Fabricación de instrumentos médicos, ópticos y de precisión; fabricación de relojes	1,36%	1,36%	1,78%	2,03%	2,41%	1,97%	1,97%	2,48%	2,48%	2,18%	1,78%	1,73%
Fabricación de vehículos automotores, remolques y semiremolques	55,63%	59,13%	46,47%	43,92%	43,18%	39,35%	37,50%	44,67%	45,86%	47,10%	50,15%	48,08%
Fabricación de equipo de transporte n.c.p.	2,54%	1,58%	3,34%	6,77%	4,91%	2,70%	4,92%	0,92%	1,62%	4,17%	3,75%	6,16%
Metalmeccánica (sin automotriz)	37,50%	35,12%	46,34%	49,10%	48,94%	53,59%	56,53%	48,85%	48,20%	47,26%	44,57%	46,94%
Fabricación de vehículos, remolques y semiremolques	55,63%	59,13%	46,47%	43,92%	43,18%	39,35%	37,50%	44,67%	45,86%	47,10%	50,15%	48,08%
No metalmeccánica	6,87%	5,76%	7,19%	6,98%	7,89%	7,06%	5,97%	6,48%	5,95%	5,65%	5,27%	4,98%
Industria metalurgica	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Fuente: IERAL sobre la base de COMTRADE

Cuadro 9: Importaciones de la Industria Metalmeccánica según actividad (estructura porcentual)

Actividad	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Fabricación de metales comunes	7,14%	6,68%	6,57%	6,53%	8,42%	12,86%	9,56%	9,03%	9,23%	8,87%	9,25%	10,00%
Fabricación de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo	5,15%	5,60%	5,90%	5,49%	5,63%	6,40%	5,15%	4,41%	4,20%	4,24%	4,17%	4,81%
Fabricación de maquinaria y equipo n.c.p.	25,93%	24,27%	24,98%	21,91%	25,64%	26,42%	28,37%	24,26%	23,15%	22,49%	24,38%	23,13%
Fabricación de maquinaria de oficina, contabilidad e informática	6,51%	6,89%	8,34%	9,06%	9,60%	5,65%	8,07%	6,56%	6,53%	6,28%	4,49%	4,15%
Fabricación de maquinaria y aparatos eléctricos n.c.p.	6,73%	7,90%	6,65%	7,58%	7,68%	7,85%	6,37%	5,18%	5,05%	5,53%	6,12%	6,17%
Fabricación de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones	12,03%	11,19%	12,74%	17,67%	13,22%	4,48%	7,84%	13,63%	14,64%	14,30%	12,85%	10,71%
Fabricación de instrumentos médicos, ópticos y de precisión; fabricación de relojes	4,61%	4,34%	5,12%	5,49%	5,84%	5,73%	5,57%	4,19%	4,14%	4,16%	3,99%	3,82%
Fabricación de vehículos automotores, remolques y semiremolques	28,42%	29,39%	22,53%	21,84%	20,22%	23,80%	26,15%	27,66%	28,25%	29,21%	29,30%	31,18%
Fabricación de equipo de transporte n.c.p.	3,48%	3,74%	7,16%	4,43%	3,74%	6,81%	2,93%	5,06%	4,80%	4,92%	5,45%	6,04%
Metalmeccánica (sin automotriz)	41,70%	40,29%	44,62%	38,36%	43,44%	52,49%	46,00%	42,77%	41,39%	40,52%	43,24%	43,98%
Fabricación de vehículos, remolques y semiremolques	28,42%	29,39%	22,53%	21,84%	20,22%	23,80%	26,15%	27,66%	28,25%	29,21%	29,30%	31,18%
No metalmeccánica	29,88%	30,32%	32,85%	39,80%	36,34%	23,70%	27,85%	29,57%	30,36%	30,28%	27,45%	24,84%
Industria metalurgica	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Fuente: IERAL sobre la base de COMTRADE

Cuadro 10: Balanza comercial de la Industria Metalmeccánica según actividad (estructura porcentual)

Actividad	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Fabricación de metales comunes	0,76%	0,92%	-1,22%	-5,98%	-10,61%	144,89%	-47,04%	-8,60%	-8,49%	-9,88%	-5,22%	-3,90%
Fabricación de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo	5,93%	6,77%	6,90%	7,11%	8,05%	-12,70%	9,60%	5,01%	4,63%	5,13%	5,03%	6,15%
Fabricación de maquinaria y equipo n.c.p.	32,99%	30,16%	29,55%	27,81%	38,03%	-56,05%	62,64%	33,77%	32,87%	33,74%	35,55%	33,33%
Fabricación de maquinaria de oficina, contabilidad e informática	9,18%	9,58%	11,40%	13,95%	18,26%	-21,71%	23,90%	11,09%	11,21%	11,56%	7,90%	7,45%
Fabricación de maquinaria y aparatos eléctricos n.c.p.	8,21%	10,17%	7,95%	10,30%	11,71%	-22,90%	14,78%	7,15%	7,09%	8,50%	9,29%	9,42%
Fabricación de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones	16,73%	15,55%	17,33%	27,49%	25,02%	-12,70%	21,93%	22,87%	25,17%	26,05%	22,37%	18,86%
Fabricación de instrumentos médicos, ópticos y de precisión; fabricación de relojes	6,07%	5,63%	6,46%	7,53%	9,19%	-16,22%	13,10%	5,46%	5,40%	5,92%	5,78%	5,54%
Fabricación de vehículos automotores, remolques y semiremolques	16,22%	16,56%	12,93%	8,75%	-2,24%	114,61%	2,35%	15,13%	14,90%	13,41%	12,49%	17,20%
Fabricación de equipo de transporte n.c.p.	3,90%	4,67%	8,70%	3,04%	2,59%	-17,21%	-1,25%	8,12%	7,21%	5,58%	6,81%	5,95%
Metalmeccánica (sin automotriz)	43,58%	42,52%	43,93%	31,98%	38,06%	58,93%	23,95%	38,30%	36,22%	34,56%	42,17%	41,53%
Fabricación de vehículos, remolques y semiremolques	16,22%	16,56%	12,93%	8,75%	-2,24%	114,61%	2,35%	15,13%	14,90%	13,41%	12,49%	17,20%
No metalmeccánica	40,19%	40,92%	43,14%	59,27%	64,18%	-73,54%	73,71%	46,57%	48,87%	52,03%	45,34%	41,27%
Industria metalurgica	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Fuente: IERAL sobre la base de COMTRADE

II.2.3.3 Comercio metalmecánico según destino

En cuanto a las relaciones comerciales bilaterales del sector Metalúrgico, se observa que tanto exportaciones e importaciones aumentaron sensiblemente entre los años 1997 y 2008, con las excepciones de las importaciones originadas en los Estados Unidos y la Unión Europea. Sin embargo, a pesar de este comportamiento más o menos homogéneo, surgen diferencias no menores en las relaciones con los distintos socios comerciales.

La situación comercial neta del sector se deterioró de manera significativa en el comercio con Brasil y China, casi U\$S 10.000 millones considerando a los dos países conjuntamente. Este deterioro de la balanza comercial se ha verificado de forma generalizada para los diferentes subsectores que componen el sector Metalúrgico. Sin embargo, una diferencia clara que surge entre estos dos casos es que, mientras las exportaciones a Brasil alcanzan los U\$S 5.600 millones de dólares, aquellas que tienen a China por destino apenas llegan a U\$S 55 millones.

Por otro lado, el balance comercial con el resto de los países del MERCOSUR, de ALADI, Estados Unidos y la Unión Europea mostró una mejora conjunta en el saldo entre exportaciones e importaciones de aproximadamente U\$S 3800 millones de dólares entre 1997 y 2008. Aquí se destacan de manera significativa los casos del comercio con Resto de ALADI (explicado mayormente por el comercio con Chile y Venezuela), la Unión Europea y los Estados Unidos. Esta mejora ha sido el resultado de un aumento generalizado de las exportaciones, mientras que las importaciones provenientes de la Unión Europea y los Estados Unidos mostraron una evolución hacia la baja, esto no sucedió con las originarias en los países de ALADI. A pesar de la mejora en los balances bilaterales con la Unión Europea y los Estados Unidos, en ambos casos Argentina enfrenta aún déficits de magnitudes importante, 6400 millones de dólares en el año 2008. En cuanto al resto de los Países de ALADI, Argentina mantiene un balance superavitario de aproximadamente 1400 millones en 2008 frente a una situación que en 1997 era prácticamente balanceada. En cuanto al comportamiento de los diferentes subsectores, se observa lo opuesto a lo que sucedió en el comercio con Brasil y China, observándose en la mayoría de los casos mejoras en las balanzas comerciales.

Cuadro 11: Exportaciones sectoriales por destino (millones de dólares)

Año	Socio	Metalmecánica (sin Automotriz)	Fabricación de vehículos, remolques y semiremolques	No metalmecánica	Metalúrgica Total
1997	Brasil	401	2.713	171	3.284
	Resto Mercosur	184	60	56	300
	Resto ALADI	475	69	68	613
	China	51	0	0	51
	Estados Unidos	253	40	35	327
	Unión Europea 15	165	40	18	223
	Resto del Mundo	476	51	19	545
	Total	2.004	2.972	367	5.343
2008	Brasil	948	4.504	180	5.632
	Resto Mercosur	638	132	97	867
	Resto ALADI	1.669	1.149	236	3.054
	China	38	13	4	55
	Estados Unidos	935	110	49	1.094
	Unión Europea 15	459	566	55	1.080
	Resto del Mundo	1.951	325	84	2.360
	Total	6.638	6.800	704	14.142

Fuente: IERAL sobre la base de COMTRADE.

Cuadro 12: Importaciones sectoriales por destino (millones de dólares)

Año	Socio	Metalmecánica (sin Automotriz)	Fabricación de vehículos, remolques y semiremolques	No metalmecánica	Metalúrgica Total
1997	Brasil	1.432	2.080	406	3.919
	Resto Mercosur	35	55	6	96
	Resto ALADI	285	192	123	600
	China	177	9	279	466
	Estados Unidos	1.648	295	1.682	3.624
	Unión Europea 15	2.360	1.673	1.187	5.220
	Resto del Mundo	1.264	602	1.477	3.343
	Total	7.201	4.907	5.160	17.268
2008	Brasil	3.738	6.166	1.764	11.668
	Resto Mercosur	62	122	5	188
	Resto ALADI	514	555	550	1.620
	China	1.880	93	2.092	4.065
	Estados Unidos	2.301	291	960	3.552
	Unión Europea 15	3.013	997	1.035	5.045
	Resto del Mundo	2.234	1.518	1.357	5.108
	Total	13.741	9.742	7.763	31.246

Fuente: IERAL sobre la base de COMTRADE.

Teniendo en cuenta a cada rama industrial por separado, puede señalarse que en el caso de la Metalmecánica no automotriz entre 1997 y 2008 se tuvo un fuerte empeoramiento del resultado comercial con Brasil, mientras que se obtuvieron mejoras respecto de Paraguay y Uruguay (Resto MERCOSUR). El comercio en dicha

rama también empeoró fuertemente respecto de China y la Unión Europea, mientras que en el caso de Estados Unidos el resultado se mantuvo relativamente estable. También debe destacarse que en términos de la industria Metalúrgica Total el mayor déficit comercial lo representa Brasil, mientras que entre 1997 y 2008 el saldo con la Unión Europea y con Estados Unidos mejoró (aunque siguió siendo negativo).

Cuadro 13: Balanza comercial sectorial por destino (millones de dólares)

Año	Socio	Metalmecánica (sin Automotriz)	Fabricación de vehículos, remolques y semiremolques	No metalmecánica	Metalúrgica Total
1997	Brasil	-1.032	633	-236	-635
	Resto Mercosur	149	5	50	204
	Resto ALADI	191	-123	-55	13
	China	-127	-9	-279	-415
	Estados Unidos	-1.395	-255	-1.647	-3.297
	Unión Europea 15	-2.195	-1.633	-1.169	-4.997
	Resto del Mundo	-788	-551	-1.458	-2.798
	Total	-5.197	-1.935	-4.793	-11.925
2008	Brasil	-2.790	-1.662	-1.584	-6.036
	Resto Mercosur	577	10	92	678
	Resto ALADI	1.155	594	-315	1.434
	China	-1.842	-80	-2.088	-4.009
	Estados Unidos	-1.366	-181	-911	-2.458
	Unión Europea 15	-2.554	-431	-979	-3.964
	Resto del Mundo	-283	-1.193	-1.273	-2.748
	Total	-7.103	-2.942	-7.058	-17.104

Fuente: IERAL sobre la base de COMTRADE.

El destino de las exportaciones, en la comparación 1997-2008, también se vio modificado. Por caso, en las agrupaciones consideradas y en el total del comercio, Brasil perdió importancia como destino, aunque siguió siendo el destino mayoritario del comercio metalúrgico como un todo.

Cuadro 14: Exportaciones sectoriales por destino (estructura porcentual)

Año	Socio	Metalmecánica (sin Automotriz)	Fabricación de vehículos, remolques y semiremolques	No metalmecánica	Metalúrgica Total
1997	Brasil	20,0%	91,3%	46,4%	61,5%
	Resto Mercosur	9,2%	2,0%	15,3%	5,6%
	Resto ALADI	23,7%	2,3%	18,6%	11,5%
	China	2,5%	0,0%	0,1%	1,0%
	Estados Unidos	12,6%	1,3%	9,5%	6,1%
	Unión Europea 15	8,2%	1,3%	5,0%	4,2%
	Resto del Mundo	23,7%	1,7%	5,0%	10,2%
	Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
2008	Brasil	14,3%	66,2%	25,6%	39,8%
	Resto Mercosur	9,6%	1,9%	13,7%	6,1%
	Resto ALADI	25,1%	16,9%	33,5%	21,6%
	China	0,6%	0,2%	0,6%	0,4%
	Estados Unidos	14,1%	1,6%	7,0%	7,7%
	Unión Europea 15	6,9%	8,3%	7,8%	7,6%
	Resto del Mundo	29,4%	4,8%	11,9%	16,7%
	Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: IERAL sobre la base de COMTRADE.

Como contraparte de lo anterior, Brasil se afianzó como país de origen de las importaciones del sector metalúrgico, resultado congruente con el empeoramiento observado en el resultado comercial bilateral. Como puede apreciarse a continuación, Brasil desplazó a la Unión Europea como proveedor de Autos y Maquinarias. Las importaciones de la Metalmecánica no automotriz en 1997 eran 19,9% de Brasil y 32,8% de la Unión Europea, mientras que en 2008 pasaron a ser 27,2% y 21,9% respectivamente. En el caso de las importaciones automotrices, en 1997 Brasil era el origen del 42,4% y la Unión Europea del 34,1%; pasando a ser 63,3% y 10,2% respectivamente en 2008.

Cuadro 15: Importaciones sectoriales por destino (estructura porcentual)

Año	Socio	Metalmecánica (sin Automotriz)	Fabricación de vehículos, remolques y semiremolques	No metalmecánica	Metalúrgica Total
1997	Brasil	19,9%	42,4%	7,9%	22,7%
	Resto Mercosur	0,5%	1,1%	0,1%	0,6%
	Resto ALADI	4,0%	3,9%	2,4%	3,5%
	China	2,5%	0,2%	5,4%	2,7%
	Estados Unidos	22,9%	6,0%	32,6%	21,0%
	Unión Europea 15	32,8%	34,1%	23,0%	30,2%
	Resto del Mundo	17,6%	12,3%	28,6%	19,4%
	Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
2008	Brasil	27,2%	63,3%	22,7%	37,3%
	Resto Mercosur	0,4%	1,3%	0,1%	0,6%
	Resto ALADI	3,7%	5,7%	7,1%	5,2%
	China	13,7%	1,0%	26,9%	13,0%
	Estados Unidos	16,7%	3,0%	12,4%	11,4%
	Unión Europea 15	21,9%	10,2%	13,3%	16,1%
	Resto del Mundo	16,3%	15,6%	17,5%	16,3%
	Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: IERAL sobre la base de COMTRADE.

Cuadro 16: Balanza comercial sectorial por destino (estructura porcentual)

Año	Socio	Metalmecánica (sin Automotriz)	Fabricación de vehículos, remolques y semiremolques	No metalmecánica	Metalúrgica Total
1997	Brasil	19,9%	-32,7%	4,9%	5,3%
	Resto Mercosur	-2,9%	-0,2%	-1,0%	-1,7%
	Resto ALADI	-3,7%	6,4%	1,1%	-0,1%
	China	2,4%	0,5%	5,8%	3,5%
	Estados Unidos	26,8%	13,2%	34,4%	27,6%
	Unión Europea 15	42,2%	84,4%	24,4%	41,9%
	Resto del Mundo	15,2%	28,5%	30,4%	23,5%
	Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
2008	Brasil	39,3%	56,5%	22,4%	35,3%
	Resto Mercosur	-8,1%	-0,3%	-1,3%	-4,0%
	Resto ALADI	-16,3%	-20,2%	4,5%	-8,4%
	China	25,9%	2,7%	29,6%	23,4%
	Estados Unidos	19,2%	6,1%	12,9%	14,4%
	Unión Europea 15	36,0%	14,6%	13,9%	23,2%
	Resto del Mundo	4,0%	40,5%	18,0%	16,1%
	Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

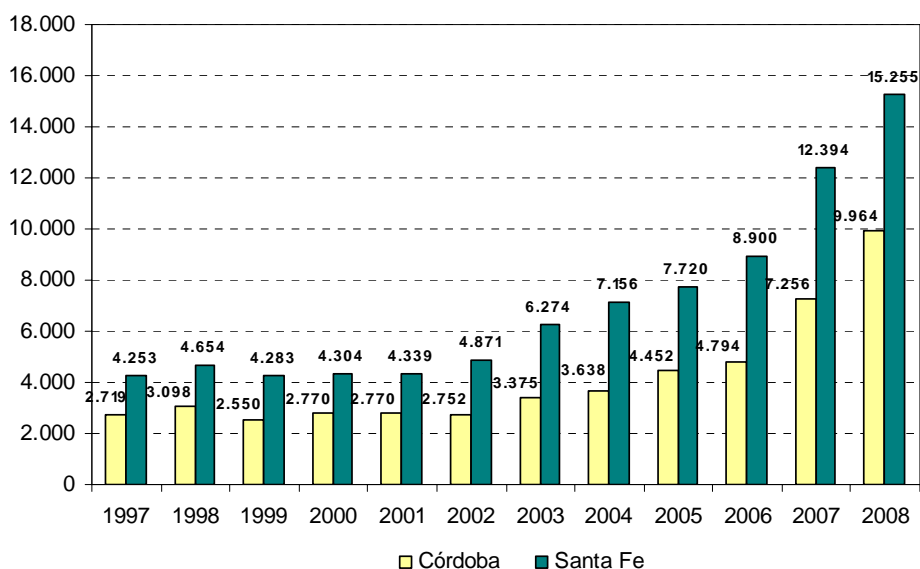
Fuente: IERAL sobre la base de COMTRADE.

II.2.3.4 El desempeño exportador de Córdoba y Santa Fe

Se considera la estructura comparada del comercio exterior de las provincias de Córdoba y Santa Fe dado que tienen características comunes y en cierto modo se disputan el liderazgo del interior del país. En primer lugar, debe señalarse que poseen una estructura productiva que presenta bastantes similitudes, que a la vez se manifiestan en patrones de comercio que muestran también aspectos en común, aunque con algunas diferencias que vale la pena remarcar.

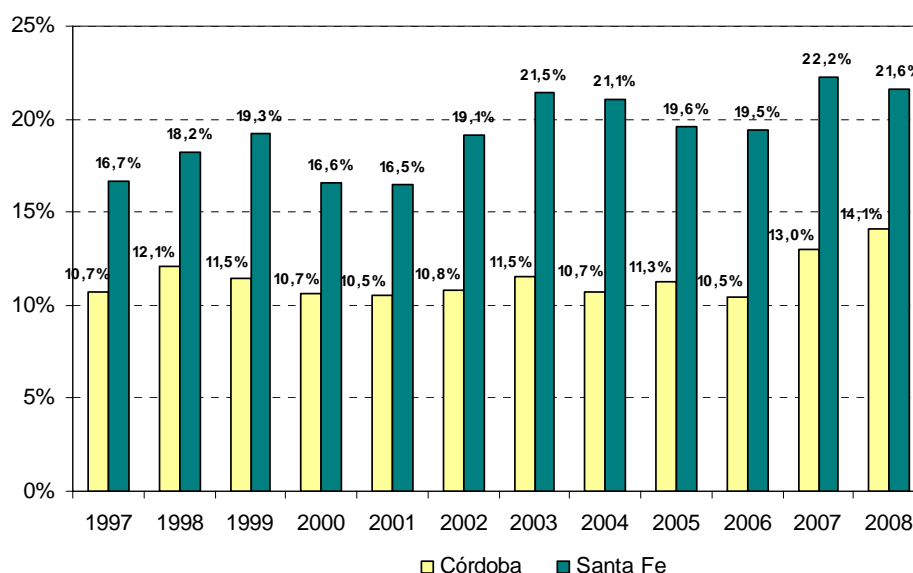
Comenzamos analizando el comercio exterior total de bienes. A nivel agregado, se puede observar que las exportaciones de Córdoba han seguido la tendencia nacional, mostrando una fuerte aceleración a partir del año 2003, aunque con una mayor inestabilidad en las tasas de crecimiento, alcanzando en el año 2008 aproximadamente los 10.000 millones de dólares, lo cual representa un 14.1% de las exportaciones totales del país, una mejora de 3.4 puntos porcentuales respecto a la cifra de 1997. Sin embargo, estos valores están aún sensiblemente por debajo de los que se observa para Santa Fe, la cual en el año 2008 exportó por un total de 15.255 millones de dólares, el 21.6% del total nacional.

Gráfico 32: Exportaciones Totales de Córdoba y Santa Fe. Millones de dólares



Fuente: IERAL sobre la base de INDEC.

**Gráfico 33: Exportaciones totales de Córdoba y Santa Fe.
Porcentaje de las exportaciones totales nacionales**



Fuente: IERAL sobre la base de INDEC.

Tal como sucede a nivel nacional, en el caso de las exportaciones de Córdoba y Santa Fe se observa una alta participación de bienes primarios agropecuarios así como de manufacturas intensivas en estos bienes. Sin embargo, mientras en el caso de Córdoba hay una mayor participación de bienes primarios agropecuarios sin elaborar, en el caso de Santa Fe se observa un mayor peso de la manufacturas de productos alimenticios y bebidas.

Otro sector en donde se observa una diferencia significativa, pero en este caso a favor de Córdoba, es en la participación del sector Metalúrgico, el sector automotriz en particular, con un peso bastante mayor en el caso de las exportaciones de Córdoba, aunque se ha verificado una disminución significativa entre 1997 y 2006, disminución que se ha dado a expensas de los sectores primarios agropecuarios y de alimentos y bebidas.

Cuadro 17: Estructura Sectorial de la Exportaciones de Córdoba y Santa Fe

Sector	Cordoba		Santa Fe	
	1997	2006	1997	2006
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	20,9%	27,1%	12,4%	9,9%
Extracción de petróleo, gas, carbón, uranio y minerales	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%
Elaboración de productos alimenticios y bebidas	38,1%	47,8%	73,9%	70,7%
Elaboración de productos de tabaco	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Fabricación de productos textiles, prendas de vestir, de cuero y calzado	0,1%	0,2%	3,6%	3,5%
Aserraderos, madera y sus productos	0,0%	0,0%	0,1%	0,0%
Fabricación de papel y de productos de papel; Actividades de edición e impresión y de reproducción de grabaciones	0,1%	0,0%	0,2%	0,3%
Fabricación de coque, productos de la refinación del petróleo y combustible nuclear, sustancias y productos químicos	2,1%	2,9%	3,6%	5,9%
Fabricación de productos de caucho y plástico, y de otros productos minerales no metálicos	1,3%	1,1%	0,1%	0,2%
Metalmecánica (sin Automotriz)	2,5%	2,6%	4,0%	3,6%
Fabricación de vehículos, remolques y semiremolques	34,1%	16,3%	1,6%	4,6%
No metalmecánica	0,3%	0,8%	0,1%	0,6%
Metalúrgica	36,9%	19,7%	5,7%	8,8%
Fabricación de muebles; industrias manufactureras n.c.p.	0,1%	0,0%	0,1%	0,2%
Suministro de electricidad, gas, vapor y agua caliente	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Fabricación de otros tipos de equipo eléctrico n.c.p.	0,3%	0,1%	0,0%	0,1%
Otras actividades no clasificadas anteriormente	0,0%	0,9%	0,1%	0,4%
Total (millones de dólares)	2.719	4.794	4.253	8.900

Fuente: IERAL sobre la base de INDEC.

De manera similar a lo que aconteció a nivel nacional, se puede observar un incremento en las exportaciones de la mayoría de los sectores. Sin embargo, en el caso particular de la industria Metalúrgica las exportaciones de Córdoba disminuyeron un 6% entre 1997 y 2006, caída que se explica por la disminución del 16% en las exportaciones del sector automotriz. Este comportamiento se dio en un contexto donde entre 1997 y 2006 las exportaciones totales de Argentina correspondientes al sector Metalúrgico aumentaron un 80%, mientras que las exportaciones del sector automotriz lo hicieron en un 44%. En oposición a lo acontecido con Córdoba, en el caso de Santa Fe, las exportaciones de la industria

Metalúrgica aumentaron en 540 millones de dólares entre 1997 y 2006, lo cual representa una suba del 222%, mientras que las exportaciones del sector automotriz se multiplicaron por seis en el mismo período gracias a un aumento de 340 millones de dólares. Sin embargo, según datos provisorios, en el año 2008 las exportaciones del sector automotriz de la Provincia de Córdoba se habrían ubicado en valores cercanos a los 1500 millones de dólares, lo cual significaría una suba del 50% respecto a las cifras de 1997.

Cuadro 18: Córdoba y Santa Fe: Exportaciones por sectores (millones de dólares) y cambio porcentual entre 1997 y 2006

Exportaciones (en millones de dólares)	Córdoba		Santa Fe		Cambio porcentual 1997-2006	
	1997	2006	1997	2006	Córdoba	Santa Fe
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	567	1.297	529	879	129%	66%
Extracción de petróleo, gas, carbón, uranio y minerales	0,3	2,0	1,6	8,1	520%	402%
Elaboración de productos alimenticios y bebidas	1.037	2.291	3.144	6.290	121%	100%
Elaboración de productos de tabaco	-	-	-	-	-	-
Fabricación de productos textiles, prendas de vestir, de cuero y calzado	4,0	12	154	311	193%	102%
Aserraderos, madera y sus productos	1,1	1,4	2,4	2,4	25%	-1%
Fabricación de papel y de productos de papel; Actividades de edición e impresión y de reproducción de grabaciones	3,0	2,3	6,4	30,0	-24%	367%
Fabricación de coque, productos de la refinación del petróleo y combustible nuclear, sustancias y productos químicos	56	141	155	523	152%	237%
Fabricación de productos de caucho y plástico, y de otros productos minerales no metálicos	35	51	3,4	15	46%	343%
Metalmecánica (sin Automotriz)	68	123	171	322	81%	88%
Fabricación de vehículos, remolques y semiremolques	928	784	68	409	-16%	501%
No metalmecánica	6,9	39	4,0	52	473%	1206%
Metalúrgica	1.003	946	244	783	-6%	222%
Fabricación de muebles; industrias manufactureras n.c.p.	3,8	2,0	6,0	14,9	-48%	149%
Suministro de electricidad, gas, vapor y agua caliente	-	-	-	-	-	-
Fabricación de otros tipos de equipo eléctrico n.c.p.	7,2	6,6	0,9	9,4	-8%	915%
Otras actividades no clasificadas anteriormente	1,2	43	6,1	33	3453%	445%
Total	2.719	4.794	4.253	8.900	76%	109%

Fuente: IERAL sobre la base de INDEC.

En cuanto al destino de las exportaciones de Córdoba se observa que de manera similar a lo que ocurre a nivel nacional, se da una alta concentración en aquellos mercados en donde se goza de ventajas de acceso, situación que se magnifica en el caso de las exportaciones del sector Metalúrgico, donde el MERCOSUR, en

especial Brasil adquiere una importancia preponderante. Sin embargo, con la creciente importancia que han adquirido las exportaciones de *commodities* agropecuarios y de las manufacturas de alimentos y bebidas, Brasil ha disminuido de manera ostensible su participación como destino de las exportaciones de Córdoba, lo cual se ha dado a expensas de China, la Unión Europea y el Resto del Mundo. Esta disminución también se verifica en el caso de las exportaciones del Sector Metalúrgico, en especial el sector automotriz, en donde han ganado un peso creciente las ventas a Venezuela, México y la Unión Europea. Sin embargo, para obtener conclusiones más definitivas, será necesario contar con información más reciente para poder confirmar si estos cambios se han mantenido en el tiempo, en especial teniendo en cuenta el incremento observado en las ventas al exterior en los dos últimos años, así como de las exportaciones del sector automotriz que se mencionara más arriba.

Cuadro 19: Exportaciones de Córdoba por Destino y Sector (Estructura porcentual)

Año	Destino	Metalmecánica (sin Automotriz)	Automotriz	No metalmecánica	Metalúrgica Total	Resto	Total
1997	Brasil	60,6%	89,0%	47,7%	86,8%	12,7%	40,0%
	Resto Mercosur	7,6%	2,1%	12,8%	2,5%	2,7%	2,6%
	Chile	7,2%	3,3%	11,3%	3,6%	6,9%	5,7%
	Venezuela	0,9%	0,9%	2,8%	0,9%	1,1%	1,0%
	Mexico	7,4%	0,6%	3,6%	1,1%	0,3%	0,6%
	Resto ALADI	4,8%	0,3%	7,7%	0,6%	5,8%	3,9%
	China	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%	6,9%	4,3%
	Unión Europea 15	3,3%	0,2%	2,0%	0,4%	22,4%	14,3%
	Estados Unidos	5,5%	0,1%	10,8%	0,6%	4,1%	2,8%
	Resto del Mundo	2,5%	3,6%	1,2%	3,5%	37,0%	24,6%
2006	Brasil	29,6%	33,5%	41,4%	33,3%	7,6%	12,7%
	Resto Mercosur	12,3%	1,2%	2,7%	2,7%	0,8%	1,2%
	Chile	9,0%	4,4%	11,7%	5,3%	5,5%	5,5%
	Venezuela	9,1%	18,0%	6,2%	16,3%	1,2%	4,2%
	Mexico	7,4%	11,5%	6,9%	10,8%	1,3%	3,1%
	Resto ALADI	9,3%	1,9%	8,1%	3,1%	5,8%	5,3%
	China	0,2%	0,0%	0,0%	0,0%	15,5%	12,4%
	Unión Europea 15	7,2%	23,5%	11,2%	20,9%	20,6%	20,7%
	Estados Unidos	6,4%	0,3%	1,8%	1,2%	2,7%	2,4%
	Resto del Mundo	9,5%	5,6%	10,1%	6,3%	38,9%	32,5%

Fuente: IERAL sobre la base de INDEC.

II.2.3.5 Análisis de competitividad revelada internacional

Para comenzar el análisis conviene tener una idea acerca de los principales actores en el mercado internacional de productos metalmeccánicos. Si se considera la industria Metalúrgica como un todo se que tiene los líderes son China y Alemania que contribuyen en un 12,2 y un 11,9% respectivamente. A continuación se encuentran Estados Unidos (9,8%) y Japón (8,2%). Respecto del total de la industria metalúrgica, América Latina no posee representantes dentro de los veinticinco países

mejor posicionados. Argentina realiza una contribución del 0,2% aproximadamente en la posición 45.

Yendo hacia las subramas, en el caso de la Metalmeccánica no automotriz los países que lideran son Alemania, Estados Unidos y China con participaciones del 14,6%, 12,4% y 10,5% respectivamente. Entre los países de América del Sur, Brasil es el que posee mayor protagonismo con una contribución del 1%. Argentina ocupa el puesto 45 con una participación del 0,13%.

Gráfico 34: Industria Metalúrgica Total: Participación en las exportaciones mundiales (%). Año 2008

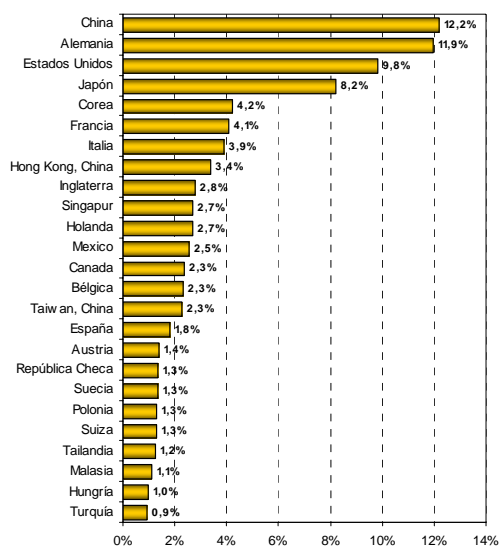
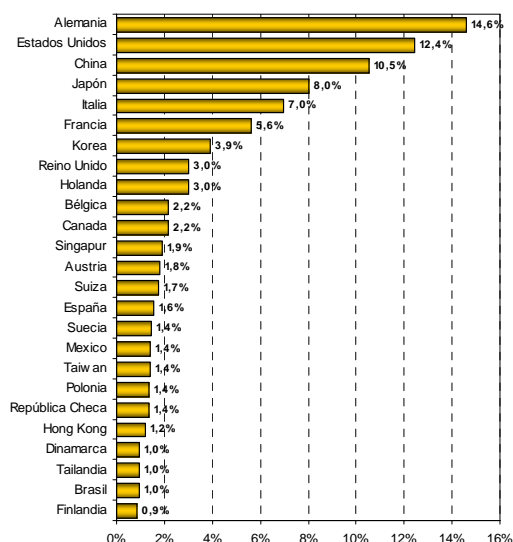
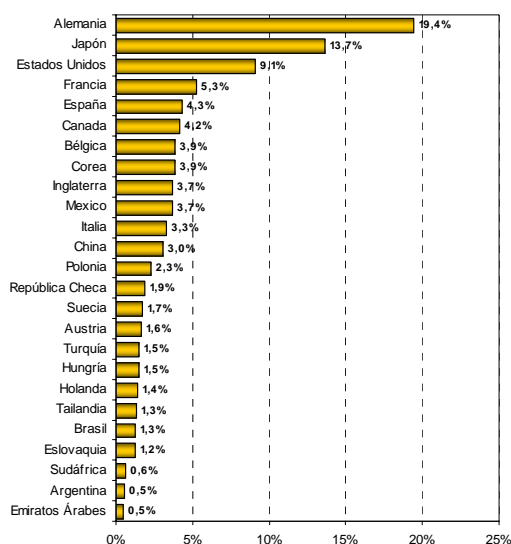


Gráfico 35: Industria metalmeccánica no automotriz: Participación en las exportaciones mundiales (%). Año 2008

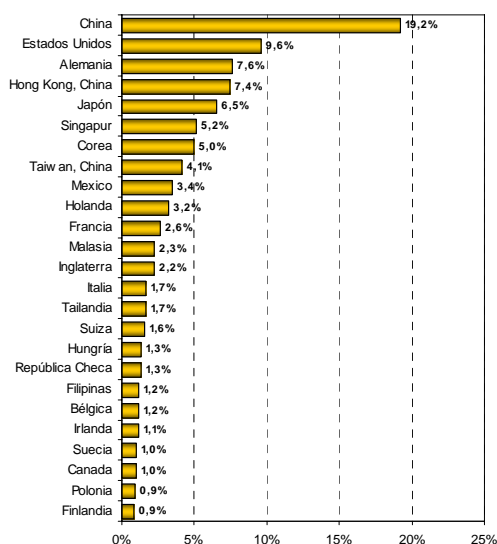


Fuente: IERAL sobre la base de COMTRADE.

**Gráfico 36: Industria automotriz:
Participación en las exportaciones
mundiales (%). Año 2008**



**Gráfico 37: Industria no metalmecánica:
Participación en las exportaciones
mundiales (%). Año 2008**



Fuente: IERAL sobre la base de COMTRADE.

El líder en el rubro Automotriz es Alemania, con una participación del 19,4% respecto del total del sector. Lo sigue Japón con una contribución del 13,7% y a continuación, Estados Unidos con un 9,1%. Argentina se encuentra dentro de los veinticinco países con mayor protagonismo, localizándose en el puesto número 24 con una contribución del 0,5%. En América del Sur sólo es superado por Brasil que posee una participación del 1,3%.

Considerando el resto de los productos metalúrgicos que no caben dentro de las categorías previas (No metalmecánica), China es el que genera mayor contribución en este sector, con una participación del 19,2% respecto del total mundial. Es seguido por Estados Unidos que alcanza un 9,6% y a continuación, Alemania y Hong Kong con contribuciones del 7,6 y 7,4% respectivamente. Argentina participa apenas con el 0,03% localizándose en el puesto número 54.

El paso siguiente es evaluar los índices de especialización, que pueden interpretarse en términos del concepto de Competitividad Revelada. Para el caso de la Industria Metalúrgica como un todo, el país que más especializado está en la producción de este conjunto de bienes es Japón, país en el cual el 79,2% de lo que se exporta corresponde a estos productos. En Argentina, lejos de esos guarismos, la

participación es de 20,8% y ocupa el lugar 53 en el ranking que surge de este ordenamiento.

En el caso de la industria metalmeccánica no automotriz, Argentina posee una participación respecto de el total de bienes exportados de 4,1%, ocupando el lugar 51 en respectivo ranking. El país que con mayor indicador es Italia, 29,6%, mientras que el valor mundial es 15,8%.

Gráfico 38: Industria Metalúrgica Total: Participación de las exportaciones sectoriales en el total exportado nacional (%). Año 2008

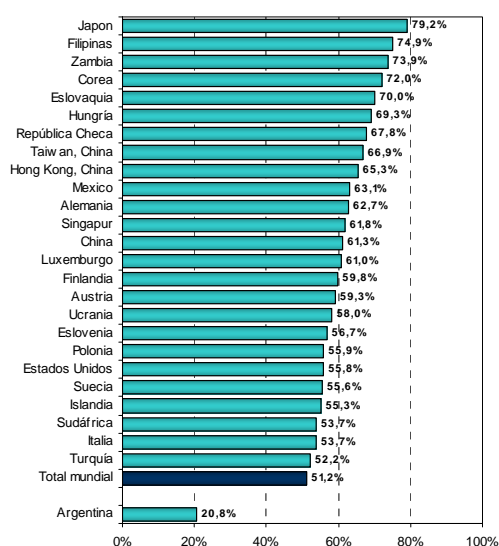
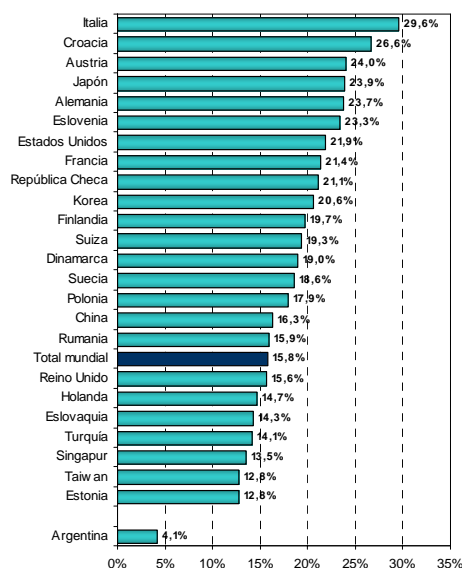


Gráfico 39: Industria metalmeccánica no automotriz: Participación de las exportaciones sectoriales en el total exportado nacional (%). Año 2008



Fuente: IERAL sobre la base de COMTRADE

En el caso de la Industria Automotriz, Argentina presenta un indicador de 9,9%, que resulta ser el único en el que se supera la marca mundial, como se analizará a continuación, y se ubica en el puesto 20 del ranking. Japón es el país para el cual las exportaciones automotrices representan el mayor porcentaje de las exportaciones totales (23,4%).

Por último, en el resto de los productos de la Metalúrgica que se consideran en el análisis, donde se incluyen productos electrónicos, en los que Argentina presenta una participación de sus exportaciones de solo 1,2%, frente a un indicador mundial de 19% y lejos Filipinas que encabeza el ranking con 63,1%.

Gráfico 40: Industria Automotriz: Participación de las exportaciones sectoriales en el total exportado nacional (%). Año 2008

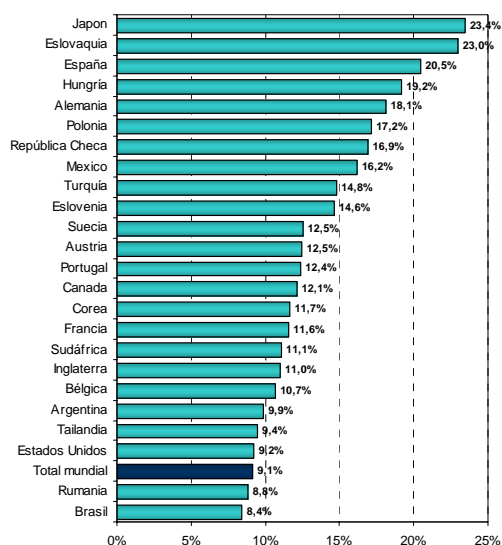
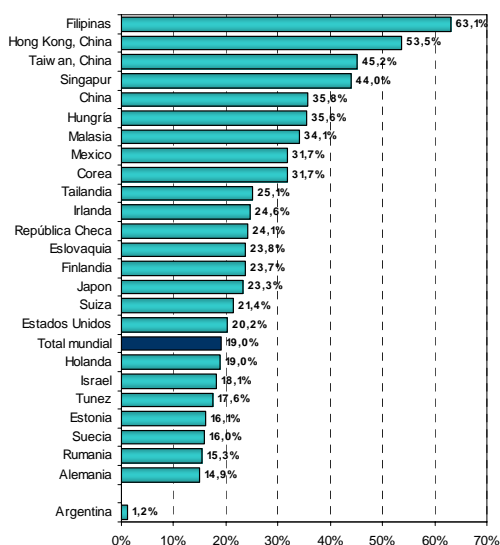


Gráfico 41: Industria no metalmecánica: Participación de las exportaciones sectoriales en el total exportado nacional (%). Año 2008



Fuente: IERAL sobre la base de COMTRADE.

El índice de competitividad revelada tradicional surge de plantear el siguiente cociente:

$$ICR_A^X = \frac{\frac{\text{Exportaciones del bien X del país A}}{\text{Exportaciones totales del país A}}}{\frac{\text{Exportaciones mundiales del bien X}}{\text{Exportaciones mundiales totales}}}$$

En donde, ICR_A^X es el índice de competitividad revelada del país A en el producto X, en un período determinado. Puede demostrarse que el indicador también puede expresarse como:

$$ICR_A^X = \frac{\frac{\text{Exportaciones mundiales del bien X}}{\text{Exportaciones mundiales totales}}}{\frac{\text{Exportaciones del bien X del país A}}{\text{Exportaciones totales del país A}}}$$

Si el ICR_A^X resultara menor a 1, se considera que la estructura de comercio revela que la producción de dicho bien no es competitiva, mientras que si el indicador resulta mayor a 1 se considera lo contrario.

Resultados:

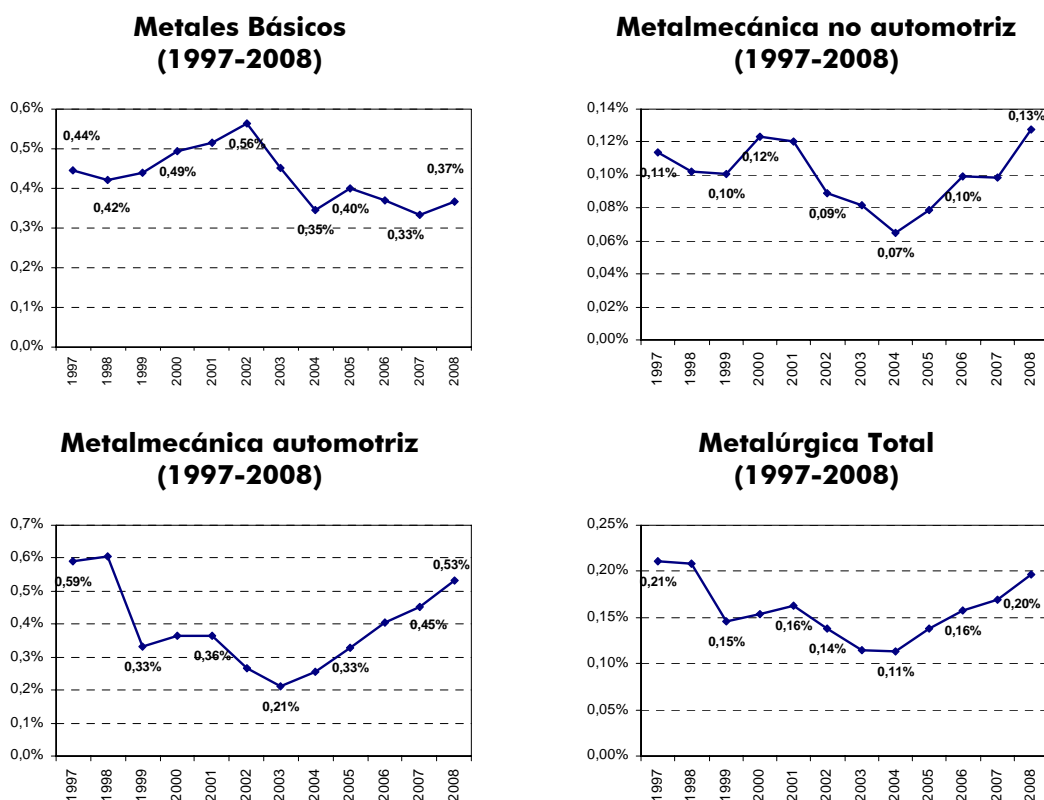
- Si se considera la Industria Metalúrgica como un todo, Argentina presenta un indicador igual a 0,41. Esto revela una baja competitividad. El país cuyo indicador resulta más elevado, Japón, presenta un valor igual a 1,54. Respecto de competidores directos, Argentina se presenta como menos competitiva que Brasil (0,67) y que México (1,23)
- Si se considera la Metalmecánica no automotriz, el indicador nacional es 0,42, frente al obtenido por Zambia (3,13) que resulta ser el país con mayor competitividad revelada en este grupo de productos. En este caso, Brasil presenta un indicador igual a 0,94 y México 0,66.
- En el caso de la Industria Automotriz, el indicador de Argentina resulta 1,09, siendo el agregado que revela mayor competitividad para el país, frente al indicador de 2,57 correspondiente a Japón. México presenta un nivel igual a 1,77 y Brasil uno igual a 0,93.
- Cuando se considera el resto de la Industria Metalúrgica (o No Metalmecánica) Argentina presenta un indicador de 0,06 muy lejos de Filipinas, cuyo indicador alcanza 3,31 y es el más alto en el año considerado.

Por último, es interesante ver la evolución de la participación de Argentina en el comercio mundial de cada grupo de productos o *market share*, para cotejar si la industria nacional fue ganando posiciones respecto del resto de los países.

Puede apreciarse que en caso de Metales Básicos Argentina fue ganando terreno aún entre 1998 y 2001 cuando la competitividad se venía deteriorando desde el punto de vista de los costos (como se verá más adelante). El balance que surge de comparar la participación en 1997 con la de 2008 es de una pérdida de mercados externos potenciales. En el caso de la Metalmecánica no automotriz puede apreciarse que la participación en los mercados externos se redujo entre 2001 y 2004 y que actualmente (2008) se sitúa en un nivel más alto que en 1997. El caso de la Automotriz muestra una pérdida de mercados potenciales desde 1999 a 2003 y una posterior recuperación que no permite recuperar completamente el nivel de 1997, aunque se aproxima bastante. Cuando se considera la Metalúrgica Total se arriba a similares conclusiones, ya que luego de varios años de pérdida de peso relativo en el

comercio mundial entre 2004 y 2008 se incrementó el *market share* llegando casi a igualar el nivel de 1997.

Gráfico 42: Participación de las Exportaciones Argentinas en el total mundial



Fuente: IERAL sobre la base de COMTRADE.

II.2.4 Análisis de rentabilidad: precios y costos

II.2.4.1 Metodología para la obtención de índices de Costos

Para estudiar la evolución de costos en el sector metalúrgico se dividió a sus componentes en tres bloques: Costos por insumos y servicios intermedios, salarios e impuestos.

Con relación a la identificación de los consumos intermedios, se recurrió a la Matriz de Insumo Producto publicada por el INDEC con datos de 1997, en que se determina con valores de ese año a qué ramas y subramas productivas le compra insumos y bienes y servicios intermedios cada rama y subrama metalúrgica y metalmecánica (Clasificación CIIU, Revisión 3). Luego se supone que la relación entre insumos físicos y producción que existía en 1997 se mantiene fija hasta el presente (supuesto de coeficientes fijos), de manera que se actualizan sólo los precios de sus componentes de costos.

Para actualizar costos intermedios se utilizaron índices de precios y costos de fuentes oficiales y sectoriales, la mayoría de ellos provenientes del Sistema del Índice de Precios Mayoristas. A continuación se detallan los subsectores proveedores de insumos que se consideraron (como se denominan en la clasificación industrial) y el índice a través del cual se actualizó su valor.

**Cuadro 20: Correspondencia entre insumos y precios de actualización.
Insumos nacionales⁵¹**

Insumos y Bienes Intermedios Nacionales	Índice considerado para la actualización
Extracción de petróleo, gas, carbón y uranio	11 Petróleo crudo y gas natural
Extracción de minerales metalíferos	C Productos minerales
Extracción de otros minerales	14 Productos minerales no metalíferos
Fibras, hilados y tejeduría de productos textiles	171 Materias primas textiles
Fabricación de productos textiles	172 Otros productos textiles
Tejidos de punto	173 Tejidos y artículos de punto
Prendas de vestir, terminación y teñido de pieles	18 Prendas de materiales textiles
Calzado y sus partes	192 Calzado
Aserraderos	201 Maderas aserradas
Madera y sus productos	202 Productos de madera
Papel y cartón ondulado y envases de papel y cartón	2102 Envases de papel y cartón
Productos de papel y cartón	2109 Otros artículos de papel y cartón
Edición de periódicos y revistas	221 Diarios y revistas
Impresiones y reproducción de grabaciones	22 Impresiones y reproducción de grabaciones
Refinación de petróleo	23 Productos refinados del petróleo
Química básica	2411 Sustancias químicas básicas
Materias primas plásticas y caucho sintético	2413 Sustancias plásticas y elastómeros
Pinturas y barnices	2422 Pinturas, barnices, enduidos y tintas de imprenta
Jabones, detergentes y cosméticos	2424 Jabones y detergentes
Otros productos químicos	2429 Otros productos químicos
Fibras sintéticas manufacturadas	243 Fibras manufacturadas
Cubiertas, cámaras y recauchutado de cubiertas	2511 Cubiertas de caucho
Productos de caucho	251 Productos de caucho
Productos de plástico	252 Productos de plástico
Vidrio y productos de vidrio	261 Vidrio y productos de vidrio
Productos de cerámica refractaria y no refractaria para uso no estructural	2691 Productos de cerámica no refractaria para uso no estructural
Cemento, cal y yeso	2694 Cemento y cal
Industrias básicas de hierro y acero	271 Productos de minerales ferrosos en formas básicas
Metalurgia de no ferrosos	272 Productos de minerales no ferrosos en formas básicas
Fundición de metales	273 Productos de fundición
Estructuras metálicas, tanques, depósitos y generadores de vapor	281 Productos metálicos estructurales, recipientes y generadores de vapor
Forja, laminado y tratamiento de metales	289 Otros productos metálicos excepto maquinas, equipos y muebles
Artículos de cuchillería y ferretería y herramientas de mano	2893 Herramientas de mano y artículos de ferretería

⁵¹ Salvo en los casos expresamente aclarados, los índices de precios considerados corresponden a los publicados por INDEC en los Índices de Precios Internos Básicos (IPIB)

Otros productos metálicos	2899 Otros productos metálicos n.c.e.p.
Motores, turbinas, bombas y compresores	2912 Bombas y compresores 2911 Motores a explosión exc. (promedio)
Engranajes, hornos, elevadores y otras maquinarias de uso general	2915 Equipos de elevación y manipulación
Tractores y maquinaria agrícola	2921 Máquinas agrícolas
Otra maquinaria de uso especial	2922-2924-2925 (promedio)
Aparatos de uso doméstico	293 Otros aparatos de uso doméstico
Motores, generadores y transformadores eléctricos	311 Motores, generadores y transformadores eléctricos
Aparatos de control y distribución de energía eléctrica	312 Aparatos de distribución y control eléctrico
Hilos y cables aislados	313 Conductores eléctricos
Acumuladores y pilas	314 Acumuladores eléctricos
Lámparas eléctricas y equipos de iluminación	315 Equipos de iluminación
Tubos y transmisores de radio, TV y telefonía	32 Equipos y aparatos de radio y televisión
Receptores de radio y TV	32 Equipos y aparatos de radio y televisión
Instrumentos médicos, ópticos y de precisión y relojes	33 Equipos para medicina e instrumentos de medición
Vehículos automotores	341 Vehículos automotores
Carrocerías y remolques	342 Carrocerías y remolques
Autopartes	343 Repuestos para automotores
Buques, locomotoras y aeronaves	3599 Otros medios de transporte
Motocicletas, bicicletas y otros tipos de transportes	3591 Motocicletas
Muebles y colchones	361 Muebles y colchones
Otras industrias manufactureras	369 Otros productos manufacturados
Electricidad	E Energía eléctrica
Gas	Índice de elaboración propia
Construcción	Nivel General ICC
Comercio mayorista	IPIM Nacional
Comercio minorista	IPC Bienes promedio simple
Transporte terrestre de carga	FADEEAC y elaboración propia
Actividades de transporte complementarias	CEDOL y elaboración propia
Instituciones Financieras	Intermediación financiera (IPI)
Seguros	Intermediación financiera (IPI)
Servicios a las empresas y profesionales	Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler (IPI)
Actividades inmobiliarias	Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler (IPI)
Administración pública y defensa y planes de la seguridad social de afiliación obligatoria	Administración pública y defensa (IPI)
Enseñanza privada	Enseñanza, servicios sociales y salud (IPI)
Salud humana privada	Enseñanza, servicios sociales y salud (IPI)
Servicios personales, de reparación, actividades deportivas y de esparcimiento	Otras actividades de servicios comunitarias, sociales, personales y de servicio doméstico (IPI)

Fuente: IERAL

Se construyeron índices de actualización de costos intermedios por ramas y subramas metalúrgicas, utilizando la metodología de los índices de Laspeyres: representan la evolución de promedios ponderados de precios, en que las ponderaciones utilizadas son las del año base 1997 (se supone que desde entonces cambian los precios de los bienes y servicios intermedios, pero no la relación entre insumos físicos y producción).

Posteriormente, se avanzó en la construcción de un indicador de costos relativo al valor de la producción o de costo por valor de unidades producidas, siendo el valor de éstas actualizado por el correspondiente Índice de Precios al Productor, de acuerdo con una asignación similar a la realizada en el caso de los insumos. Es importante aclarar que el proceso por el cual se actualizan los componentes de los costos y el correspondiente a las ventas se lleva a cabo para 32 subramas industriales relacionadas con lo que denominamos la industria metalúrgica y en particular de la industria metalmecánica. Luego, la información correspondiente a los grandes agregados del sector, como se presenta en este informe, surge de un análisis minucioso de ramas individuales.

Este indicador permite observar la competitividad interna a través del tiempo, y realizar comparaciones entre subramas de la industria.

Primero se construyó un índice de Costos Intermedios / Valor de la Producción (CI*):

$$CI_t^* = \frac{CI^t}{VP^t}$$

donde:

CI_t: Costos intermedios en el año t.

VP_t: Valor de la producción en el año t.

A su vez, los componentes tanto del numerador como del denominador contienen información tanto de precios como de cantidades.

$$CI_t^* = \frac{ICI^t}{IPP^t} \frac{IQI^t}{IVF^t}$$

De modo que los Costos Intermedios surgen de la utilización física de insumos (IQI) y de los costos de los mismos (ICI), el Valor de la Producción surge las cantidades físicas producidas (IVF) y los precios de los bienes producidos (IPP). No obstante, se supone que IQI / IVF se mantiene constante en el tiempo.

También se estima el índice de Costo Salarial / Valor de la Producción (GS*):

$$GS_t^* = \frac{GS^t}{VP^t}$$

Donde además:

$$GS_t^* = \frac{IW^t}{IPP^t} \frac{IOO^t}{IVF^t}$$

GS*: Índice de Costo Salarial / Valor de la producción

IW: Índice del Salario por Obrero Ocupado

IOO: Índice de Obreros Ocupados

IPP: Índice de Precios de la Producción

IVF: Índice del Volumen Físico de Producción

Finalmente, se obtiene un índice Gasto en Impuestos / Valor de la producción (GI*)⁵²:

$$GI_t^* = \frac{GI^t}{VP^t}$$

A través de la suma de los tres tipos de costos antes enunciados, surge el Índice de Costos Totales / Valor de la producción:

$$CT_t^* = CI_t^* + GS_t^* + GI_t^*$$

Análisis de Costos

En el análisis subsiguiente se considerará a la Industria Metalúrgica como un todo (el concepto más abarcativo) y a sus componentes principales: Industria de Metales Básicos y Metalmeccánica. Esta última, a su vez, desdoblada en Metalmeccánica no automotriz y Metalmeccánica automotriz. Esta separación, y otras que podrían hacerse, son necesarias para captar las diferentes realidades sectoriales.

En el análisis, para alcanzar el cierre de 2009 se hicieron suposiciones sobre la evolución de algunos elementos escasos cuya información estaba disponible hasta septiembre, mientras que en la mayoría de los casos se utiliza información efectivamente publicada por diversas fuentes. Asimismo, dado que generalmente la información es provisoria para los últimos periodos relevados, los resultados para los periodos más cercanos a la actualidad (últimos dos trimestres) pueden sufrir modificaciones cuando se tenga información definitiva. En el caso especial del costo

⁵² Se consideran los impuestos provinciales y municipales sobre las actividades económicas, el impuesto a los débitos y créditos bancarios, los derechos a las exportaciones y las contribuciones patronales a la seguridad social.

del gas, dado que no se cuenta con información del precio en cuenca desde mayo de 2009, se considera que éste ha permanecido constante en dólares y se actualiza su valor respecto del tipo de cambio. Asimismo, el caso del costo de gas ha conllevado un importante análisis para obtener un indicador realista del mismo. Esto es así ya que los grandes usuarios industriales deben abonar cargos fijos destinados a obras y el cargo del gas importado desde hace varios años, lo que hace que la tarifa esté compuesta por diferentes elementos.

II.2.4.2 Costos Intermedios

Entre 1997 y 2009, los costos intermedios de la Industria Metalúrgica crecieron 304%, los de la Industria de Metales Básicos 368%, los de la Industria Metalmeccánica 290% y los del Resto de la Metalúrgica 270%⁵³. Dentro de la Metalmeccánica existe una diferencia importante entre el crecimiento de los costos intermedios de la rama No automotriz (307%) y de la Automotriz (267%). Esta información ya anticipa que la realidad de cada parte de la industria es sensiblemente diferente, y también lo será, por lo tanto, la implicancia de cambios en materia de tipo de cambio, salarios e impuestos.

Cuadro 21: Variación acumulada de Costos Intermedios en \$ (CI) (1997-2009)

Agregación industrial	Variación acumulada
Metalúrgica Total	304,1%
Metales Básicos	367,6%
Metalmeccánica Total	290,5%
Metalmeccánica no automotriz	306,9%
Metalmeccánica automotriz	266,6%
Resto Metalúrgica	270,0%

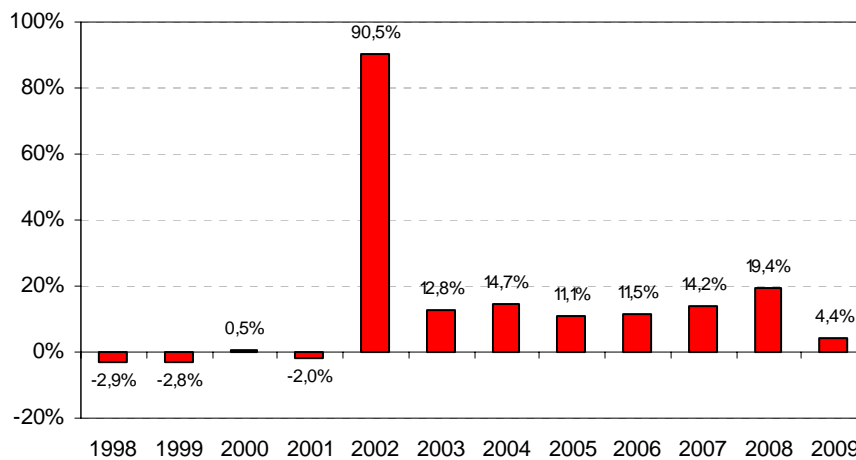
Fuente: IERAL

Luego de la convertibilidad, que se caracterizó por una importante estabilidad en los costos intermedios del sector, incluso con cierta deflación originada en la apertura económica conjugada con el tipo de cambio fijo, los costos se incrementaron a raíz de la devaluación de finales de 2002. En dicho año, los costos de las distintas desagregaciones de la industria metalúrgica crecieron alrededor de 90%. A partir de entonces, año a año los costos intermedios crecieron siempre a un ritmo no menor al 10% hasta el año 2008. Este último año fue en el cual los costos más crecieron. En la

⁵³ En adelante, la evolución de los indicadores de lo que llamamos Resto Metalúrgica no será analizada por el hecho que en su interior se aglomeran sectores muy heterogéneos y que no son de interés para la metalmeccánica.

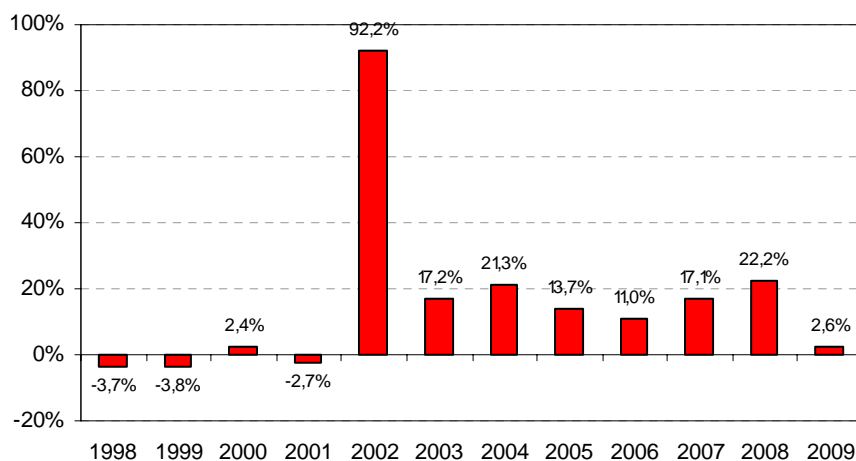
industria metalúrgica como un todo, crecieron 19,4%, en la Industria de Metales Básicos 22,3% y en la Industria Metalmeccánica 19,2% (incrementándose más en la subrama no automotriz). En el año 2009, los costos evidenciaron una importante desaceleración, creciendo en torno al 5%. Este fenómeno se explica parcialmente por la reducción de los precios internacionales de materias primas, como por ejemplo el hierro que tuvo un importante récord en 2008 y luego comenzó a recuperar valores similares a años previos.

Gráfico 43: Industria Metalúrgica: Variación anual de Costos Intermedios en \$ (CI) (1998-2009)



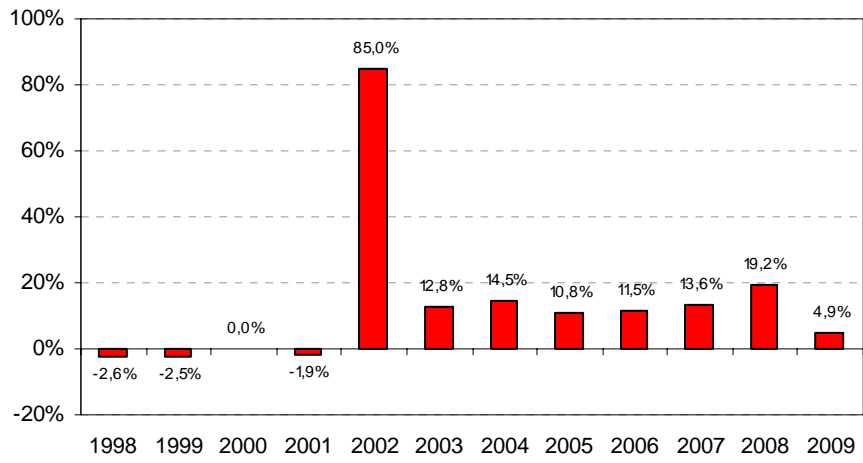
Fuente: IERAL

Gráfico 44: Industria de Metales Básicos: Variación anual de Costos Intermedios en \$ (CI) (1998-2009)



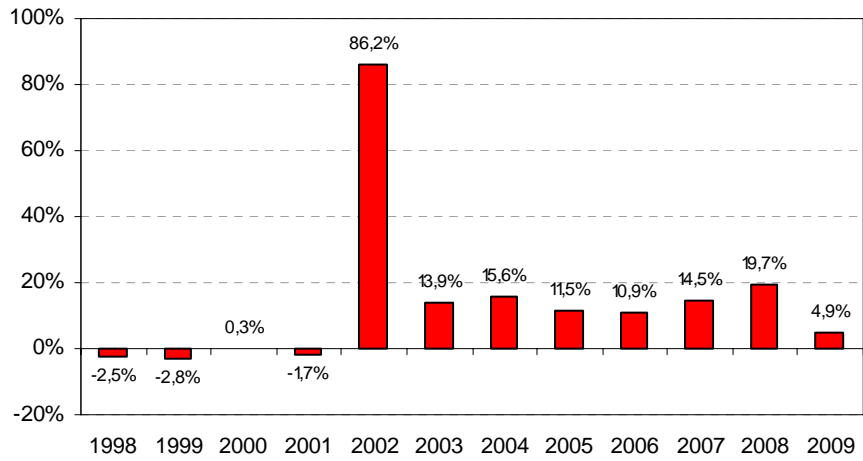
Fuente: IERAL

Gráfico 45: Industria Metalmeccánica Total: Variación anual de Costos Intermedios (CI) (1998 - 2009)



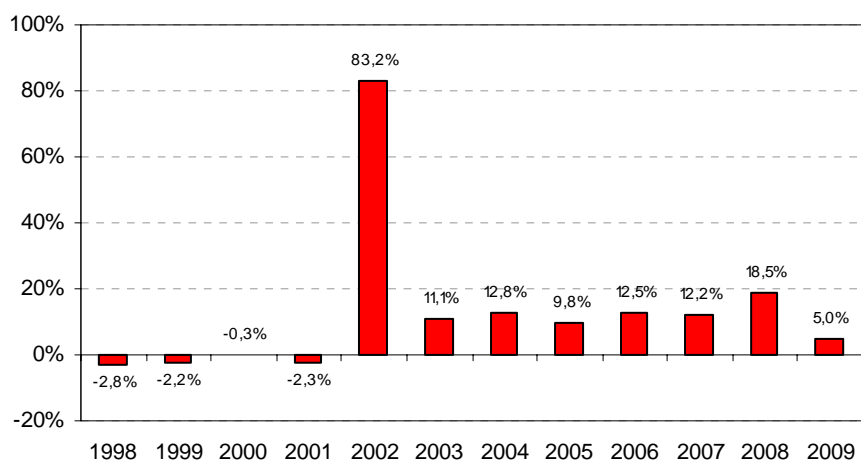
Fuente: IERAL

Gráfico 46: Industria Metalmeccánica no automotriz: Variación anual de Costos Intermedios (CI) (1998 - 2009)



Fuente: IERAL

Gráfico 47: Industria Metalmeccánica automotriz: Variación anual de Costos Intermedios (CI) (1998 - 2009)



Fuente: IERAL

Como hasta aquí el análisis se ha referido a variaciones de costos nominales (en pesos), y en el período analizado se produjo una fuerte devaluación de la moneda que implica un importante cambio de precios relativos, conviene analizar la evolución de los costos expresados en monedas más estables (dólares, euros). Teniendo en cuenta que dichas monedas también tienen algo de inflación incorporada en el período analizado.

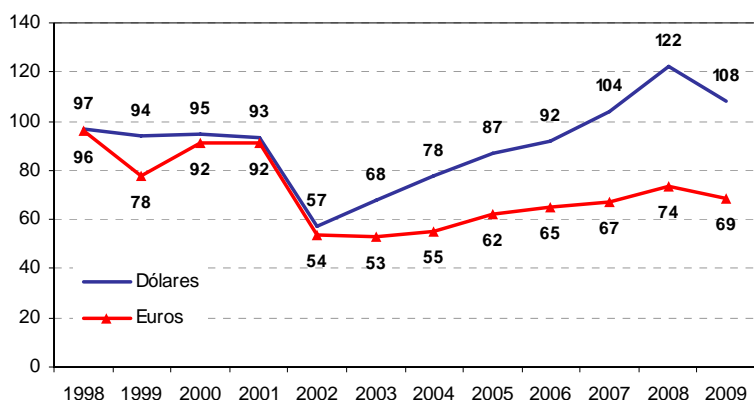
En la moneda norteamericana, los costos intermedios de la Industria Metalúrgica en 2007 superaron en un 4% los valores de 1997⁵⁴. Medidos en euros, en cambio, resultaron 33% inferiores. Esta evolución dispar en los costos, ya sea que se los exprese en dólares o euros, tiene que ver con las fuertes oscilaciones que existieron en la cotización de ambas monedas en el lapso de tiempo estudiado. En el año 2008 se verificó el mayor nivel histórico de los costos medidos en dólares, estando 22% por encima de los del año base del análisis. Esto obedeció a una importante aceleración del ritmo de incremento de los precios en moneda doméstica sumado a una estrategia cambiaria de tipo de cambio nominal estable.

De la apreciación del gráfico correspondiente a cada partición de la industria resulta interesante destacar que aquella en la que los costos crecieron más por encima de los del período base fue la de Metales Básicos, cuyo costo en dólares se

⁵⁴ Este valor surge de comparar el nivel del índice en 2007 y compararlo respecto del año base en el que se fijó el índice en 100.

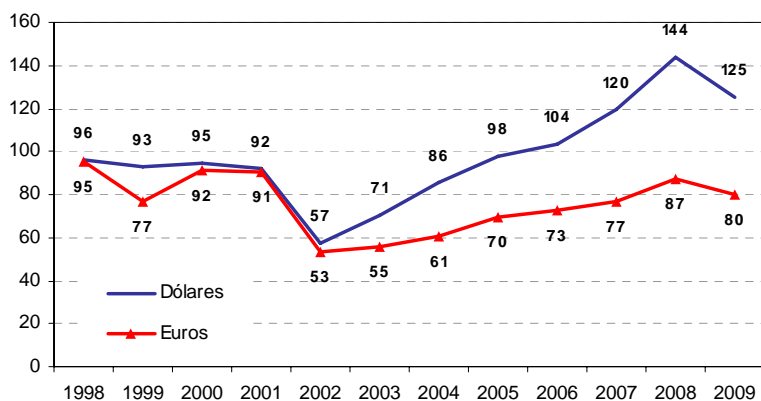
situó, en 2008, 44% por encima de su valor en 1997. Luego, en 2009 todos los sectores considerados tuvieron la posibilidad de reducir sus costos en dólares por la devaluación (ya en un esquema de flotación administrada). Sin embargo, dada la evolución que habían experimentado hasta 2008, el valor resultante en 2009 difiere en cada caso. El sector que presenta costos más cercanos a los niveles de la convertibilidad es el Automotriz, presentando costos 3% menores a los de 1997.

Gráfico 48: Industria Metalúrgica: Costos Intermedios en Dólares y Euros (CI) (1998-2009) Índice base 1997=100



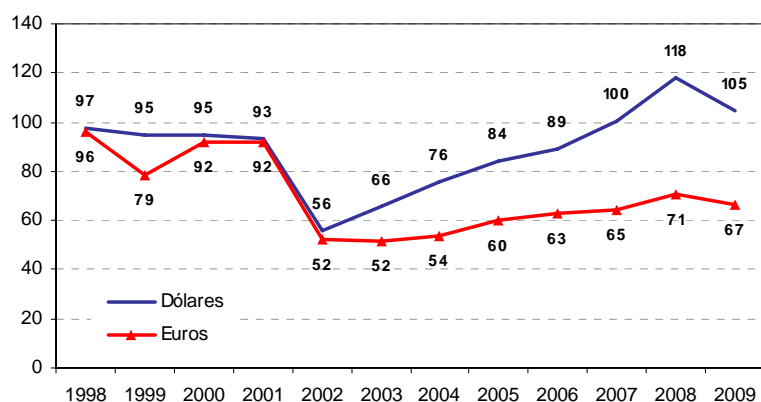
Fuente: IERAL

Gráfico 49: Industria de Metales Básicos: Costos Intermedios en Dólares y Euros (CI) (1998-2009) Índice base 1997=100



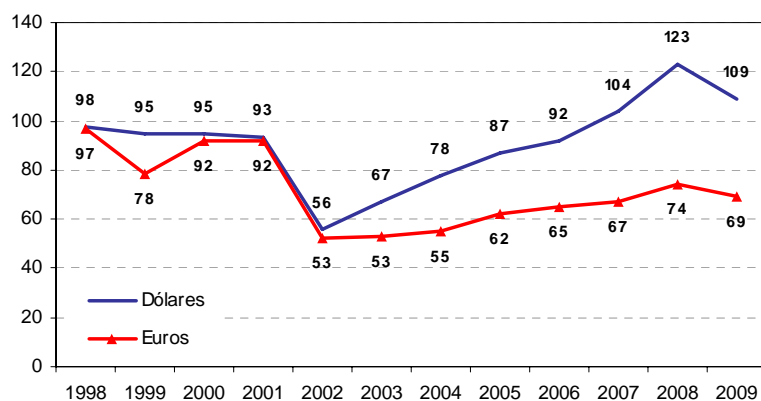
Fuente: IERAL

Gráfico 50: Industria Metalmeccánica Total: Costos Intermedios en Dólares y Euros (CI) (1998 - 2009) Índice base 1997=100



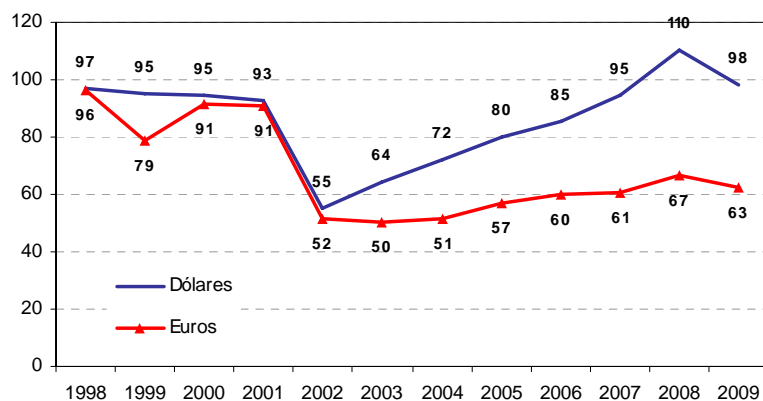
Fuente: IERAL

Gráfico 51: Industria Metalmeccánica no automotriz: Costos Intermedios en Dólares y Euros (CI) (1998 - 2009) Índice base 1997=100



Fuente: IERAL

Gráfico 52: Industria Metalmeccánica automotriz: Costos Intermedios en Dólares y Euros (CI) (1998 - 2009) Índice base 1997=100



Fuente: IERAL

II.2.4.3 Costos de Salarios

Con relación a la variación de los salarios, se utilizaron los datos que publica el Centro de Estudios de la Producción (CEP) del Ministerio de Economía de la Nación, relevados mediante encuestas entre empresas de cada sector (índice de salario nominal por obrero en la industria que surge de la Encuesta Industrial Mensual del INDEC). Comprende los conceptos de salarios por horas trabajadas normales y extras, por feriados no trabajados y pagados, premios y bonificaciones de convenio y fuera de convenio (habituales o especiales), vacaciones, licencias por enfermedad y accidentes de trabajo, montos pagados correspondientes a meses anteriores, etc. Asimismo, se consideran las remuneraciones brutas, es decir, sin deducir aportes jubilatorios, por obra social, etc. Esta aclaración es muy importante, porque este indicador de salarios no necesariamente coincidirá con el crecimiento de salarios de convenio. Como parte del presente estudio, se analizaron los convenios colectivos desde 1994 para establecer la evolución del salario nominal de convenio por hora. Como resultado, se obtuvieron indicadores del crecimiento de los salarios por hora que son superiores a los publicados por el CEP, y ello puede estar explicado por la diferencia de construcción del indicador, ya que los últimos no incluyen solo el salario por hora sino otros conceptos que se les pagan a los empleados. Por ejemplo, para el año 2009, el crecimiento de salarios publicado por CEP se ubica en torno al 5%, mientras que el calculado sobre la base de los salarios de convenio por hora alrededor de 15%. No es descabellado pensar que en un año recesivo como el 2009 los empresarios hayan buscado evitar el crecimiento excesivo de los salarios, tanto evitando la contratación de horas extra como estableciendo reducciones en las horas trabajadas.

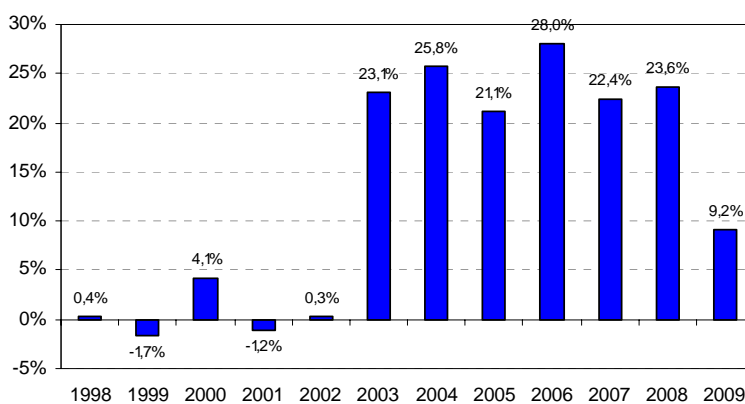
Volviendo al análisis de los indicadores de salarios obtenidos, a diferencia de lo ocurrido con los costos intermedios, en el año de la devaluación (2002) los salarios no aumentaron inmediatamente. Esto permitió que efectivamente aumente el Tipo de Cambio en términos reales (es decir, por encima de la inflación), pues la rigidez salarial contuvo la inflación interna (el alto nivel de desempleo de trabajo y capital seguramente tuvieron mucho que ver). Pero a partir de 2003 ese proceso comienza a revertirse con fuerza, y los salarios aumentan más que los costos intermedios, de forma que tienden a atenuarse las ganancias de competitividad que había generado la mencionada devaluación.

El incremento anual de los pagos en concepto de salarios entre 2003 y 2008 prácticamente en todas las industrias metalúrgicas superó el 20%. En la Industria Metalúrgica como un todo, el pico de crecimiento se dio en 2006, año en que los salarios crecieron 28%. En el caso de la Industria de Metales Básicos la dinámica fue más intermitente, unos años creciendo entre 18% y 27%, con un pico también en 2006, cuando crecieron 33,7%.

En el caso de la industria Metalmeccánica Total los incrementos salariales entre 2003 y 2008 estuvieron entre el 21% y el 27%. La rama no automotriz siguió una senda similar. En el caso de la rama automotriz, se evidencia un importante ajuste en 2003, 37% y una atenuación posterior en los años subsiguientes. Por caso, en esta industria se constató el menor crecimiento de salarios en el año 2008, siendo de solo 15,4%.

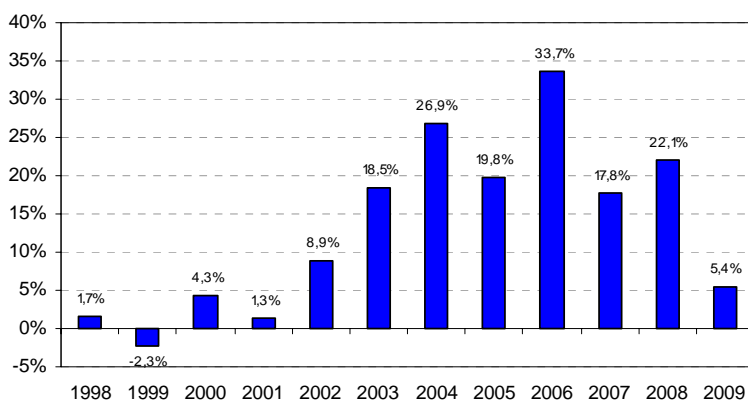
En el año 2009, el incremento promedio de la industria de la Metalúrgica fue de 9,2%. En la Industria de Metales Básicos, el aumento fue de 5,4%, en la Metalmeccánica no automotriz de 11,1% y en la Automotriz de sólo 1%.

Gráfico 53: Industria Metalúrgica: Salarios nominales en \$ (GS) (1998-2009)



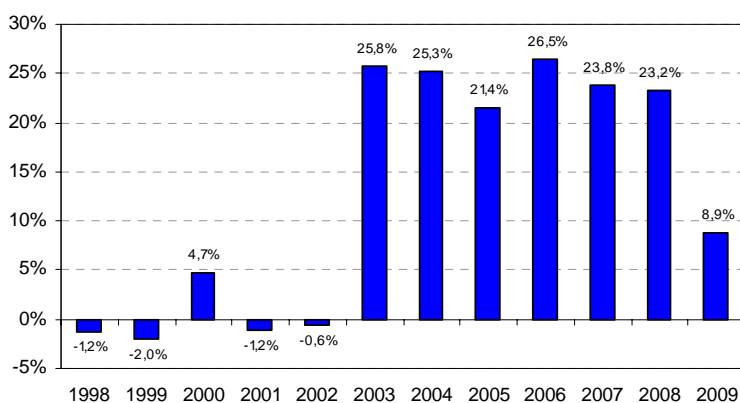
Fuente: IERAL

Gráfico 54: Industria de Metales Básicos: Salarios nominales en \$ (GS) (1998-2009)



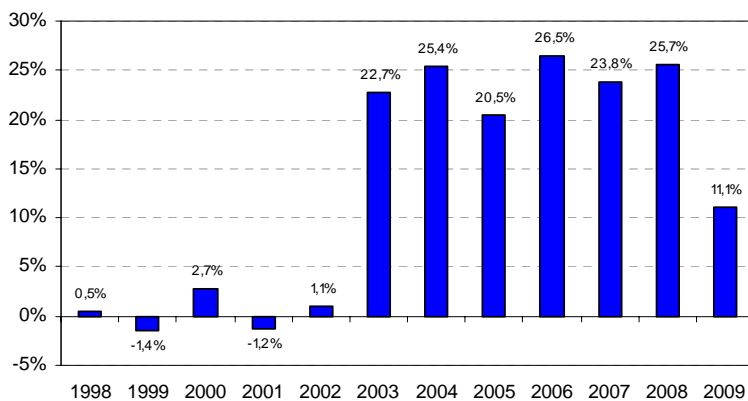
Fuente: IERAL

Gráfico 55: Industria Metalmeccánica Total: Salarios nominales en \$ (GS) (1998-2009)



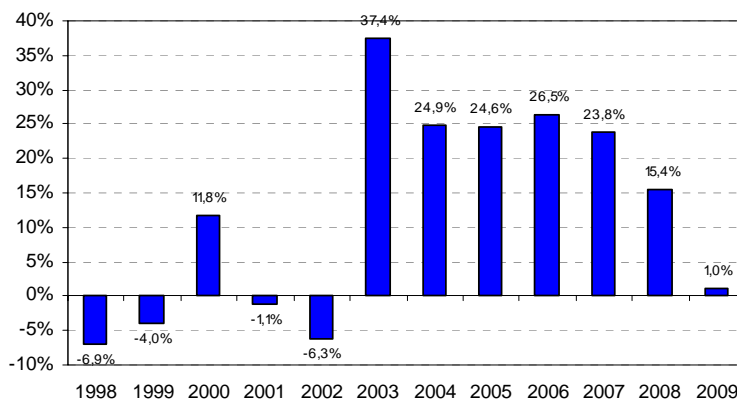
Fuente: IERAL

Gráfico 56: Industria Metalmeccánica no automotriz: Salarios nominales en \$ (GS) (1998-2009)



Fuente: IERAL

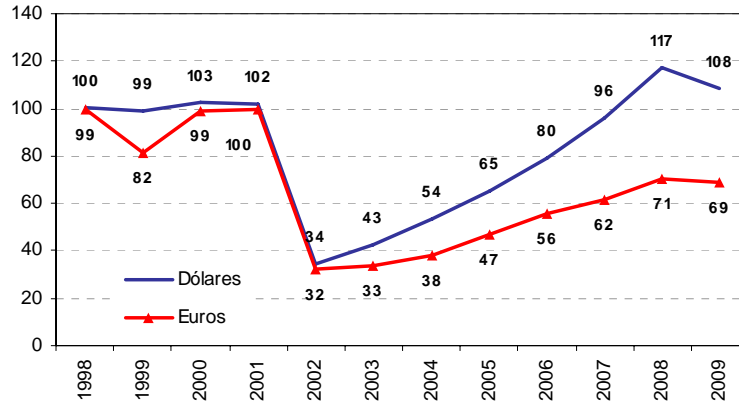
Gráfico 57: Industria Metalmeccánica automotriz: Salarios nominales en \$ (GS) (1998-2009)



Fuente: IERAL

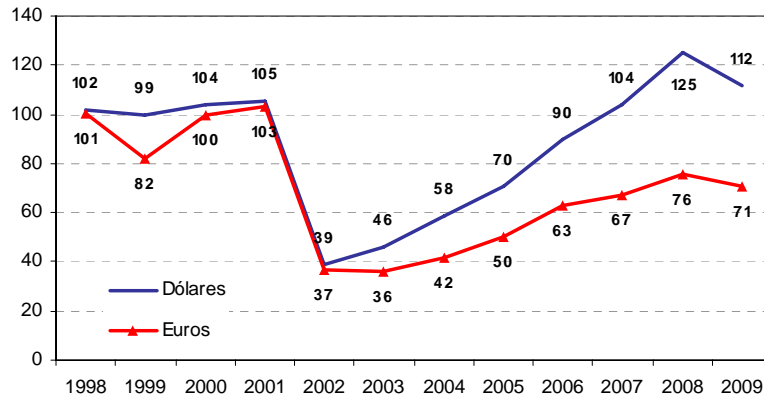
Considerando los salarios expresados en dólares, los salarios que pagó el Sector Metalúrgico en 2008 resultaron 17% superiores a los de 1997. Ello es así aún cuando en el año 2002 los salarios expresados en dólares se habían reducido 66% con respecto a 2001, tras la devaluación del peso. La ventaja que proporcionó la devaluación se fue diluyendo por los incrementos salariales que se fueron sucediendo. En el caso de la industria de Metales Básicos en 2008 los salarios en dólares habían llegado a superar en 25% a los de 1997, siendo el caso que evidenció el mayor crecimiento de los considerados. La industria metalmeccánica no automotriz, por su parte, llegó a superar en 17% el guarismo de 1997 y en el caso de la metalmeccánica automotriz la diferencia fue de 13%. Es preciso al reflexionar sobre las implicancias de las subas de los componentes de costos medidos en dólares, que a lo largo del tiempo es esperable cierta tendencia creciente en los valores nominales, por lo tanto una suba de largo plazo no debería ser alarmante, ya que también existe cierta inflación en dólares (menor a la experimentada por Argentina, por cierto).

Gráfico 58: Industria Metalúrgica: Salarios en Dólares y en Euros (GS) (1998-2009) Índice base 1997=100



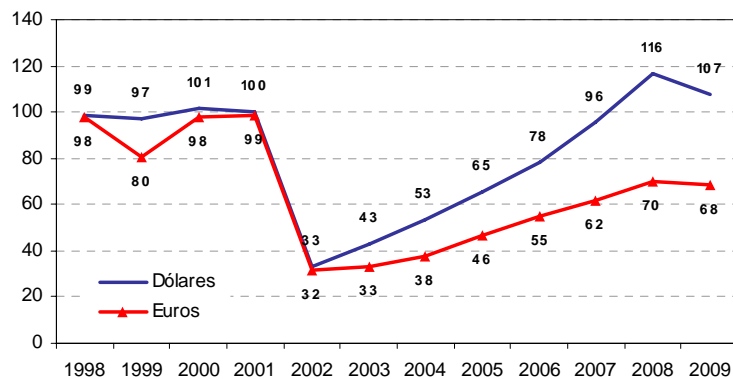
Fuente: IERAL

Gráfico 59: Industria de Metales Básicos: Salarios en Dólares y en Euros (GS) (1998-2009) Índice base 1997=100



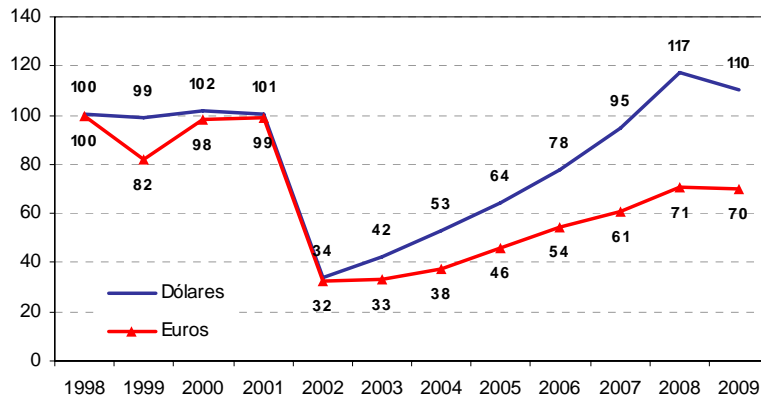
Fuente: IERAL

Gráfico 60: Industria Metalmeccánica Total: Salarios en Dólares y en Euros (GS) (1998-2009) Índice base 1997=100



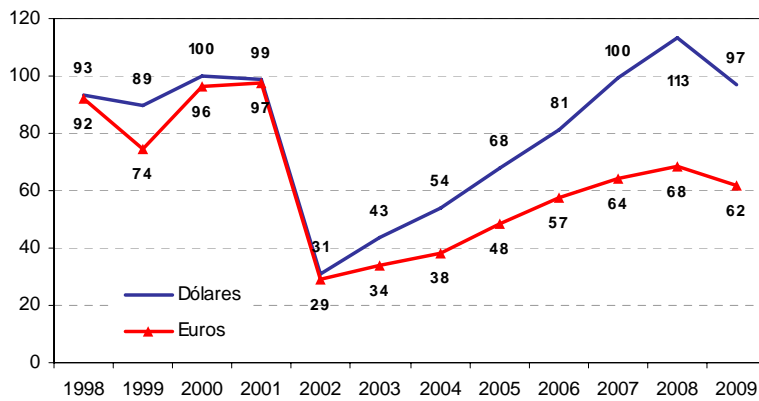
Fuente: IERAL

Gráfico 61: Industria Metalmeccánica no automotriz: Salarios en Dólares y en Euros (GS) (1998-2009) Índice base 1997=100



Fuente: IERAL

Gráfico 62: Industria Metalmeccánica automotriz: Salarios en Dólares y en Euros (GS) (1998-2009) Índice base 1997=100

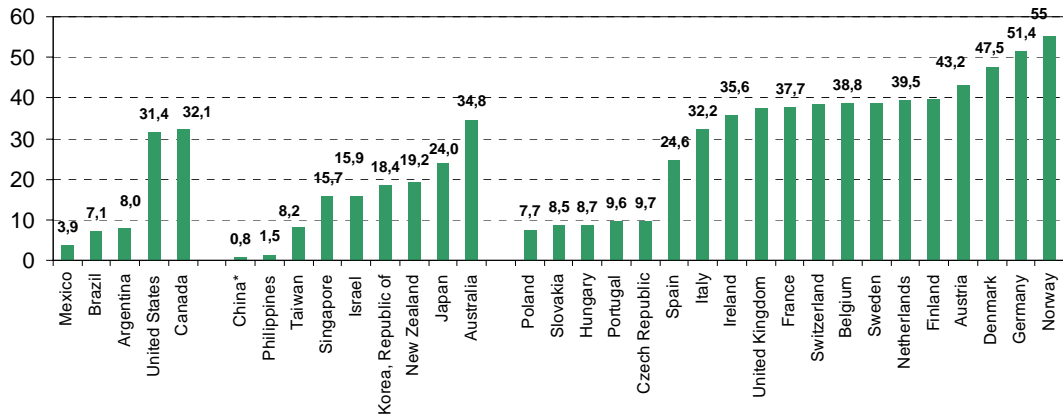


Fuente: IERAL

Costo salarial comparado

Es interesante aquí, realizar un comentario sobre los costos salariales industriales en el mundo. Si se considera el costo salarial promedio de las actividades industriales por país, puede apreciarse que las diferencias son muy importantes. Entre nuestros competidores más cercanos, México y Brasil verifican un costo salarial menor al argentino, 3,9 y 7,1 dólares respectivamente, mientras que el costo salarial en Argentina es de 8 dólares. Dicho de otro modo, el costo salarial nacional supera en casi 13% al de Brasil y duplica al de México.

Gráfico 63: Costo salarial por hora promedio en la industria manufacturera (2007)



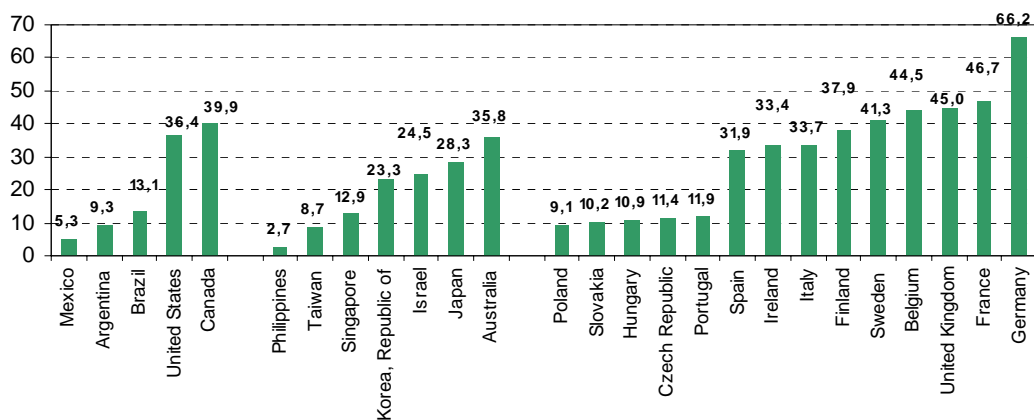
Fuente: IERAL sobre la base de DEL EEUU. *China corresponde al año 2006

El contexto internacional es muy diverso también. Los países más desarrollados de Europa superan los 35 dólares hora (con los valores extremos de Dinamarca, Alemania y Noruega en torno o por encima de 50) y Estados Unidos se ubica en 31,4 dólares. Otro elemento interesante para el análisis es el caso de China. Si bien hay mucha controversia respecto de las estadísticas del país comunista, estimaciones realizadas recientemente determinaron que el costo laboral por hora en el promedio de la industria China es de 81 centavos de dólar.

En el caso de la industria de Equipo de Transporte (que en el relevamiento considerado incluye a la automotriz liviana y la pesada), las diferencias también son muy notorias. Argentina, con un costo laboral de 9,3 dólares resulta 75% más costosa que México, pero 29% más económica que Brasil. El extremo, en este caso, lo constituye Alemania, que alcanza el valor de 66 dólares la hora.⁵⁵

⁵⁵ Esta definición del costo salarial incluye todo concepto que tenga que ser afrontado (salario por hora, contribuciones, impuestos, etc).

Gráfico 64: Costo salarial por hora promedio en la industria de Equipo de Transporte (2007)



Fuente: IERAL sobre la base de DEL EEUU.

II.2.4.4 Costos Totales

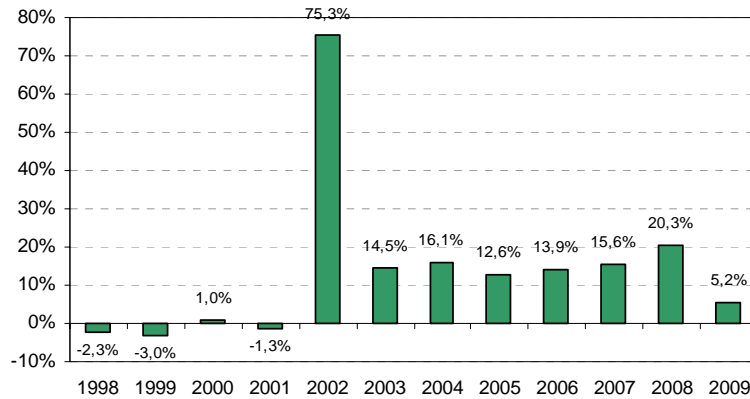
A continuación se presentan los indicadores de Costos Totales, compuestos por los Costos intermedios (compras de insumos y productos de otros sectores), los Costos de Salarios y los pagos de Impuestos.

El análisis de los Costos Totales, medidos en pesos en moneda corriente, muestra una evolución similar a las ya analizadas en sus componentes. En el costo total, la devaluación implicó un crecimiento de entre 67% y 81%, según la agregación que se considere.

En el caso de la Industria Metalúrgica como un todo entre 2003 y 2007 el crecimiento estuvo entre 12 y 15%. En 2008 se observó el mayor incremento anual, que llegó al 20,3% y en 2009 es de 5,2%, mostrando una fuerte desaceleración.

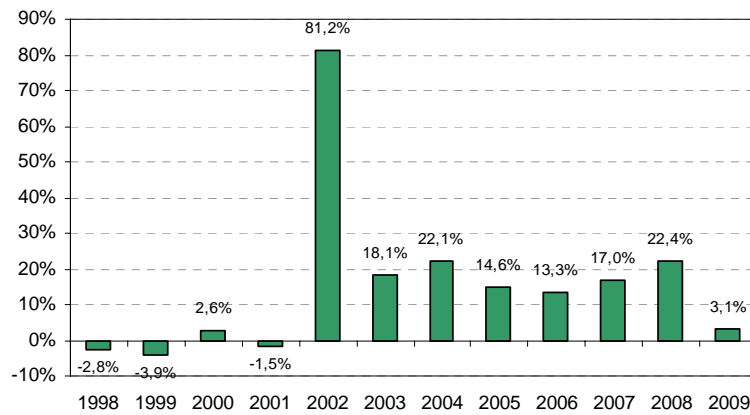
El análisis de las distintas desagregaciones de la industria resulta análogo, pudiéndose distinguir que la Industria de Metales Básicos fue la que presentó el mayor incremento de costos en 2008 (22,4%) y el menor en 2009 (3,1%).

Gráfico 65: Industria Metalúrgica: Variación anual de Costos Totales (CT) (1998-2009)



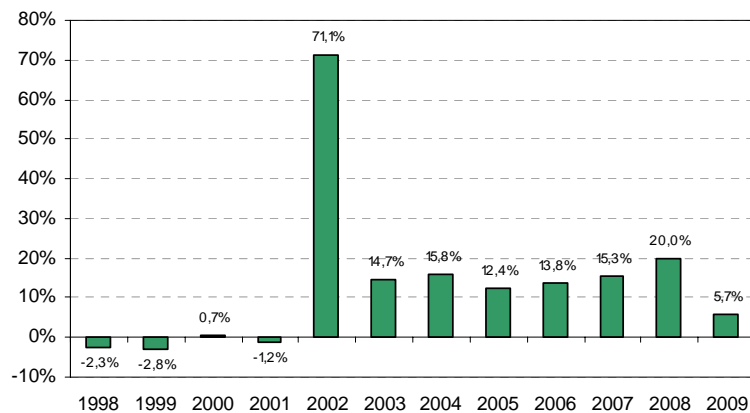
Fuente: IERAL

Gráfico 66: Industria de Metales Básicos: Variación anual de Costos Totales (CT) (1998-2009)



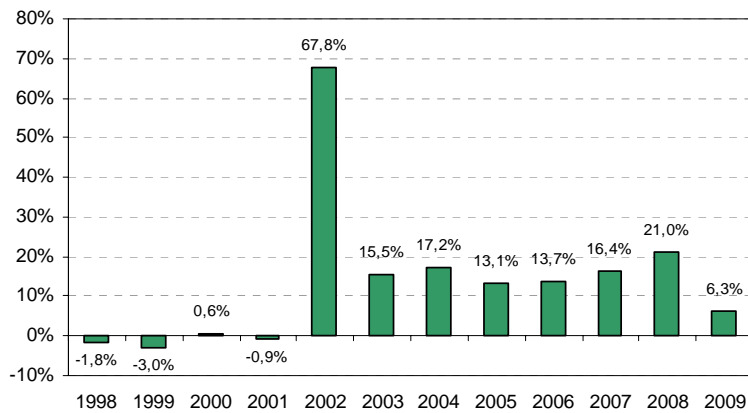
Fuente: IERAL

Gráfico 67: Industria Metalmeccánica Total: Variación anual de Costos Totales (CT) (1998-2009)



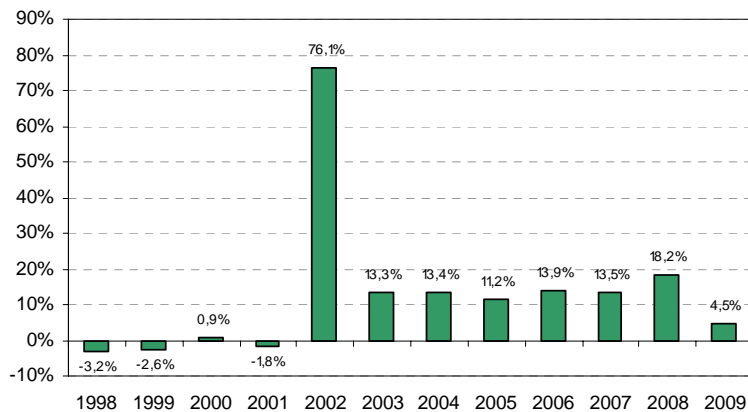
Fuente: IERAL

Gráfico 68: Industria Metalmeccánica no automotriz: Variación anual de Costos Totales (CT) (1998-2009)



Fuente: IERAL

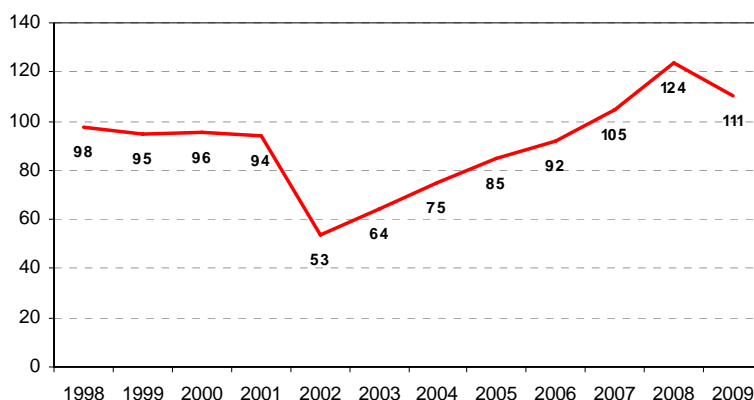
Gráfico 69: Industria Metalmeccánica automotriz: Variación anual de Costos Totales (CT) (1998-2009)



Fuente: IERAL

Antes de pasar al análisis de Costos / Valor de la producción, será de utilidad tener presente la evolución de los costos totales en dólares, ya que servirá de parámetro de comparación. Tomando como referencia el caso de la industria Metalúrgica como un todo, se tiene un gráfico en forma de “V” con una abrupta caída en 2002 y una subida a menor ritmo desde 2002 a 2008. Esta persistente subida hace que en 2008 los costos superen en 24% el nivel de 1997, y en 2009 la leve depreciación del tipo de cambio reduce los costos cerca de un 11%. Esta imagen se repite, con matices, para cada rama industrial, como puede apreciarse en la tabla correspondiente.

Gráfico 70: Industria metalúrgica: Índice de Costos Totales en dólares (CT) (1998 - 2009)



Fuente: IERAL

Cuadro 22: Variación acumulada de Costos Totales en dólares (CT) (periodos seleccionados)

Agregación industrial	Variación		
	2001-2002	2002-2008	2008-2009
Metalúrgica Total	-43,3%	131,9%	-10,8%
Metales Básicos	-41,5%	162,9%	-12,6%
Metalmecánica Total	-44,6%	129,6%	-10,4%
Metalmecánica no automotriz	-45,6%	139,3%	-9,9%
Metalmecánica automotriz	-43,0%	113,5%	-11,4%
Resto Metalúrgica	-39,2%	96,4%	-9,1%

Fuente: IERAL

II.2.4.5 Índices Costos / Valor de la producción

Finalmente se considera la evolución de los costos comparados con el valor de la producción en los últimos años, construido como se explicó al comenzar el apartado de análisis de costos. Este indicador tiene sentido desde el momento en que, si bien pueden estar aumentando los costos de producción, también se pueden estar incrementando las ventas, los precios de ventas y/o la productividad de los factores. Subas en este índice de costos reflejan dificultad sectorial para trasladar en su totalidad a precios de ventas los aumentos en los costos, ya sea por acción de la competencia internacional o por condiciones de poder relativo de mercado. Por su parte, caídas en los índices de costos se pueden asociar a ganancias de competitividad y de rentabilidad sobre ventas (antes de depreciaciones) y a mayores posibilidades de reinversión de utilidades, y viceversa.

Es importante que, a diferencia de la evaluación de los cambios en el valor de los costos medidos en dólares, en este caso se está condensando en un sólo indicador información de costos, pero también de precios de venta, al tiempo que los componentes se están actualizando por las cantidades, de manera que se aproxima la situación real de cada sector.

El Índice de Costos Totales / Valor de la Producción (CT*) para el Sector Metalúrgico como un todo muestra una suba de 8% si se compara 1997 con 2009. Una primera diferencia con el análisis de costos en dólares es que mientras los costos en dólares caen en 2009, el indicador compuesto señala un empeoramiento en la competitividad que no se detiene. Ello es así porque al tiempo que los costos se desaceleran y se devalúa, también se desaceleran los precios finales de los productos. Al mismo tiempo, la reducción del nivel de actividad en el último año probablemente haya impedido trasladar aumentos de costos a precios.

El análisis los costos medidos en dólares del apartado previo, por su parte, resultaba muy limitado al menos en un aspecto. El hecho que los costos en dólares se hubieran mantenido constantes desde 1997 a 2001, como se vio en el último gráfico, no significa que las empresas se hubieran mantenido igual de competitivas. De hecho, como lo muestra el indicador de Costos / Valor de la Producción, la competitividad se fue deteriorando fuertemente hacia 2001. La cuestión que surge es cómo explicar esto en un contexto de deflación en los costos, inclusive en salarios promedio. Así como los costos estaban reduciéndose mínimamente, los precios de venta se movían en la misma dirección, pero en mayor magnitud. Agregando el efecto de las cantidades (de unidades producidas y de insumos y trabajadores involucrados), la situación de cada sector se observa con más realismo.

La industria de Metales Básicos, por su parte, también vio deteriorada su competitividad hacia 2001, pero a través de la devaluación pudo recomponerla en mayor medida que el total de la industria (lo que se evidencia con el indicador llegando a niveles más bajos). Luego comenzó a perder competitividad a partir de 2005 y aún en 2009 presenta una situación levemente más favorable que la que presentaba 12 años atrás, en 1997.

La industria Metalmeccánica tuvo una evolución diferenciada. La pérdida de competitividad estuvo presente, aunque de menor magnitud que en los otros sectores. Al mismo tiempo, la devaluación no trajo una ganancia tan importante en la relación Costos Totales / Valor de la Producción (véase que el indicador no alcanzó

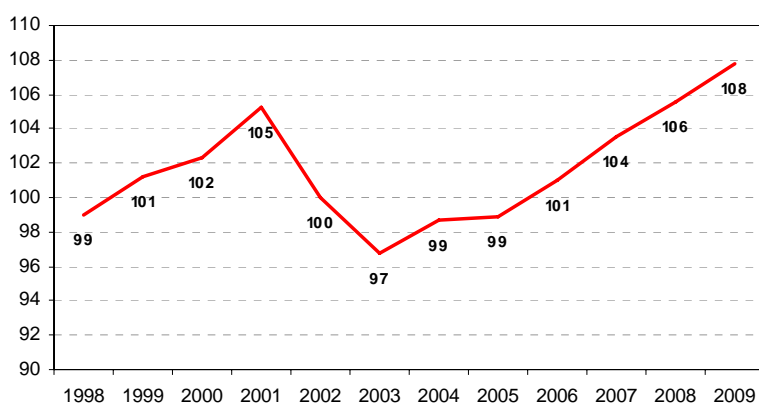
quiera el valor de 1997). El deterioro ocurrido desde entonces la sitúa como la rama más afectada, cuyo indicador de costos se encuentra 12% por encima del de 1997.

La metalmecánica automotriz, por su parte pudo recomponer su competitividad a través de la devaluación (aunque no tanto como la industria de metales) y actualmente su indicador de costos se encuentra 8% por encima del de 1997, similar a lo que ocurre en la industria Metalúrgica como un todo.

Como corolario, en 2009 si bien el aumento de costos se aminoró (como se vio previamente), la menor producción más que compensó su efecto y permitió que los costos por peso de unidades producidas siguieran subiendo.

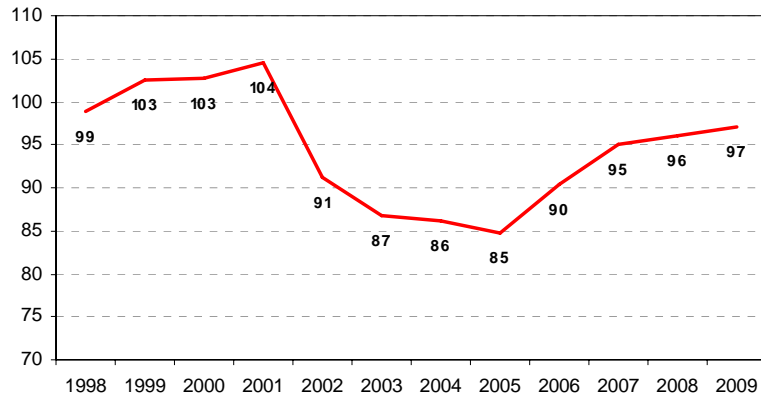
Como conclusión de este análisis, dado que el indicador por su construcción está acotado por ciertas bandas razonables relacionadas con la rentabilidad de la firma, se puede observar que el alejamiento respecto de los niveles previos, así como el hecho que haya sobrepasado el nivel de 2001 para el agregado y especialmente en algunas ramas, pone una señal de alerta sobre la competitividad sectorial.

Gráfico 71: Industria Metalúrgica: Índice de Costos Totales / Valor de la producción (CT*), Índice 1997=100 (1998-2009)



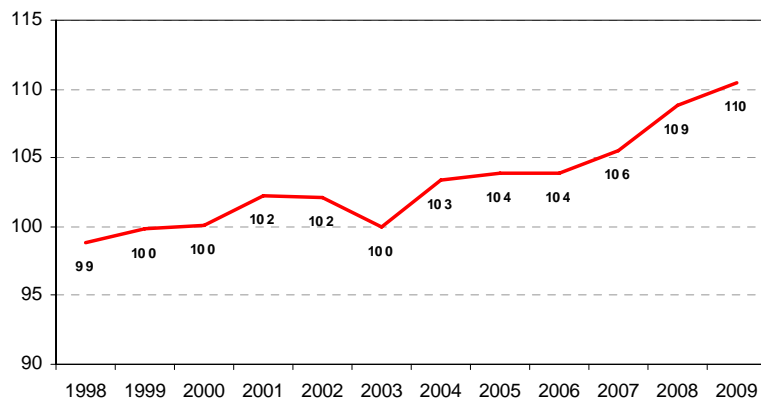
Fuente: IERAL

Gráfico 72: Industria de Metales Básicos: Índice de Costos Totales / Valor de la producción (CT*), Índice 1997=100 (1998-2009)



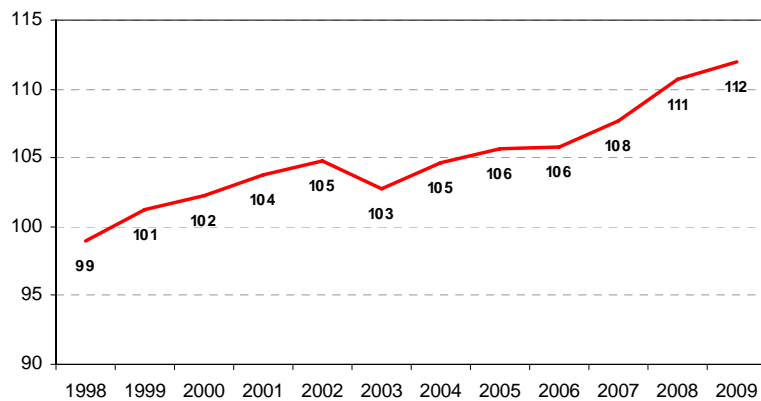
Fuente: IERAL

Gráfico 73: Industria Metalmeccánica Total: Índice de Costos Totales / Valor de la producción (CT*), Índice 1997=100 (1998-2009)



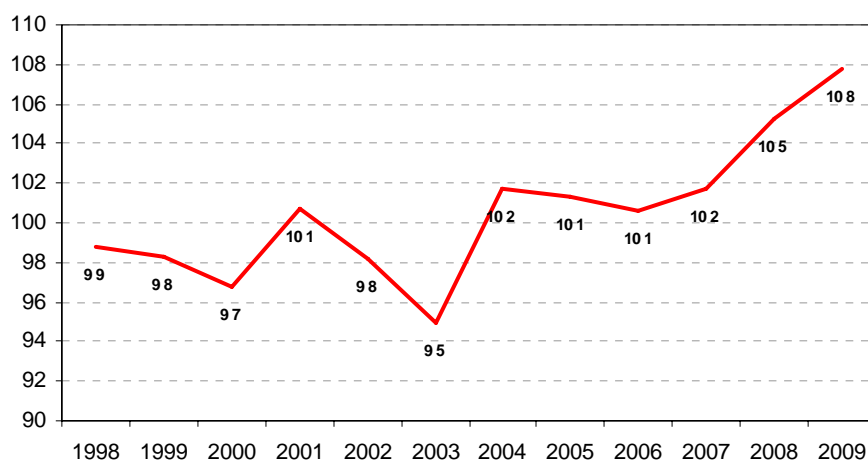
Fuente: IERAL

Gráfico 74: Industria Metalmeccánica no automotriz: Índice de Costos Totales / Valor de la producción (CT*), Índice 1997=100 (1998-2009)



Fuente: IERAL

Gráfico 75: Industria Metalmeccánica automotriz: Índice de Costos Totales / Valor de la producción (CT*), Índice 1997=100 (1998-2009)



Fuente: IERAL

II.2.5 Políticas públicas y regulaciones que afectan al sector

Del análisis precedente y del relevamiento de diferentes instrumentos y reglamentaciones vigentes pueden extraerse diferentes conclusiones respecto de la influencia de algunas de las políticas públicas que manejan diferentes niveles de gobierno. Por otro lado, debe tenerse en cuenta que existen políticas que afectan a todas las subramas en general y otras que influyen específicamente en la realidad de algún subsector metalmeccánico. Comenzamos por las políticas que afectan a toda la metalmeccánica en general (y en algunos casos al resto de la industria).

Tipo de cambio

En el análisis de competitividad, una de las claves que surge es que la mayor parte del sector metalmeccánico ha sido afectado fuertemente por los vaivenes cambiarios y por la macro exterior en general, dado el alto grado de internacionalización que manifiesta esta industria. En ese sentido también se pueden interpretar las declaraciones públicas de los referentes de cámaras empresarias relacionadas, que frecuentemente apuntan a la dificultad de competitividad que enfrentan debido al ajuste que la inflación provoca en sus costos, con una importante incidencia del costo laboral en algunos casos. A este problema, recurrente en la historia argentina, generalmente se le buscó como solución

exclusiva la devaluación del Tipo de Cambio Nominal (TCN). Es importante diferenciar entre éste y el Tipo de Cambio Real (TCR) que es determinado por el TCN y la inflación interna y externa. Es decir, el TCR está influenciado por el TCN y por la evolución de los costos de los insumos, los salarios, la energía, etc. Resulta prioritario que el gobierno tenga una política que busque mantener el TCR estable y en un nivel sustentable desde el punto de la competitividad. Ello necesariamente requiere desarrollar una política macro que no genere inflación y permanentes aumentos de costos que terminen licuando el TCR.

El mecanismo de devaluar el tipo de cambio nominal suele permitir a las empresas recomponer su rentabilidad de una manera súbita, aunque luego resulta difícil de sostener sin medidas complementarias que alienten las mejoras de competitividad a largo plazo o de competitividad sistémica.

Crédito fiscal por IVA

También conocido como “Saldo Técnico de IVA”, surge a partir de la reducción de la alícuota de IVA aplicable a las ventas internas de bienes de capital, que pasaron a tributar un 10,5% por ese concepto, originada en el Decreto 493/2001. Dado que los fabricantes realizan compras de insumos, partes y piezas destinadas a su producción pagando en éstas montos de IVA correspondientes al 21 y al 27% (como en el caso del gas o la energía eléctrica), suelen acumular un saldo favorable de IVA como diferencia de aquél que han pagado y del que han cobrado. Para recibir este beneficio, los fabricantes de los productos sobre los que esta normativa tiene alcance (que se detallan en un tabla anexa al decreto⁵⁶) deben inscribirse en un Registro de Fabricantes especialmente creado a tal fin. De acuerdo a la información que publica la Dirección de Aplicación de Políticas Industriales, una vez el trámite de registro se completa con éxito la empresa queda habilitada para que AFIP aplique el beneficio, que está incorporado a la Ley de Impuesto al Valor Agregado.

Sin embargo, desde diferentes sectores productivos entre los que está el de Autopartes⁵⁷, es frecuente que los representantes de las cámaras eleven reclamos públicos por el atraso en la devolución de los fondos adeudados por AFIP, los cuales tienen una importante demora en ser liquidados.

⁵⁶ Se trata de gran parte de los bienes cuya posición arancelaria en la NCM comienza por: 73, 82, 85 a 90 y 94. Debe consultarse específicamente el producto con su posición arancelaria a 8 dígitos para conocer si está alcanzado por el beneficio.

⁵⁷ Representados por AFAC

También existe otro concepto de saldo a favor de IVA que no surge de la diferencia entre débitos y créditos, sino de los montos que surgen retenciones o percepciones del impuesto, que constituyen el “saldo de IVA de libre disponibilidad”. Este es susceptible de ser cedido o transferido a terceros, pero también existen quejas por las demoras asociadas a estas operaciones, que ocasionan un perjuicio financiero. Según AFAC, el IVA de libre disponibilidad representa el 8% (\$ 36,7 millones) de los montos adeudados por el Estado (Nacional y Provinciales) a las empresas del sector, mientras que los saldos técnicos representan el 40% (\$ 176,6 millones)⁵⁸.

Reintegros y Reembolsos

La figura del reintegro supone un apoyo explícito a los sectores exportadores, a través del cual se reintegra a los mismos un porcentaje de las ventas realizadas, en compensación de los impuestos pagados internamente para producir los bienes a comerciar. El porcentaje llega al 6% del valor de las ventas. Por otro lado, existe el reembolso IVA a los exportadores, que presenta una situación similar al caso de los créditos fiscales explicados en el apartado previo, aunque la devolución se origina en otro marco legal. Este tipo de reembolso surge en el caso de empresas dedicadas a la exportación de bienes, que por sus compras de insumos pagan IVA, acumulando créditos fiscales por montos mayores a sus débitos (las exportaciones se encuentran exentas). Del análisis de las posiciones expresadas por las Cámaras representativas del sector, se percibe una fuerte demora en el pago de estos conceptos.

Bono fiscal a productores de bienes de capital

Al tiempo que se establecieron reducciones en los aranceles de importación de bienes de capital (que pasaron de 14% a 0%) a finales de la década los '90, se estableció en 2001 un mecanismo de compensación a los productores locales de bienes de capital, para aminorar el impacto de la competencia externa. El bono fiscal, técnicamente un subsidio a las ventas, se computa como el 14% de la facturación de las empresas. Las empresas alcanzadas por este beneficio son aquellas que se dedican a la fabricación de todo tipo de máquinas e implementos utilizados en cualquier etapa del proceso productivo industrial, agropecuario, minero o forestal. Se agregan también productos de informática, telecomunicaciones y plantas llave en mano. El

⁵⁸ Información publicada por AFAC a Septiembre de 2009.

beneficio puede aplicarse al pago de proveedores, según la información publicada por la Dirección de Aplicaciones de Políticas Industriales. Este beneficio tenía una vigencia limitada y fue prorrogado en varias ocasiones. A comienzos del año 2009 se prorrogó por el plazo de un año, y recientemente, con fecha 22 de febrero de 2010 se prorrogó hasta el 30 de junio de 2010⁵⁹. Según el presidente de la Cámara de Fabricantes de Maquinaria Agrícola (CAFMA) “el régimen representa una ayuda importante para el sector, pero tiene una serie de problemas que complican su funcionamiento”. Entre los principales problemas, se destacan la obligación del pago de una tasa del 1,5 por ciento del valor de los bonos, para pagar una inspección que deben realizar técnicos de la Universidad Nacional de Buenos Aires, y las demoras para cobrar el beneficio. Según la misma fuente, en la actualidad el trámite insume unos 90 días, pero en ocasiones puede llegar a tomar 180 días.

Política educativa

El sector Metalmecánico, de acuerdo a las expresiones de los representantes de cámaras empresarias y empresarios puntuales en la prensa escrita, tiene un importante déficit en la disponibilidad de individuos suficientemente preparados para el trabajo técnico, ya que el sistema educativo no responde adecuadamente a las necesidades del mercado laboral. Usualmente, las empresas deben desarrollar diferentes cursos y ámbitos internos de capacitación para formar a su personal, incurriendo en un mayor costo.

A continuación, se citan algunas de las políticas más importantes relacionadas con ramas de la industria metalmecánica en particular.

Medidas arancelarias de protección para productoras automotrices

El sector automotriz, en particular, presenta un derecho de importación extrazona del 35%, al tiempo que se exige la obtención de Licencias automáticas previas de importación en esos casos. Respecto de las autopartes, presentan aranceles externos de entre el 12 y el 18%, definidos en el acuerdo de Política Automotriz Común con Brasil, a excepción de las autopartes no producidas en el MERCOSUR, que no están gravadas (o tienen un Derecho de Importación Extrazona igual a cero). Esta configuración determina una brecha entre los precios internos y los internacionales, tanto de los productos como de los insumos.

⁵⁹ A través del Decreto 188/2010

Cupos de importación

Diferentes productos de lo que se considera la industria metalmeccánica están favorecidos por cupos de importación que limitan la competencia de los productos locales con los extranjeros. Por ejemplo, cada año se discute con Brasil, el principal socio comercial de Argentina, la cantidad de dispositivos de freno o de baterías que pueden ingresar al país. Ello significa una protección *ad hoc* importante dado que se establece una restricción cuantitativa al ingreso de productos. Sin embargo, cuando los cupos se incumplen no siempre los castigos son aplicados de manera completa, sino que se tienen nuevas negociaciones hasta llegar a un acuerdo, en el cual el mantenimiento de buenas relaciones bilaterales en general puede atentar de hecho contra la protección prevista.

Incentivo a la producción nacional de autopartes⁶⁰

En julio de 2008, se sancionó la Ley de Desarrollo y Consolidación del Sector Autopartista Nacional N° 26.393, con el objeto de fomentar la producción de autopartes locales, de motores y de cajas de transmisión. Este régimen reformula a su predecesor que había sido lanzado en el año 2005 mediante el Decreto N° 774, donde la principal diferencia radica en el mayor plazo de reintegros para la producción de cajas de cambio y motores, lo que implica que los productores de estos bienes obtienen los beneficios durante más tiempo.

En sus fundamentos, el Centro de Estudios para Producción (CEP), establece que se pretende “estimular la fabricación de sistemas de alto valor agregado, continuar con la tendencia de producción regional exclusiva de automotores, promover una mayor integración nacional y disminuir el déficit comercial”.

El régimen prevé un reintegro a las terminales automotrices, por 3 años, por la compra de autopartes, matrices y moldes locales cuando son destinadas a plataformas de vehículos automotores exclusivas del MERCOSUR o a la producción de ejes con diferencial. El reintegro, en estos casos es decreciente en el período de vigencia yendo del 8% al 6%⁶¹.

⁶⁰ Información publicada por el Centro de Estudios de la Producción (CEP).

⁶¹ En el caso de ejes con diferencial, incluye tanto a nuevas autopartes o bien a la ampliación de la capacidad de producción existente; o un reintegro por 2 años para plataformas compartidas; siendo el reintegro es decreciente del 7% al 6%.

En relación a los motores y cajas de transmisión, nuevamente se prevé un reintegro para la compra de autopartes, matrices y moldes locales pero en este caso por 5 años. En el caso de motores, incluye tanto nuevos modelos como de fabricación existente. En el caso de las cajas, nuevos modelos o ampliación de la capacidad de producción. En ambos casos los reintegros son decrecientes en el periodo de vigencia del beneficio, del 10% al 6%.

Por otro lado, los programas de producción que presenten las empresas deberán prever compromisos de incremento significativo de utilización de autopartes locales que impliquen, en todos los casos, un contenido máximo importado de todo origen⁶² de hasta el 40% del valor del bien *ex fábrica* antes de impuestos al final del tercero o del quinto año del programa de producción, según corresponda. En la actualidad, el Ministerio de Industria mantuvo conversaciones con las cámaras sectoriales relacionadas para relajar esta exigencia para el caso de los vehículos pesados. La influencia de esta política, según representantes de la Asociación de Fabricantes de Componentes (AFAC), fue muy positiva ya que precisaron que “las terminales están incrementando hasta en un 50 por ciento las órdenes de demanda de productos”⁶³. Según fuentes oficiales, el régimen establecido en 2008 no había conseguido adhesiones porque las terminales no podían dar cumplimiento al requisito de integración de partes nacionales que se había planteado⁶⁴.

Planes de incentivo a la compra de automóviles

En Mayo de 2009 el gobierno lanzó el plan “Mi primer Okm” cuyo objetivo era la “estimular la compra a crédito de varios modelos de automóviles producidos en el MERCOSUR”. Lanzó también planes específicos destinados a la compra de vehículos a ser utilizados como Taxis y otro para Utilitarios y Camiones.

Las condiciones previstas incluían la financiación a tasa de interés cero, con una entrega inicial de un porcentaje (a elección entre 20, 30 y 50%) y el saldo distribuido en 48 cuotas mensuales (4 años). Sin embargo, además incluían un ajuste de las cuotas (y por lo tanto del saldo adeudado) sobre la base de los movimientos del precio de mercado del vehículo en cuestión.

⁶² Suma del valor CIF de los insumos importados.

⁶³ Agencia Telam, Jueves de 4 de Marzo de 2010

⁶⁴ Debe aclararse que la ley original promulgada en Julio de 2008 preveía un máximo de insumos importados del 30%, que luego fue modificado al 40% con la resolución 25-2008 que la reglamentó.

Según los empresarios del sector, en comentarios difundidos en diferentes medios de prensa, los planes no tuvieron mucha influencia porque el hecho que las cuotas estuvieran de cierto modo indexadas le quitaba atractivo. Para el público al que estaban destinados los planes, trabajadores asalariados, el hecho que la cuota no fuera fija introducía un riesgo importante. Por otro lado, desde un comienzo el plan se limitó a un conjunto específico de automóviles que no eran los que demandaban quienes estaban dispuestos a endeudarse a tal fin y, por lo tanto, no eran seducidos por propuesta.

II.2.6 Algunas propuestas tentativas

Ámbito educativo

Desde hace tiempo los sectores industriales insisten en la necesidad del fortalecimiento de las orientaciones técnicas en la escuela media, y el desarrollo de los oficios como parte del aporte que la enseñanza obligatoria hace a los jóvenes. Como medida complementaria, se podría desarrollar un sistema de aprendices, que tendría por fin establecer el primer contacto entre los estudiantes y los sectores productivos, de manera de incentivar el desarrollo de los oficios y las formaciones técnicas. Al mismo tiempo, esta medida ayudaría a amortiguar el pasaje del sistema educativo al productivo, dotando a los estudiantes de experiencia práctica previa a la finalización de sus estudios.

Créditos fiscales

Para el caso de Reintegros, Reembolsos, IVA libre disponibilidad y Saldos Técnicos de IVA, se considera prioritario evaluar mecanismos alternativos que eviten o reduzcan la demora en la liberación de los fondos correspondientes a cada uno de estos elementos. Para ello es necesario determinar la predominancia de problemas legales, administrativos o políticos y establecer estrategias sectoriales de acción para resolverlos. Desde las áreas de gobierno encargadas de la aplicación de estas políticas, resulta prioritario establecer mecanismos cada vez más simplificados para las empresas, al tiempo que es necesario designar autoridades de control para evaluar la correcta asignación de los beneficios.

Retenciones por Maquinaria agrícola

Dado el importante conflicto originado en la discusión del nivel de tributación de comercio exterior para los productos agropecuarios, una propuesta que se planteó en diferentes ámbitos, fue la de permitir una devolución de las Retenciones a las

exportaciones a condición de que los fondos se destinen a la compra de bienes de capital (puede ser que se considere sólo aquellos de origen nacional). La ventaja de esta “reducción” de la carga de los derechos a la exportación es que aseguraría que el beneficiario con la medida estaría gastando sus ingresos en inversión en maquinaria (podría extenderse a otros bienes de capital o inclusive a bienes de consumo durables), con efectos multiplicadores sobre la actividad metalmeccánica principalmente en el interior del país. Actualmente, un plan de renovación de maquinaria agrícola sigue siendo una propuesta vigente para la situación de reducción de la actividad que enfrenta el sector metalmeccánico.

Negociaciones salariales con parámetros más amplios

Para mejorar o preservar lo niveles de competitividad metalmeccánica se considera necesario incorporar como elementos a considerar en la discusión en paritarias a las medidas de productividad laboral y los niveles salariales en la industria metalmeccánica en países competidores, entre otros conceptos. De este modo se propendería a que los acuerdos salariales no minen los niveles de competitividad de las firmas y terminen por comprometer el éxito económico de las empresas y, en última instancia, la continuidad laboral.

Régimen de reinversión de utilidades / Ley PyME

Existe un proyecto de ley que plantea permitir a que las pequeñas y medianas empresas no paguen impuesto a las ganancias sobre beneficios reinvertidos. Complementariamente, se plantea que se podría delimitar el alcance del beneficio a aquellas empresas que destinen un cierto porcentaje de sus ingresos a inversión.

Energía

Durante los últimos cuatro años la industria sufrió importantes interrupciones en el suministro de energía eléctrica y de gas natural. Éstas se redujeron con la baja en el nivel de actividad que comenzó a experimentarse en la segunda mitad de 2008. Resulta obligado destacar que la política gubernamental siempre priorizó el consumo residencial en detrimento del industrial, no sólo en lo que se refiere a la cantidad provista sino también a las tarifas exigidas. La realización de obras de infraestructura que garanticen la continuidad en la provisión y la aplicación de tarifas que favorezcan la competitividad internacional de las empresas es una de las materias pendientes de la política gubernamental.

Financiamiento de largo plazo

La cuestión de la competitividad a la que se hizo referencia en gran parte del presente trabajo, permitió diferenciar la competitividad de corto plazo favorecida por la política cambiaria, de la competitividad sistémica. Ésta última, sobre la cual tienen injerencia las empresas directamente, está relacionada con la posibilidad de introducir innovaciones tecnológicas que eleven la productividad por obrero ocupado o que permitan revalorizar la producción nacional en los mercados mundiales. En este sentido, resulta necesario a estos fines contar con financiamiento de largo plazo, el cual es esencial para favorecer el desarrollo de proyectos de innovación, que generalmente tienen plazos de maduración muy prolongados. La necesidad de una banca de fomento es inexorable⁶⁵, aunque la conveniencia de crear un nuevo banco o canalizar líneas de financiamiento subsidiadas a través de los bancos tradicionales es un tema a discutir.

Anti Dumping

Otro de los elementos que suelen mencionarse en los ámbitos empresarios es la necesidad de desarrollar mejores mecanismos de detección y medidas más efectivas contra acciones predatorias de la competencia externa, que derivan en ventas industriales a precios por debajo de los costos.

Sistema de amortiguación de crisis

En función de la experiencia de las diferentes recesiones experimentadas por Argentina, resulta necesario establecer mecanismos de amortiguación de las mismas con antelación a que éstas ocurran, de acuerdo a un diseño y una estrategia coherente. De acuerdo a expresiones de diferentes cámaras, se propone que para evitar que las empresas despidan personal en tiempos de reducción del nivel de actividad, lo que implicaría una reducción de la masa salarial, se plantea la necesidad de compartir esta carga con el Estado a través de la rebaja de algunos impuestos por el tiempo que dure la recesión o la posibilidad de acreditar el pago de contribuciones patronales a cuenta de algún impuesto. Para que esto no ocasione un grave problema a las finanzas públicas, podría complementarse con la constitución de un fondo previo para compensar la reducción de la recaudación que se daría. Como el impacto de las recesiones no es igualitario sectorialmente, podría pensarse en alguna

⁶⁵ Sin repetir los errores del pasado en este tipo de políticas de crédito a largo plazo.

priorización, que podría establecerse en función de la intensidad de uso del factor trabajo en cada caso.

Nueva ley de accidentes de trabajo

Las empresas demandan la discusión de una nueva ley de riesgos de trabajo, en función de ciertas deficiencias en la actual que en los últimos años han permitido nuevamente la proliferación de juicios en materia de enfermedades o accidentes de trabajo. La Corte Suprema declaró en 2004 la inconstitucionalidad de tres artículos de la ley actual, luego de lo cual se debatió la necesidad de una nueva legislación, sin que se llegara a un consenso definitivo.

III. Economías Regionales en Argentina: Buenos Aires y Córdoba

III.1 El Sector de Software y Servicios Informáticos en las Provincias de Buenos Aires y Córdoba

Paula Nahirñak, Joaquín Berro Madero y Marcos Cohen Arazi

III.1.1 Introducción

Son varios los trabajos de investigación que abordan las problemáticas y evolución del sector de software y servicios informáticos⁶⁶ (SSI). Un ejemplo reciente es el trabajo realizado por López A. y Ramos D. (2008) donde describen los orígenes del sector SSI en la Argentina, su evolución y situación actual así como los principales desafíos con los que se enfrenta para mantener las tasas de crecimiento y ganar mercados externos. Sin embargo, la importancia de este sector es tal que amerita un seguimiento permanente, un estudio de las barreras que pueden frenar su desarrollo, ya que de él depende no sólo la generación de puestos de trabajo de calidad y divisas por sus exportaciones, sino gran parte de la competitividad de las empresas e incrementos en la productividad.

En efecto, este sector es responsable de brindar servicios a otras empresas nacionales o internacionales bajo la forma de tercerización y desarrollo de software.

En el presente trabajo se realiza un análisis particular del sector, se estudia su evolución reciente y algunos aspectos relativos a la competitividad del sector. Luego se describen las principales políticas públicas llevadas a cabo en los últimos años tanto a nivel nacional como políticas específicas para las Ciudades de Córdoba y Buenos Aires. Se avanza también en una serie de lineamientos de políticas necesarias para potenciar el desarrollo del sector y lograr mayor competitividad.

⁶⁶ Sector de actividad 7201, en la Clasificación de Actividades Económicas del MERCOSUR (CAES MERCOSUR).

III.1.2 Análisis particular del sector y evolución reciente

III.1.2.1 Características generales del sector SSI

En Nahirñak P. (2006) se detallan algunas características que presentaba este sector en Argentina. Una de ellas es la gran cantidad de trabajadores que se desempeñan por cuenta propia, es decir que no perciben un salario⁶⁷. Para el primer trimestre de 2005 totalizaban 15.923 y en los últimos dos años se había registrado un incremento del 48% en el empleo para ese tipo de trabajadores. Los trabajadores cuentapropistas no sólo son productores de software, sino que también tienen ocupaciones -como las relacionadas con la gestión contable, consultoría y comercialización- que son demandadas en la industria bajo esta modalidad.

Una segunda característica es que se trata de un sector altamente atomizado. El 23,6% del empleo lo generan empresas de menos de diez empleados. Esta característica es de alta relevancia para la industria y se convierte en una ventaja, dada la importancia del emprendedorismo. Un estudio realizado por Arora y Gambardella (2004) concluye que los emprendedores son determinantes clave del éxito de la industria y recomiendan para los países en vías de desarrollo que quieran promover su industria del software, que actúen como *nurseries* de emprendedores de software, no a través de programas que formen emprendedores, sino con la generación de claras oportunidades económicas, que minimicen las barreras de entrada y salida.

Sin embargo, una tercera característica mencionada es que se han comenzado a formar empresas de tamaño mediano-grande en el sector, que podría tratarse de las que crecieron en términos de cantidad de empleados o de nuevas empresas. Así, en los últimos dos años, se observa un cambio en la estructura del sector y una redistribución en términos del empleo. Las primeras empresas en adherirse al Plan de Promoción de la industria tienen en promedio de 66 empleados, perteneciendo, por lo tanto, al segmento de las medianas-grandes empresas del sector. Esto significa que, al día de hoy -y como se había anticipado al momento de sancionarse la ley- el régimen de promoción está siendo aprovechado sólo por una parte de la industria, como se verá a continuación.

⁶⁷ Entendido como la remuneración recibida por el trabajador en forma normal y permanente por la prestación de sus servicios.

En síntesis, el sector de Software y Servicios Informáticos (SSI), como todo sector, tiene características salientes y distintivas. Algunas de ellas son:

1. Se trata de una actividad intensiva en mano de obra de calidad⁶⁸.
2. Se desarrolla fundamentalmente en centros urbanos.
3. Existen importantes empresas multinacionales que se dedican a esta actividad.
4. Algunos servicios y/o productos pueden ser provistos por profesionales independientes y/o pequeñas empresas.
5. Las organizaciones pueden optar por satisfacer algunas de sus demandas de forma interna mediante la incorporación de profesionales de las TI.
6. La tecnología para la producción es conocida y, en algunos casos, de libre acceso.
7. La demanda de software y servicios informáticos está presente en todos los sectores de actividad.

III.1.2.2 Tendencias mundiales del sector

Este sector pertenece al conjunto de tecnologías de la información y la comunicación (TICs). Estados Unidos concentra el 50% del mercado mundial como principal productor y consumidor de SSI. Sin embargo, un grupo de países de desarrollo intermedio ha alcanzado un gran nivel de penetración en los mercados internacionales, los casos más reconocidos son India, Irlanda e Israel, también denominados como las “3i”.

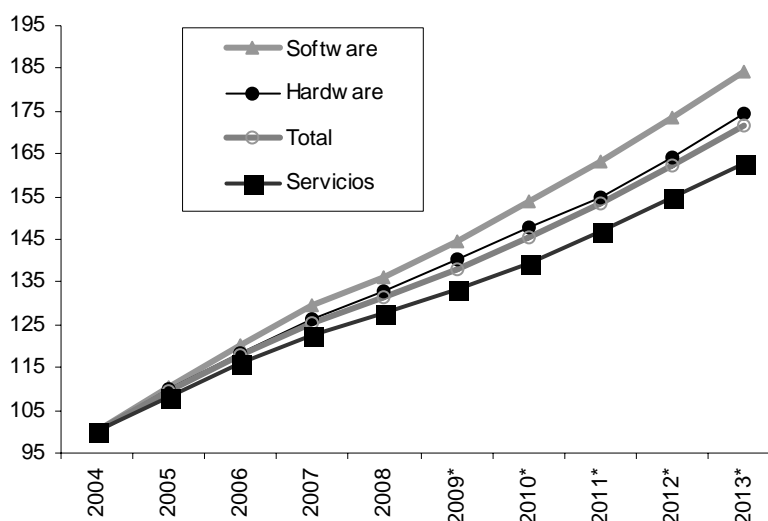
El sector ha sido muy dinámico en los años recientes. Según la consultora Global Insight⁶⁹, los gastos en IT⁷⁰ de las firmas a nivel global, han crecido a una tasa anual del 7,1% entre 2004 y 2008. Asimismo, se espera que esta inercia expansiva se extienda hasta 2013. Dentro del conjunto de productos y servicios IT, el software ha sido el más dinámico, y se prevé que mantenga el liderazgo. En particular, se espera que los mayores gastos en software se enfoquen principalmente en infraestructura de software y en el desarrollo de aplicaciones.

⁶⁸ Entiendo por “mano de obra de calidad” aquella formada por trabajadores con niveles educativos de al menos secundaria completa y conocimientos técnicos relevantes para el sector.

⁶⁹ <http://www.globalinsight.com/techmarkets>

⁷⁰ Incluye gastos en software, hardware y servicios TI.

**Gráfico 1: Gastos en TI por clase de productos, tendencia mundial
Índice base 100=2004**



NOTA: realizado sobre estimaciones de gasto en 16 clases de productos IT, en más de 70 países.

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea s/datos de Global Insight.

En el plano regional, la industria de SSI ha alcanzado cierto nivel de desarrollo en algunos países, como es el caso de Brasil, Costa Rica, Chile y Uruguay. Por su parte, la Argentina tampoco quedó al margen del proceso: a partir de la crisis 2001/2 el sector de SSI local ha experimentado un dinamismo muy importante, con un fuerte incremento en el nivel de facturación, las exportaciones y la cantidad de mano de obra empleada, fortaleciendo un sector de larga data en el país.

III.1.2.3 Importancia del sector en Argentina

Según López y Ramos (2008), en sus comienzos, la industria de SSI local se caracterizó por ser mercado-internista. Sin embargo, la apertura económica de los noventa permitió el acceso a nuevas tecnologías y también, a un fuerte nivel de inversión extranjera que motorizó un desarrollo importante del sector. Básicamente, este desarrollo inicial apuntaba al mercado interno. Especialmente se concentró en el sector financiero y en empresas de servicios públicos privatizadas.

De acuerdo con datos de la CESSI⁷¹, la facturación del sector alcanzó \$ 7.738 millones el año pasado, un 33% más que la registrada en 2007. Para este año se estima que las ventas se expandan un 12,5% interanual hasta \$ 8.705 millones⁷². Si se deflacta la serie de ventas por el índice de inflación, se tiene que las ventas

⁷¹ Cámara de Empresas de Software y Servicios Informáticos de la República Argentina

⁷² Presentación Dr. Miguel Angel Calello Ciudad de Buenos Aires – Abril de 2009

crecieron un 50% en términos reales entre 2000 y 2008, pasando de \$1.990 millones en 2000 a \$2.992 millones en 2008. Medidas en dólares, las ventas del sector crecieron un 22% ya que pasaron de US\$ 1.990 millones en 2000 a US\$ 2.431 millones el año pasado.

Cuadro 1: Sector SSI en Argentina. 2000 – 2009

(en millones de pesos y dólares)

Concepto	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009*
Ventas (\$ corrientes)	1.990	3.450	3.920	4.850	5.800	7.738	8.705
Ventas (\$ constantes deflactado por IPC **)	1.990	2.307	2.399	2.706	2.652	2.992	2.947
Ventas (US\$)	1.990	1.166	1.334	1.568	1.850	2.431	2.368

(*) estimado en presentación "La Industria SSI Argentina" por el Dr. Miguel Angel Calello, abril de 2009.

(**) a partir del 2006 se utiliza el IPC de la Provincia de San Luis

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea s/datos de CESSI e INDEC

III.1.2.3.1. Generación de empleo

De acuerdo con Nahirñak P. (2006), esta industria empleó, durante el primer semestre de 2005, a 48.910 personas, representando el 0,52% del empleo de Argentina. El ritmo de crecimiento del empleo fue muy superior al del resto de la economía: entre 2004 y 2005 se generaron 19.187 puestos de trabajo, con una tasa de crecimiento anual de 65%.

Más recientemente, la CESSI estima que en 2009 el sector SSI estaría generando 56.739 puestos de trabajo, cerca de cuatro veces la cantidad de personas que empleaba en el año 2000.

III.1.2.3.2. Participación en las exportaciones

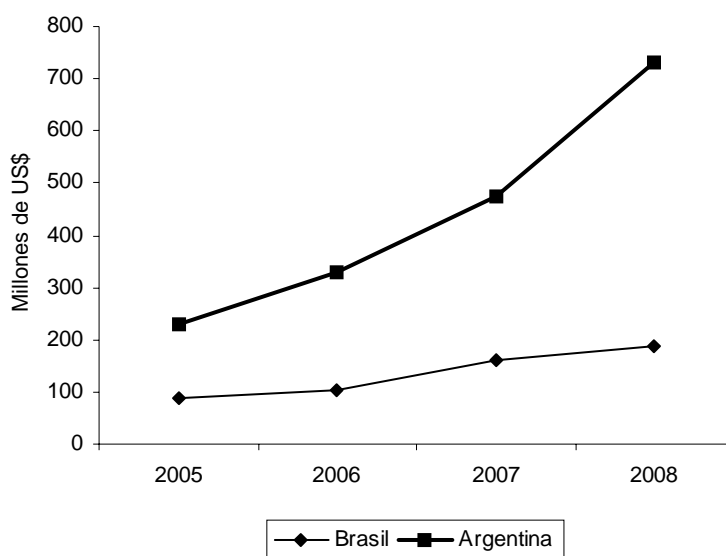
Por el lado de las exportaciones de SSI, se registra un significativo aumento año a año desde la salida de la crisis, que alcanzaría US\$ 595 millones en 2009, según datos de la CESSI.

En términos de exportaciones, la participación del sector SSI en el total de exportaciones que realiza el país (bienes más servicios) alcanzó en 2008 el 0,94%. Este valor es similar a la participación que tuvieron las exportaciones del complejo del aluminio o del complejo lácteo el año pasado y menos de la mitad de lo que representan las exportaciones del complejo de carne vacuna.

Incluso, es notable la comparación con el volumen de las exportaciones de servicios informáticos y de computación que realiza Brasil. Como se observa en el gráfico adjunto, estas exportaciones para Argentina han logrado mantener importantes tasas de crecimiento, mientras que en Brasil la tendencia, si bien es creciente, muestra un menor dinamismo.

Gráfico 2: Exportaciones de servicios de computación e informática de Brasil y Argentina.

En millones de US\$. 2005-2008.



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea s/datos del Mecon y BCB.

Sin embargo, como ya me mencionaba en un trabajo del IERAL (2008), aparecen señales de alerta sobre la tendencia de este sector a convertirse en un enclave dentro de la economía argentina.

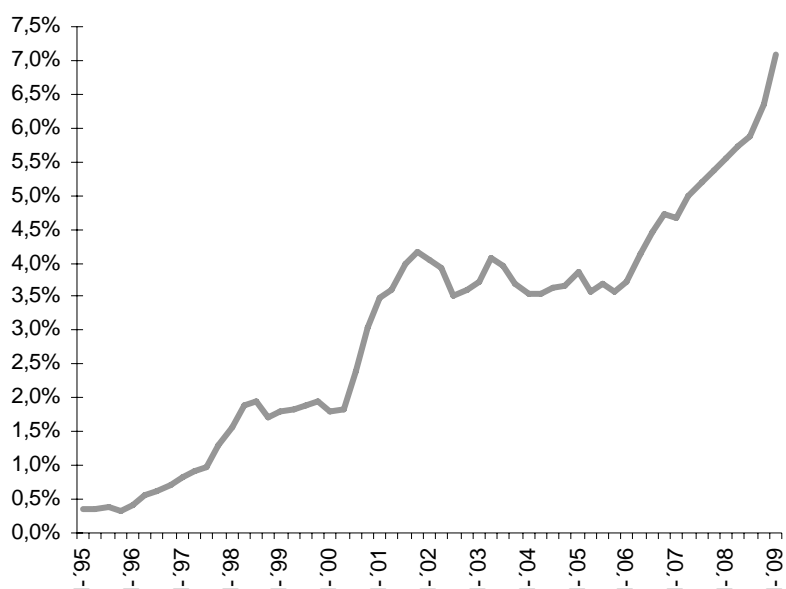
Por ejemplo, las exportaciones de SSI pasaron de representar el 15,6% de las ventas totales en 2002 al 21% en 2008. Para este año se estima que las exportaciones representarán el 25% de la facturación, medida en dólares. Según datos del INDEC, las exportaciones de SSI llegaron a US\$ 490 en 2007 y el ratio exportaciones sobre ventas pasó de 17,2% en 2002 a 26,5% en 2007. En este sentido, queda claro que la devaluación hizo que el sector se oriente más hacia el exterior.

Otro indicador del proceso exportador del sector es la cuenta de *Servicios Informáticos e Información* del Balance de Pagos local. Según los datos las exportaciones, que en 1995 sumaban US\$ 3.826 millones, el último año acumulan US\$ 11.927 millones. Si se analiza la participación de las exportaciones de este rubro sobre el total de servicios vendidos al exterior, se tiene que el ratio pasó de ser

prácticamente nulo en 1995 a valores cercanos al 4% en los años previos a la devaluación. Luego de aquel momento permanece estabilizado en esos valores hasta el año 2006, donde comienza un camino ascendente hasta alcanzar un piso de 7,1% en el último dato disponible de la serie. (Ver gráfico adjunto).

Gráfico 3: Exportaciones de servicios de informática e información.

En % del total de servicios exportados. 1995-2009

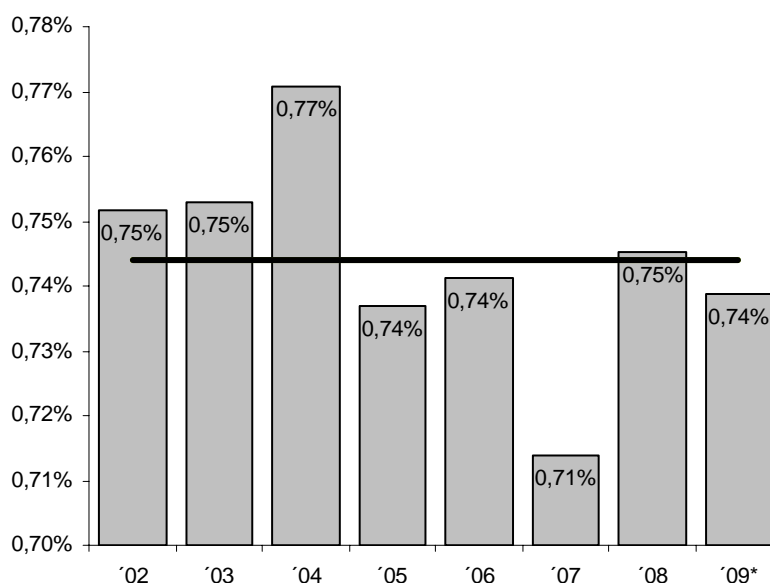


Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea s/datos de INDEC

III.1.2.3.3. Participación en el PIB

Como se ha dicho, luego de la devaluación y la crisis 2001/2, la industria de SSI local alcanza un dinamismo más intenso. Dicha expansión acompañó la trayectoria del PIB en estos años y apuntó principalmente hacia el exterior aprovechando la diferencia cambiaria. Hoy las ventas del mercado de Software y Servicios Informáticos local representan 0,74 puntos del producto interno bruto, que es el promedio del cociente entre 2002 y 2009. Como se mencionó anteriormente, en los últimos siete años las ventas del sector SSI han tenido una expansión que acompañó el dinamismo observado en el conjunto de la economía.

Gráfico 4: Ventas del sector SSI / PIB. 2002-2009.



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea s/datos de CESSI e INDEC

III.1.2.4. Las Pymes del sector SSI

Como se ha dicho, las empresas Pymes y los emprendedores son actores claves dentro del sector. La Fundación Observatorio PyME en conjunto con el Observatorio Permanente de la Industria del Software y Servicios Informáticos (OPSSI) realizaron la “Encuesta Estructural a PyMEs de Software y Servicios Informáticos 2007” donde relevan el sector PyME de la industria SSI en el país. El análisis se realizó mediante encuestas a 169 empresas registradas en Cámaras del sector o en Polos cuya cantidad de empleados era entre 5 y 150 personas.

De acuerdo a este relevamiento, del conjunto de PyME relevadas el 78% se dedica a realizar actividades de programación informática y de éste subconjunto el 48% (37% del total), elabora productos de software estandarizados, principalmente de gestión y facturación. Estas pymes emplean mano de obra altamente calificada y se localiza en los centros urbanos más importantes del país, especialmente en el área metropolitana de Buenos Aires (67% del total). El 70% de las PyMEs entrevistadas cuenta con entre 5 y 20 trabajadores, mientras que el 30% restante ocupa entre 21 y 150 trabajadores. A su vez, se trata de un segmento relativamente joven y atomizado: el 46% de las empresas relevadas fue fundada en la década del noventa, mientras que el 39% inició sus actividades después del 2002, fenómeno observado principalmente en las PyMEs pequeñas (entre 5-20 trabajadores).

Cuadro 2: Desempeño comparado de Pymes SSI e Industriales. 2007.

(en % del total de empresas encuestadas)

Concepto	PyMEs SSI	PyMEs Industriales
Expansión de la Facturación (var '07/'06)	35,2%	26,0%
Expansión de la Ocupación (var '07/'06)	14,0%	5,1%
Inserción Internacional (% de empresas que exportan)*	59,3%	30,5%
Apertura Exportadora (exportaciones como % ventas)	40,7%	18,3%

(*) empresas que exportan parte de su producción o servicios, ya sea regular u ocasionalmente.

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea s/datos de OPSSI y Observatorio Pyme.

El universo de estudio de la encuesta comprendió a las firmas registradas en las Cámaras y Polos del sector. Se realizó sobre una muestra de 688 empresas, registrándose respuestas en 191 de ellas, de las 169 tenían entre 5 y 150 ocupados.

Las PyMEs de software y servicios informáticos han experimentado un importante dinamismo, incluso superior al del conjunto de PyMEs industriales. Mientras que la facturación de las PyMEs de SSI creció un 35% interanual en 2007, la de las PyMEs industriales de lo hizo en un 26%. En cuanto a la variación de la ocupación, se registra un incremento del 14% interanual en las PyMEs de SSI, dato que compara con el 5,1% interanual de las PyMEs industriales. En materia de inserción internacional, las PyMEs productoras de SSI también sacan ventaja: el 59% de las empresas SSI exportan, mientras que dentro de las PyMEs industriales lo hace el 31%. Adicionalmente, dentro del sector SSI las exportaciones representan el 41% del total vendido por las firmas, mientras que en las PyMEs industriales este ratio se ubica en 18%.

Las diferencias se repiten en cuanto a los principales destinos de las ventas al exterior. La diversificación comercial es más profunda en el caso de las empresas de SSI. Por un lado, dentro de las exportaciones de PyMEs de SSI el 60% van a América Latina y el Caribe, 20% a Estados Unidos y Canadá, 12% a España y 6% al resto de la Unión Europea. Por el otro, de las ventas externas de PyMEs industriales, el 70% se concentra en América Latina y el Caribe, mientras que un 15% se orientan hacia Estados Unidos y Canadá.

Según la encuesta, el alcance de la Ley de Software (Ley 25.922), que introdujo un régimen de promoción de la industria del software, no ha sido muy profundo dentro de las PyMEs del sector, en coincidencia con lo que se pronosticaba

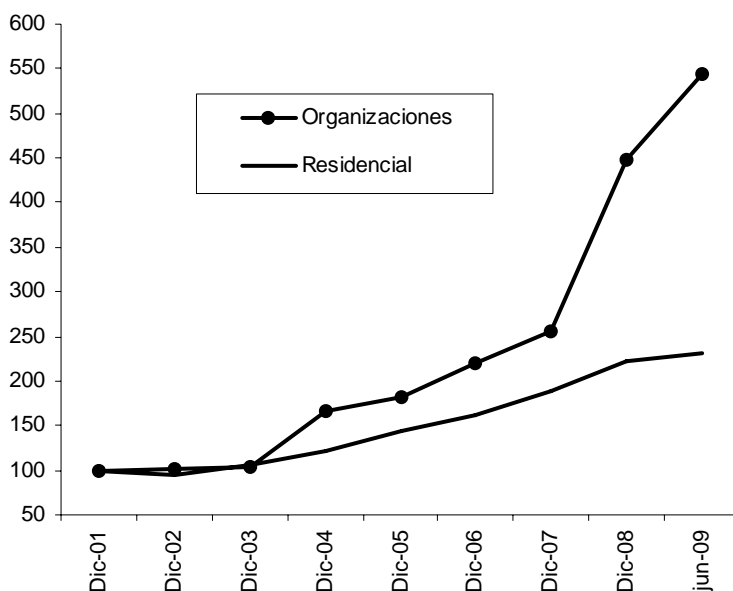
en el trabajo Nahirñak P. (2006). Del conjunto de las PyMEs relevadas, sólo el 26% recibe beneficios de la ley antes mencionada. Asimismo, se observa un sesgo hacia las empresas medianas en los beneficios en detrimento de las pequeñas.

III.1.3 Análisis de competitividad del sector

III.1.3.1 Infraestructura de soporte

La infraestructura que soporta las actividades vinculadas a Tecnologías de la Información y Comunicación (TICs) como ser el desarrollo de software y servicios informáticos, se han expandido considerablemente en años recientes en nuestro país. El desarrollo y la adaptación de TICs es sumamente relevante porque un avance en términos de mayor difusión y calidad esta materia implica una mayor y mejor base sobre la cual es posible la implementación de los productos y servicios que brinda el sector de SSI. Por ello, a continuación se analizarán aspectos relevantes sobre esta infraestructura que se convierte en la precondition necesaria para el desarrollo y crecimiento interno del sector.

Gráfico 5: Accesos a Internet residencial y de las organizaciones. 2001-2009.



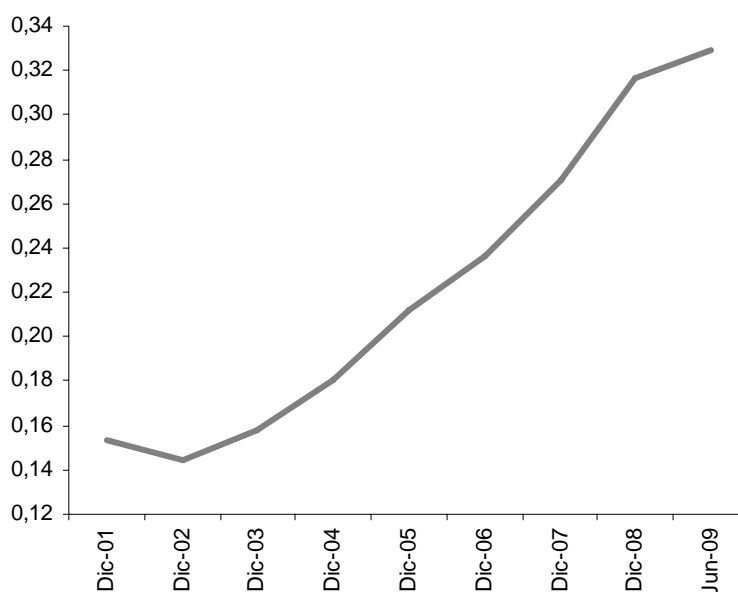
NOTA: Corresponde al índice base 100 = dic 01.

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea s/datos de INDEC.

En junio de este año se relevaron 579.000 conexiones a Internet por parte de organizaciones (empresas, organismos de gobierno, profesionales en ejercicios de su actividad, ONGs, escuelas universidades, etc.) y 3.586.000 conexiones residenciales,

arrojando un total de 4.164.400 conexiones a Internet. Como muestra el gráfico adjunto, para un índice con base 100 en diciembre de 2001, la expansión de conexiones tanto residenciales como de organizaciones han crecido significativamente en los últimos nueve años. Sin embargo, la evolución de la conexión de las organizaciones, ha sido considerablemente más dinámica que aquella correspondiente a residencias. En este sentido, las conexiones organizacionales alcanzaron un pico de 543 puntos en junio pasado, dato que compara con los 232 puntos que lograron las conexiones residenciales.

Gráfico 6: Accesos a Internet residencial por hogar. 2001-2009.



NOTA: Cada 100 hogares.

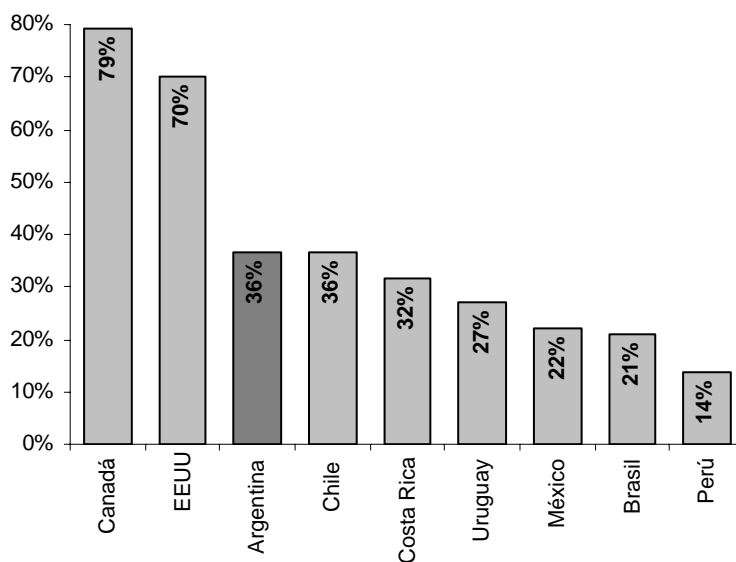
Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea s/datos de INDEC.

Para tener una idea más clara del incremento en las conexiones residenciales, el siguiente gráfico muestra la cantidad de conexiones residenciales cada 100 hogares. Así, se tiene que durante la crisis 2001/2 sólo 15 hogares aproximadamente de cada 100 poseían conexión a Internet. En los años subsiguientes, este guarismo ascendió hasta alcanzar un pico de 33 hogares de cada 100 con acceso en junio de este año.

Este incremento en los accesos a servicios de Internet se ve reflejado también en la mayor utilización de computadores en los hogares. Como muestra el gráfico, el 36% de los hogares de Argentina cuenta con al menos una computadora. Este ratio es similar al de Chile y superior al resto de los países de la región: Costa Rica 32%,

Uruguay 27%, México 22%, Brasil 21% y Perú 14%. Sin embargo, todavía se sitúa lejos de los ratios de 79% y 70% correspondientes a Canadá y Estados Unidos, respectivamente.

Gráfico 7: Proporción de hogares con computadora. Argentina y países seleccionados. 2008

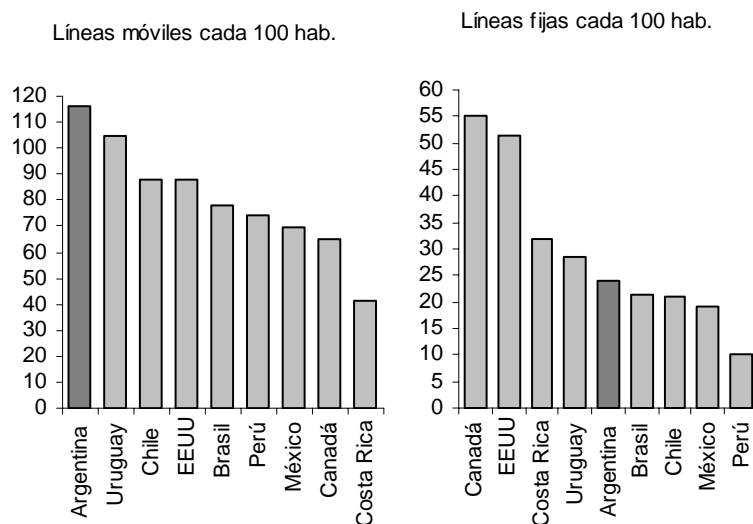


NOTA: En % del total de hogares.

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea s/datos de ITU.

Otro indicador de la incidencia de las TICs es la utilización cuantitativa y cualitativa de los servicios de comunicación telefónica, tanto de líneas fijas como de líneas móviles. En este sentido, Argentina cuenta con el ratio de líneas móviles en servicio cada 100 habitantes más alto de la región: 117 (en promedio más de un celular por habitante). Dato que compara con 105 de Uruguay, 88 en Chile y Estados Unidos, 78 en Brasil y 74 en Perú. Respecto de la cantidad de líneas fijas en servicio cada 100 habitantes, nuestro país se ubica más cerca de la media de la región: 24. Sin embargo, en países más desarrollados como Canadá y Estados Unidos estos guarismos alcanzan 55 y 53 líneas cada cien habitantes.

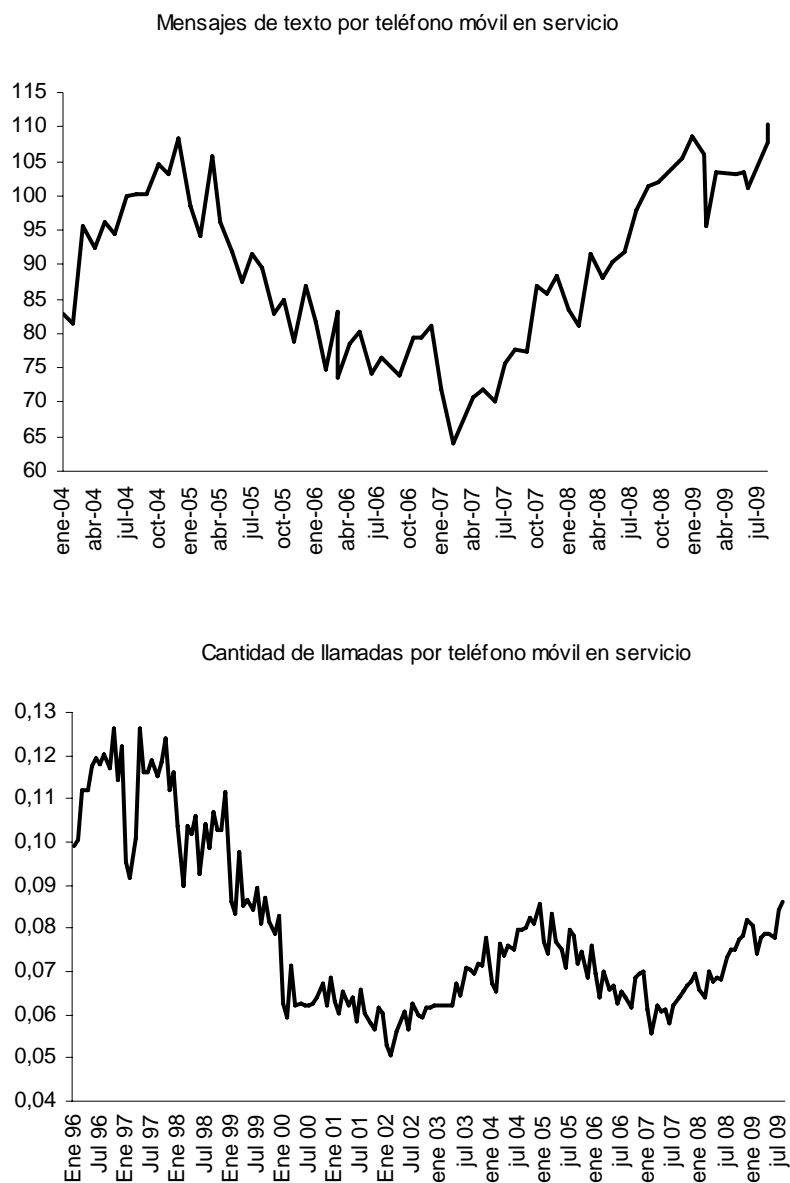
Gráfico 8: Penetración de la telefonía fija y móvil. Argentina y países seleccionados. 2008.



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea s/datos de ITU.

En términos históricos, la intensidad de uso de la telefonía móvil ha cambiado sustancialmente. Probablemente por los incentivos creados por los precios de las tarifas y los abonos a líneas móviles, la utilización de mensajes de texto para comunicarse ha crecido sustancialmente en detrimento de las llamadas. En este sentido, los precios relativos entre uno y otro llevaron al cociente de mensajes de texto por teléfono móvil en servicio a 110 en el mes de agosto de 2009, mientras que en febrero de 2007 este número se ubicaba en 64. A su vez, la cantidad de llamadas por teléfono en servicio, que en 1997/98 se ubicaba en torno a 0,1, hoy no supera el 0,9.

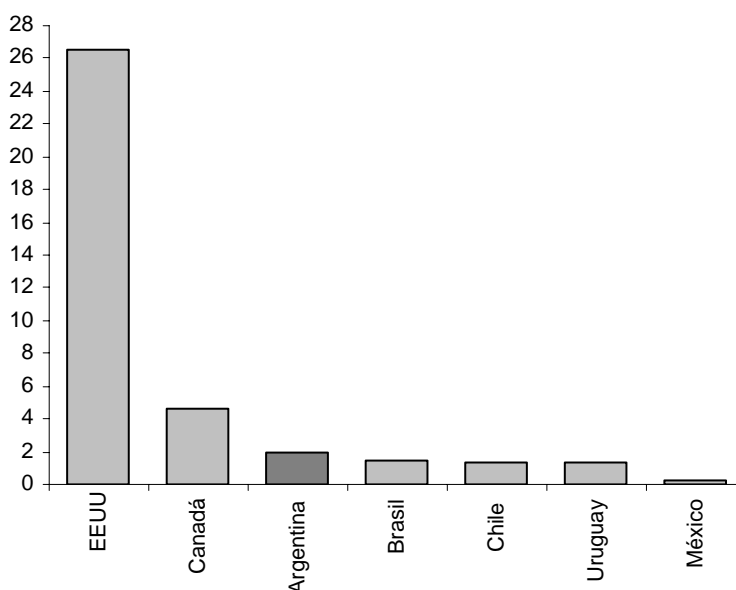
Gráfico 9: Intensidad de uso de la telefonía móvil. 2004-2009.



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea s/datos de INDEC.

Para tener una idea de la penetración de nuevas tecnologías, conviene analizar las cifras de abonados al servicio de banda ancha móvil cada cien habitantes. Según los últimos datos disponibles, en Estados Unidos 27 de cada cien habitantes están abonados al servicio de banda ancha móvil. En Canadá, 5 de cada cien. En nuestro país, el número apenas alcanza a 2 personas cada cien, sin embargo esto alcanza para ubicarnos por encima de varios de los países de la región: 1,5 en Brasil, 1,4 en Chile y Uruguay y 0,3 en México.

**Gráfico 10: Nivel de utilización de la banda ancha móvil.
Argentina y países seleccionados. 2008.**



NOTA: Abonados a banda ancha móvil por cada 100 habitantes.

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea s/datos de ITU.

III.1.3.2 El mercado local

No es tarea simple la de dimensionar la demanda interna de SSI. En este apartado se presentará información que trata de brindar elementos para reflejar el estado del mercado interno. Ya que no se dispone de información, se utilizará el uso de equipos informatizados por parte de los trabajadores en sus empleos. Este indicador refleja la magnitud y el grado en que estas tecnologías están siendo utilizadas hacia el interior de otras actividades económicas. En términos de servicios informáticos, todos estos trabajadores representarían parte de la demanda. En términos de producción de software, lo que se puede analizar es la distancia que separa a un sector de actividad, en términos de uso de TI, del mismo sector en otro país. Para realizar esta comparación se tomará a Estados Unidos. En el cuadro adjunto se muestra la brecha que separa a los sectores de Argentina y Estados Unidos en términos de la cantidad de trabajadores que utilizan TI para el desarrollo de sus actividades. Como puede observarse, hay sectores que están claramente rezagados, como Construcción, Hotelería y Enseñanza. Por el contrario, sectores como Intermediación financiera, Servicios empresariales y la Administración pública presentan un grado similar de uso de estas tecnologías por parte de los trabajadores en ambos países.

Cuadro 3: Uso de computadoras y equipos informatizados en los puestos de trabajo. Argentina y Estados Unidos.

(en % del empleo total)

Sector Privado	Argentina (1)	Estados Unidos (2)	Ratio de (1)/(2)
Intermediación Financiera	63,1	82,1	0,77
Minería	28,3	41,4	0,68
Serv. Emp. e Inmob.	37,5	62,5	0,60
Administración Pública	43,1	72,1	0,60
Electricidad, Gas y Agua	30,0	60,7	0,49
Promedio	15,5	52,7	0,29
Servicios Comunitarios	14,2	54,0	0,26
Transporte y Telecom.	11,6	45,6	0,26
Serv. Sociales y de Salud	14,9	59,1	0,25
Industria Manufacturera	11,2	47,3	0,24
Comercio	10,7	48,8	0,22
Enseñanza	12,1	70,2	0,17
Hotelería y gastronomía	4,4	27,7	0,16
Construcción	4,1	28,8	0,14
Servicio Domestico	0,0	9,7	0,00
Org. Extraterritoriales	59,5	s/d	s/d

Nota: Los datos de Argentina corresponden al segundo semestre de 2006 y los de Estados Unidos a 2003.

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea s/datos del INDEC y Current Population Survey, BLS.

III.1.3.3 Análisis de competitividad revelada

Para tener una idea de la performance exportadora del sector SSI, además de la evolución de sus exportaciones que ya hemos detallado, se analiza el grado de apertura exportadora para un conjunto de países que pueden ser considerados como competencia para nuestra producción. La tabla muestra que el sector SSI local tiene un dinamismo exportador moderado. El coeficiente de exportaciones sobre ventas es del 20%, muy por debajo del de Irlanda (95%), Israel (85%) o India (79%). Incluso algunos países de la región superan nuestro guarismo, es el caso de Costa Rica (46%), Uruguay (39%). Sin embargo, nuestra posición nos ubica por encima de países como Brasil (4%) y Chile (4%).

Cuadro 4: Apertura exportadora del sector SSI. 2008.

(en %)

País	Coefficiente X / Ventas
Irlanda	95%
Israel	80%
India	79%
Costa Rica	46%
Uruguay	39%
Singapur	29%
Argentina	20%
China	5%
Brasil	4%
Chile	4%
Corea	3%

Fuente: Andrés López y Daniel Ramos (2008).

Otro indicador que está en línea con el grado de apertura exportadora, es el coeficiente de ventajas comparativas reveladas. Este indicador refleja la competitividad del sector SSI en el mercado externo para el año 2006⁷³. Un resultado superior a 1 indica que ese producto o servicio está revelando disponer de una ventaja comparativa con respecto al mundo, y menos que uno la inversa. Por otro lado, un valor mayor del indicador, implica mayores ventajas comparadas. Para Argentina, en 2006 el ratio es 1,1, por encima de España, Australia, Francia, Estados Unidos y Portugal. Respecto de los países de la región, sólo Uruguay y Argentina logran ventajas comparativas reveladas para estos servicios, mostrando una superioridad respecto de Chile y Brasil. Como en el indicador anterior, realizado sobre ventas, en este caso los líderes conocidos como los países de las 3 “i” (Irlanda, Israel e India) se posicionan al tope de la lista mostrando claras ventajas con respecto de los demás.

⁷³ Para ampliar ver IERAL (2008).

**Cuadro 5: Exportación de software y servicios informáticos.
Argentina y países seleccionados. 2006.**

Ventajas comparativas reveladas (VCR)

País	VCR
Irlanda	6,12
Israel	5,42
India	3,43
Uruguay	1,43
Alemania	1,27
Inglaterra	1,24
Argentina	1,09
España	0,84
Australia	0,70
Francia	0,38
Estados Unidos	0,34
Portugal	0,24
Chile	0,21
Brasil	0,12

NOTA: $VCR=(E_{ia}/E_a)/(E_{im}/E_m)$, con E=exportaciones, i=software y servicios informáticos, a=Argentina y m=mundo.

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea s/datos IMF.

III.1.3.4. Análisis de rentabilidad: precios y costos

III.1.3.4.1 El salario

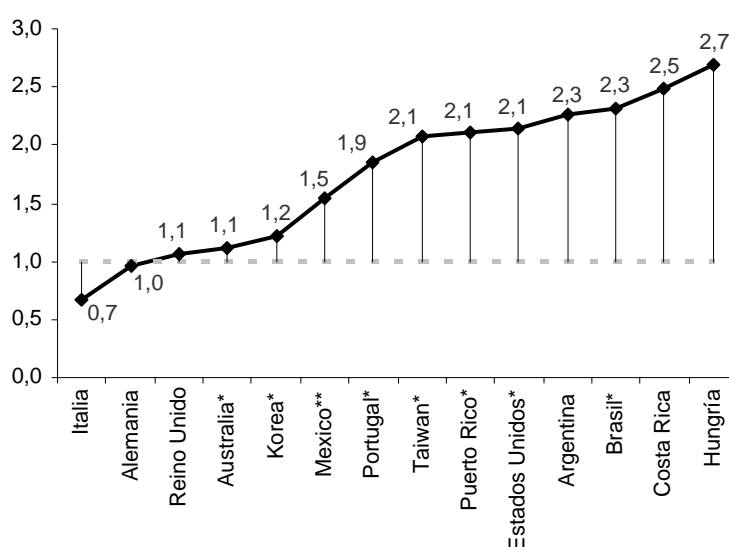
En Nahirñak P. (2007) se mencionaba que el salario promedio de los trabajadores de las TI, de 1.934 pesos, casi duplica el salario promedio del país de \$987 (datos del segundo semestre de 2006). En los últimos dos años se registra un incremento de 20,2%, mientras que para el total de los asalariados el incremento es de 52,4%.

Existen al menos dos fuerzas contrapuestas que actúan en este fenómeno. Por un lado, se tiene que las exportaciones de servicios de informática han crecido luego de la crisis del 2001 a una tasa anual de 21,7%, generando ingresos en divisas y tendiendo a una mayor “internacionalización” del sector. Pero por el otro lado, se observa que la demanda insatisfecha se cubre con técnicos cada vez más jóvenes, con menores niveles educativos. Habrá que ver cómo se conjugan estas fuerzas en términos de los salarios.

Como punto de referencia, cabe destacar que estos trabajadores perciben salarios superiores al resto de los trabajadores, incluso en las comparaciones

internacionales. Según datos de la International Labour Organization (ILO), en la Argentina la relación entre el salario de los programadores y los trabajadores en ocupaciones de la educación, era 2,27. Es decir, los programadores perciben un salario de más de doble de los trabajadores de la educación. Este valor, si bien está en línea con lo observado para Brasil y Estados Unidos, dista mucho de la situación de otros países. Por ejemplo, en Italia los programadores perciben un salario 30% por debajo de los educadores, mientras que en Alemania y Reino Unido los salarios son casi iguales para ambos tipos de trabajadores.

Gráfico 11: Programadores de Software: Salario medio respecto de los ocupados en Educación (1). En %. 2005.



NOTAS: (1) Corresponde a maestros de jardín, nivel inicial, medio y universitario. (*) Corresponde a 2004. (**) Corresponde a 2003.

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea s/datos del International Labour Organization y estimaciones propias.

III.1.3.4.2 Costo de banda ancha

Un análisis sobre el costo de conexión a servicios de Internet banda ancha, permite visualizar algunas diferencias entre la oferta existente en Buenos Aires y la de Córdoba. Es muy difícil comparar tarifas de servicios de conexión ya que los planes no son estrictamente comparables entre sí porque contienen o dejan de contener algún que otro servicio adicional (ej. X cantidad de casillas de correo, distintos tipos de anti-virus, etc). Sin embargo, haciendo un análisis basado en el promedio simple del costo de conexión por MB, se tiene que el servicio de Internet banda ancha en la Ciudad de Buenos Aires es sustancialmente más barato que en la Ciudad de Córdoba. Como muestra la tabla, en Buenos Aires el costo promedio por

MB de conexión alcanza \$49,8. Mientras que, por su parte, el mismo costo en la ciudad de Córdoba representa \$89,9, un 81% superior. Sin embargo, la principal causa de esta holgura obedece a que en la ciudad de Buenos Aires hay mayor oferta de conexiones, sobretodo de conexiones del tipo 10 y 15 MB. Este fenómeno hace que el costo unitario por MB de conexión se abarate para Buenos Aires, siendo que Córdoba carece de servicios de conexión de alta velocidad.

**Cuadro 6: Costo de tarifa de conexión a Internet.
Ciudad de Buenos Aires y Córdoba. 2009.**

(en \$ por MB de conexión*)

Ciudad	Costo
Buenos Aires	49,8
Córdoba	89,9

(*) Promedio simple del costo de conexiones de entre 3 y 15 MB.

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea s/datos de mercado consultados durante noviembre y diciembre de 2009.

III.1.4 Políticas públicas y regulaciones que afectan al sector

“Faltan 10.000 expertos en tecnología”. Aunque parezca propia, esta noticia corresponde al diario Cinco Días de España de abril de 2008. La falta de profesionales no es una carencia exclusiva de nuestro país. Los recursos humanos son el centro de esta industria, por eso es natural que la escasez o carencias en su formación sean un tema central de preocupación.

En la misma nota periodística, el consejero delegado de la consultora Capgemini España, resumía el problema con una frase más que elocuente: *"Las consultoras tecnológicas no competimos hoy por los clientes; lo hacemos por los profesionales"*. Y el diagnóstico del problema es similar en Argentina y España. Continúa la nota: *"Mientras el número de ingenieros de telecomunicaciones e informáticos que sale de las universidades españolas cae de forma preocupante, INDRA asegura que necesita contratar a 3.500 personas en dos años, EVERIS que aumentará su plantilla en 1.200 especialistas este año, TECNOCOM que efectuará 750 nuevas contrataciones en 2008, S21SEC más de 80 y CAPGEMINI más de 1.000. Y son sólo algunos ejemplos. AETIC (Asociación de Empresas de Tecnologías de la Información y Comunicaciones de España) ha dado la voz de alarma al Gobierno y a los sindicatos, con los que ha mantenido reuniones en busca de una solución. Asegura*

que los problemas derivados de este déficit (que podría elevarse a 25.000 profesionales)...”

Esta asociación empresaria española es comparable a la CESSI (Cámara de Empresas de Software y Servicios Informáticos) en Argentina, que también durante los años posteriores a la devaluación de la moneda, principalmente luego de la fuerte recuperación de la economía en 2003-2005, tomaba una posición similar con respecto a la falta de mano de obra calificada en el sector. En una nota del diario La Nación⁷⁴ se pudo leer:

”..cada año se reciben 2.500 egresados en todo el sistema educativo argentino y se demandan cerca de 5.000 profesionales. Las cifras estimadas por la CESSI dan la señal de alarma...”

La preocupación sobre los recursos humanos es central para el sector dedicado a la producción de software y servicios informáticos (SSI), aquí y en todas partes del mundo. Esto se debe principalmente a dos factores:

- la alta dependencia de los recursos humanos para el éxito y continuidad de los proyectos, y
- el peso relativo de los recursos humanos en la estructura de costos de las empresas del sector SSI.

Al ser un sector fundamentalmente orientado a brindar servicios -donde en general no se trata de productos (ni de procesos) estandarizados, sino hechos a medida- es crítico generar equipos de trabajo perdurables. Por eso, la rotación de personal es vista por las empresas como un problema serio, que conlleva la pérdida de conocimientos críticos, que muchas veces lleva a los directivos a tomar medidas que van desde el aumento de salarios, premios, bonos, acciones de la empresa, flexibilidad, teletrabajo, etc⁷⁵.

Incluso en Argentina, se han detectado iniciativas del sector privado orientadas a la formación de recursos humanos para insertarse en el sector SSI. Este es el caso del proyecto “Capacitación y Empleabilidad en Informática para Jóvenes en Situación de Vulnerabilidad Social” liderado por la Fundación Banco Industrial,

⁷⁴ Diario La Nación, versión impresa, domingo 6 de noviembre de 2005, “En el sector de tecnología, la demanda es superior a la oferta”.

⁷⁵ Un caso curioso es el de las empresas RAONA y CAPGEMINI, que gratifican con 4.000 euros y con entre 500 y 1.000 euros, respectivamente, a los empleados que traigan algún amigo, conocido o familiar con determinado perfil para incorporarse como empleado.

en enero de 2007. El objetivo del proyecto fue, de acuerdo con Beech, Artopoulos y Davidziuk (2008) capacitar como programadores a jóvenes de bajos recursos, para facilitarles la inserción laboral en el mercado de tecnología e informática. De acuerdo con la evaluación realizada por estos autores, la tasa de deserción del programa alcanzó el 45,2%. Dados estos resultados, se les encargó a los autores elaborar un documento de investigación que se proponía brindar al proyecto un mapa de la situación actual y perspectivas de necesidades laborales en la industria del software y servicios informáticos en nuestro país.

Los autores llegaron a la conclusión de que las puertas de entrada al mercado laboral en el sector de SSI -para jóvenes vulnerables o en situaciones de desventaja social y económica- son pocas y difusas. Claramente ser un usuario especializado de TICs requiere una formación adecuada que, si bien puede adquirirse fuera de las universidades, necesita una base que sirva de cimiento. Adicionalmente, los autores explican que en el caso de que el candidato sea un ‘talento de la programación’ deberá sortear el problema del idioma (inglés) y del teletrabajo, como filtro para el ingreso en el mercado laboral. De hecho, los jóvenes que no tienen un título secundario expresan que cursar una carrera de grado y manejar el idioma inglés constituyen filtros difíciles de sortear cuando las búsquedas las realizan empresas multinacionales o empresas nacionales globalizadas.

Es así que la falta de recursos humanos especializados en TICs suele ser un problema para el cual se registran diversas iniciativas que apuntan a morigerarlo, tanto desde el sector público como desde el privado e, incluso en iniciativas mixtas. Esto sucede, ya que como se ha mencionado en el Capítulo 3, una característica saliente de los trabajadores especializados es que tienen diferentes opciones para formarse y, si bien el mercado valora la capacitación formal⁷⁶, es muy importante la capacitación no formal que abarca desde cursos, entrenamiento o certificaciones, hasta la auto-capacitación.

Cuando el cuello de botella que se diagnostica es tan severo, se llega a recurrir a políticas migratorias, como las encaradas hace tiempo por Canadá y más recientemente por los países miembros de la Unión Europea⁷⁷.

⁷⁶ Por ejemplo, en Nahirñak P. (2007) se encuentra que el 50% de los ocupados en la producción de software en Argentina tiene formación universitaria completa.

⁷⁷ El 25 de mayo de 2009 el *Council of the European Union*, mediante su comunicado 10266/09 (Presse 151), otorga mayores beneficios a los inmigrantes calificados de terceros países que deseen radicarse ya sea para trabajar y/o estudiar, otorgándoles la “EU Blue Card” con una validez de 1 a 4 años, con posibilidades de renovación.

III.1.4.1 Régimen de promoción de la industria del software y servicios informáticos

En el país hay políticas e iniciativas concretas que apuntan a promover el sector SSI. Las principales funcionan bajo el amparo de la Ley de Promoción de la Industria del Software (Ley 25.922), sancionada en septiembre de 2004. La autoridad de aplicación de la ley fue la Secretaría de Industria, Comercio y de la Pequeña y Mediana Empresa (Secretaría) dependiente del Ministerio de Economía y Producción. Durante los primeros días de enero de 2006 se dio a conocer el listado de las primeras 28 empresas adheridas al régimen de producción de la industria del software. Los beneficios que otorga la ley para el lapso de veinte años para las empresas adheridas son:

- Podrán convertir en un bono de crédito fiscal intransferible hasta el 70% de las contribuciones patronales que hayan efectivamente pagado sobre la nómina salarial total de la empresa con destino a los sistemas y subsistemas de seguridad social. Los beneficiarios podrán utilizar esos bonos para la cancelación de tributos nacionales que tengan origen en la industria del software, como el impuesto al valor agregado (IVA) u otros impuestos nacionales y sus anticipos -excluido el impuesto a las ganancias- y
- desgravar el 60% en el monto total del impuesto a las ganancias determinado en cada ejercicio.

Para obtener estos beneficios las empresas deberán cumplir durante el primer año al menos uno de los siguientes requisitos:

- acreditar actividades de Investigación y Desarrollo (I+D) de software
- realizar actividades tendientes a la obtención de una norma de calidad reconocida y/o
- realizar exportaciones de software.

A partir del tercer año de vigencia del régimen las empresas deberán cumplir con al menos dos de los requisitos mencionados. Los criterios generales que impone la reglamentación de la ley para verificar el cumplimiento de las condiciones exigidas, son:

- Que los gastos en I+D de software superen el 3% del gasto total de las actividades sujetas a promoción. Dichos gastos serán considerados cuando exista una relación directa entre la actividad de investigación y el desarrollo de nuevos productos (o dispositivos), así como nuevos procesos o servicios, y deben constituir un proyecto específicamente dirigido a elevar el nivel tecnológico de una o más empresas. Las actividades pueden ser ejecutadas en su totalidad por los propios beneficiarios, o bien en colaboración con universidades o institutos de ciencia y tecnología, públicos o privados.
- Se entiende que existe desempeño de actividad relativa a procesos de certificación de calidad de software desarrollado en el territorio nacional, cuando -a juicio de la Autoridad de Aplicación- el beneficiario desarrolle actividades tendientes a la obtención de una norma de calidad reconocida.
- Se entiende que existen exportaciones de software, cuando las ventas de software al exterior que realice el beneficiario superen el 8% de las ventas totales que resulten de las actividades sujetas a promoción.

De acuerdo con el artículo 10 del reglamento de la Ley de promoción de la industria, las normas de calidad que pueden certificar las empresas están relacionadas tanto con procesos como con productos. Las normas de calidad vigentes que se establecen en la Resolución 61/2005 de la Secretaría son:

- CMM
- CMMi
- IRAM-ISO 9001 /// ISO/IEC 90003
- IRAM 17601 (CMMi (SEI))
- ISO/IEC 15504
- ISO/IEC 9126

En Nahirñak P. (2006) se planteaba que, dadas las características propias de la industria en Argentina y la importancia de los recursos humanos, sería interesante analizar las ventajas de promover la certificación, no sólo (o en lugar de)

de las empresas, sino de los empleados en ellas⁷⁸. Pasos importantes en este sentido han dado (y están dando) en varios países asiáticos⁷⁹.

En la misma Resolución y bajo el ámbito de la Secretaría, se crea el Registro Nacional de Productores de Software y Servicios Informáticos. Se establece también, que los días 15 de febrero las empresas adheridas deberán presentar un informe de cumplimiento de las condiciones expuestas en la presentación original. El informe es de tipo narrativo y contempla los siguientes puntos, sin establecerse en la Resolución cuestiones como cantidad de palabras, nivel de detalle, etc:

- Informe comparativo de las actividades desarrolladas en la actualidad
- Informe de las actividades comprometidas en la solicitud de presentación
- Evaluación del grado de cumplimiento de las mismas
- Informe de auditoría

La falta de presentación de este informe tiene como consecuencia la caducidad automática del beneficio otorgado. Además de este informe anual, las empresas adheridas deberán presentar un informe cada cuatro meses que contenga la siguiente información:

- Facturación, masa salarial y empleados (discriminando las actividades promovidas del resto)

Sin embargo, ante la falta de presentación de este informe, la Resolución 61/2005 no tiene previstas sanciones.

Una vez presentado el informe anual, la Secretaría tiene tiempo hasta el 31 de marzo para realizar algún tipo de objeción, caso contrario el beneficio es renovado automáticamente por un año más. Sin embargo, la Secretaría se reserva el derecho de realizar auditoría durante ese año, debiendo las empresas entregar la documentación que les sea requerida en dichas auditorías.

La Ley de promoción de la industria, tal como se adelantaba en Nahirñak P. (2006) tiene un alcance acotado dentro del sector, ya que los requisitos mencionados no son simples de cumplir para la gran mayoría de las pymes del sector. Coincidiendo

⁷⁸ Para ampliar ver Casaburi G, Nahirñak P. y Diegues P. (2003).

⁷⁹ Hong Kong, por ejemplo, ha incluido el tema de las certificaciones de los trabajadores de la industria como un punto clave en su plan estratégico, aprobado en 2004.

con esto, se encuentra el trabajo realizado por la Fundación Observatorio PyME, en conjunto con el Observatorio Permanente de la Industria del Software y Servicios Informáticos (OPSSI), “Encuesta Estructural a PyMEs de Software y Servicios Informáticos 2007” donde relevan el sector PyME de la industria SSI en el país⁸⁰. De acuerdo con esta encuesta:

“...el alcance de la Ley 25.922, no ha sido muy profundo dentro de las PyMEs del sector. Del conjunto de las pymes relevadas, sólo el 26% recibe beneficios de la ley antes mencionada. Asimismo, se observa un sesgo hacia las empresas medianas, en detrimento de las pequeñas....”

A mediados de 2009 se encontraban adheridas al plan 196 empresas, de las cuales el 66,3% (130 empresas) se adhirieron mediante la Resolución 281/2007 del año 2007. Las restantes empresas beneficiadas logran su promoción a través resoluciones particulares⁸¹ de la Secretaría.

Este instrumento tiene un claro objetivo de promoción de la industria de SSI, es decir se trata de una política de tipo vertical que surge de la interacción entre las cámaras empresarias, parte del sector académico del país y el sector público. Sin embargo, como se ha detallado, sufre de algunas falencias que sería necesario subsanar en el corto plazo para una completa e inteligente promoción del sector que beneficie a todo el país, reduciendo los riesgos de que este sector se convierta en un enclave sin derrames hacia otros sectores. Por ejemplo, sería necesaria la incorporación de nuevos criterios, tanto para otorgar los beneficios como para renovar aquellos que ya han sido cedidos, ya que son claves para potenciar esta política la metodología de monitoreo y evaluación del programa, como así también un diagnóstico sobre la realidad y perspectivas del sector y los aportes que genera a la economía y la situación internacional. Por otra parte, sería provechoso para potenciar las capacidades del país como productor de servicios SSI que se otorgaran beneficios diferenciales (no sólo fiscales) a las empresas que desarrollen actividades de mayor valor agregado.

De acuerdo con el diagnóstico previo, la industria argentina de software y servicios informáticos presenta posibilidades de crecimiento asociadas al permanente

⁸⁰ El análisis se realizó mediante encuestas a 169 empresas registradas en Cámaras del sector o en Polos cuya cantidad de empleados variaba entre 5 y 150 personas.

⁸¹ De acuerdo con información propia, elaborada a partir de <http://www.puntoprofesional.com> y <http://www.infoleg.gov.ar> (consultados el 7 de octubre de 2009).

incremento del volumen mundial de operaciones mundiales. En función del ineludible objetivo de elevar su participación en el comercio mundial de software, deben tenerse presente las diversas políticas públicas que afectan a las empresas del sector. A continuación se presentará una síntesis de los aspectos de política que más incumben a las empresas productoras de software o proveedoras de servicios informáticos, como así también una reseña de las políticas actualmente vigentes para esta industria. Se considerarán políticas tanto a nivel nacional como a nivel local en Capital Federal como en Córdoba.

Entre los principales temas de política que mayor importancia tienen para realizar el potencial del sector se encuentran los siguientes:

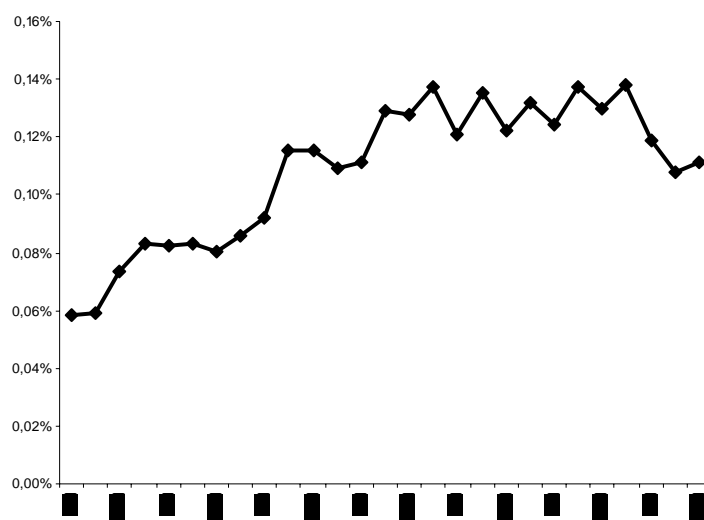
- Financiamiento
- Formación del capital humano
- Estadísticas sectoriales
- Impuestos, incentivos fiscales y costos de cumplimiento
- Costos de la burocracia

III.1.4.2 Financiamiento directo al sector

En cuanto al **financiamiento**, debe destacarse que una porción importante de las empresas desarrolladoras de software nacen como unipersonales o sociedades de hecho entre profesionales independientes. En este sentido, una característica frecuentemente observada es su falta de capital para emprender procesos de internacionalización, certificación de normas de calidad, estudios de mercado, etc.

Como primera medida, debe reconocerse que la actividad recibe un porcentaje ínfimo del financiamiento total disponible en el sistema bancario de Argentina. Aunque su participación creció significativamente entre 2003 y 2008, el financiamiento apenas supera el 0,1% del crédito total.

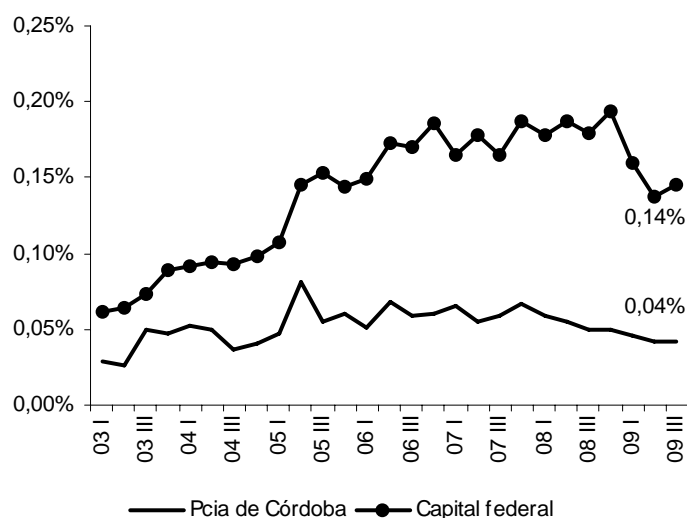
Gráfico 12: Participación del sector SSI en el crédito nacional. 2003-2009.



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea s/datos del BCRA.

Si se considera la situación de las jurisdicciones bajo estudio puede verse que en Capital Federal el sector representa una porción mayor que lo que lo hace a nivel nacional. Si se considera la provincia de Córdoba, la participación del sector en el volumen de préstamos es de sólo 0,04%. Aunque es esperable que el sector tenga baja participación dado su pequeño volumen de negocios respecto del total de la economía, es importante notar la diferencia relativa entre jurisdicciones.

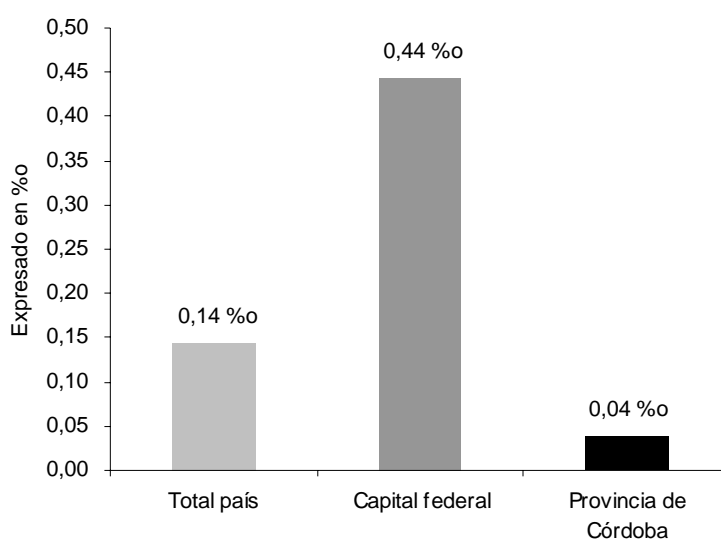
Gráfico 13: Participación del sector SSI en el crédito. 2003-2009. Córdoba y Ciudad de Buenos Aires



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea s/datos del BCRA.

Para considerar otra forma de comparar entre jurisdicciones de tamaño desigual, conviene comparar el volumen de préstamos con el Producto Bruto Geográfico. El cociente, por el mismo motivo que se aclaró previamente, resulta en un valor muy pequeño, pero es interesante observar las diferencias relativas. Para el total del país el volumen de préstamos representa 0,14% del producto, mientras que para Capital Federal representa casi 4 veces ese guarismo y para Córdoba representa un tercio del mismo.

Gráfico 14: Ratio entre préstamos al sector SSI y PBG. Promedio 2003-2009.

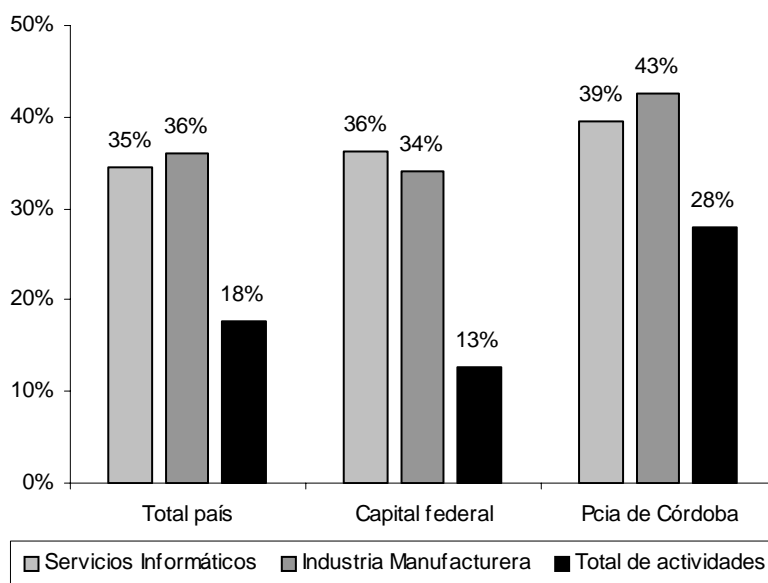


Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea s/datos del BCRA.

Aún cuando estos indicadores estuvieran influenciados por el hecho que muchas empresas del Sector informático tienen sede administrativa en la Ciudad de Buenos Aires, no deja de ser llamativa la diferencia territorial.

Por último, otra observación interesante es que el volumen de préstamos al sector informático crece más que el volumen total de crédito, cualquiera sea la jurisdicción que se tome como referencia. A la luz de los datos estadísticos, éstos crecen aproximadamente igual los créditos otorgados a las Industrias Manufactureras y a una razón de 2 a 1 con el total de crédito. Esto indica que, en cierto modo, la baja participación a que se hacía referencia al comienzo, paulatinamente puede revertirse.

Gráfico 15: Tasa de crecimiento anual del volumen en préstamos entre 2003-2008.



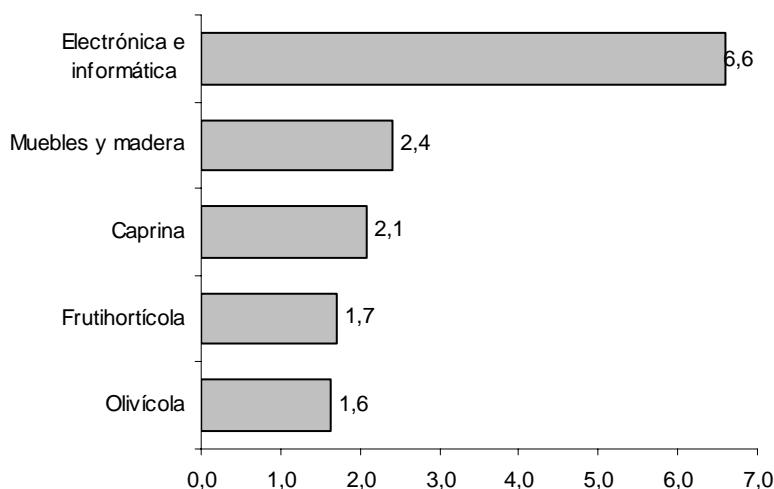
Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea s/datos del BCRA.

Como ejemplo de esta limitación que enfrenta el sector para obtener financiamiento con fines productivos, es interesante presentar los resultados del impacto económico del Programa Cadenas Productivas en la Provincia de Córdoba. Este programa inició en el año 2003 y luego de las intervenciones que se fueron desarrollando, presentó la evaluación de sus resultados a finales de 2007. La gestión del programa era compartida entre los sectores público y privado contó con el apoyo financiero del BID, a través del Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN), y se proponía dar soporte a diferentes sectores considerados *a priori* con fuerte potencial de desarrollo. Los sectores considerados fueron Electrónica e informática, Muebles y maderas, Producción caprina, Producción fruti-hortícola y Producción olivícola. En el caso del sector electrónico informático, el programa reunió a 70 empresas del sector⁸², bajo la premisa que a través de los procesos asociativos resulta más factible superar las limitaciones individuales que las firmas por sí solas no podían sortear. Así, los fondos recibidos se aplicaron a la capacitación y la compra de equipos para fabricación de componentes de manera conjunta (especialmente en electrónica, circuitos impresos) para ganar escala, la realización de compras en conjunto para tener mejores condiciones de negociación y al mismo tiempo el desarrollo de

⁸² Aquí estaban incluidas las pertenecientes al Cluster Córdoba Technology (CCT) y a la Cámara de Industrias Informáticas, Electrónicas y de Comunicaciones del Centro de Argentina (CIECCA), donde algunas empresas pertenecían a ambos.

mecanismos que posibilitaran entrar en negocios de mayor escala con la posibilidad que diferentes empresas produjeran con un estándar de calidad; y a las actividades de capacitación necesarias para que las empresas obtuvieran certificación de calidad (SW-CMM y CMMi), importantes para participar de licitaciones internacionales.

Gráfico 16: Impacto económico del financiamiento a SSI vs otros sectores.



En \$ de impacto por \$ 1 aplicado de fondos.

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea s/datos de la evaluación de impacto del Programa Cadenas Productivas. Para ampliar ver <http://www.cadenasproductivas.com.ar/>

Los resultados resultan insoslayables. Los fondos aplicados al sector de Electrónica e informática generaron un retorno de \$ 6,6 por cada \$1 invertido (o de 660%), muy por encima de los resultados obtenidos por los demás sectores involucrados en el programa. Debe destacarse que el retorno de los fondos dispuestos para todos los sectores es sustancial, y ello resulta esperable porque en la selección de los mismos estuvo basada en estudios previos de la potencialidad de los sectores.

III.1.4.3 Instrumentos públicos

A comienzos del año 1996, mediante el Decreto PEN N° 1660/96, como parte de una reforma del Sistema de Ciencia y Tecnología en nuestro país, se crea la Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica. La creación de la Agencia ha permitido ordenar, distintos instrumentos de fomento a la innovación tecnológica en el sector privado, que se hallaban dispersos en distintas jurisdicciones. La Agencia a través de sus tres Fondos – Fondo para la Investigación Científica y Tecnológica (FONCyT), Fondo Tecnológico Argentino (FONTAR) y Fondo Fiduciario de

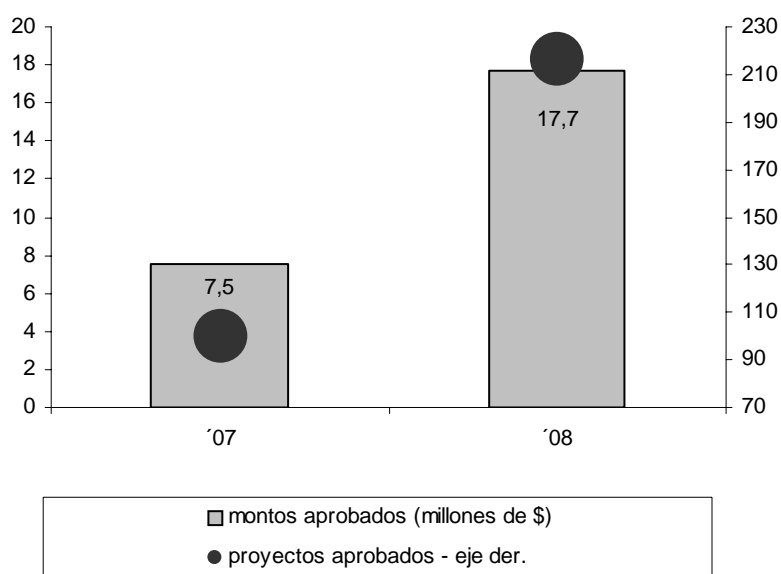
Promoción de la Industria del Software (FONSOFT) - promueve el financiamiento de proyectos tendientes a mejorar las condiciones sociales, económicas y culturales en la Argentina. Adelante se detalla la performance del Fonsoft, que es el instrumento creado especialmente para el fomento de la industria del SSI, asimismo se detallan las características de los fondos destinados al sector a través del Fontar.

III.1.4.3.1 FONSOFT

En septiembre de 2004, con la sanción de la Ley 25.922 de Promoción de la Industria del Software, se constituyó el Fondo Fiduciario para la Promoción de la Industria del Software (Fonsoft). El Fonsoft, financia a universidades, centros de investigación, pymes y nuevos emprendimientos que se dediquen a la actividad de desarrollo de software (esto incluye la creación, diseño, desarrollo, producción e implementación y puesta a punto de los sistemas de software desarrollados). Particularmente, el fondo permite financiar: proyectos de investigación y desarrollo relacionados a las actividades mencionadas anteriormente, programas de nivel terciario o superior para la capacitación de recursos humanos, programas para la mejora en la calidad de los procesos de creación, diseño, desarrollo y producción de software, programas de asistencia para la constitución de nuevos emprendimientos. La norma establece preferencia en la asignación de financiamientos a través del Fonsoft a quienes se encuentren radicados en regiones del país con menor desarrollo relativo, a quienes registren en la República Argentina los derechos de reproducción de software según las normas vigentes, a quienes generen mediante los programas promocionados un aumento cierto y fehaciente en la utilización de recursos humanos y, finalmente, a quienes generen mediante los programas promocionados incremento en las exportaciones.

Como muestra el gráfico, el Fonsoft aprobó montos por \$7,5 millones de pesos en 2007. En 2008 aprobó un 136% más, \$17,7 millones. A su vez, se aprobaron 100 proyectos en 2007 y 217 el año pasado (117% más). Para el corriente año, cuenta con datos hasta febrero. En este sentido, el acumulado desde 2007 hasta febrero 2009 alcanzó \$29,3 millones y 359 en cantidad de proyectos aprobados. Del total de montos aprobados en el período (\$29,3 millones), el 64,6% fue para la región Bonaerense, el 27,9% para la región Centro, mientras que las regiones de NEA, NOA y Cuyo recibieron aproximadamente el 2% de los fondos. Por su parte la región Patagonia sólo percibió el 0,3% de los montos aprobados durante el período.

Gráfico 17: FONSOFT: Montos y proyectos aprobados. 2007-2008



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea s/datos del Mincyt

Los fondos del Fonsoft tienen dos modalidades, que a su vez se subdividen:

- A través de **Convocatorias Públicas**, se fija una fecha límite para la presentación de los proyectos ante el Fonsoft que establece las bases de las convocatorias. Existen dos tipos de convocatorias: por un lado, los Aportes no Reembolsables (ANR) que están destinados a co-financiar proyectos de innovación tecnológica realizados por micro, pequeñas y medianas empresas a través de subvenciones que cubren un porcentaje del costo del proyecto (la empresa beneficiaria debe aportar el porcentaje restante); por el otro, los Subsidios a Emprendedores que tienen por objetivo promover el espíritu emprendedor dentro del sector de Software y Servicios Informáticos, y colaborar con la constitución de nuevas empresas comerciales dentro del sector y la consolidación de las empresas elegibles ya existentes.

- A través de la **Ventanilla Permanente**, se financian proyectos sin una fecha límite establecida. Hay dos tipos de ventanillas permanentes: por un lado, los Créditos Exporta destinados a otorgar financiamiento a través de préstamos para la iniciación o consolidación de la actividad exportadora de empresas PyMES dedicadas a la producción de software; por el otro, los ANR FONSOFT CAPACITACIÓN, que son proyectos de formación continua cuyo objetivo es ofrecer capacitación innovadora, pertinente, de calidad y abierta a la comunidad de Software y Servicios Informáticos (la capacitación debe ser de interés profesional e industrial).

- Adicionalmente, se han destinado fondos a través del Fonsoft en forma de **subsidios a Observatorios**.

Como muestra la tabla entre 2007 y febrero de 2009, se aprobaron montos para la convocatoria de Aportes no Reembolsables (ANR) por \$9,5 millones. Entre el destino de los fondos se destacan los dirigidos a Calidad (27%), a Gestión (26%), a Telecomunicaciones (8%) y a Gestión agroindustrial (5%). Luego, las áreas de Georeferenciamiento, Gestión Industrial, Seguridad e Informática Industrial recibieron un porcentaje menor (en torno al 3%). Por montos menos relevantes se realizaron ANR a los sectores de e-learning y también a publicaciones.

Cuadro 7: FONSOFT: Montos aprobados según área de destino. 2007-2009.

(montos en \$ acumulados en el período)

Concepto	Convocatoria ANR
MONTO TOTAL	\$9.5 millones
DESTINO	
Calidad	27%
Gestión	26%
Telecomunicaciones	8%
Gestión agroindustrial	5%
Georeferenciamiento	3%
Gestión industrial	3%
Seguridad	3%
Informática industrial	2%
Otros	23%

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea s/datos del FONSOFT.

Por su parte, la convocatoria a Emprendedores habilitó fondos por \$11,9 millones, siempre entre 2007 y febrero 2009. Los principales destinos de estos fondos fueron a Gestión (21%), Medicina (11%), Gestión agroindustrial (9%), Georeferenciamiento (8%), Telecomunicaciones (7%), Juegos (6%), Medios (6%) e Informática Industrial (4%). También, pero en menor medida, se otorgaron subsidios a emprendedores del sector software (plataforma de desarrollo), sector financiero, seguridad y e-learning.

Adicionalmente, en cuanto a los montos destinados a financiar Observatorios, se tiene que el Fonsoft entre 2007 y 2008 se aprobaron tres proyectos por un monto cercano a los \$445.000, un 43% del monto total solicitado. Dos fueron aprobados en 2007 para la región Bonaerense, representando el 81% del monto total aprobado, y uno en 2008 para el NEA.

III.1.4.3.2 FONTAR

El Fondo Tecnológico Argentino (FONTAR) administra recursos de distinto origen, tanto públicos como privados, financiando proyectos de innovación a través de distintos instrumentos, que se implementan por medio del proceso de Convocatorias Públicas o Ventanilla Permanente. Se financian proyectos de desarrollo tecnológico, modernización tecnológica, gastos de patentamiento, servicios tecnológicos para instituciones, servicios tecnológicos para PyMEs, capacitación, asistencia técnica, programa de consejerías tecnológicas, incubadoras de empresas, como así también, parques y polos tecnológicos.

Puntualmente, durante el período 2003-2008 el FONTAR aprobó para el sector Servicios Informático y Actividades Conexas \$76,8 millones de pesos. Del total, el 57,1% fue en forma de subsidios, el 36,6% como crédito y el 6,4% como crédito fiscal.

III.1.4.4 Formación del capital humano

Un segundo aspecto de gran relevancia para el desarrollo exitoso de la industria de software es la disponibilidad de mano de obra, tanto en calidad como en cantidad. Un mercado laboral favorable puede resultar determinante en la selección de la ubicación de una firma, especialmente en este sector.

III.1.4.4.1 Ministerio de Trabajo – Planes sectoriales

Un Plan Sectorial de Calificación es un conjunto de acciones articuladas que los actores de un sector impulsan -con el apoyo del MTEySS y de otras áreas del Estado- para fortalecer su productividad, competitividad y capacidad de generación de empleo, desde la formación de calificaciones.

El plan sectorial supone la participación organizada de personas que representan un determinado sector, a nivel regional y nacional. Estos pueden ser cámaras empresarias, organizaciones sindicales e instituciones de apoyo que brindan capacitación, promoción y asistencia técnica vinculadas con las actividades del sector.

El MTEySS apoya a los sectores de actividad definidos como prioritarios por el Estado Nacional por su capacidad de crecimiento y generación de empleo, con políticas de capacitación y formación profesional orientadas a mejorar su productividad y competitividad y promover la incorporación de trabajadores desocupados en empleos de calidad.

El MTEySS ha liderado cinco programas destinados a la capacitación en el sector de software y servicios informáticos, bajo la órbita de los planes sectoriales descriptos. Los nombres de los programas desarrollados entre 2005 y 2006 han sido:

1. Profoco
2. Entertech 1
3. +Mas
4. Inverti en vos
5. Aticma

En cada uno de los programas el MTEySS trabajó con diferentes socios del sector privado y público, a saber:

- Gobierno de Córdoba y Cluster Córdoba Technology
- Sun
- Microsoft
- Oracle
- Municipio de Mar del Plata

El financiamiento de los programas 2), 3) y 4) ha sido en partes iguales por las empresas y por el MTEySS.

El alcance de los programas fue variado, mientras que el programa Profoco se centró en la provincia de Córdoba y el Aticma en el municipio de Mar del Plata (General Pueyrredón), los tres restantes se han desarrollado en más de una localidad al mismo tiempo.

A partir de estas primeras iniciativas el MTEySS ha seguido trabajando en forma conjunta con cámaras empresarias y otras organizaciones en el marco de estos programas de capacitación para especialistas que trabajan en sector SSI.

III.1.4.4.2 Ministerio de Educación - Becas para estudios universitarios de grado

Durante 2009 el Ministerio de Educación argentino puso en marcha el programa nacional de becas para estudiantes universitarios de “carreras TICs”⁸³

⁸³ Las carreras consideradas como TICs por el Ministerio son: Licenciatura en Análisis de Sistemas, Licenciatura en Sistemas de la Información, Licenciatura en Sistemas, Licenciatura en Ciencias de la Computación, Licenciatura en Computación, Licenciatura en Informática, Ingeniería en Sistemas, Ingeniería en Sistemas de Computación, Ingeniería en Sistemas de Información, Ingeniería en Sistemas, Ingeniería en Informática, Ingeniería en Computación, Ingeniería Electrónica e Ingeniería en Telecomunicaciones.

(PNBTICS) que está dirigido a promover e incrementar el ingreso de estudiantes en carreras de grado del área.

Los destinatarios son:

1. estudiantes universitarios que se encuentren cursando de manera presencial una carrera de grado “TIC” en una Universidad Nacional o Provincial o Instituto Universitario Nacional, y

2. estudiantes egresados del nivel medio, o que estén finalizando el mismo sin adeudar materias, que aspiren a ingresar a la Universidad en el año 2009 a una de las carreras “TIC”

Las becas otorgan un beneficio diferenciado según el año de cursado en el que se encuentre el estudiante, como se detalla a continuación:

- Primer y segundo año: \$5.000 pesos anuales
- Tercer y cuarto año: \$8.000 pesos anuales
- Quinto año: \$12.000 pesos anuales

Este programa de Becas TICs del gobierno nacional otorga el mismo estipendio que el Programa de Becas del Bicentenario⁸⁴, con la diferencia de que este último apunta a un mayor espectro de carreras de grado científico-tecnológicas y como requisito debe tratarse de jóvenes pobres. Esta política de estado está pensada como de gran impacto, especialmente si se tiene en cuenta que, de acuerdo con estimaciones propias en base a los datos de la Encuesta Permanente de Hogares relevada por el INDEC, del segundo semestre de 2006 (última base disponible de este tipo), el total de jóvenes universitarios de entre 18 y 35 años que contaban con una beca de estudios en Argentina totalizaba 26.322. La apuesta de entregar hasta 30.000 becas encuadradas en estas modalidades es una clara señal sobre la importancia que se quiere otorgar a la formación superior en estas áreas.

⁸⁴ El programa tiene prevista la entrega de 30.000 becas a jóvenes en situación de pobreza que opten por carreras vinculadas a las ciencias aplicadas, ciencias naturales, ciencias exactas y a las ciencias básicas (carreras de grado y tecnicaturas universitarias y no universitarias). Para el caso de las tecnicaturas se prevé una ayuda de \$3.500 para primero y segundo año, y de \$5.000 para tercero. En ambos casos a pagarse en diez cuotas mensuales, por año.

III.1.4.4.3 Iniciativas provinciales en Córdoba y Buenos Aires

En este sentido, la provincia de Córdoba estableció una serie de incentivos para conseguir elevar la matrícula de las carreras relacionadas con la informática, también de acuerdo con el objetivo de atraer empresas tecnológicas de envergadura. En particular, a través del *Programa 500 por 500*, mediante el cual los 500 alumnos que obtienen mejor desempeño en los últimos dos años del secundario y que eligen carreras universitarias o terciarias relacionadas con la informática, son becados con \$ 500 por mes por el periodo que dure la carrera (y que la concluyan en los tiempos previstos).

A su vez, en instancias de cooperación entre empresas, cámaras, universidades y agencias gubernamentales, también se han ido estableciendo mecanismos de promoción de la formación aplicada de los estudiantes de carreras afines. Tal es el caso del Instituto Tecnológico Córdoba (ITC), que fue fundado por las 6 casas de estudio más importantes de la provincia (la Universidad Nacional de Córdoba, Universidad Tecnológica Nacional, Universidad Católica de Córdoba, Universidad Blas Pascal, Universidad Empresarial Siglo XXI, Instituto Universitario Aeronáutico) y por el Cluster Córdoba Technology. Este se comenzó a formar en 2001 con el objetivo de: *“Iniciar una actividad colaborativa articulando y compatibilizando intereses y objetivos para conformar un laboratorio de Alta Tecnología posicionado para complementar una de las primeras iniciativas de asociación entre Universidades y Empresas Tecnológicas.”*⁸⁵

Esta iniciativa que ya fue fuente de diversos estudios aplicados es un botón de muestra de la necesidad no sólo de contar con profesionales altamente capacitados desde el punto de vista de la enseñanza tradicional abstracta, sino también desde la perspectiva de la veloz dinámica que el mercado informático, que requiere vinculación ágil y fluida entre los ámbitos académicos y empresariales.

Además de esta mirada sectorial, en función del análisis y propuesta de las políticas públicas relacionadas al capital humano, es necesaria una mirada más amplia. Así se tiene que, además de los trabajadores especializados del sector SSI, existen muchos otros trabajadores que se encuentran diseminados en otros sectores de actividad de la economía. Estos especialistas suelen desarrollar sus actividades,

⁸⁵ De acuerdo con la información disponible en <http://www.fitc.unc.edu.ar/>, consultada en noviembre de 2009.

por ejemplo, en áreas de sistemas de empresas y organizaciones y son claves para la competitividad de las empresas y organizaciones que no pertenecen al sector de SSI⁸⁶.

III.1.4.5 Estadísticas sectoriales

En otro orden de cosas, existen dificultades para realizar un seguimiento apropiado de la performance del sector, las cuales en parte son inherentes a la permanente evolución en el modelo de negocios (nuevas formas de comercialización, nuevos productos o servicios, negocios conjuntos entre empresas de diferentes países, etc.). ¿Se venden productos **empaquetados** o **servicios**? ¿El software embebido en productos de electrónica aparece en las estadísticas como producto o como servicio? Debe tenerse presente que parte de las exportaciones de software pueden figurar dentro de las estadísticas de comercio exterior de bienes, en los productos que hacen referencia a “Discos, cintas y demás soportes para grabar...”; mientras que una porción más importante aparece en las estadísticas del Balance de Pagos, bajo el título “Servicios informáticos y de información”, sobre el cual no hay desagregaciones.

De acuerdo con la información provista por la Fundación Exportar, dependiente del Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto, el Código Aduanero no contempló a los Servicios sino hasta 1998 (Ley 25.063), y su reglamentación aún estaría pendiente. Hasta ese momento la norma se refería sólo a Mercaderías, definidas como “todo objeto susceptible de ser importado o exportado”. Así, los servicios no tienen una posición arancelaria que los identifique. Por este motivo, a efectos de la ley, no son mercaderías y en efecto la Dirección General de Aduanas no tiene intervención sobre los mismos. Esta condición por un lado resulta en menores obligaciones administrativas (inscripción, contratar un despachante de aduanas, etc.), pero por otra parte dificulta el seguimiento estadístico que sería necesario.

En virtud de esto es que resulta necesario profundizar el seguimiento de las actividades del sector, sin que ello implique una carga para las propias empresas, de modo que sea posible mejorar los diagnósticos.

⁸⁶ Para ampliar ver Nahirñak P. (2008).

III.1.4.6 Impuestos, incentivos fiscales y costos de cumplimiento

Un aspecto que no es de importancia menor y que puede resultar determinante en la elección de la localización de empresas se refiere a los impuestos que gravan a la actividad en las diferentes ubicaciones posibles. En este sentido, los gobiernos locales que buscan fomentar el desarrollo de la actividad de industrias que se re-localizan con facilidad, como es el caso del software, se proponen establecer regímenes tributarios de excepción para las mismas. Lo que no debe perderse de vista es que las empresas además de enfrentar los costos derivados de las obligaciones tributarias propiamente dichas (los impuestos en sí), también enfrentan los costos que involucrados en la formalización del negocio en un contexto de reglas de juego complejas, desactualizadas, o ambas a la vez.

Así, como primera referencia a la política impositiva aplicada en las jurisdicciones consideradas, para el año 2009 se tiene que la actividad de SSI está gravada, en general, como se detalla a continuación.

Cuadro 8: Impuestos y tasas a las actividades de servicios informáticos. Ciudad de Buenos Aires y Córdoba. 2009.

(en %)

Córdoba	Ciudad Autónoma de Buenos Aires
Tasa de Comercio e Industria: 11% Impuesto a los Ingresos Brutos: 4 %	Impuesto a los Ingresos Brutos: 3 %

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de normativa impositiva.

Respecto de Impuesto al Valor Agregado (de carácter nacional), la actividad se encuentra exenta (junto con otros servicios que se exportan). En el caso que realicen operaciones interna gravadas por dicho impuesto, las empresas pueden netear débitos y créditos. Por otro lado, si una empresa no tiene débitos, o éstos son menores a los créditos, situación en la que tendría un crédito a favor frente a AFIP, podrá acreditar la diferencia en concepto de otros impuestos, transferirlo a terceros o solicitar una devolución.

A través de la asimilación de la producción de software con el resto de las actividades industriales (decisión en la que la Provincia de Córdoba fue pionera), se le extendió a esta industria una serie de beneficios de Promoción Industrial. En Córdoba se estableció una exención impositiva de todos los gravámenes impositivos provinciales por un plazo de 10 años y al mismo tiempo se establecieron convenios

particulares para atraer firmas del rubro tecnológico. Tal es el caso de Motorola e INTEL, cuyo proceso de radicación se sintetiza en el recuadro aparte, a las que se las favoreció con la construcción de sus sedes corporativas o financiación de las mismas, al tiempo que por un periodo de tiempo se les paga un subsidio por cada puesto de trabajo creado desde su arribo en cargos calificados. Esta última ventaja fue aprovechada por otras empresas tecnológicas que se radicaron posteriormente.

Con el tiempo, las empresas tecnológicas PyME locales se manifestaron en la prensa local requiriendo el mismo tipo de ventajas, a lo cual la administración provincial se comprometió a financiar las obras necesarias para construir sus sedes en el futuro parque tecnológico de la Ciudad de Córdoba.

El fundamento de la estrategia provincial de atraer a algunas asumiendo el costo de radicación para que luego otras estuvieran interesadas en venir dio sus resultados cuando otras empresas de envergadura internacional decidieron radicarse en Córdoba. Entre otras cosas, sus directivos destacaron las ventajas fiscales y la importante calidad de la mano de obra, sumado a las sinergias que se estaban generando con la colaboración entre universidades y el sector privado.

III.1.4.6.1 Costo de la burocracia

Anteriormente se hizo referencia a los costos extra-tributarios que involucra el pago de impuestos. Sin embargo, también deben considerarse los costos que enfrentan los emprendedores al iniciar actividades, aquellos en los que se incurre al constituirse como sociedad comercial (anónima o S.R.L.) o los que se afrontan cuando se realizan operaciones de exportación. A estos los hemos agrupado en lo que denominamos **costos de la burocracia**. Un estudio que periódicamente actualiza el Banco Mundial sugiere que Argentina presenta condiciones desfavorables en estos aspectos al compararla con otros países de la región como Chile, Colombia o México. Si se compara con países altamente desarrollados la comparación es mucho más pesimista. Debe destacarse que Argentina ocupa el puesto 135 de 181 países considerados.

Cuadro 9: Ranking de países según la facilidad para iniciar nuevos negocios⁸⁷. 2009.

País	Nº orden
Irlanda	5
Israel	24
Chile	55
Japón	64
Colombia	79
Paraguay	82
México	115
Perú	116
Uruguay	120
India	121
Brasil	127
Argentina	135
Venezuela	142
Ecuador	158
Bolivia	165

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de Banco Mundial.

A similares conclusiones se arriba cuando se analizan el ranking representativo de la facilidad para exportar e importar que releva el mismo organismo. En donde se destaca que países como Irlanda e Israel, cuya performance en la industria del software es destacada tienen una posición muy alta en estos rankings. Por otro lado debe tenerse presente que, dada la composición de este orden de mérito, las posiciones más altas se corresponden con menores costos de diversos trámites empresariales, menores tiempos de espera para obtener permisos diversos, menor cantidad de trámites que deben realizarse, entre otros. Es decir, a mejor posición en el ranking, el sistema legal y administrativo es más simple y menos costoso para las empresas.

Dado que las empresas desarrolladoras de software nacen como unipersonales o sociedades de hecho, resulta indispensable mitigar esta dificultad inherente al entramado legal y administrativo argentino, y ello puede hacer por dos vías elementales: cambiar el entramado legal o ayudar a los potenciales empresarios a sortear estas dificultades. Como los cambios estructurales en Argentina ofrecen mucha resistencia, las políticas actuales buscan la segunda alternativa, que es en cierta medida cortoplacista.

⁸⁷ Se crea un índice combinando el número de trámites que deben realizarse para crear una empresa e iniciar operaciones, el tiempo estimado que demora en terminarse en días, el costo en términos del producto per cápita de la economía que se trate y el capital mínimo que debe tenerse.

En el caso de Córdoba, tanto la agencia Pro Córdoba como el Ministerio de Ciencia y Tecnología de la Provincia tienen programas que buscan facilitar a las empresas su inserción internacional y su expansión. En el primer caso, a través de la realización de misiones comerciales y rondas de negocios, entre otras. En el segundo, mediante el otorgamiento de subsidios para la elaboración de planes de negocios, para el fomento de la innovación y para la formación de sus recursos humanos.

III.1.4.7 Las radicaciones de empresas tecnológicas en Córdoba

A continuación se presentan algunos casos de empresas del sector SSI que se han radicado (o lo han intentado) en la provincia de Córdoba en los últimos 10 años. La información se ha obtenido a través del Gobierno de la Provincia de Córdoba (www.cba.gov.ar), los diarios La Voz del Interior y La Mañana de Córdoba diarios y las páginas web de las empresas.

Motorola

La empresa Motorola y el Gobierno de la Provincia de Córdoba establecieron un vínculo desde el año 2000, cuando comenzaron las conversaciones por un eventual convenio de radicación. Así, en el año 2001 Motorola ya había decidido su arribo a la provincia. El acuerdo suscripto entre la empresa, el gobierno provincial y la Municipalidad de Córdoba implicaba que los últimos dos se comprometían a un aporte financiero de U\$S 14 millones. Al mismo tiempo, el Estado provincial asumió el compromiso de desembolsar 7,5% del gasto en salarios de la empresa para el entrenamiento de los ingenieros contratados por ésta, durante 9 años. Se establecía un límite al desembolso de \$20.000 por ingeniero contratado, y hasta 500 empleados (lo que significa un tope de \$ 10 millones). Por otro lado, se cedía en comodato una superficie donde se construiría el edificio corporativo. Mientras se ejecutara la obra, el municipio se haría cargo del alquiler de oficinas de alto nivel. Por último, la empresa estaría eximida del pago de impuestos provinciales y municipales por 10 años, al ser asimilada la producción de software a lo que se entiende como actividad industrial. Como contrapartida la empresa colaboraría con las Universidades locales para direccionar los planes de estudio hacia las necesidades del nuevo escenario mundial. En su momento los funcionarios insistían en el efecto que la radicación de esta firma tendría sobre otras empresas importantes del mercado mundial.

Idas y vueltas político-económicas, incluida la salida de la convertibilidad hicieron que la construcción de la sede de Motorola nunca se llevara adelante, y aún

en 2009 no se consiguen las circunstancias necesarias para construir el edificio. Luego de que se frustrara la posibilidad de edificar en el terreno original por cuestiones normativas, ha habido diferentes propuestas con un denominador común: la disposición de distintos empresarios a ceder gratuitamente porciones de valiosos terrenos con la misma expectativa que al comenzar las tratativas tenían los funcionarios, *traer a una grande probablemente atraiga a las otras*.

Intel

En el año 2005, autoridades de Intel comenzaron a tener reuniones con el gobierno provincial en el marco de la intención de establecer un centro de desarrollo de software en la ciudad de Córdoba. En este caso, el desembarco se dio en el año 2006 y se acordaron beneficios análogos a los prometidos a Motorola, entre ellos un aporte del Gobierno provincial destinado a la construcción de su edificio corporativo. A estas alturas ya se discutía en Córdoba la posibilidad de concentrar los emprendimientos tecnológicos en un área específica de la ciudad y eventualmente conformar un parque industrial. En lo central, a INTEL se le da un porcentaje de la masa salarial que genera dentro la Provincia, se les proporciona en comodato un edificio o un monto de dinero para cubrir el gasto de alquiler mientras no lo hayan conseguido construir y la exención de impuestos transitoria.

EDS

La firma Electronic Data Systems (EDS) arribó a Córdoba en 2007 (aunque los preparativos ya habían comenzado en 2006), y recibió los mismos beneficios impositivos que las anteriores (por 10 años). También acordó que la provincia de Córdoba se hiciera cargo de un desembolso de entre \$300 y \$400 por cada puesto de trabajo generado, a pagarse durante 5 años. En este caso, la empresa no contó con un apoyo financiero para la construcción de su sede. En el año 2008 la firma fue comprada por Hewlett-Packard, lo cual virtualmente incorporó a otro de los grandes jugadores de la informática mundial a la escena cordobesa.

Otras empresas

Debe destacarse la presencia de otras empresas cuyo arribo no tuvo mucha trascendencia periodística.

IBM tiene oficinas en Córdoba aunque no desarrollan software sino que administran bases de datos de Estados Unidos y España. Cuenta con 110 empleados

en Córdoba. Las principales actividades de la empresa americana se concentran en Buenos Aires.

Gameloft, de origen francés, desarrolla juegos para la telefonía móvil y cuenta con 150 empleados en Córdoba. Arribó en 2007 y se le otorgó la exención impositiva por 5 años y también recibirá subsidios por cada puesto de trabajo que genere.

R&D (unidad de negocios de la ex-*Datasul*, de origen brasileño, la cual ahora es controlada por *Tovts*) desarrolla software para la industria y la administración y cuenta con 80 empleados en Córdoba.

Indra, de origen español, desde comienzos del año 2008 trabaja en la creación de software para la administración empresarial y para la industria aeronáutica.

III.1.4.8 El Distrito Tecnológico de Buenos Aires

El objetivo principal del Distrito Tecnológico, según se manifiesta en su página web⁸⁸, es posicionar a la Ciudad de Buenos Aires como la capital latinoamericana de la tecnología. Y a su vez, crear un espacio donde conviva la identidad del barrio con las empresas TIC, donde se trabaje, se estudie y se viva.

Según estimaciones del gobierno, se espera que en 4 años el Distrito Tecnológico genere alrededor de 30.000 puestos de trabajo.

El Distrito brindará una serie de beneficios y exenciones para las empresas que allí se radiquen que se mencionan a continuación:

- Las empresas estarán exentas del pago de ingresos brutos y ABL por 10 años, así como también del pago de los impuestos de sellos.
- Las empresas tendrán la posibilidad de diferir impuestos para ser invertidos en obras, y contarán con incentivos fiscales en materia de derechos de alineación y construcciones, por un plazo de 10 años.
- Los empleados que se muden al barrio estarán exentos de pagar ABL por 10 años y tendrán líneas de créditos disponibles a tasas preferenciales.
- También habrá beneficios impositivos para entidades académicas.

⁸⁸ Para ampliar se puede consultar http://www.buenosaires.gov.ar/areas/produccion/distrito_tecno/index.php

A continuación encontrará un listado con las empresas que ya decidieron participar del Distrito Tecnológico de Parque de los Patricios, en la Ciudad de Buenos Aires. La información fue obtenida de la página web del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires.

TATA

Establecida en Argentina desde el año 2005, el centro de desarrollo global se focaliza en proveer servicios de consultoría estratégica en IT, servicios y soluciones IT que incorporen productos SAP así como productos de la propia TCS, y soluciones de “outsourcing end-to-end” en IT y operaciones, entre sus servicios principales que operan desde Buenos Aires para países de América Latina, Estados Unidos y Europa. Como visión, la empresa se propuso estar entre las 5 compañías globales de IT más grandes mundo para el año 2010.

DATCO

Es una empresa que cuenta con más de 25 años en el mercado, con operaciones en Argentina, Chile, España y Perú. Provee infraestructura, servicios y proyectos integrales de informática y comunicaciones para aplicaciones de misión crítica. Para ellos el proyecto del Distrito Tecnológico le suma un gran aporte a su empresa: “Es la primera vez que siento que un gobierno me quiere ayudar. La sensación que tiene un empresario argentino es que el gobierno siempre te viene a sacar y nunca te viene a ayudar” fueron las palabras de Horacio Martinez, Presidente de DATCO.

Iron Mountain

Se trata de una compañía que ayuda a las organizaciones en todo el mundo a reducir los costos y los riesgos relacionados con la protección y el almacenamiento de la información. La empresa provee administración completa de registros, protección de datos y soluciones de destrucción de la información para enfrentar y resolver los complejos desafíos e inconvenientes relativos a la información, como el aumento de los costos de almacenamiento, los litigios, el cumplimiento reglamentario y la recuperación ante desastres. Fue fundada en 1951 y tiene más de 100.000 clientes corporativos en toda América del Norte, Europa, América Latina y los países de la costa del Pacífico.

Guía Oleo

Es una empresa especializada en brindar soluciones en programación, diseño, marketing, infraestructura, redes y e-commerce. “Estábamos buscando un inmueble para mudarnos y nos enteramos acerca del Distrito Tecnológico. Compramos un inmueble y ahora estamos a la espera de que nos otorguen el crédito del Banco Ciudad para empezar las reformas” declaró Esteban Brenman, fundador de la guía de restaurantes online más importante de la Ciudad de Buenos Aires.

CZYNE Proyectos Informáticos

Es una empresa de servicios informáticos fuertemente especializada en plataformas Oracle para los negocios de Banca y Seguros, comunicaciones y Procesos Industriales. Con un plantel de ingenieros, programadores, analistas y consultores funcionales, junto con un equipo de implementadores “móviles” y una política de costos competitiva, brindan servicios en toda América Latina y Europa. “En Febrero nos enteramos de la ley. Los beneficios son, por supuesto, muy interesantes. Y justo estábamos buscando un lugar para poner nuestro departamento de Desarrollo de Software, y ya que teníamos que buscar un lugar para trasladarnos, buscamos por Parque Patricios” aseguró Guillermo Neiman, socio gerente de CZYNE.

EXO

Inició sus actividades en el año 1978 para ofrecer soluciones integrales en informática, tecnología y negocios. La empresa es pionera en el desarrollo de la microinformática en Argentina y su oferta incluye hardware, software, los servicios relacionados y el desarrollo constante de su centro de capacitación.

TAO-IT

Nació en 2003 como partner de la compañía Sun Microsystems y en pocos años logró importantes alianzas con empresas como Oracle, Huawei, Hitachi, Symantec, Microstrategy y Creative House. TAO IT es pionera en la aplicación del concepto “Dresking your business” y ofrece soluciones con alto valor agregado.

Star-X

Empresa con foco en la importación de productos de seguridad electrónica. Desde hace más de diez años opera en el país brindando soluciones como alarmas, sistemas de observación, sistemas de accesos, sistemas de detección perimetral y

grabación digital y remota vía internet. Es representante de empresas de reconocimiento internacional como Crow, Focus y Avtech.

Clarín Global

Es la compañía que desarrolla los contenidos digitales del Grupo Clarín. Entre ellos se destaca Clarín.com, el diario online en español más consultado de Latinoamérica.

Las siguientes empresas tienen proyectos de mudarse próximamente

Buenos Aires Software (BAS)

Fue fundada en Buenos Aires en 1979, y es una de las empresas argentinas con más sólida y extensa trayectoria en el desarrollo y comercialización de software. Está conformada por un equipo de más de 80 profesionales y tiene como misión Proveer las mejores soluciones informáticas basados en la calidad y la ética profesional.

CYS

Nació en 1985 buscando un lugar en el mercado como Empresa Consultora en Servicios Informáticos. Hoy cuenta con más de 100 profesionales certificados en distintas tecnologías. En el mes de abril del 1995 la empresa abrió sus puertas en la Ciudad de Comodoro Rivadavia, Chubut, para expandir sus servicios, y hoy se encuentra trabajando para instalarse en el Distrito Tecnológico de Parque de los Patricios. CyS pertenece desde 2000 al Programa Microsoft Certified Partner y es Member & Partner de Buxis.

III.1.5 Recomendaciones de política para la competitividad y desarrollo del sector

Siguiendo la estructura para el análisis de las políticas vigentes (Financiamiento, Formación del capital humano, Estadísticas sectoriales, Impuestos, incentivos fiscales y costos de cumplimiento y Costos de la burocracia) se realizan una serie de recomendaciones de políticas para favorecer la competitividad del sector. Estas recomendaciones no pretender ser exhaustivas, sino indicar los lineamientos claves que al menos por el momento, no están considerando suficientemente las políticas vigentes.

Financiamiento

Un limitante importante para el desarrollo del sector es la falta de acceso al financiamiento, especialmente público. En general, los instrumentos analizados no han tenido el foco en el sector de los servicios, y las condiciones y requisitos suelen no ser acordes a este tipo de actividades. La creación del FONSOFT es muy importante y una clara señal de apoyo al sector, aunque aún no cuenta con la asignación de fondos y la agilidad en la gestión como para dar respuestas a las empresas del sector. Con respecto al financiamiento del sector privado, se observa una bajísima participación, con algunas diferencias entre la Ciudad de Córdoba y Buenos Aires.

Formación del Capital Humano

Como se ha visto, el sector depende fundamentalmente del capital humano disponible para lograr expandirse y ganar competitividad. En general, las políticas públicas sectoriales tienden a concentrarse en otro tipo de instrumentos, tal vez más fáciles de gestionar como los incentivos fiscales, subsidios, etc. Sin embargo, una política integral para el fomento de este sector no debiera dejar de lado la formación del capital humano. No sólo a nivel universitario, sino desde la escuela media, e incluso el nivel inicial. Es allí donde se toma contacto con la tecnología y se desarrollan las habilidades básicas, sobre las cuales se irán consolidando otras habilidades más específicas. Por ello, la integración con iniciativas de políticas educativas es clave.

Estadísticas sectoriales

Existe en el país un importante grupo de investigadores de diversas instituciones que se han dedicado en los últimos años al análisis del sector. Esto genera un espacio para el debate académico que acompaña el diseño e implementación de las políticas sectoriales. Sin embargo, no existen instrumentos específicos para el seguimiento de indicadores sobre aspectos claves relacionados al sector. El apoyo a estos grupos de investigación, como así también la consolidación de un espacio para el monitoreo y seguimiento de las variables clave, son aspectos

que debieran ser atendidos por las políticas. En este sentido, el FONSOFT tiene previsto el financiamiento de Observatorios, pero el mismo es escaso y no permite la generación de estadísticas a nivel nacional y provincial con periodicidad.

Impuestos, incentivos fiscales y costos de cumplimiento

Como se ha visto, las principales políticas que se han implementado hasta el momento tanto a nivel nacional como provincial, van en la dirección de beneficios fiscales. Es clave mantener la estabilidad y coordinar los esfuerzos entre los diferentes niveles de gobierno, con el objetivo de potenciar estos instrumentos. Si bien el camino recorrido en término de políticas fiscales de promoción del sector es muy valioso, sería preciso modificar algunos de los instrumentos -como el Régimen de Promoción de la Industria- a fin de focalizar estos beneficios en empresas innovadoras y que generen mayor valor agregado.

Costos de la burocracia

De acuerdo con lo presentado se sabe que el sector se compone de un importante grupo de cuentapropistas y empresas de tamaño pequeño. Para estos grupos los costos de la burocracia se convierten en importantes barrera de ingreso y salida de la actividad. En término de potenciar el sector y fomentar la creación de más empresas nacionales, es clave reducir las barreras burocráticas, teniendo en cuenta que estos profesionales y micro empresas no suelen contar con profesionales internos de áreas como la contable, legal y administrativa. Una política que brinde apoyo en estas cuestiones a las pequeñas empresas y emprendedores, podría generar importantes beneficios al sector.

III.1.6 Conclusiones

Como se ha visto, el sector de SSI presenta gran dinamismo no sólo a nivel local sino internacional. Luego de la crisis 2001/2001 de Argentina, y aprovechando las ventajas cambiarias, el sector tomó mayor dinamismo al lograr ganar más mercados principalmente externos. Este dinamismo ha llevado a encontrar cuellos de botella, especialmente en la falta de recursos humanos. Sin embargo tanto las exportaciones como las ventas ha crecido a ritmo sostenido. Por el lado de las políticas públicas este sector logró captar la atención de varios sectores del gobierno

y es considerado como uno de los sectores claves y estratégicos para el desarrollo del país. Los instrumentos desplegados para potenciar el crecimiento del sector son variados, pero es necesario redoblar los esfuerzos fundamentalmente en 4 líneas de acción: la formación del capital humano, la generación de estadísticas sectoriales, el desarrollo de ajustes en instrumentos e incentivos fiscales y en la reducción de los costos de la burocracia. El camino de las políticas públicas deberá estar concentrado en potenciar el desarrollo de las pequeñas empresas y los emprendedores y el apoyo a aquellas empresas y proyectos que generen valor agregado.

III.1.7 Anexo de Tablas y Gráficos

ÍNDICE DE ATRACTIVO PARA LOCALIZACIÓN OFFSHORE. AÑO 2004. En números índices*

Países	Ranking Global	Recursos Humanos	Entorno de Negocios	Estructura Financiera
India	7,12	2,09 (1)	1,31 (16)	3,72 (1)
China	5,61	1,36 (7)	0,93 (21)	3,32 (5)
Malasia	5,59	0,73 (20)	1,77 (9)	3,09 (10)
República Checa	5,58	0,92 (12)	2,02 (7)	2,64 (17)
Singapur	5,46	1,36 (8)	2,63 (1)	1,47 (21)
Filipinas	5,45	0,94 (10)	0,92 (22)	3,59 (3)
Brasil	5,44	0,86 (17)	1,41 (14)	3,17 (8)
Canadá	5,42	1,94 (2)	2,48 (2)	1,00 (24)
Chile	5,36	0,7 (21)	1,68 (11)	2,98 (13)
Polonia	5,33	0,88 (15)	1,57 (13)	2,88 (14)
Hungría	5,29	0,9 (9)	1,68 (12)	2,71 (16)
Nueva Zelanda	5,21	1,38 (5)	2,24 (4)	1,59 (20)
Tailandia	5,20	0,57 (24)	1,19 (19)	3,44 (4)
México	5,12	0,74 (18)	1,26 (17)	3,12 (9)
Argentina	5,07	0,74 (19)	1,08 (20)	3,25 (6)
Costa Rica	5,06	0,67 (22)	1,33 (15)	3,06 (12)
Sudáfrica	4,98	0,94 (11)	1,21 (18)	2,83 (15)
Australia	4,82	1,58 (3)	2,13 (5)	1,11 (23)
Portugal	4,71	0,88 (16)	1,99 (8)	1,84 (18)
Vietnam	4,70	0,35 (25)	0,7 (24)	3,65 (2)
Rusia	4,65	0,89 (14)	0,51 (25)	3,25 (7)
España	4,55	1,38 (6)	2,05 (6)	1,12 (22)
Irlanda	4,49	1,39 (4)	2,48 (3)	0,62 (25)
Israel	4,46	1,06 (9)	1,74 (10)	1,66 (19)
Turquía	1,37	0,64 (23)	0,73 (23)	3,07 (11)

Fuente: (A. T. Kearney 2005).

(*) A mayor índice, mayor atractivo de la localización para realizar offshoring.

Los números entre paréntesis indican la posición de cada país en el ranking en cada una de las variables analizadas por el índice.

ÍNDICE DE ATRACTIVO PARA LOCALIZACIÓN OFFSHORE. AÑO 2007. En números índices*

Países	Ranking Global	Recursos Humanos	Entorno de Negocios	Estructura Financiera
India	7,00	2,34 (2)	1,44 (19)	3,22 (5)
China	6,56	2,25 (3)	1,38 (20)	2,93 (10)
Malasia	6,12	1,26 (9)	2,02 (5)	2,84 (13)
Tailandia	6,02	1,21 (11)	1,62 (12)	3,19 (6)
Brasil	5,89	1,78 (4)	1,47 (18)	2,64 (17)
Indonesia	5,82	1,47 (7)	1,06 (25)	3,29 (2)
Chile	5,76	1,18 (12)	1,93 (8)	2,65 (16)
Filipinas	5,75	1,23 (10)	1,26 (21)	3,26 (3)
Bulgaria	5,75	1,04 (18)	1,56 (15)	3,16 (7)
México	5,73	1,49 (6)	1,61 (13)	2,63 (19)
Singapur	5,68	1,51 (5)	2,53 (1)	1,65 (24)
Eslovaquia	5,62	1,04 (17)	1,79 (10)	2,79 (14)
Egipto	5,61	1,14 (14)	1,25 (23)	3,22 (4)
Jordania	5,60	0,98 (21)	1,54 (17)	3,09 (8)
Estonia	5,60	0,96 (22)	2,2 (3)	2,44 (22)
República Checa	5,57	1,1 (15)	2,05 (4)	2,43 (23)
Latvia	5,56	0,91 (24)	2 (6)	2,64 (18)
Vietnam	5,54	0,99 (19)	1,22 (24)	3,33 (1)
Polonia	5,54	1,17 (13)	1,79 (11)	2,59 (20)
Emiratos Árabes	5,51	0,86 (25)	1,92 (9)	2,73 (15)
Estados Unidos	5,51	2,74 (1)	2,29 (2)	0,48 (25)
Uruguay	5,47	0,98 (20)	1,54 (16)	2,95 (9)
Argentina	5,47	1,3 (8)	1,26 (22)	2,91 (11)
Hungría	5,47	0,95 (23)	1,98 (7)	2,54 (21)
Mauritania	5,44	1,04 (16)	1,56 (14)	2,84 (12)

CANTIDAD DE CERTIFICACIONES CMM, POR PAÍS. AÑO 2005

País	2005
Estados Unidos	2,035
India	422
China	354
Reino Unido	144
Canadá	85
Alemania	76
México	34
Israel	32
Brasil	32
Chile	29
España	28
Hong Kong	12
Argentina	12
Irlanda	11
Venezuela	< 10
Turquía	< 10
Taiwán	< 10
Egipto	< 10

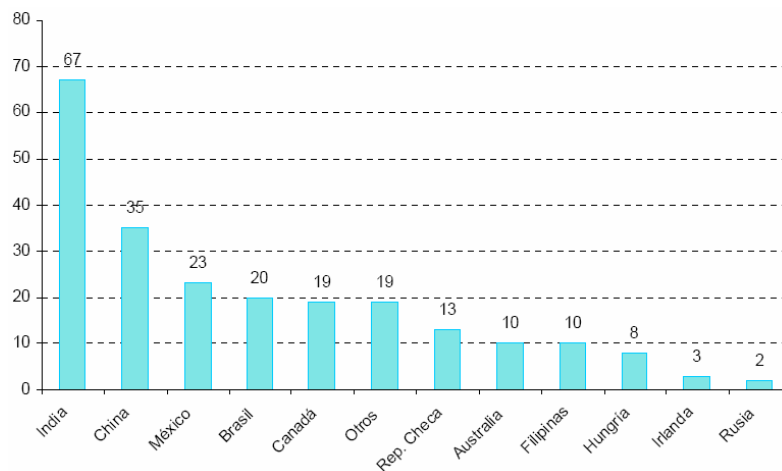
Fuente: Software Engineering Institute.

Usuarios de Internet c/ 100 hab			Proporción de hogares con Internet			Calidad de conexión (Bit/s x usuario)*		
2003	2008	%	2002	2007	%	2003	2008	%
11,9	28,1	136,1%	14,0	27,5	13,5	1.624,0	8.173,0	403,3%
13,2	34,8	163,6%	10,3	15,4	5,1	772,0	2.955,0	282,8%
64,0	72,4	13,1%	54,5	72,1	17,6	8.521,0	22.250,0	161,1%
20,3	32,5	60,1%	11,0	22,1	11,1	1.884,0	12.428,0	559,7%
20,4	33,1	62,3%	7,3	11,8	4,5	1.200,0	2.583,0	115,3%
62,6	71,2	13,7%	52,0	61,7	9,7	3.868,0	15.461,0	299,7%
14,7	21,6	46,9%	7,5	12,0	4,5	591,0	1.302,0	120,3%
10,5	25,3	141,0%	0,8	5,6	4,8	646,0	10.581,0	1537,9%
15,5	40,0	158,1%	13,6	13,5	-0,1	823,0	2.241,0	172,3%

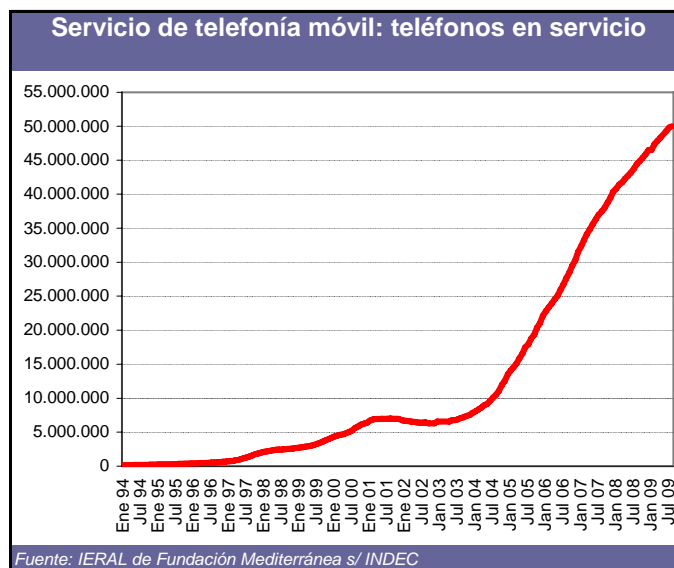
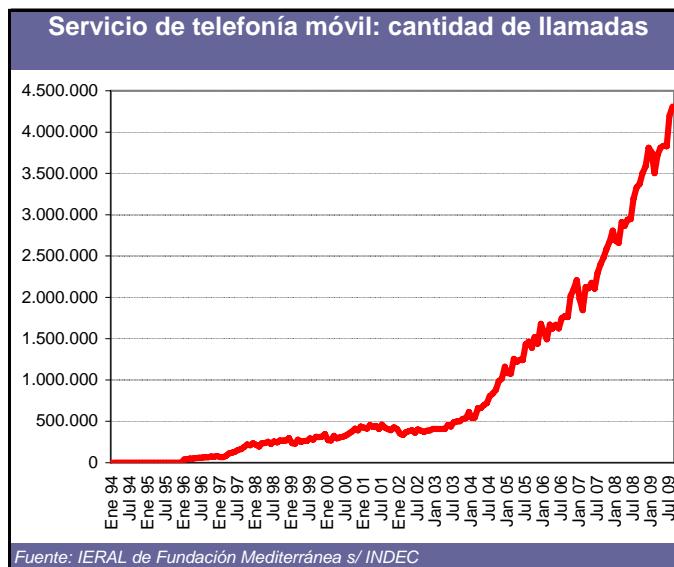
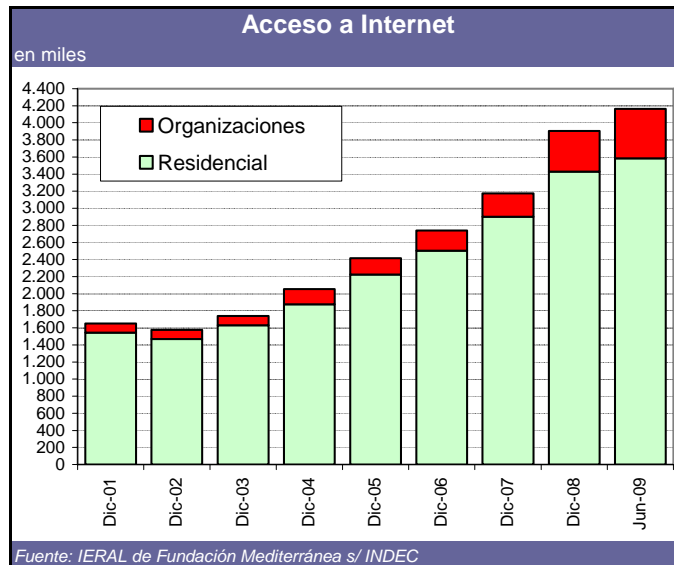
(*) se calcula dividiendo la Anchura de banda internacional de Internet (en bit/s) por el nro de usuarios de Internet

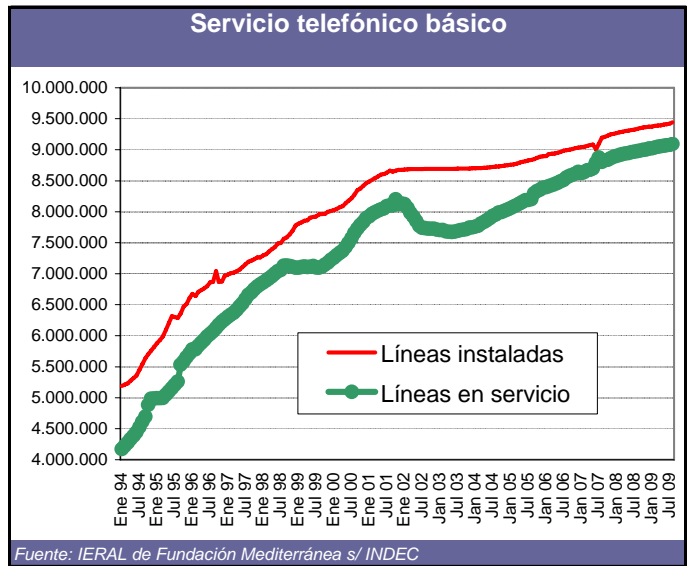
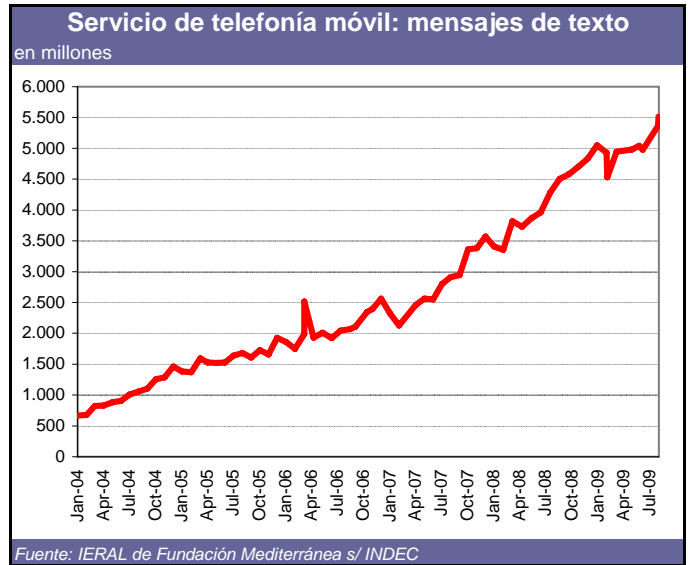
Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea s/ ITU

Porcentaje de empresas que declararon tener operaciones habituales de offshoring, por destino. Encuesta realizada a 115 ejecutivos de empresas globales. 2003.



Fuente: AT Kearney





III.1.8 Bibliografía

Nahirñak P. (2006), Los primeros resultados de la Ley del Software -Una industria que avanza a paso firme pero que puede dar mucho más-, Revista Novedades Económicas, Año 28, ISSN 1850-6895, IERAL de Fundación Mediterránea, Enero de 2006.

_____ (2007), En informática la demanda insatisfecha se cubre con técnicos cada vez más jóvenes, Revista Novedades Económicas, Año 29 Edición N° 364, ISSN 1850-6895, IERAL de Fundación Mediterránea, 7 de Mayo de 2007.

_____ (2008), Fuerza laboral TIC. Un estudio comparativo entre Argentina y Estados Unidos, Capítulo 3, Indicadores de Ciencia y Tecnología en Iberoamérica. Agenda 2008, Red Iberoamericana de Indicadores de Ciencia y Tecnología, ISBN 978-987-98831-2-9, Mayo 2008.

Arora A. y Gambardella A. (2004), “The Globalization of the software industry: Perspectives and opportunities for developed and developing countries”, Working Paper 10538, National Bureau of Economic Research. López A. y Ramos D. (2008)

IERAL (2008), Tecnologías de la información y comunicación: ¿Se limitan las ventajas comparativas de Argentina a un enclave?, Documento de Trabajo N°67, Jorge Vasconcelos, Paula Nahirñak y Belisario Álvarez de Toledo, IERAL de Fundación Mediterránea, Febrero 2008.

Beech, Artopoulos, Davidziuk (2008), “Demanda laboral en la industria del software y servicios informáticos en la Argentina. Situación actual y perspectivas”. Documento de Trabajo N°4, Universidad de San Andrés, Abril de 2008.

Casaburi G., Nahirñak P. y Diegues P. (2003), Difusion and Effective Use of Information Technology. A Latin-Asian Dialogue on Initial Conditions and Policy Challenges, Institute for International Economics, Documento de Investigación, 2003.

IV Economías Regionales en Argentina: Buenos Aires

IV.1 El Sector Cárnico en la Provincia de Buenos Aires y en Argentina

*Inés Butler
Guadalupe Gonzalez*

IV.1.1 Introducción

A nivel mundial, Argentina es considerado el país ganadero por excelencia, tanto si se tiene en cuenta el nivel de consumo como las ventajas comparativas en la producción de carnes. Esta impronta, elevadísimo peso en la canasta de consumo y ventajas en la producción, ha mostrado históricamente ser fuente de conflictos ya que cada una de estas características requiere un set de políticas específico, no siempre compatibles entre sí.

La cuestión ganadera en la Argentina se ha transformado un conflicto histórico aún sin resolución. Evidencia de esto es que, a lo largo de las últimas décadas, se ha asistido a diversos episodios protagonizados por gobiernos de la más diferente extracción. Estos episodios, que se desatan en un período de retención de vientres y consecuente aumento del precio de la carne, provocaron en general reacciones corto placistas del ejecutivo de turno. Las políticas aplicadas fueron desde cupos a las exportaciones, monopolio público de la comercialización de la carne (IAPI), el lanzamiento de índices de precios ‘descarnados’ (Martínez de Hoz en los ’70) hasta la intervención estatal para la oferta de sustitutos (Alfonsín en los ’80). Pero nunca se generó el suficiente espacio para un Plan Ganadero sustentable.

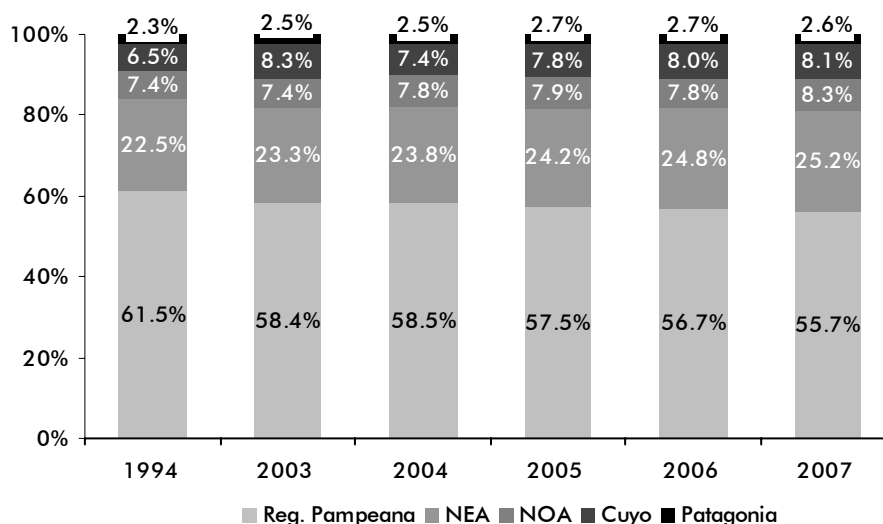
Esta falencia presenta, como agravante, que es un conflicto que excede el nivel sectorial ya que su comportamiento es clave para analizar la política macroeconómica y sus efectos en el tiempo.

Encontrar la solución a este conflicto es de sustancial importancia a la hora de definir la estrategia de país. Un país que quiere insertarse competitivamente en los mercados mundiales no puede permitir que sus exportaciones estén sujetas a vaivenes internos. Y, aplicando las políticas correctas, tampoco se debería presentar una fuerte dicotomía entre mercado interno y externo. Al contrario, encontrar el equilibrio adecuado de políticas permitiría sostener el consumo interno de carnes sin perder mercados externos.

IV.1.2 Relevancia del sector Carnes

La superficie destinada a la ganadería vacuna en Argentina se vio desplazada en los últimos años por el importante crecimiento de la agricultura, liderado principalmente por la soja. La superficie sembrada se duplicó desde 1994 a 2007, desplazando así a la ganadería. De todas formas, el stock vacuno permaneció estable, gracias a un reordenamiento territorial. Con el crecimiento de la agricultura, la ganadería se desplazó hacia las regiones extra pampeanas, principalmente hacia el NEA. De esta forma, la Región Pampeana, que en 1994 aportaba el 61,5% del stock vacuno del país, en 2007 lo hizo en 55,7%. Aunque sigue siendo la región con mayor stock, perdió 5,7 puntos porcentuales de participación. Como contrapartida, todas las demás regiones ganaron mercado, destacándose en primer lugar la región NEA. Sigue siendo la segunda región ganadera en importancia, pero además mejoró su market share de 22,5% en 1994 a 25,2% en 2007. Lo sigue Cuyo, con una participación en el stock vacuno de 6,5% en 1994, contra 8,1% en 2007. Este crecimiento también se observa en la región NOA, que pasó de aportar 7,4% del stock total en 1994, a hacerlo en 8,3% en 2007. Por último la Patagonia, que contribuía en 2,3% en 1994 y ahora lo hace en 2,6%.

Gráfico 1: Redistribución porcentual del stock vacuno por región



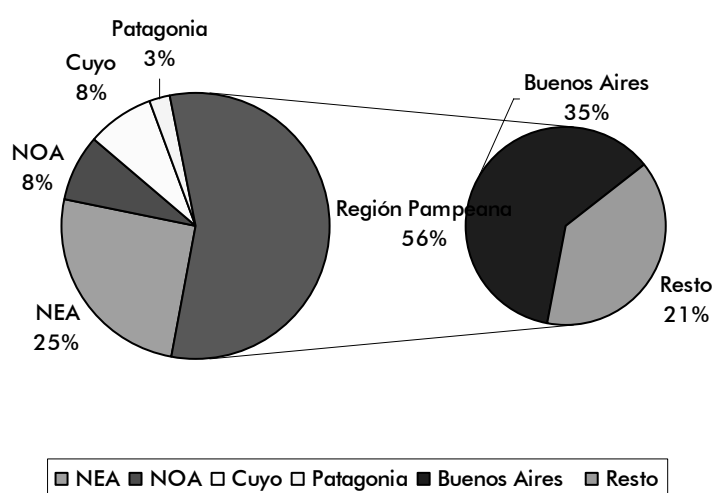
Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a INTA

Dentro de la región Pampeana, se destaca la participación de Buenos Aires, con el 61,7% del stock vacuno de la región en 2007. En segundo lugar se ubica el sur de Córdoba, con 15,7%, siendo la más afectada por la expansión de la agricultura.

Por su parte, el sur de Entre Ríos contribuye con 9,5%, el sur de Santa Fe con 8,6% y NE de La Pampa con 4,5%.

De esta forma, un 35% del stock vacuno nacional está localizado en la provincia de Buenos Aires, mientras que un 21% es aportado por las otras cuatro zonas de la región Pampeana.

**Gráfico 2: Redistribución regional del stock vacuno
Año 2007**



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a INTA

A nivel macroeconómico, la actividad agropecuaria contribuye en alrededor de 2% al PIB Nacional y representa casi el 7% del PBG de la provincia de Buenos Aires. Además, las exportaciones de carne participaron en 2008 en 2% de las exportaciones totales de la Argentina. Este porcentaje fue de 2,6% promedio en el período 1993-1999, para luego caer a 1,3% en 2000-2003. La participación de las exportaciones de carne se recuperó en los últimos años por la mejora en el status sanitario y la reapertura de mercados.

Cuadro 1: Exportaciones argentinas de carne vacuna

% de las exportaciones totales	
1993-1999	2.6%
2000-2003	1.3%
2004-2008	2.4%

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a WITS

De todas formas, la relevancia del análisis del sector va más allá de la importancia sectorial en la actividad económica. El sector tiene una elevada ponderación en el Índice de Precios al Consumidor (IPC), de 4,5%, por lo que está sujeto a políticas corto placistas para evitar presiones inflacionarias, viéndose afectado por políticas macroeconómicas.

IV.1.3 La dinámica del sector y los ciclos ganaderos

Los ciclos ganaderos reflejan el movimiento peculiar del stock ganadero, la producción y faena de carnes y la faena de vientres en respuesta a las fluctuaciones de precios. Esta correlación tiene características particulares por la condición del ganado de ser al mismo tiempo bien de capital y bien de cambio.

La fase expansiva del ciclo ganadero muestra incrementos de precios asociados a recomposición del stock ganadero y, en el corto plazo, una caída en la oferta como resultado de la retención de vientres para recomposición de stocks. La fase contractiva del ciclo muestra reducciones en el precio asociadas a una caída del stock ganadero y una mayor proporción de faena de hembras (menor inversión y, en consecuencia, menor oferta en el mediano plazo).

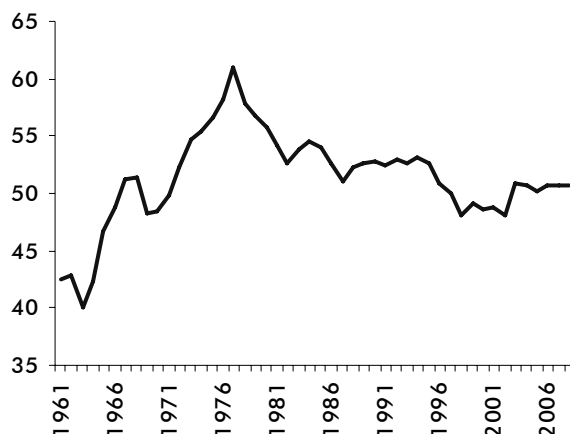
En Argentina se observan puntos de inflexión que marcan distintas fases del ciclo en los años 1952, 1964/5 1971/2, 1977, 1981, 1996, 2001/02.

A partir de 2006, se aplicaron políticas orientadas a contener el precio, a costa de perder mercados externos y reducir la renta del sector. El resultado de las mismas fue una reducción del stock de ganado, un incremento en la faena de vientres y una reducción del peso de los animales faenados. Todo esto refleja una desinversión del sector y una reducción en la eficiencia. Esto es negativo no sólo para los productores por menores ingresos y pérdida de mercados internacionales, sino también para los futuros consumidores.

El stock de ganado vacuno en Argentina se encuentra más o menos estable en valores entre 45 y 55 millones de cabezas desde mediados de la década del '60, con un pico que superó los 60 millones en 1977. En 2008 el stock de ganado vacuno alcanzó 50,8 millones de cabezas, en línea con el nivel alcanzado en los últimos años y 5,6% por encima del piso de 1998.

Gráfico 3: Argentina: stock de ganado vacuno

Millones de cabezas

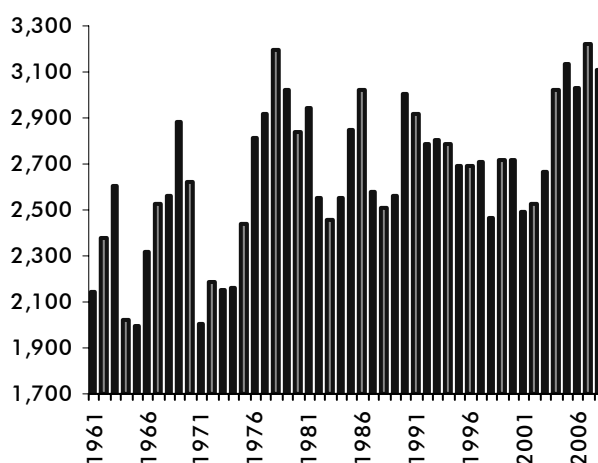


Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a FAO

La cantidad de cabezas faenadas por año en Argentina oscilan entre 11 y 15 millones de cabezas desde comienzos de los '80 y la producción va de 2,5 a 3 millones de toneladas por año en ese mismo período. En 2008, la faena y la producción de carne vacuna se incrementaron 26% y 23% respectivamente en relación a 2002, alcanzando valores más cercanos al techo, 14,5 millones de cabezas y 3,1 millones de toneladas. En relación a 2006, la faena se incrementó en 8%, aunque la producción lo hizo sólo en 2% por una caída en el peso promedio de los animales faenados.

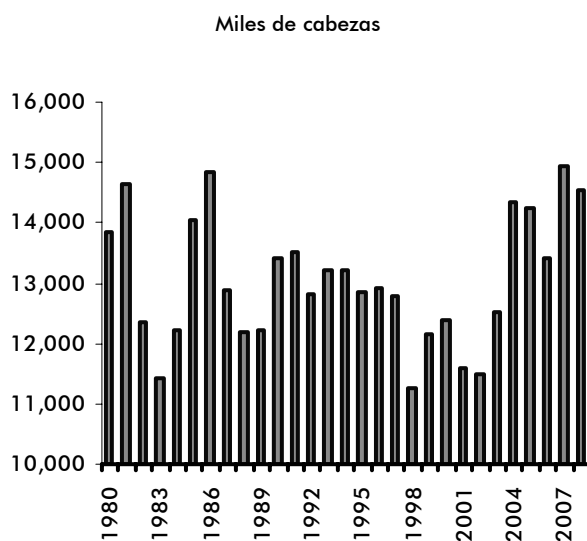
Gráfico 4: Argentina: producción de carne vacuna

Miles de toneladas



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a FAO

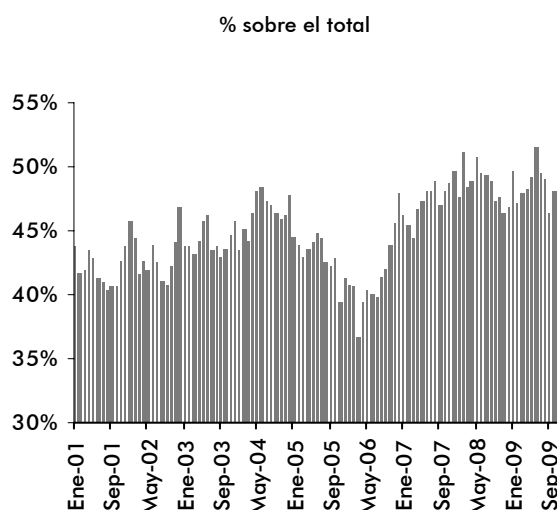
Gráfico 5: Argentina: faena de vacunos



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a MECON

El incremento de precios registrado a partir de 2004 inició un ciclo de retención de vientres, reduciéndose el porcentaje de faena de hembras de alrededor de 45% a 40%. Luego, con las intervenciones en los precios de carne, el peso mínimo de faena y la prohibición de exportar revirtió esta situación, y se originó una etapa de liquidación, con una faena de hembras que llegó a superar el 50% de la faena total a mediados de 2009.

Gráfico 6: Argentina: faena de hembras



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a MECON

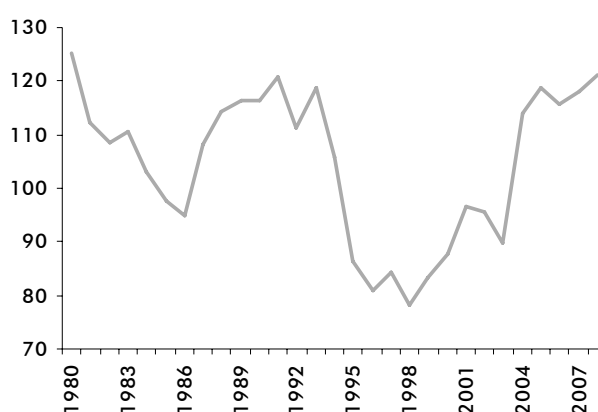
Si bien la producción de carnes es un sector exportador, en 2008 exportó casi el 14% de su producción y en 2005 este porcentaje alcanzó un 25%, el

comportamiento de los precios domésticos, como resultado de las políticas domésticas que afectan al sector tienden a encontrarse disociado del precio internacional, mostrando características de bien no transable. Lo mismo ocurrió a mediados de los '80 y fines de los '70.

Así, la actual suba de precios internacionales, que acumula un aumento de 40% entre 2000 y 2008 se trasladó parcialmente al mercado doméstico. También se produjo una disociación en la otra dirección en los '90. En ese período, caracterizado por un tipo de cambio apreciado, el precio doméstico de la carne fue muy superior al internacional.

Gráfico 7: Precio internacional de la carne bovina

Centavos de US\$ por 1b. (Magro 85% Oceanía)



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a IPCVA

IV.1.4 Inserción internacional

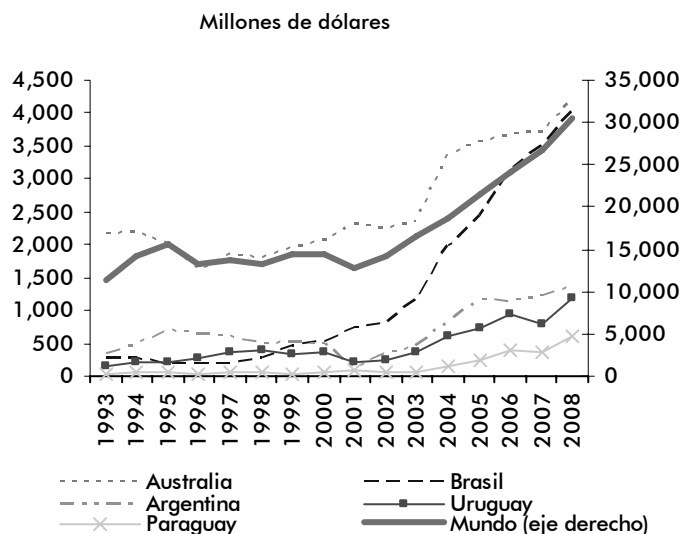
IV.1.4.1 Dinámica de las exportaciones

Las exportaciones mundiales de carne bovina mostraron un fuerte crecimiento en los últimos años, después de haber permanecido estancadas en la década pasada. En 2008 las ventas mundiales de carne sumaron US\$30.596 millones, un 15% por encima de 2007.

Por su parte, las exportaciones argentinas de carne vacuna también permanecieron estancadas en la década anterior, para luego empezar un camino de crecimiento desde 2002. En 6 años, la Argentina multiplicó sus exportaciones por 4, tras recuperar en el año 2000 la categoría de país libre de aftosa con vacunación y ser declarado libre del mal de la vaca loca. Además, muchos países perdieron posiciones

en el ranking de principales exportadores por enfrentarse con esa enfermedad, de modo que la Argentina aprovechó el elevado consumo de carne a nivel mundial.

Gráfico 8: Exportaciones de carne bovina



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a IPCVA

A partir de 2002 las exportaciones argentinas presentaron un importante crecimiento debido a la reapertura de mercados, entre ellos la Unión Europea y la cuota Hilton. Este contexto favorable de fuerte demanda internacional se dio junto con la mejora en el status sanitario argentino y la devaluación del peso que permitió mejorar la competitividad local. Así, en 2005, el país logró exportar carne vacuna por US\$1.170 millones. Este desarrollo exportador presentó un problema ya que, sin intervención en los mercados, los precios internos de la carne tienden a converger a los precios internacionales y el consumo doméstico de carne siempre fue muy elevado en la Argentina. Las medidas oficiales de restricción a las exportaciones que buscaban contener los precios internos, provocaron actualmente un nuevo estancamiento relativo de las ventas de carne al exterior. En 2008, las ventas sumaron US\$1.369 millones.

El principal comprador de carne argentina es Alemania, con una participación de 29,8% del total. Lo sigue en importancia Rusia, con un market share de 14,7% y los Países Bajos con 11,9%. Italia y Chile participan en 8,5% y 8,1% respectivamente, mientras que el vecino Brasil lo hace en 4,2%.

En 1993, casi el 80% de las exportaciones argentinas de carne se concentraban en solamente tres destinos: Alemania (60,8%), Chile (10,9%) y Países

Bajos (7%). Actualmente se han incorporado nuevos mercados como Israel (6%) y Venezuela (3,1%).

Si comparamos la evolución de las exportaciones argentinas de carne con otros países de la región, vemos que el país muestra un importante estancamiento del sector. Por ejemplo, en 1993 las exportaciones de Brasil eran apenas un 0,8 de las argentinas, mientras que en 2008 esta relación pasó a 2,9 a 1. En 2008, Brasil exportó carne vacuna por US\$4.000 millones mientras que la Argentina lo hizo por US\$1.369 millones.

En comparación con Paraguay, si bien la Argentina exporta carne por mayor valor, resulta importante observar el dinamismo del sector en los últimos años. Mientras que la Argentina presenta una tasa de crecimiento promedio anual de 9,9% en las exportaciones de carne vacuna desde 1993 hasta 2008, Paraguay registra un crecimiento anual de 19%. Si se tiene en cuenta el crecimiento acumulado en el período 1993 – 2008, tanto Paraguay como Brasil muestran un mayor dinamismo en el sector de carne vacuna. Brasil registra un crecimiento promedio de 19,7%, Paraguay de 19%, y, muy por debajo, se ubica la Argentina con 9,9%. Uruguay se encuentra en una posición intermedia, con un crecimiento promedio de 13,2%

IV.1.4.2 Ranking de exportadores

Los principales exportadores a nivel mundial en 2007 fueron Australia, con una participación de mercado de 14% y Brasil, con 13,1%. Estados Unidos, que en 1995 lideraba el ranking, pasó a un cuarto puesto, con 7,1% de las exportaciones mundiales de carne vacuna, tras haber perdido mucho mercado en 2004 por la enfermedad de la vaca loca. Por su parte, Argentina mantiene el mismo market share que en 1995, de 4,5%, con exportaciones por US\$1.209 millones en 2007. Por el contrario, Brasil ha logrado pasar de una participación de 1,2% en 1995 (puesto 17) a 13,1% en 2007, con ventas externas por US\$3.486 millones. Este desarrollo exportador brasileño ha dejado relegado a países como Francia, que pasó de una participación de 10,1% en 1995 a 4,7% en 2007 y Gran Bretaña que pasó de 6% a 0,9% en 2007, fuera del ranking de los principales diez exportadores.

Cuadro 2: Ranking de principales exportadores de carne de especie bovina

Año 1995	Mill de US\$	%	Año 2007	Mill de US\$	%
Estados Unidos	2,597	16.7%	Australia	3,720	14.0%
Australia	2,019	13.0%	Brasil	3,486	13.1%
Países Bajos	1,604	10.3%	Países Bajos	2,522	9.5%
Francia	1,574	10.1%	Estados Unidos	1,897	7.1%
Irlanda	1,236	7.9%	Irlanda	1,833	6.9%
Alemania	1,145	7.4%	Alemania	1,661	6.2%
Gran Bretaña	938	6.0%	Francia	1,241	4.7%
Nueva Zelanda	768	4.9%	Argentina	1,209	4.5%
Argentina	695	4.5%	Nueva Zelanda	1,157	4.3%
Bélgica-Luxemburgo	552	3.5%	Canadá	1,049	3.9%
Total mundial	15,574	100%	Total mundial	26,612	100%

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a WITS

IV.1.4.3 Ventaja comparativa revelada

Argentina históricamente mostró ventajas comparativas en la producción de carne y de hecho sigue estando entre los diez principales exportadores a nivel mundial. Esto implica que el país es eficiente en la producción de carne y que es conveniente la especialización en este bien.

Cuadro 3: Participación Argentina en las exportaciones mundiales

Carne	4.47%
Total	0.51%
Ventaja Comparativa Revelada	8.7

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a WITS

La Argentina mantiene una ventaja comparativa revelada (VCR) en la producción de carne, ya que participa en 4,47% de las exportaciones mundiales de carne, mientras que si consideramos las exportaciones totales, el market share es de

apenas 0,51%. De esta forma, la ventaja comparativa que presenta la carne para Argentina es de 8,7. Sin embargo, mientras que en 1960 las exportaciones de carne representaban un 15% del total exportado, hoy solamente son el 2%. Además, en los últimos años, esta ventaja se mantuvo prácticamente inalterada, en comparación con Brasil que multiplicó su VCR casi por 5.

Cuadro 4: Ventaja comparativa revelada

	Argentina	Brasil
1993	6.30	1.75
1998	7.23	2.15
2003	6.83	6.99
2006	11.61	11.01
2007	10.93	10.94
2008	8.73	9.04

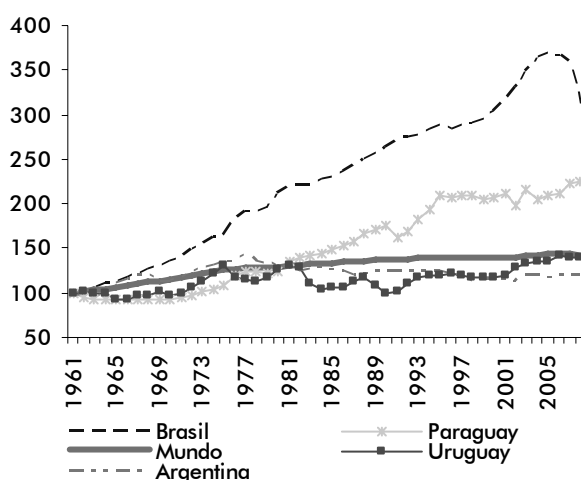
Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a WITS

La buena performance sectorial del vecino Brasil se refleja en su stock de ganado vacuno. Desde 1961 hasta 2008, el stock brasileño se incrementó un 213% acumulado, en comparación con el de Argentina que lo hizo en apenas 19%. El stock ganadero argentino se mantiene estancado desde 1960. Ese año, Brasil tenía un stock ganadero de 1,3 veces el de Argentina, mientras que en 2008 la relación pasó a ser de 3 a 1.

Otro caso considerable es el de Uruguay, que en el mismo período aumentó su stock ganadero en 41%, en línea con el promedio mundial (43%).

Gráfico 9: Stock de ganado vacuno

Base 1961=100

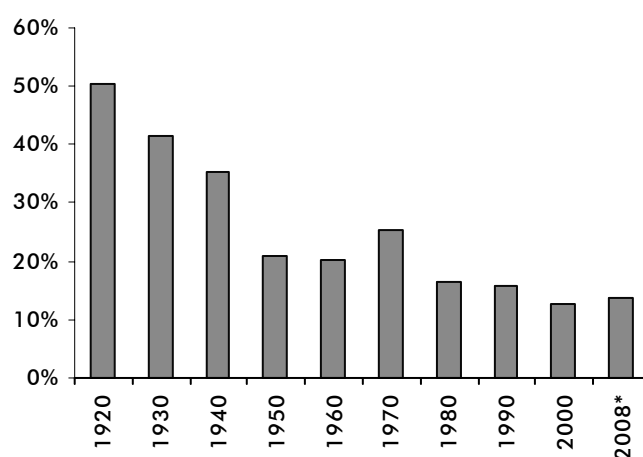


Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a WITS

IV.1.4.4 Producción destinada al mercado externo

Históricamente, la mayor parte de la producción de carne vacuna se destinaba al mercado interno. En 1920, se consumía el 50% y se exportaba el otro 50%, pero en las últimas décadas alrededor del 80% permanecía en el mercado local. En el año 2000, se registró el mínimo porcentaje exportado (12,6%) debido al cierre de mercados de exportación para la Argentina por el rebrote de aftosa. Hoy se exporta apenas el 14%. Esto se debe al fuerte consumo de carne que se registra en el país, además de algunas trabas a la exportación.

Gráfico 10: Producción destinada al mercado externo

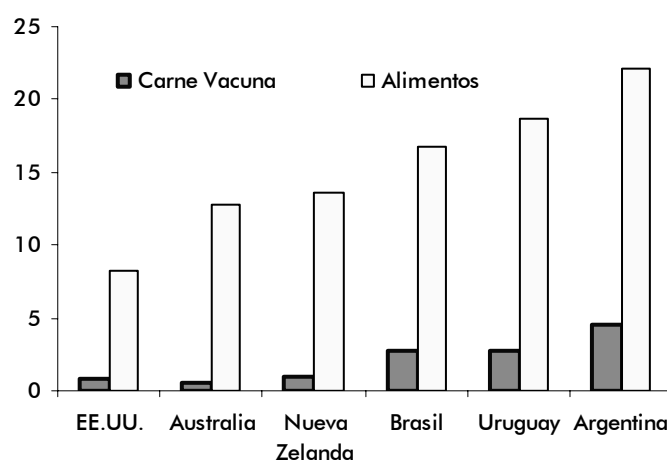


Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a JN de Carnes

IV.1.5 La carne en Argentina como 'bien salario'

La relevancia del sector en términos de diseño de política va más allá de un marco meramente sectorial. El análisis de la canasta de consumo promedio de Argentina muestra que la carne tiene un peso sustancial en la canasta de consumo, relevancia que no tiene parangón a nivel internacional. La carne vacuna tiene un peso en la canasta de consumo de 4,5%. La comparación internacional nos muestra que este elevado consumo no tiene par. Brasil y Uruguay registran un peso de 2,7% de la carne y EEUU 0,76 en la canasta de consumo.

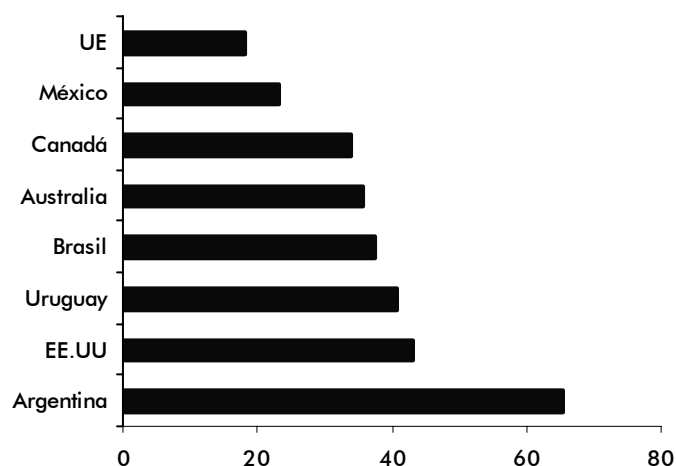
Gráfico 11: Producción destinada al mercado externo



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a Fundación Pent

Un argentino promedio consume 65 kgs de carne bovina por año, siendo el nivel de consumo de carne más elevado a nivel mundial. El consumo del segundo en el ranking, EEUU, se encuentra 33% por debajo con sólo 43 kg /hab/año. Esto es, un estadounidense consume 22 kgs menos de carne bovina que un argentino. Y luego vienen Brasil, Australia y Canadá con 38, 36 y 34 kgs/hab/año.

Gráfico 12: Consumo per capita de carne vacuna (kg)

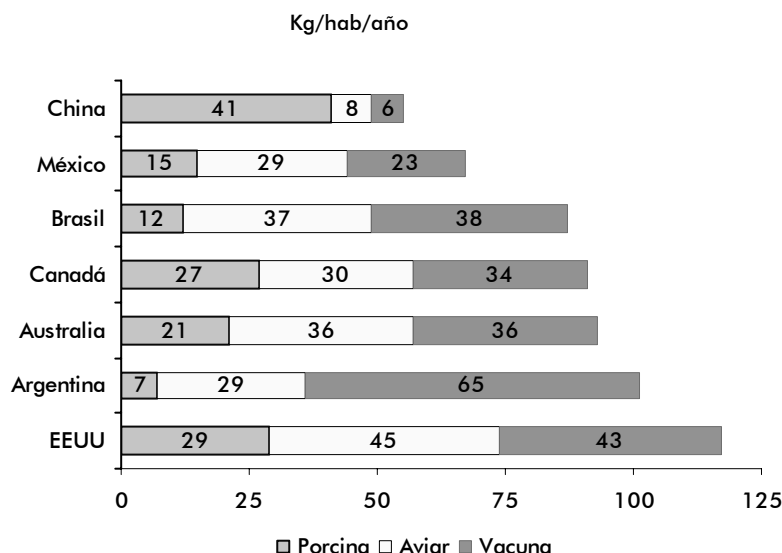


Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a INTA

Si se tiene en cuenta todos los tipos de carnes rojas, Argentina pasa a segundo lugar en el ranking con un consumo total de 96 kg/hab/año, luego de EEUU que

alcanza 115 kg/hab/año. Argentina presenta un nivel de consumo de carne aviar

Gráfico 13: Consumo per capita de carnes en los principales países ganaderos



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a INTA

moderado y un muy bajo consumo de carne de cerdo.

Esta relevancia para el consumo hace que las políticas macroeconómicas y sectoriales tengan impacto sobre la opinión pública. La situación del mercado interno tiene gran influencia a la hora de definir las políticas cárnicas. Y es este el punto más relevante que se tiene que tener a la hora de plantear los conflictos que enfrentan la cadena productiva de la carne. Pero, sobre todo, es crucial a al hora de pensar soluciones.

IV.1.6 Intervención Pública: políticas de desacople

Como consecuencia de la característica del 'bien salario' de la carne, el sector ganadero es un sector signado por intervenciones públicas orientadas a garantizar el consumo interno. Así, cuando el precio internacional comienza un ciclo ascendente, el gobierno históricamente intervino para desacoplar la dinámica de precios interna de la externa. Las características de la intervención variaron en función del contexto macroeconómico.

En consecuencia, dada la incidencia del precio de la carne en el costo de vida, una política de estabilización que coincida con una etapa del ciclo ganadero de retención de vientres y alza en los precios demandará una tasa de interés más

elevada que en otro contexto, comprometiendo quizás el programa. A la inversa, una política ganadera más sustentable, con mayor inserción internacional, puede contribuir a consolidar el escenario macroeconómico. Entonces, la definición de un Plan Ganadero adecuado no sólo implica revertir la pérdida en las ventajas comparativas en manos de países que sí supieron diseñar un esquema de crecimiento del sector sino, sobre todo, blindar la política macroeconómica de los ciclos ganaderos. Esto es, el diseño de la política macroeconómica se encuentra condicionado por el ciclo ganadero y el ciclo ganadero local tiende a quedar desacoplado de los ciclos internacionales.

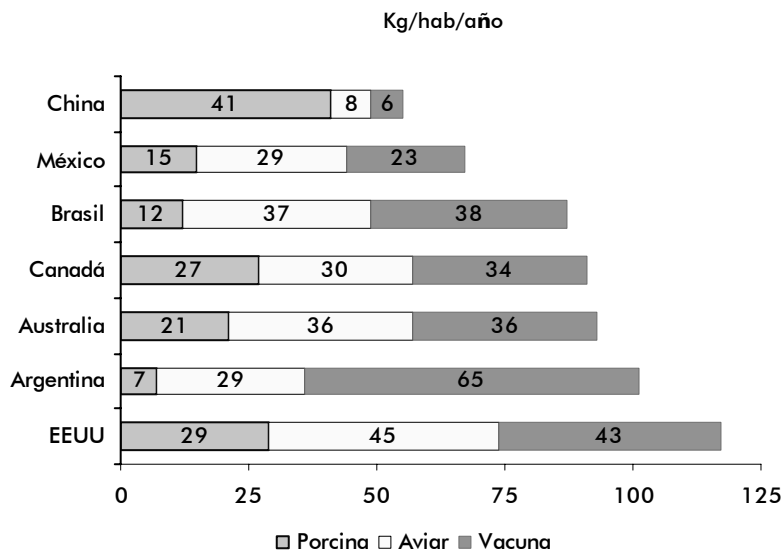
La condición de “Bien salario” de la carne transforma en prioridad política evitar subas de precios a gobiernos de extracciones políticas diversas:

- Monopolio público para la comercialización (IAPI, '40, Perón)
- Índices de precios ‘descarnados’ ('70, Martínez de Hoz)
- Intervención estatal para la oferta de sustitutos('80, Alfonsín)
- Prohibición total/parcial de exportaciones, desde 2007 (Kirchner)

IV.1.7 Espacio para políticas públicas

El elevado consumo de carnes bovinas junto con el hecho que el consumo de carnes porcina y aviar en Argentina es muy bajo si se la compara con otros países otorga margen para sustituir consumo de proteínas cárnicas. Es factible, entonces, pensar en un escenario de reducción de carne bovina que mantenga el consumo de carne total en 100 kg/hab/ año incentivando las carnes alternativas, aviar y porcina proporciones similares a los de Brasil.

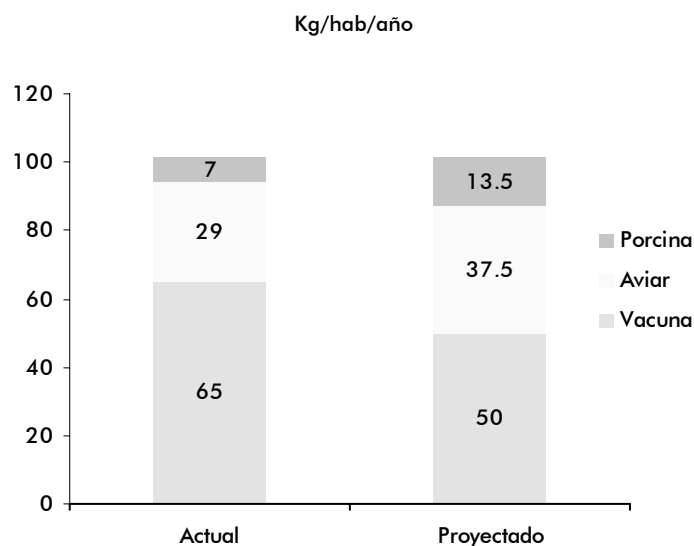
Gráfico 14: Consumo per capita de carnes en los principales países ganaderos



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a INTA

Esto es, se puede pensar en una estrategia que permita reducir la dependencia del consumo de la carne bovina sin reducir el consumo total de carnes, sino basándose en la sustitución entre distintos tipos de carne. Bajo una hipótesis de consumo de carne bovina de 50 kg/hab/año el INTA estima que se liberan 550.000 tns. Esto permitiría casi duplicar las exportaciones de carne actuales.

Gráfico 15: Alternativa de consumo de carnes



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea

Otra característica que presente el consumo de carnes en Argentina es la transversalidad en el consumo: “Todos comen Todo” (IPCVA1). El consumo de los diversos cortes y calidades de carnes es muy homogéneo entre las distintas clases sociales.

Hoy el consumo de carnes no muestra gran diferenciación por calidad (y precio). Si se observa la participación porcentual del consumo de carne de ternera, en promedio para todos los consumidores, es de 38%. La clase de mayor poder adquisitivo consume 43% de sus consumo total de carne en carne de esta calidad, mientras que la clase media y baja destinan 33% y 36% respectivamente de su demanda a esta calidad. Como contrapartida, los cortes de novillo tienen mayor peso en la canasta de las clases de menor poder adquisitivo, pero la diferencia no es sustancial.

Cuadro 5: Participación de calidades de carne según clase social (%)

	Total	Top	Media	Baja
Ternera	38	43	33	36
Novillo	37	38	41	40

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a IPCVA – CCR año 2007

De igual modo, si clasificamos el consumo de carne en función de los cortes, las clases de mayor poder adquisitivo consumen 25% de su consumo de carnes a los cortes de rueda frente a un 22% de las clases de menor poder adquisitivo. A la inversa, los cortes más económicos representan el 20% del consumo de carne en estratos de mayores ingresos y 25% en los de menores ingresos.

Cuadro 6: Consumo de cortes vacunos según clase social (%)

	Total	Top	Media	Baja
Rueda	23	25	24	22
Pecho 3 costillas	24	20	25	25

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a IPCVA – CCR año 2008

Estos datos recopilados por el IPCVA muestran que la diferenciación en el consumo es muy pequeña y se podría pensar en complementar la estrategia de incrementar el consumo de carnes alternativas con una mayor segmentación en los productos que se consumen, permitiendo mayor diferenciación de precios en productos de mayor calidad y cortes más demandados. De este modo se podría lograr mayor diferenciación en el consumo, liberando cortes caros para la exportación. Una

estrategia válida para facilitar esto es a través de las medidas sanitarias, como no permitir la circulación de la media res.

Obviamente, mayor disponibilidad de carne para exportación por menor consumo no genera impulso al sector. Esas medidas contribuyen a la estabilidad del sector y blindarlo de vaivenes de política impulsados por el consumo.

Pero la política ganadera propiamente dicha, basada en apoyo al sector que logran impulsar la inversión y mejorar la productividad, debe conformar el brazo fuerte de este esquema.

IV.1.8 La política ganadera en Uruguay

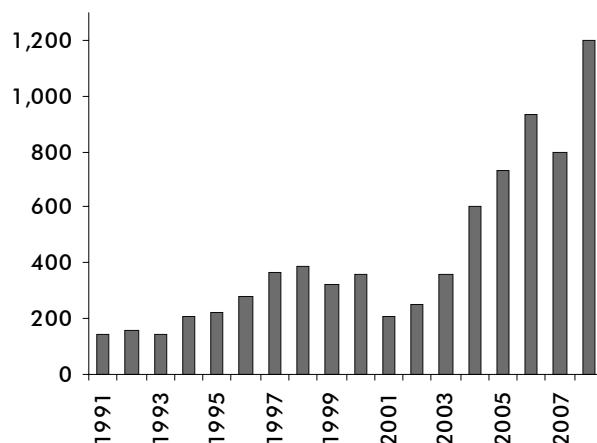
A pesar de mostrar un importante dinamismo, el sector ganadero de Uruguay no debe considerarse completamente un caso de éxito, ya que Uruguay todavía tiene mucho para mejorar en cuanto a participación de sus carnes en el mercado mundial. De todas formas, en los últimos años las exportaciones de carne bovina crecieron a un ritmo considerable (13,2% entre 1993 y 2008).

Hasta comienzos de la década del 90 las exportaciones uruguayas de carne se mantuvieron estancadas. A partir de allí se dio un gran salto en el sector gracias a la implementación de medidas específicas que comenzaron a aplicarse en 1978.

La década del 50 en Uruguay se caracterizó por la existencia de políticas de sustitución de importaciones, con regulaciones e intervenciones por parte del estado. El mercado doméstico estaba protegido por elevados aranceles, existían precios sostén para productos agrícolas, impuestos a las exportaciones de carne, subsidios para importar insumos para el sector agrícola, etc. Este modelo empezó a mostrar señales de agotamiento hacia la década del 60, para finalmente ser modificado en los 70 con la aplicación de un conjunto de medidas. En 1978 Uruguay decidió basar su política agropecuaria en factores como la eliminación de distorsiones, desregulación, acceso a nuevos mercados, inversión en nuevas tecnologías, mejoras sanitarias, etc.

Gráfico 16: Uruguay: exportaciones de carne bovina

Millones de dólares



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a WITS

Estas medidas lograron un importante crecimiento en las exportaciones de carne en los últimos años. Entre 1993, año en que el país fue declarado libre de aftosa, y 2008, las exportaciones de carne provenientes de Uruguay se multiplicaron por poco más de 7, pasando de US\$142 millones en 1993 a US\$1.196 millones en 2008. Cabe aclarar que en 2001 las exportaciones de carne cayeron fuertemente debido a la reaparición de aftosa en Uruguay.

En dicho período, el crecimiento promedio de las exportaciones fue de 13,2% anual. Por su parte, las exportaciones de carne del vecino Brasil subieron 19,7% promedio anual entre 1993 y 2008, mientras que las argentinas lo hicieron un 9,9%.

Este dinamismo del sector ganadero uruguayo se basó en las medidas anunciadas anteriormente, que pueden resumirse en las siguientes:

- Desregulación y eliminación de distorsiones
- Impulso a las exportaciones (productos y mercados)
- Inversión en nuevas tecnologías
- Privatización de funciones estatales y cambios graduales en el sistema impositivo

Con respecto a la desregulación y la eliminación de distorsiones del sector se pueden mencionar, entre otros cambios, al precio de la carne establecido por oferta y

demanda, la eliminación de los stocks estatales, la reducción de los impuestos a las exportaciones, el tipo de cambio único y libre, el abastecimiento libre en el territorio nacional con la participación de cualquier planta autorizada por el Ministerio de Agricultura.

En lo que se refiere al impulso a las exportaciones, se reconoce el acceso a nuevos mercados como Estados Unidos, Canadá, Corea, entre otros. Además, fue muy importante la declaración de país libre de aftosa en 1993 y la eliminación de las barreras no arancelarias.

A su vez, en las últimas décadas la inversión pública y privada en el sector permitió mejorar las condiciones sanitarias del agro así como también logró mejoras en la tecnología, aumentando la producción.

Por último, el Estado uruguayo se retiró en ciertas funciones como la investigación agropecuaria, transfiriendo responsabilidades al sector privado. Otra importante modificación se dio en el sistema impositivo. Hasta el 60, Uruguay se basaba en impuestos aplicados a la productividad media de la tierra. Mediante cambios graduales, este sistema pasó de gravar la tierra a gravar la ganancia de los productores.

Todas estas medidas lograron un importante crecimiento en las exportaciones uruguayas de carne. Sin embargo, Uruguay todavía tiene una baja participación a nivel mundial. El market share en 2007 fue de apenas 3%, que compara con una participación de Brasil de 13%. De todas formas, la participación de la carne uruguayana pasó de representar 1,4% del total mundial en 1995 a hacerlo un 3% en 2007.

Actualmente, se encuentra en funcionamiento el Programa Ganadero, vigente desde Febrero de 2006. Este proyecto tiene como objetivo mejorar la competitividad de la ganadería uruguayana y promover nuevos productos y servicios ganaderos. Mediante financiamiento del BID el Programa Ganadero otorga subsidios por más de US\$8 millones.

Según la Dirección General de Desarrollo Rural, las áreas de trabajo del Programa son:

- Mejorar la productividad e ingreso de pequeños y medianos productores ganaderos criadores, mediante subsidios para la adopción de nuevas tecnologías

- Fomentar la proyección comercial de las cadenas pecuarias, mediante subsidios para Planes de Negocios que busquen acceder a nuevos productos o nuevos mercados
- Apoyo y fortalecimiento de la competitividad de la ganadería de Uruguay a través de la capacitación y generación de destrezas en salud animal y trazabilidad.

IV.1.9 Algunas conclusiones

El principal desafío que tiene que resolver el sector es el conflicto entre corto plazo y largo plazo, el *trade - off* entre productores y consumidores.

En primer lugar, cualquier política de promoción del sector sólo puede tener verdadero impacto si se da en un marco de estabilidad. Es por esto que en paralelo debería observarse algún cambio en el patrón de consumo, con mayor diferenciación por cortes e con incrementos en el consumo de pollo y cerdo, que permita garantizar a los inversores que no estarán sujetos a cambios en las reglas de juego frente a un súbito encarecimiento del producto. La sustentabilidad política y social sólo puede lograrse si, durante esta transición, si se suple el consumo de carne vacuno con ofertas de carne sustitutas

El potencial de crecimiento de la carne bovina debería estar basado en mejoras de eficiencia en la producción para lo cual la inversión en el sector es clave. Entonces es necesaria una política de desregulación que incentive la inversión, que genere incrementos de oferta mediante mejoras de productividad, medidas sanitarias, capacitación y otras políticas que han demostrado resultados concretos como el caso del Plan ganadero de Uruguay.

Luego de esta transición, en el largo plazo, la oferta, fortalecida, se habrá incrementado y no debería existir el *trade - off* que hoy pareciera afectar al sector.

IV.1.10 Bibliografía

- Basualdo, Eduardo M. y Arceo, Nicolás. 2006. "Evolución y Situación Actual del Ciclo Ganadero en la Argentina". Realidad Económica 221.
- Bifaretti, Adrián. 2008. "La Diversificación del Consumo de Carnes en Argentina". IPCVA.
- Bifaretti, Adrián. 2008. "Tendencias del mercado detectadas mediante el panel de consumo de carnes del IPCVA". IPCVA.
- Cámara de la Industria y Comercio de Carnes y Derivados de la República Argentina (CICCRA). Informe Económico Mensual 2009.
- Gattera, Gabriel; Núñez, Eugenia; Pocognoni, Luciana y Solanes, Emilio. "El Mercado de la Carne Vacuna". UN Cuyo.
- Instituto de Economía Aplicada. "Estadísticas Históricas Argentinas. Compendio 1873-1973".
- INTA. 2007. "Distribución Territorial de la Ganadería Vacuna". PN Carnes.
- INTA. 2007. "La producción de carne en Argentina". PN Carnes.
- INTA. 2007. "Perspectiva de las cadenas cárnicas en Argentina". PN Carnes.
- INTA. 2007. "Situación de la Ganadería Argentina en el Contexto Mundial". PN Carnes.
- IPCVA. 2008. "Estructura de la Oferta de Carnes Bovinas en la Argentina. Actualidad y Evolución Reciente". Cuadernillo Técnico N° 6.
- Mezza, Nadina G. 2008. "Cadena de Producción de Carne Bovina. Enfoque Económico de Fijación de Precios por Eslabón". INTI. Economía Industrial.
- Mezza, Nadina G. 2008. "Proceso de Propagación de Precios: Sector Alimentario". INTI. Economía Industrial.
- Montes Narbono, Esteban. "La Ganadería Bovina del Uruguay del Siglo XXI". Economía y Mercados.
- Piñeiro, Diego. 1996. "Cambios y Permanencias en el Agro Uruguayo. Tendencias y Coyuntura".
- Programa Ganadero, 2009. "Programa de Apoyo a la Productividad y Desarrollo de Nuevos Productos Ganaderos". Dirección General de Desarrollo Rural. Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca, República Oriental del Uruguay.
- UCA. Programa de Estudios de Economía Aplicada. 2006. "Estudio sobre Logística y Costos de Exportación en el Comercio Internacional de Carne Vacuna. Análisis Comparativo con Países Competidores". Documento de Trabajo N° 6.
- UCA. Programa de Estudios de Economía Aplicada. 2006. "Lineamientos para la Formulación de Escenarios del Mercado de Carne Vacuna en la Argentina". Documento de Trabajo N° 1.
- Vázquez Platero, Roberto. 2006. "El Crecimiento del Sector Ganadero en el Uruguay". XVII Jornadas Ganaderas de Pergamino. Estudio Ganadero Pergamino

V Economías Regionales en Argentina: Cuyo

V.1 El Sector Vitivinícola en la Provincia de Mendoza y en Argentina

Jorge A. Day

V.1.1 Introducción

Desde hace varios años, ha sorprendido el dinamismo del sector vitivinícola en Argentina, en especial en Mendoza. Sus exportaciones se triplicaron en pocos años, y además, aun en plena crisis internacional, continuaron creciendo las ventas externas de vino embotellado, principalmente hacia los EEUU. De esta situación, surgen dos interrogantes: ¿cuáles han sido los factores claves que contribuyeron en tal dinamismo?, y más relevantes, y ¿se mantendrán en el futuro? Estos son los interrogantes a responder en este capítulo.

V.1.2 Análisis particular del sector

La vitivinicultura presenta dos etapas: una agrícola, de la cual se obtiene el insumo clave, la uva en sus distintas variedades, y otra industrial, de la cual se derivan son los “vinos”, el “jugo de uva”, también denominado mosto, y otros como las pasas de uva.

¿Cuán relevante es este sector en la economía? Se toma a Mendoza como referencia, puesto que en la misma se elabora dos tercios del vino nacional. La vitivinicultura sólo aporta 8% de su Producto Geográfico Bruto (la producción de bienes y servicios finales en la provincia), porcentaje que parece bastante pequeño. En realidad, su fuerza se nota más en sus exportaciones, participando en un 42% del total de las ventas externas de la provincia. También su importancia se ve reflejada en la superficie cultivada. En Mendoza, la mitad está destinada a viñedos.

Dentro del sector, es usual hablar de “dos vitiviniculturas”. Una es la de los **vinos varietales** como Malbec, Merlot, Cabernet Sauvignon y otros, los cuales se los asocia como vinos de alta gama. La otra vitivinicultura es la de los **vinos básicos** (antes eran los vinos de mesa, y ahora se los considera “no varietales” o genéricos).

Mientras que la primera viene en continua expansión, la segunda venía sufriendo el problema de la constante reducción de su mercado interno. A

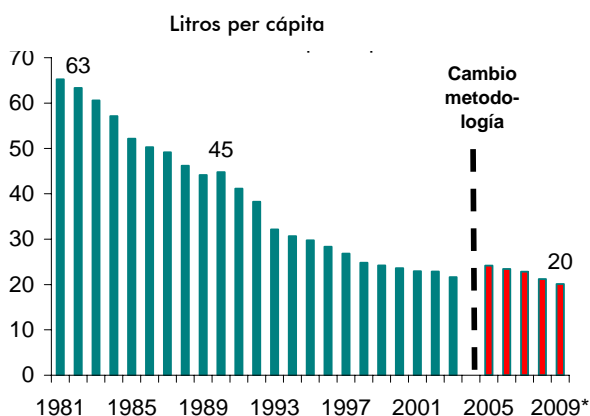
continuación, se presenta un panorama más detallado de cada una de estas “vitiviniculturas”.

V.1.2.1 Vinos básicos

Dentro de este grupo, hay poca diferenciación entre un vino y otro (salvo por el color). Se elaboran en grandes volúmenes. Como hay economías de escala (mientras más se produce, menores son sus costos unitarios), un alto porcentaje de su producción se concentra en pocas bodegas.

Esta vitivinicultura viene sufriendo el problema de la constante reducción de su mercado interno. Décadas anteriores se consumía unos 90 litros de vinos per cápita, luego ha ido cayendo, pasando por 65 a inicios de los ochenta, y actualmente rondaría los 20 litros.

Gráfico 1: Consumo Vino Mesa en Argentina



Nota: Aclaración: en 2004 cambiaron metodología. Para años posteriores se asocia el vino de mesa con los genéricos (aunque hay diferencias)

Fuente: IERAL Mendoza, basados en INV.

Esta reducción se explica en parte por la aparición de sustitutos (vinos de mejor calidad, y otras bebidas como la cerveza). Esta misma tendencia ya se ha observado en los grandes países productores de vinos (que también producen vinos básicos).

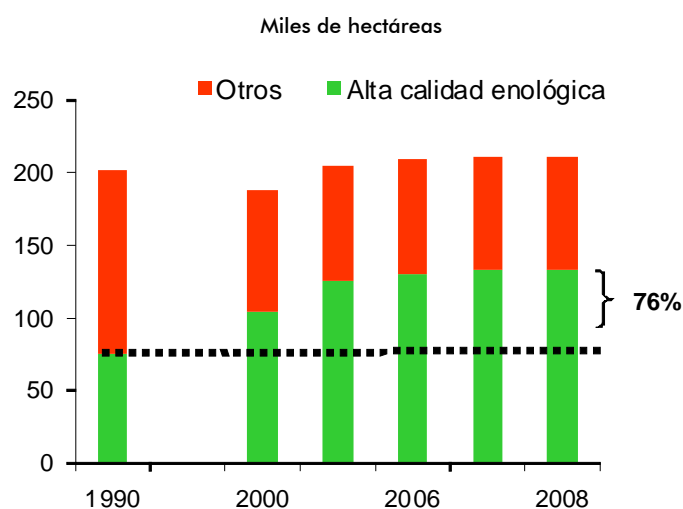
V.1.2.2 Vinos varietales

Hay un sinfín de estos vinos. No sólo se diferencian por su variedad (Malbec, Merlot, Cabernet Sauvignon, etc.) , sino también por las bodegas que los elaboran, por el año de cosecha y por país de origen. Desde una perspectiva económica, es el típico caso de una competencia monopolística, un producto que cada empresa lo vende con algunas diferencias. De esta caracterización, surgen algunas implicancias

- No hay un precio único, sino infinitudes. Dos vinos Malbec de una misma bodega pueden tener distintos precios al diferir en su año de cosecha. (En Mendoza hay más de medio millar de bodegas y cada una elabora distintos tipos de estos vinos). Por ende, no se tratan de commodities.
- Los volúmenes vendidos de cada tipo de vinos son relativamente pequeños, en comparación con los vinos básicos. Por ello, sus economías de escala son bajas

A diferencia de los básicos, el mercado de los vinos varietales se ha expandido notoriamente para las bodegas argentinas durante los últimos quince años. Aparte de su buena performance en exportaciones (a analizar en la próxima sección), también la tuvieron en inversiones en viñedos. Las realizadas en los últimos quince años fueron precisamente en esas variedades (y no en las uvas básicas). Aunque la totalidad de viñedos no ha experimentado una suba en su superficie cultivada, sí lo han hecho aquellos con variedades de alta calidad enológica (aumentó un 76% en el término de dieciocho años).

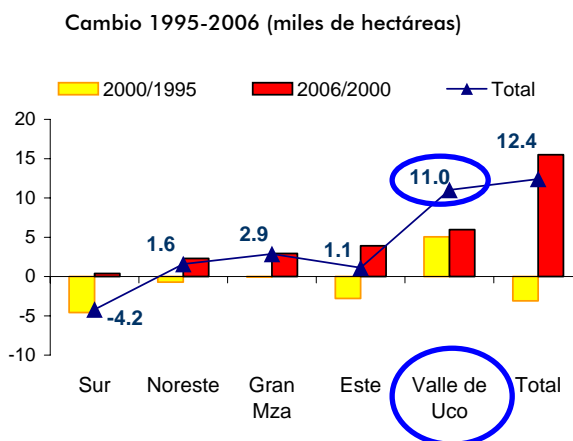
Gráfico 2: Superficie en viñedos país



Fuente: IERAL Mendoza, basado en INV.

Debe dejarse en claro que Mendoza cuenta con condiciones naturales para el desarrollo de la vitivinicultura de alta gama. La principal zona de expansión ha sido la zona del Valle de Uco. Mientras que en dicho lugar se redujo la superficie cultivada con frutales (manzanas), hubo un fuerte aumento en la cultivada con viñedos varietales.

Gráfico 3: Superficie con viñedos en Mendoza



IERAL Mendoza, basado en INV.

V.1.3 Comparación de evolución de exportaciones del sector en Argentina y en países que compiten con Argentina

Las exportaciones le dieron dinamismo a este sector vitivinícola, particularmente en los vinos varietales (de alta gama). ¿Cuánto aumentaron estas ventas? ¿Ganaron participación en el mercado mundial? Esto es lo que se pretenderá responder en esta sección.

V.1.3.1 Exportaciones argentinas

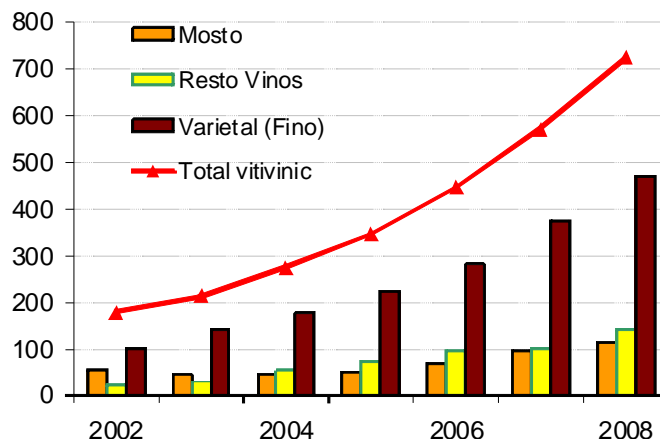
En siete años las exportaciones argentinas del sector se triplicaron en dólares. El mayor incremento se dio en los vinos varietales que se cuadruplicaron. Los otros productos, como el resto de los vinos y mostos, también aumentaron significativamente aunque lo hicieron a un ritmo menor.

Los incrementos se dieron principalmente por volumen. En los vinos varietales (ex finos), en ese periodo de siete años, los precios crecieron un 9% en

dólares, mientras que los volúmenes se expandieron un 260%. En los vinos básicos, hubo una caída en los precios en dólares del 15%.

Gráfico 4: Expo Vitivinícola de Argentina

En millones de dólares

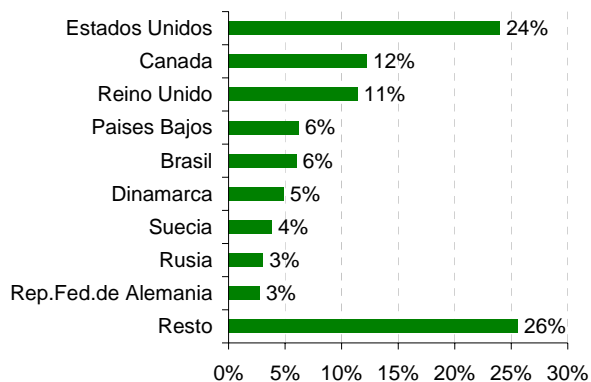


Fuente: IERAL Mendoza, basado en INV.

Destinos: Las ventas argentinas de los vinos varietales al exterior están bastante diversificadas. Aun así, durante el año 2008 la cuarta parte se destinó a los EEUU, seguidos de Canadá (12%) y el Reino Unido (11%).

Gráfico 5: Vino varietal: Expo por destino

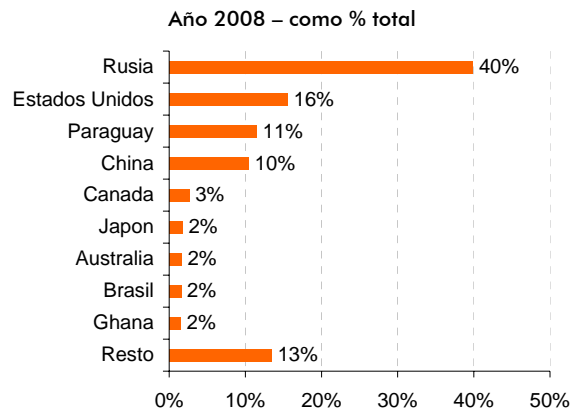
Año 2008 – como % total



Fuente: IERAL Mendoza, basado en INV.

En los vinos genéricos (no varietales), el principal mercado es Rusia, con un 40%, seguida por los EEUU (16%), Paraguay (11%) y China (10%).

Gráfico 6: Vino genérico: Expo por destino

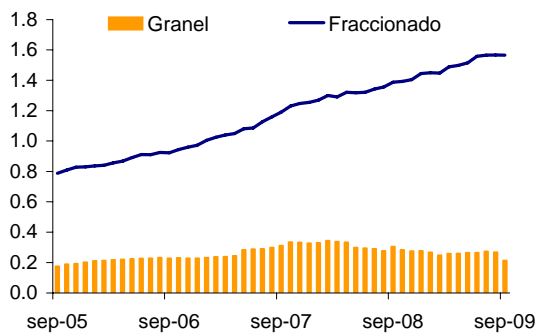


Fuente: IERAL Mendoza, basado en INV.

Un punto relevante es si se vende fraccionado (en botellas) o a granel (en grandes volúmenes). Los vinos varietales se venden embotellado en gran porcentaje, mientras que se vende más a granel en los vinos básicos (actúan como un commodity).

Gráfico 7: Exportaciones vino VARIETAL

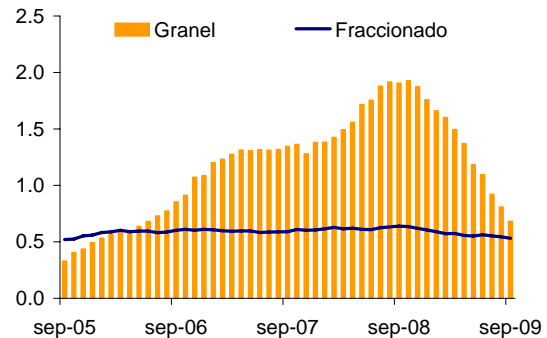
Millones de hectolitros



Fuente: IERAL Mendoza, basado en INV.

Gráfico 8: Exportaciones vino NO VARIETAL

Millones de hectolitros



Fuente: IERAL Mendoza, basado en INV.

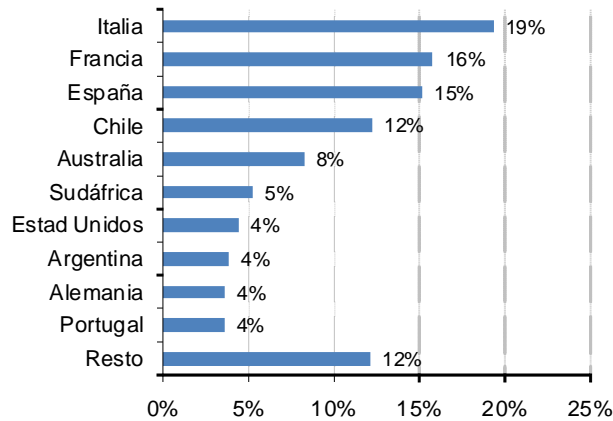
V.1.3.2 Exportaciones de los competidores

Considerando la totalidad de vinos, los principales exportadores de vinos se agrupan en dos: el Viejo Mundo, que son los europeos, predominando Francia, Italia y España, y el Nuevo Mundo, con EEUU, Chile, Australia, Sudáfrica y Argentina.

Durante el año 2007, Argentina ocupaba el octavo puesto, aunque en materia de producción es el quinto productor mundial de vinos. En este caso, el mercado interno argentino es más grande, que en el caso de Chile y Australia.

Gráfico 9: Expos mundiales vinos

Como % elaboración vinos – Año 2007



Fuente: IERAL Mendoza, basado en INV.

¿Ganó Argentina participación en los últimos años? En el año 2000, el país participaba con un 1,3% de las exportaciones mundiales de vino, y siete años después su participación se triplicaba (3,9%). Bastante meritorio. Es verdad que el país produce 5,5% del vino mundial, pero una ventaja es que cuenta con un mayor mercado interno que otros competidores, como Chile y Australia.

V.1.4 Análisis de precios y costos

Atendiendo a esta visión de las dos vitiviniculturas, se analizarán los precios por separados. Para cada una, la presentación seguirá la siguiente línea de acción. Primero se dan a conocer los precios de ventas (tanto dentro del país como los pagados al exportarlos), y posteriormente los precios asociados a sus costos (principalmente los de su materia prima). La lógica de esta presentación se basa en la hipótesis de la “demanda derivada”: los precios de los bienes finales determinan los de sus insumos (producto a nivel mayorista y materia prima).

Debido a la presencia de la inflación, se hablará de precios “deflactados” o en moneda constante. Es decir, se les quita el componente inflacionario.

La historia que se notará para cada precio vitivinícola es el siguiente:

- Año 2001: Precios deprimidos, en un periodo recesivo con dólar barato.
- Recuperación posterior luego de la devaluación. Con bajas cosechas en ese periodo, los precios vitivinícolas alcanzan un máximo en 2004.

- Luego con mayores cosechas y dólar que va perdiendo valor gradualmente, se desinflan los precios relacionados a la vitivinicultura.
- A fines del 2009 comienzan a recuperarse luego de dos temporadas de cosechas bajas.

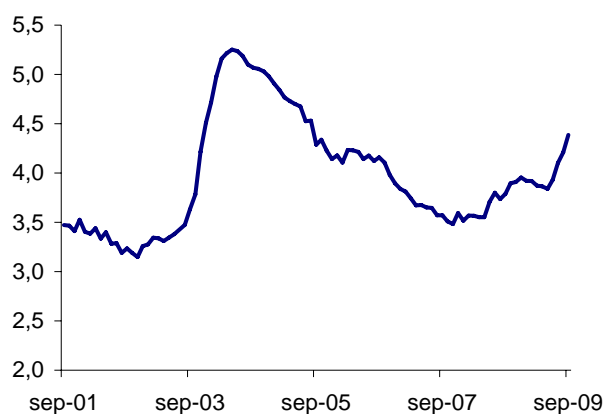
La diferencia estará en el nivel de variaciones. Primero se muestran los gráfico y luego el comentario.

V.1.4.1 Precios de vinos básicos

Al tratarse de un producto más homogéneo, hay pocos precios, y se cuentan con información sistematizada de sus precios pagados por el consumidor.

Gráfico 10: Precio Vino Tinto y Blanco Común

Consumidor final Mza - \$ Junio 2009 por litro



Fuente: IERAL Mendoza, basado en INDEC y DEIE

También se agregan la evolución de sus precios promedios de exportación.

Gráfico 11: Vino genérico: Precio exportación

En \$ constante – base 100: May 2008



Fuente: IERAL Mendoza, basado en INV.

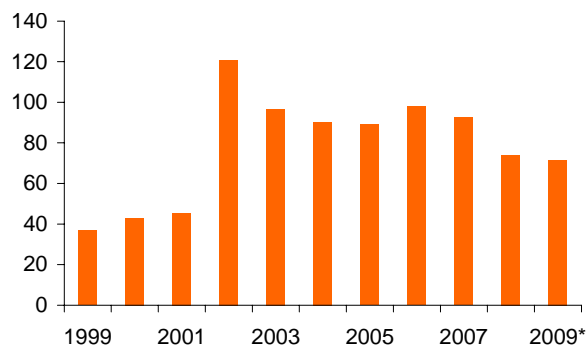
V.1.4.2 Precios de vinos varietales

Como se mencionó en un punto anterior, este mercado es un caso típico de competencia monopolística, en el cual hay una infinidad de precios de ventas. Además, en organismos oficiales no se llevan estos datos en forma sistemática. Por ello, se recurrirá a otro precio de referencia, que es el cobrado a través de exportaciones.

Como EEUU es uno de los principales compradores de estos vinos, se tomará en cuenta los precios promedios pagados por los importadores de ese país. Una forma de verlo es a través del precio expresado en moneda constante (sin inflación), que da una idea de la capacidad de compra del exportador.

Gráfico 12: Precio en moneda constante

Vino argentino importado por EE.UU.
Índice base 100: IV Trim 2006



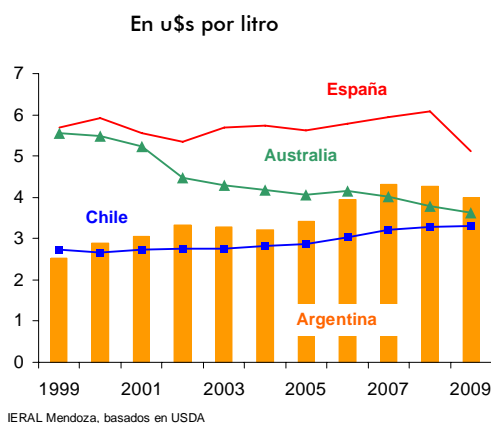
Fuente: IERAL Mendoza, basados en USDA, INDEC y otros.

Tomando como base 100 el precio promedio pagado por el vino argentino por parte del importador de EEUU, el mismo se triplicó con la devaluación, para luego ir

disminuyendo. En el año 2008 el índice era de 172, que sigue estando muy por encima a lo vigente hace ocho años atrás.

Es posible hacer una comparación con otros países productores. Tomando como referencia vinos tintos embotellado⁸⁹, el siguiente gráfico muestra en barras los precios de los vinos argentinos, y en líneas los de algunos países competidores. En el periodo 1999-2009, los vinos argentinos fueron los que han presentado mejor desempeño, mientras que los de Australia han venido disminuyendo sistemáticamente. Con la crisis internacional, cayeron los precios promedios de estos países productores, excepto Chile.

**Gráfico 13: Vino tinto importado por EEUU
Precio promedio vino embotellado**

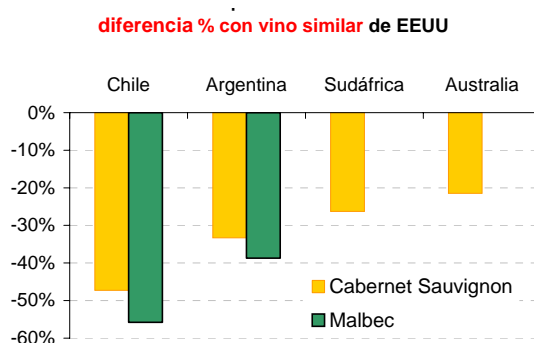


IERAL Mendoza, basado en USDA

En el mismo sentido, el gráfico a continuación permite visualizar que vinos argentinos catalogados como “muy buenos” por una revista especializada cotizaban mucho menos que vinos similares de EEUU (diferencias de hasta casi un 40%). También eran más baratos que los de países competidores como Australia y Sudáfrica.

⁸⁹ Sabiendo que bajo es el porcentaje de vinos básicos que importan bajo la modalidad de botella.

Gráfico 14: Precios Vinos “Muy Buenos” de varios países - 2006



Nota: Precios promedios

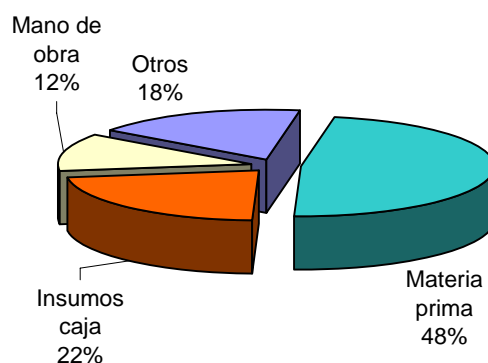
Fuente: IERAL Mendoza, basado en Winespectator

V.1.4.3 Costos

Aunque algo viejo, se toma como referencia el esquema de costos que surge de la Matriz de Insumo-Producto del año 1997. Según la misma, la materia prima (tanto uva como vino que bodegas le compran a otras) constituye casi la mitad del costo de producción. Los insumos referidos a la caja de botellas (incluyendo la misma botella) captan una quinta parte del costo, mientras que la mano de obra representaba un 12%.

Gráfico 15: Costos Vitivinícolas – Por rubros

Como % costos producción – MIP 1997



IERAL Mendoza, basado en INDEC – MIP 1997.

Lamentablemente, debido a los problemas políticos en el INDEC, varios de esos costos no se pueden actualizar en forma sistemática. Aun así, esta sección se concentrará en los costos de la materia prima.

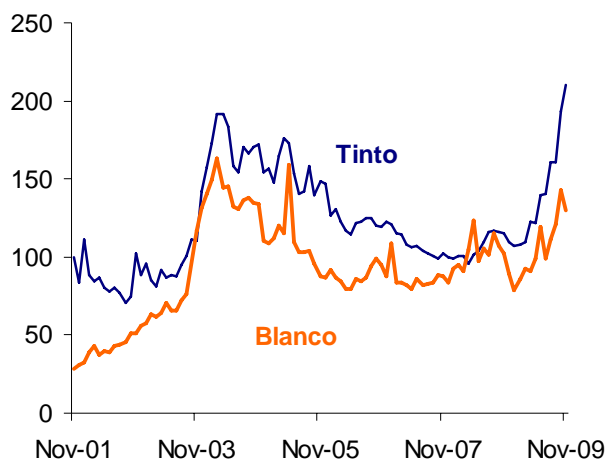
Materia prima para vinos básicos

Como se mencionó recién, hay dos materias primas: la uva y el vino que una bodega le compra a otra (a esta etapa se la denomina “traslado”). A continuación se presentará la evolución de sus precios.

Precio de vino de traslado: La historia es la misma siguiente. Con la escasez de vinos a fines del año pasado, se ha observado un substancial aumento de esos precios (duplicando en términos reales) en los vinos tintos.

Gráfico 16: Precio Vino Básico

Precio Traslado – en \$ Nov. 2009 por hl.

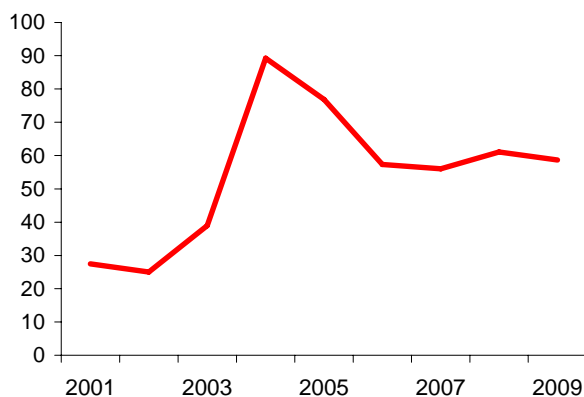


IERAL Mendoza, basado en Bolsa Comercio Mendoza.

Precios de la uva: Similar evolución que los vinos de traslado, aunque con mayor variación.

Gráfico 17: Precio de la Uva común

En \$ Marzo 2009 – por qq



IERAL Mendoza, basado en Bolsa de Comercio de Mendoza

¿Qué factores explican la variación de los precios de esta materia prima? Como se comentó en la introducción de esta sección, están determinados por los precios del bien final, el vino. En el año 2004, éste último precio había alcanzado un máximo, y así ocurrió con los de su materia prima.

La principal diferencia está en la variabilidad. En periodo de abundancia de uva y vinos, los precios de los vinos pagados por el consumidor final tienden a variar poco (y más si son exportables, puesto que su precio se determina afuera). En cambio, al sobra uvas los precios disminuyen fuertemente (su demanda tiende a ser inelástica). A la inversa en temporadas de cosechas bajas: algo aumenta el precio del vino, y en mayor proporción lo hace la uva.

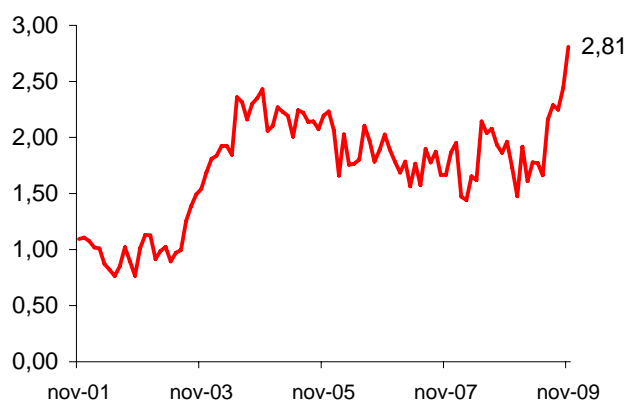
Con este punto, llama la atención que no se haya observado un aumento en 2009 en los precios de las uvas, que fue un periodo de una muy baja cosecha. En parte, se explica porque a la hora de su venta no estaba bien clara la situación de menor cosecha (hubo errores significativos en el pronóstico oficial de cosecha. A fin del año pasado se pensaba tener una mayor producción en comparación a la temporada anterior. Luego se revisaron las estimaciones, considerando que habría una caída del 3%, para después notificar que la reducción de la cosecha superaba el 20%).

Materia prima para vinos varietales

Precio de traslado: Con la devaluación, este precio más que se duplicó en términos reales, y posteriormente ha seguido una tendencia decreciente, hasta fines del año 2009, el cual ha presentado un fuerte incremento. Esto se debe a la presencia de menores stocks.

Gráfico 18: Precio Vino Fino (Traslado)

En \$ Nov. 2009 por litro

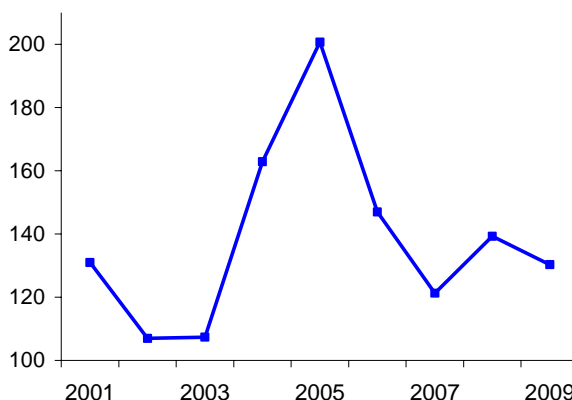


IERAL Mendoza, basado en Bolsa de Comercio de Mendoza.

Uva: su precio ha evolucionado en forma similar a los vinos de traslado, aunque la disminución de su precio (en términos reales) fue mayor luego del año 2004. Como se ha mencionado anteriormente, hay muchas variedades de uvas, y su comportamiento no ha sido homogéneo para todas.

Gráfico 19: Precio de la uva fina

En \$ Marzo 2009 por qq



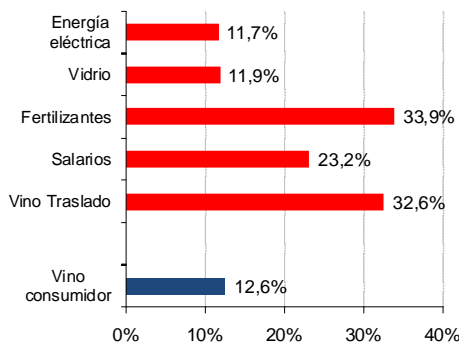
IERAL Mendoza, basado en Bolsa de Comercio de Mendoza.

Otros costos

Dados los inconvenientes que ha suscitado la intervención del INDEC, no se cuenta con datos de sus precios para realizar un seguimiento adecuado de los otros costos. A continuación, se presentan datos sobre variaciones en los precios tanto de producto final (vino al consumidor) como de los vinculados a los costos, que se han dado entre mediados de 2009 y mismo periodo del año anterior. En este caso, la mayoría de los costos han experimentado mayores subas que el precio del bien final (el vino que compra el consumidor).

Gráfico 20: Indicadores Competitividad

Var. % anual de Precios Vino y Costos a mediados de 2009



Fuente: IERAL Mendoza, basado en Área del Vino.

V.1.5 Detección de los instrumentos de política económica que afectan al sector

En nuestro país, los vinos básicos han enfrentado en el tiempo una característica típica del sector vitivinícola a nivel mundial: la sobreproducción (se tiende a producir más de lo que se consume). Hecho relevante porque contribuye a una caída de precios de los vinos, con la consecuente queja de los productores del sector.

Para reducir dicha sobreproducción, se ha recurrido a varias estrategias. Una apunta a reducir la oferta de vinos, y otra estrategia es alentar el consumo de vinos, tanto a nivel nacional como internacional. Con esta idea, a continuación se identificarán los instrumentos de política económica que han influido sobre dicho sector. Estos serán clasificados en aquellos de índole sectorial (sólo afectan a esa actividad) y los de carácter general o macroeconómicos (que también influyen a otros sectores).

V.1.5.1 Instrumentos sectoriales

En Argentina existe un organismo público dedicado al control del sector, que es el Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV), al cual se agrega otro organismo, que tiene presencia del sector privado, relativamente reciente, que es la Corporación Vitivinícola Argentina (COVIAR), cuyo fin es la promoción de los vinos argentinos y la integración de los pequeños productores vitivinícolas a la cadena productiva. En términos más simples, se considerará que el INV está más centrada en la oferta de vinos (aunque puede tener regulaciones que afecten la demanda), mientras que la COVIAR está más centrada en la demanda.

Instrumentos de oferta

El mercado vitivinícola está altamente regulado, principalmente por el INV. En principio, su rol es controlar la genuinidad de los vinos (asegurarse que el producto que recibe el consumidor es vino, y no otra cosa). Son regulaciones relacionadas con la salud pública y la lealtad comercial. Hay discusiones si se debe controlar la calidad. Un argumento en contra es que si una bodega vende algo de mala calidad es un problema de la misma, que terminará menores compras y precios. Sin embargo, el problema es si hay externalidades. Por ejemplo, si se quiere comprar

vino argentino, independientemente de quien la venda, y se compra uno malo, entonces, no se compra más de cualquier tipo de vino argentino (afectando a otras bodegas).

Para el control de la genuinidad del producto, las bodegas deben cumplir con una treintena de trámites, desde que se cosecha hasta cuando se coloca el producto en la góndola. Algunos trámites exigen declaraciones semanales (por ejemplo, cuando se cosecha), y otros mensuales (los vinos que se despacharan para consumo interno)⁹⁰. Acorde a opiniones dentro del sector, se considera que el control resulta excesivo. Actualmente, hay un avance al respecto, con la informatización de estos trámites (un punto es si implica nuevas exigencias). Se habla de propuestas de reducirlos a unos pocos, los que se consideren realmente necesarios.

El tipo de regulación recién mencionado es al producto. Hay otra categoría de regulación que es “**al mercado**”, cuya finalidad era modificar las condiciones del mercado con la intención de elevar los ingresos del sector. Un ejemplo de ello eran los precios sostén, similar a un precio mínimo. Aunque la intención es favorecer a los productores, este tipo de política generaba sobrantes de vinos⁹¹. Otros instrumentos utilizados eran los siguientes: limitaciones a la producción (cupos), prohibición de ventas (bloqueos) y programación de ventas, y restricciones temporales (fecha de liberación de vinos).

En el año 1992 se implementó una cierta desregulación, que permitió eliminar una gran parte de las trabas burocráticas. De una gran variedad de trámites, el decreto de desregulación correspondiente sólo dejaba la función de fiscalización de la genuinidad de los vinos en manos del INV92.

Sin embargo, existen algunas regulaciones que siguen afectando al mercado, entre las cuales se mencionarán dos:

- **Cupo para mosto:** Desde el año 1995, a través de un convenio entre los dos gobiernos de las principales provincias productoras (Mendoza y San

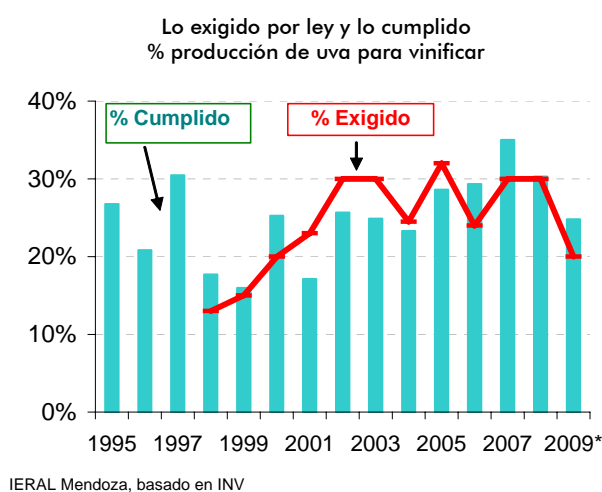
⁹⁰ Por ejemplo, fijan el grado alcohólico, fecha de fin de cosecha y otros parámetros técnicos.

⁹¹ A lo largo de la historia, el sector vitivinícola ha estado sujeto a una notoria intervención del estado en forma directa y a través de regulaciones, cuyo resultado final fue un sobredimensionamiento del sector. El control del cubre todos los aspectos de la elaboración, fraccionamiento y comercialización de vinos. A tal extremo llega el control que un bodeguero no puede transferir vinos sin solicitar autorización al INV, todas las reglas técnicas de elaboración deben ser aprobadas y controladas por este mismo instituto (Zapata, 1989).

⁹² Juri (2009).

Juan), se obliga a cada viñedo a destinar un determinado porcentaje de su cosecha a la elaboración de mosto (no es un porcentaje menor, habiendo llegado a más del 30%). Si no lo hace, le corresponde el pago de una multa. Esto ha generado malestar en las bodegas especializadas en vinos varietales (puesto que ese cupo actúa como un impuesto). Con el correr de los tiempos se ha ido flexibilizando. Por ejemplo, bodegas que no ingresen uvas moscatel y cerezas (que son variedades de menor calidad) quedan exceptuadas⁹³.

Gráfico 21: Uva con destino a Mosto:



Fuente: IERAL Mendoza, basado en INV.

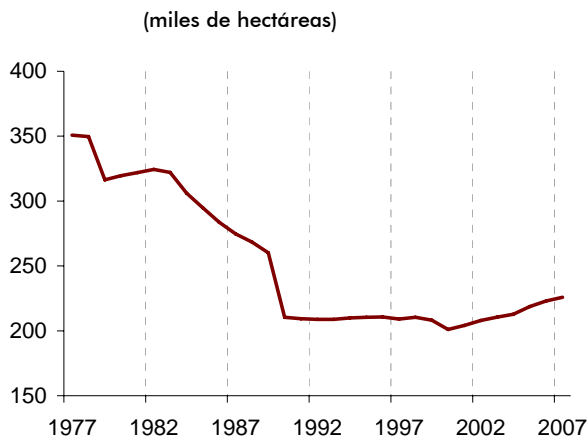
- **Fijar color al vino tinto:** A los vinos tintos se los obliga a cumplir con un grado de color. Como hay variedades de uvas que no lo consiguen, y no se utilizan colorantes artificiales, se los mezcla con otras uvas más “tintoreras”. De esta manera, aumenta el costo de vinos que compiten con el mundo, mientras que aumenta “artificialmente” la demanda de estas últimas⁹⁴.

⁹³ Como comentario, son pocas las empresas mosteras, constituyendo un mercado oligopólico. Generalmente, surgen conflictos con los gobiernos provinciales por el bajo valor de compra de las uvas para mosto, y se aduce que los mosteros consiguen materia prima barata. Ante tal situación, el gobierno sale a comprar uva para aumentar su precio. La inquietud es si no es mejor reducir el cupo, para así aumentar el precio de la uva.

⁹⁴ Como anécdota, se comenta que llegó un grupo de especialistas sobre ventas de vinos en el Reino Unido, uno de los grandes compradores mundiales. Mostraron vinos de otros países que se venden en aquel mercado, entre los cuales había un Pinot Noir, un vino tinto pero bastante “clarito”. No cumplía con la normativa argentina sobre el color, pero es uno altamente demandado en el Reino Unido.

Como anécdota, hubo tiempo atrás una medida de **erradicación de viñedos**. Como consecuencia se pasó de 350 mil hectáreas en el año 1977 a unas 200 mil quince años después, es decir un caída del 40%.⁹⁵

Gráfico 22: Superficie con viñedos Argentina



Fuente: IERAL Mendoza, basado en INV.

Demanda

Un problema serio es la caída del consumo interno de vinos. Hubo una fuerte erradicación de viñedos y también se ha diversificado la producción, y aun así se mantiene la amenaza de los precios bajos. Entonces, una opción ha sido buscar la forma de aumentar la demanda de los vinos argentinos.

Esta ha sido la concepción del Plan Estratégico Vitivinícola argentino (PEVI), cuyos objetivos son ampliar los mercados internos y externos, además de fomentar la integración de los pequeños productores a la cadena productiva. Este plan estratégico, a cargo de varias agrupaciones del sector, junto con dos gobiernos provinciales, es coordinado por la COVIAR. Los instrumentos utilizados para alcanzar sus objetivos han consistido en tareas de publicidad y de promoción de vinos (por ejemplo, a través de ferias), y en análisis de mercado para conocer las tendencias de consumo en los distintos mercados.

⁹⁵ Un temor político a este tipo de medidas es que una fuerte reducción de la oferta genere un gran problema social, debido a que puede haber fuerte migración de personas desde el campo hacia las ciudades, y si no se toman las medidas apropiadas, puede generar el surgimiento de villas marginales y el posible aumento de delitos. Es relevante aclarar que un 80% de los viñedos corresponden a fincas menores de 10 hectáreas.

Otra medida de demanda es la **compra por el mismo gobierno**. También aplica medidas para inducir a su compra mediante beneficios financieros a quienes compran.

V.1.5.2 Instrumentos macroeconómicos

Como en otros mercados, los resultados de la política económica nacional tienen un rol muy importante en el panorama del sector vitivinícola. Entre los puntos más destacados se mencionan los siguientes:

- **Incertidumbre:** la vitivinicultura implica inversiones que brindan sus primeros resultados luego de 4 – 5 años, cuando los viñedos comienzan a dar sus primeras uvas. Por ello, en este tipo de proyectos, la incertidumbre, que pasa a incrementar las tasas de interés juegan en contra.
- **Cierre de la economía:** Esto afecta al sector de dos maneras.
 - **Trabas para vender:** Un factor clave a la hora de exportar son los impuestos a la importación (aranceles) que se deben pagar en el país de destino. Países como Chile, uno de los principales competidores, sigue una política exterior de realizar acuerdos con distintas naciones, logrando menores aranceles para ingresar sus productos a esos mercados. Por el contrario, Argentina tiene una preferencia por políticas proteccionistas, que benefician a un grupo de industrias sustitutivas de importaciones, lo cual genera represalias por parte de otras naciones, que optan por mantener aranceles altos para los productos argentinos. Esta postura proteccionista termina generando mayores costos para los exportadores de vino argentino.
 - **Trabas para importar:** La vitivinicultura requiere utilizar insumos equipamientos importados⁹⁶, por lo que la postura de restringir importaciones juega en contra.

⁹⁶ Entre los insumos que se importan pueden mencionarse: sistemas de riego (Israel), bozales de champagne, botellas, etiquetas, tecnología de fraccionamiento, tanques de acero inoxidable horizontales para maceración (Francia, Italia, Alemania), equipos de frío (Italia), corchos (Portugal) y barricas (de Chile, con madera importada de Francia y EEUU). CEM (2005).

- **Temas fiscales:**

- **Retenciones:** Tanto el vino como el mosto están sujetos a retenciones (5%). No pareciera alto, pero sin embargo no se grava el insumo sino todo el producto (el impuesto grava el vino, la botella, la etiqueta, etc.). A través de un acuerdo con el gobierno nacional, la mitad de lo recaudado por esta vía se destina a la COVIAR, que lo utiliza para su programa de integración de los pequeños productores vitivinícolas. La intención es buena, pero mantiene el costo a los exportadores del sector.
- **Devolución del IVA a exportadores:** se halla demorada, fuertemente desde inicios del año 2009. En países competidores como Chile, esa demora es menor a un mes, y automática.

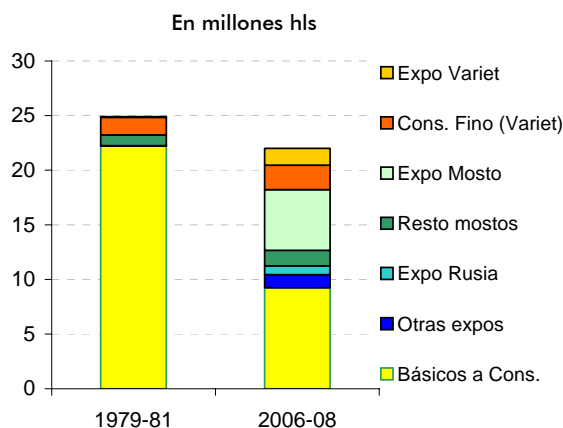
V.1.6 Influencia de políticas provinciales y nacionales

¿Cómo ha influido la aplicación de las políticas recién mencionadas sobre el mercado? Primero se analizará el caso de los **vinos básicos** y luego el de los **vinos varietales**, analizando los factores de su expansión.

V.1.6.1. Vinos básicos

Se han mencionado una variedad de acciones a tomar ante la caída del consumo interno de vinos básicos. Para tener una idea de la magnitud de estas acciones, a continuación se presenta un gráfico sobre el destino de la uva para vinificar.

Gráfico 23: Destino Elaboración de Uvas



Fuente: IERAL Mendoza, basado en INV.

A inicios de los ochenta, casi un 90% de la cosecha de uvas se destinaba a la producción de vinos básicos (de mesa o comunes)⁹⁷, y el resto se repartía entre vinos finos (6%) y mostos (4%).

Habiendo transcurrido más de veinticinco años (periodo 2006-2008), se ha reducido la cantidad cosechada de uva, aunque no en un porcentaje similar a la erradicación de viñedos recién mencionada (había sido del 40%). De los volúmenes cosechados, la mitad se destina a vinos básicos (y de esa cifra, menos de la quinta parte se exporta). Un 17% se destina a vinos varietales (que va tanto al mercado externo como interno), y un 31% va a mostos (gran parte se exporta).

Hasta el año 2008, a pesar de la aplicación de todas esas acciones, continuaba la amenaza de los precios bajos de los vinos básicos. En el año 2009 cambia la situación y los precios están “por las nubes”. Esto se debe a que las cosechas han sido menores en estas dos últimas temporadas, terminando con una cosecha del 30% inferior a la de dos años atrás (y para 2010 se repetiría otra temporada de baja cosecha). Este fenómeno se ha debido principalmente a factores climáticos, y no a reducción de superficie cultivada. Por lo tanto, si las cosechas vuelven a sus rendimientos normales (por ejemplo, si disminuyen los daños por contingencias climáticas, como heladas y granizo), es posible la vuelta de la amenaza de los precios bajos (No sería para este año 2010).

V.1.6.2. Vinos varietales

Lo relevante en este factor ha sido la fuerte expansión en exportaciones durante estos últimos quince años. ¿Cómo influyeron las políticas aplicadas? Podría dividirse en dos etapas: antes y después de la devaluación del año 2002.

Antes de 2002: Como se ha mencionado en un punto anterior, a inicios de los años noventa, se observaba una retracción permanente en el consumo de vinos, lo cual obligaba a generar un cambio de estrategia en sus ventas. Este cambio fue acompañado por dos acciones de política económica. Por un lado la desregulación. Anteriormente, el empresario vitivinícola debía destinar tiempos y recursos en el cumplimiento de las normativas, más que en buscar nuevos clientes. La

⁹⁷ En el pasado, parte de las regulaciones al mercado tenían como objetivo aumentar el precio del vino de mesa, con lo cual tendió a hacer menos rentables otros usos de la uva, llevando al sector al monoproducto. (Zapata (1989))

desregulación permitió liberar sus energías para dedicarse a buscar nuevos mercados y clientes, y a mejorar sus productos.

Por otro lado, la apertura de la economía, junto con dólar barato, situación vivida durante el periodo de la Convertibilidad, permitió a las bodegas a realizar las inversiones necesarias para la modernización en el sector. En viñedos hubo cambios de calidad de variedades, riego, etc., mientras que en bodegas fueron altamente equipadas y con mejora tecnológica. De esta manera, estas acciones contribuyeron a modificar la oferta, permitiendo una mejora sustancial en los productos ofrecidos.

En el año 2002: la misma devaluación potenció esa capacidad de ventas al incrementar sustancialmente los precios de los vinos exportados. Además, con el tiempo se agregó una mejora relativa de los precios internacionales del vino argentino, en parte explicado por el crecimiento económico mundial (que favorece la compra de productos que no son de primera necesidad) y en parte al poder distinguir que los vinos eran tan buenos.

Resumiendo, se puede decir que durante el periodo del dólar bajo, las bodegas pudieron mejorar su capacidad productiva, gracias a la desregulación (quitando trámites) y a la apertura, y luego ya preparadas, se vieron favorecidas por los precios de venta más atractivos.

V.1.6.3. Otra forma de mostrar la influencia política

Es interesante observar cómo algunas de estas políticas influyeron sobre los precios del vino. Para ello, se tendrá en cuenta dos puntos: (i) la evolución de mosto y (ii) la del stock vínico:

V.1.6.3.1 Mostos (*jugo de uva*)

Contribuye a quitar uvas a la producción vínica, contrayendo así su oferta. Por ello, existe una relación directa entre el precio del mosto y el de vino blanco. Si aumenta el primero, se destina más uva a su elaboración, reduciendo así la oferta de vino, favoreciendo a una suba de su precio.

Durante el año 2008, tanto el precio “deflactado” como los volúmenes exportados de mosto argentino habían aumentado (15% y 5%, respectivamente). Esto es señal de una mayor demanda de este producto, especialmente externa.

Gráfico 24: PRECIO
Mosto concentrado

En \$ constantes (de Dic. 2008) por hl.

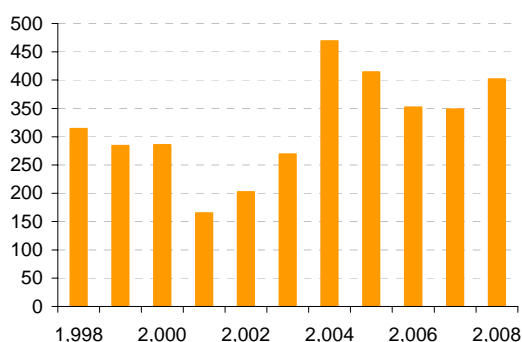
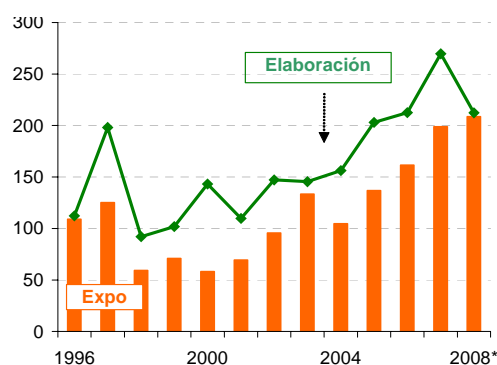


Gráfico 25: VOLUMEN
Mostos: Elaboración y Expo

En miles de tns. de mosto concentrado

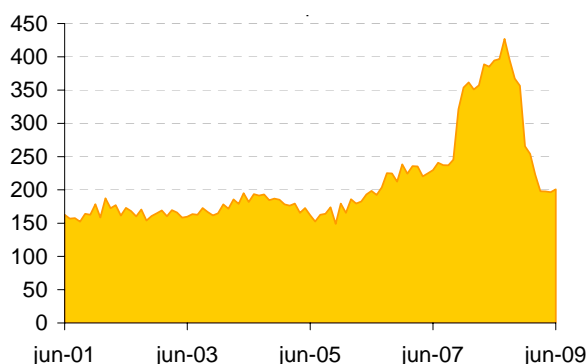


Fuente: IERAL Mendoza, basado en Bolsa de Comercio de Mendoza. Fuente: IERAL Mendoza, basado en INV.

EEUU constituye el principal destino del mosto argentino, el cual se utiliza como edulcorante, siendo un sustituto del jugo de manzana. El precio de este último jugo aumentó significativamente durante el año 2008, empujando así una mayor demanda por mosto. Sin embargo, cambió la tendencia en el año 2009. Entre las razones, cabe mencionar la posible sobreproducción de manzanas por parte de China y de Polonia y la menor demanda de jugos debido a la recesión en EEUU. Los precios del mosto no cayeron significativamente más por una contracción en su oferta, y no a una expansión en su demanda.

Gráfico 26: Precios Jugo de Manzana

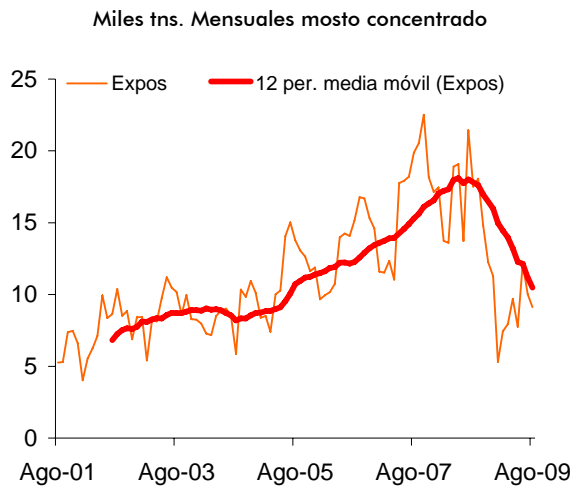
Pagado por importadores de EE.UU.
En dólares por kilolitro



Fuente: IERAL, basado en USDA.

En los últimos meses se ha observado un estancamiento en las exportaciones de mostos. Acumulado doce meses, los volúmenes exportados han caído un 32% en los últimos diez meses.

Gráfico 27: Mostos: Exportaciones argentinas



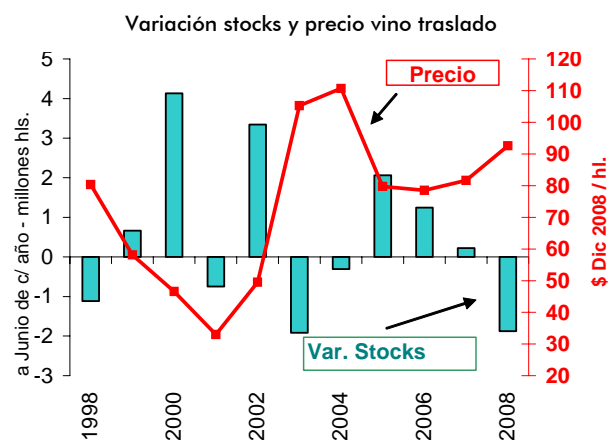
Fuente: IERAL Mendoza, basado en INV.

La política de mostos es promover la elaboración de un volumen razonable a ser exportado. Es decir, los límites se colocan para el mosto, y todo lo restante va para vinos. Para el año 2009, ante un mundo en crisis, hubo una reducción en los volúmenes vendidos de mostos, por lo cual los gobiernos de Mendoza y San Juan fijaron un menor cupo (20%, cuando el año anterior había sido del 30%).

V.1.6.3.2 Stocks vínicos

Dejada de lado la uva para mostos, como factor clave están los stocks vínicos, los cuales se redujeron notoriamente en el año 2008. Como muestra el gráfico, cuando disminuyen estas existencias, el precio promedio de los vinos mejora.

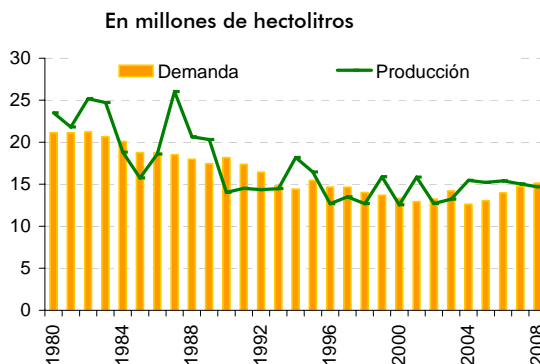
Gráfico 28: Vino Argentina



Fuente: IERAL Mendoza, basados en Bolsa Comercio Mendoza e INV.

Este menor stock se ha debido tanto a una menor elaboración como a una mayor demanda de vinos. En cuanto a la demanda, su incremento se debe principalmente a las exportaciones, que más que compensa la caída en el consumo interno, particularmente el del vino de menor calidad.

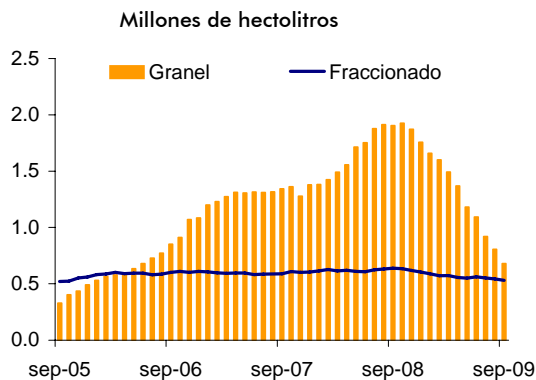
**Gráfico 29: Mercado de vinos – Argentina:
Consumo y elaboración**



Fuente: IERAL Mendoza, basados en INV.

Aparte de los motivos que hicieron expandir las exportaciones, cabe agregar las ventas a granel de vinos básicos, especialmente a Rusia desde mediados de la actual década, Rusia pasó a ser un principal comprador (a granel). En el año 2009, con la crisis internacional, se retrajeron fuertemente las ventas a ese país.

Gráfico 30: Exportaciones vino NO VARIETAL



Fuente: IERAL Mendoza, basado en INV.

Aclaración: son datos acumulados doce meses.

V.1.7 Conclusiones

El dinamismo del sector vitivinícola en Argentina se explica por tres factores claves (condiciones naturales para desarrollar una vitivinicultura de primer nivel, la desregulación en los inicios de los años noventa y la apertura de la economía), los

cuales se potenciaron posteriormente con la devaluación, mejorando sustancialmente los ingresos de los exportadores vitivinícolas.

La expansión ha continuado, y en este informe se ha analizado si estos elementos claves se mantendrán en el futuro.

En primer lugar, el actual contexto macro no está jugando a favor, puesto que, aparte de la incertidumbre que desalienta las inversiones (necesarias para la actualización tecnológica), se agregan los problemas fiscales, que implican tanto retenciones como las demoras en la devolución del IVA al exportador. Además, las restricciones a la importación de insumos dificultan las inversiones del sector.

Como un punto adicional, un instrumento macro que requiere una mayor atención es el diferencial de aranceles que deben pagar los bodegueros argentinos. Otros países competidores, como Chile, han logrado conseguir rebajas en dichos aranceles, gracias a los acuerdos con otras naciones. La postura proteccionista y conflictiva de las autoridades argentinas no parece dar señales de una mejora por este lado.

En segundo lugar, a nivel sectorial, una preocupación es si habrá una vuelta a una mayor regulación, que generan costos en tiempo y dinero. Para una mejor comprensión de esta amenaza, es conveniente resaltar un problema que enfrenta una parte del sector, que puede alentar a la aparición de regulaciones del mercado.

En grandes rasgos la vitivinicultura argentina puede dividírsela en dos. Una asociada a los vinos de alta gama (varietales), cuyas ventas externas se han incrementado notoriamente. Representa el grupo más dinámico del sector. La otra, la de los vinos básicos (de mesa o genéricos), es la que inquieta, debido a que arrastra un problema estructural de sobreproducción (como acontece en los grandes países productores de vinos). Su consumo per cápita ha caído a menos de un tercio del nivel vigente hace tres décadas atrás, explicado por el resurgimiento de bebidas alternativas (cerveza).

Se aclara lo de problema estructural, puesto que en la coyuntura actual ha habido un cambio, puesto que sus precios se hallan “por las nubes”. Esta notoria recuperación se ha debido a las menores cosechas en las dos últimas temporadas, principalmente por razones climáticas, más que por menor superficie. Con el pronóstico de otra baja cosecha para este año 2010, la amenaza de bajos precios se postergará para un tiempo más.

Hasta antes de esta favorable coyuntura, se aplicaban una serie de medidas para afrontarla, para reducir su oferta (erradicando viñedos y obligando a destinar parte de la cosecha de uvas al mosto, otro subproducto) y/o para aumentar su demanda (promoción y ventas a países como Rusia). Y aun así, había presión bajista en sus precios (con la excepción de la actual coyuntura).

Entonces, surgen las presiones sectoriales, lo cual generalmente terminan en soluciones de corto plazo. Una es el cupo de mosto, que exige que los viñedos destinen un alto porcentaje de su cosecha a la elaboración de jugo de uva (mosto). Quien no cumple, paga una multa, o le compra uva a un tercero. Este mecanismo reduce la oferta de vinos básicos, mejorando su precio (además, ese mosto ha sido posible ser exportado en gran parte), pero genera un costo para que quienes no produce uva para ese destino. Afortunadamente, ha habido flexibilización de esta normativa en los últimos años.

Así, con estas regulaciones, se busca beneficiar al sector en problema, pero genera costos a aquellos que pueden expandirse, quitándoles competitividad.

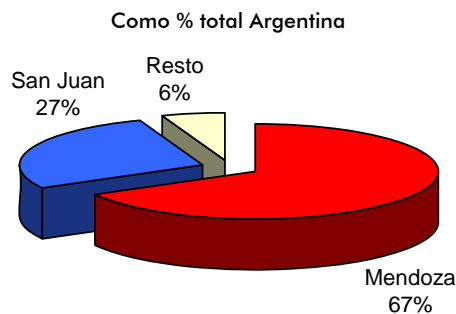
Desde una perspectiva de la demanda, debe mencionarse el PEVI (un plan estratégico del sector vitivinícola), coordinado por varias agrupaciones del sector, junto con dos gobiernos provinciales, y cuyos objetivos consisten en fomentar las ventas tanto en el mercado interno como externo. Los instrumentos utilizados se basan más en tareas de publicidad y de promoción de vinos (por ejemplo, a través de ferias), y en análisis de mercado para conocer las tendencias de consumo.

En síntesis, dadas las condiciones naturales de Mendoza, la desregulación y la apertura de la economía permitió al sector vitivinícola ser más competitivo, mientras que la devaluación mejoró notoriamente el precio relativo de los vinos, principalmente aquellos de alta gama, lo cual se ha manifestado en el vigoroso y sostenido incremento de sus exportaciones. Conocido el potencial del sector, surgen algunas dudas sobre el futuro. El contexto macro no es muy favorable debido a la mayor incertidumbre, mientras que todavía falta realizar avances en materia de desregulación, para reducir costos en tiempo y dinero, y así mejorar la rentabilidad futura de las empresas. El temor es volver a los viejos tiempos.

V.1.8 Anexo

La relevancia de Mendoza en materia vitivinícola queda manifestada al señalar que elabora más de dos tercios de todo el vino nacional, seguida de lejos por San Juan.

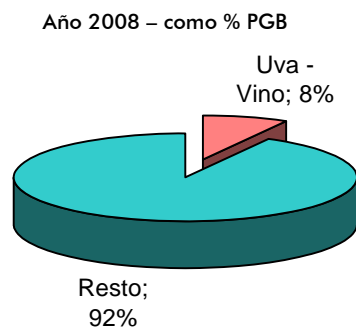
Gráfico 32: Elaboración vinos y mosto- 2008



Fuente: IERAL: Mendoza – basado en INV

Producción: Llamativamente la vitivinicultura en Mendoza aporta un 8% de la producción total de bienes y servicios en la provincia, porcentaje considerado pequeño dada la trascendencia de esta actividad.

Gráfico 33: Vitivinicultura: Participación en PGB

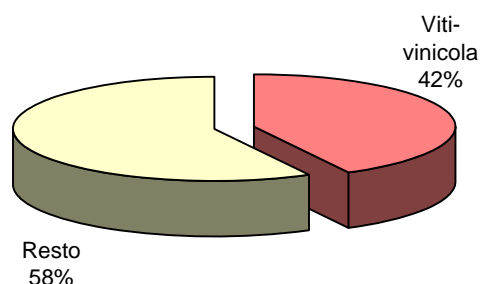


Fuente: IERAL Mendoza – basado en FCE – UNCuyo y DEIE

Exportaciones: El boom vitivinícola se ha manifestado en materia de sus ventas al exterior. La importancia de este sector es mayor, puesto que en el año 2008 contribuía con un 42% de las exportaciones (en el 2001 lo hacía en un 20%).

Gráfico 34: Exportaciones Vitivinícolas Mza

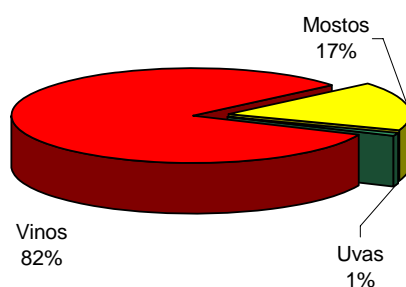
Año 2008* - como % expo totales



Fuente: IERAL Mendoza – estimaciones propias basadas en INDEC

Gráfico 35: Vitivinicultura: Composición en Expo

Año 2008* - como % Expo Vitivinicola



Fuente: IERAL Mendoza – basado en INV e INDEC

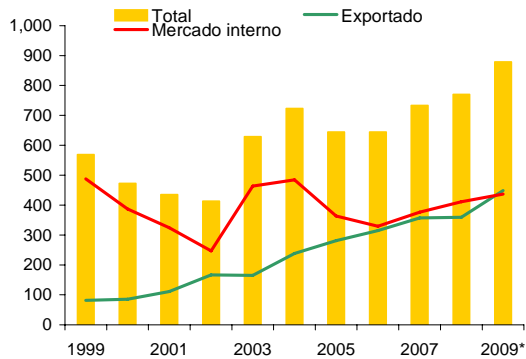
Estas exportaciones vitivinícolas están compuestas por vinos (que representan el 82% de esas ventas externas), mostos (17%) y uvas (1%).

Ingresos: Se considerarán por separados las dos vitiviniculturas, y además serán deflactados para quitar la influencia de la inflación.

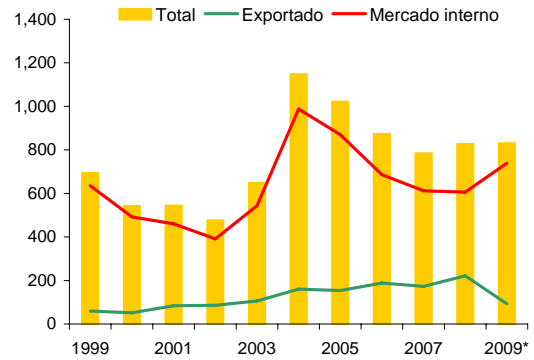
En cuanto a los vinos varietales, estos ingresos han experimentado un importante incremento, principalmente el derivado de los provenientes de las exportaciones. A la hora de calcular estos ingresos, sólo se consideran los valores de los “líquidos” vendidos (se los valúa por su precio a granel). Es claro que los montos son muchos mayores si se incluye su envase (la botella).

Gráfico 36: Ingresos por vinos varietales

(mill. \$ de Enero 2001)

**Gráfico 37: Ingresos por vinos comunes**

(mill. \$ de Enero 2001)



Fuente: IERAL Mendoza, basados en Bolsa Comercio Mendoza e INV.

Por otro lado, los vinos básicos tuvieron una fuerte recuperación, luego de la devaluación, hasta alcanzar su punto máximo en el año del 2004. A partir de esa fecha, han experimentado una fuerte reducción (un 30%), con una leve mejora en el año 2008. Esto último se debió a que los precios internos dejaron de caer, mientras que continuaron aumentando las exportaciones. En este año, se espera que se mantengan constantes esos ingresos, con caída fuerte por el lado externo (exportaciones) y una fuerte recuperación en el mercado interno (por precios).

V.1.9 Bibliografía

- Bolsa de Comercio de Mendoza (2006), “Anuario 2005: Economía de Mendoza”, <http://www.bolsamza.com.ar/ieral/anuario/2005.pdf>
- Bolsa de Comercio de Mendoza (2007), “Anuario 2006: Economía de Mendoza”, <http://www.bolsamza.com.ar/ieral/anuario/2006.pdf>
- Bolsa de Comercio de Mendoza (2008), “Anuario 2007: Economía de Mendoza”, <http://www.bolsamza.com.ar/ieral/anuario/2007.pdf>
- Bolsa de Comercio de Mendoza (2009), “Anuario 2008: Economía de Mendoza”, <http://www.bolsamza.com.ar/ieral/anuario/2008.pdf>
- Consejo Empresario de Mendoza (1999), “Las inversiones extranjeras en Mendoza”.
- Consejo Empresario de Mendoza (2005), “Hacia una estrategia de inversiones en Mendoza”.
- Day, Jorge A. y Reyes, Gustavo, “Informe de Coyuntura del IERAL”
- Marzo 2009 (N° 533): ¿Qué está pasando en la vitivinicultura mendocina?
 - Julio 2008 (N° 492): Perspectivas vitivinícolas
 - Abril 2007 (N° 402): Restringiendo la implantación de nuevos viñedos
 - Junio 2006: Influencia mundial en el sector vitivinícola de Mendoza
- Day, Jorge A. (2008), “Precios internacionales de mostos y jugo de manzanas: Su interrelación y su vinculación con el mercado vitivinícola argentino”, informe preparado para Mendoza Fiduciaria.
- Juri, M. E. (1992), “El proceso de desregulación vitivinícola y sus efectos”, Re-vista Novedades Económicas, IEERAL, Fundación Mediterránea, págs. 28-30, Febrero.
- Murgo, D.; Olivieri, S. y Sánchez, A. (1999), “Regulaciones a la industria vitivinícola: Ley 6216: El caso del mosto”, trabajo preparado en el IERAL.
- Zapata, Juan Antonio (1989), “Desregulación”, Editorial Tesis, Fundación Bolsa de Comercio de Buenos Aires.

VI. Economías Regionales en Argentina: Litoral

VI.1 El Sector de Granos en la Provincia de Santa Fe

Ceconi, Tulio Alberto, Ceccarelli, Virginia y Castro, Adriana

Vi.1.1 Introducción

Una cadena productiva abarca el rango completo de actividades que se requieren para llevar un producto todavía inexistente hasta el consumidor final ⁹⁸. Incluye al conjunto de agentes y actividades económicas vinculadas como vendedores o compradores, que intervienen en un proceso productivo desde la provisión de la materia prima inicial, su transformación, la producción de bienes intermedios y finales, y su comercialización en los mercados internos y externos incluyendo proveedores de servicios, sector público, instituciones de asistencia técnica y organismos de financiamiento en un área geográfica determinada.

Además, la cadena alcanza a los agentes que brindan servicios de asesoramiento estratégico, financiero, de I&D, entre otros, orientados a distintos segmentos, como manufactura, comercialización y distribución.

En la provincia de Santa Fe se encuentran cinco encadenamientos productivos que reúnen todas las características antes descriptas, de una importancia tal que definen el nivel y los cambios en la actividad económica de la provincia y que se inician a partir de la producción de los siguientes productos y/o materias primas: granos, carne vacuna, leche, hierro y químicos.

IERAL LITORAL detectó a fines de los 80's, en base al Censo Nacional Económico de 1984, que estos encadenamientos definen la generación de empleo, el valor agregado, la recaudación tributaria y las exportaciones de la provincia de Santa Fe y en base a ellos elabora desde 1993 ⁹⁹ un modelo de la economía santafesina, que

⁹⁸ Kaplinsky, R (1998) "Globalization, industrialisation, and sustainable growth: the pursuit of the nth rent". IDS Discussion Paper, 365, Institute of Development Studies, Brighton.

⁹⁹ "Encadenamiento productivo a partir del ganado vacuno." Revista Novedades Económicas 150, junio 1993; "Rol del Frigorífico como demandante de Ganado en pie", Revista Novedades Económicas 151, Julio 1993; "Modelo de la Economía de Santa Fe: Encadenamiento productivo en torno al Ganado vacuno. Oferta de Ganado Vacuno en pie", Doc. de Trabajo 4 IERAL Litoral, Rosario, Agosto 1993; "Modelo de la Economía de Santa Fe: encadenamiento productivo en torno al Ganado vacuno. La demanda de Ganado vacuno", Doc. de Trabajo 10, IERAL Litoral, Rosario, Mayo 1994; "La estructura del encadenamiento petroquímico", Revista Novedades Económicas 163, julio 1994; "Encadenamiento Petroquímico en la convertibilidad", Revista Novedades Económicas 164, Agosto 1994.

ha demostrado ser adecuado para predecir la evolución de la economía Argentina y la de Santa Fe.

Para ilustrar la importancia de estos encadenamientos, puede observarse que mientras la provincia de Santa Fe representa 8,1% de la población y 8,2% del PBI de Argentina, estos explican el 68,6% del VBP y el 51,7% del personal ocupado de la Provincia.

Cuadro 1: Relación Santa Fe / Argentina

Indicador	Argentina	Santa Fe	Part. Santa Fe
Población (1)	40,1	3,3	8,1
PBI (2)	1032758,3	84371,1	8,2

(1) Millones de Habitantes. Proyección INDEC 2009.

(2) Millones de Pesos Corrientes. Año 2008. Argentina (PBI), Santa Fe (PBG).

Fuente: IERAL Litoral en base a datos de INDEC, IPEC.

Cuadro 2: Participación de los cinco principales encadenamientos productivos que definen la economía de Santa Fe (%)

Indicador	Santa Fe
V.B.P	68,6
Personal Ocupado	51,7
de Establecimientos	44,9
Valor Agregado	62,4

Fuente: IERAL Litoral en base a datos de Censo Nacional Económico 1994.

Cuadro 3: Valor de la Producción según encadenamientos productivos (%)

Encadenamientos	Santa Fe
Hierro	16,8
Granos	23,6
Carnes	15,3
Leche	8,8
Químicos	4,1
Total	68,6

Fuente: IERAL Litoral en base a datos de Censo Nacional Económico 1994.

En efecto, los cinco encadenamientos antes mencionados son muy significativos en el valor de la producción y las exportaciones de Argentina:

- En materia de producción: más del 20% de la producción de granos de Argentina, el 92 % del aceite y pellets de soja, más del 70% de la capacidad instalada de biodiesel, el 17% del valor de la producción de carne vacuna y el 30% de la producción de leche.

- En materia de exportaciones: el 13% de los cereales, el 23% de las semillas y frutos oleaginosos, el 57% de grasas y aceites, el 69% de los residuos y desperdicios de la industria alimenticia, y el 10% de los productos de molinería, más del 20% de las exportaciones la carne vacuna, además participa del 31% de las exportaciones de cueros, el 48,7% de las exportaciones de productos lácteos, el 8,5% de las exportaciones de productos químicos y conexos y el 2,2% de materias plásticas y artificiales.

Como el propósito del estudio de IERAL es analizar las dos cadenas productivas más importantes de cada región, en Santa Fe seleccionamos granos y carne vacuna, utilizando como indicador las exportaciones, ya que estas dos cadenas representan el 80% de las exportaciones totales de la provincia.

Cuadro 4: Exportaciones Prov. Santa Fe. FOB (Millones de Dólares). Año 2008.

TOTAL EXPORTACIONES	VALOR	%
	15.363,38	100
Rubros de las cadenas granos y carne vacuna	12.272,56	79,9
Residuos y desperdicios industria alimenticia	5.328,54	34,7
Grasas y aceites	4.035,60	26,3
Semillas y frutos oleaginosos	1.146,85	7,5
Cereales	887,82	5,8
Carne Vacuna (*)	301,26	1,9
Pieles y cueros	290,74	1,9
Productos de molinería	68,02	0,4
Resto Productos Primarios	50,45	0,3

(*) Calculado mediante la selección de las exportaciones de la provincia de Santa Fe según nomenclador de productos, aquellos que se encuentran en el rango de posición 02011000 al 02023000.

Fuente: IERAL Litoral en base a datos del IPEC.

A continuación analizamos, con la información estadística disponible, los eslabones de producción primaria e industrial. No podemos hacer lo mismo con los servicios que lo integran por carecer de información publicada. Solo hacemos mención a ciertos aspectos de algunos de estos servicios.

VI.1.2 Análisis particular del Sector y evolución reciente.

Cuadro 5: Producción de Maíz en la Provincia de Santa Fe, Argentina y a nivel Mundial (tn).

Maíz	2004/05	2005/06	2006/07	2007/08	2008/09
Santa Fe (1)	3.006.660	1.984.720	2.635.120	2.538.680	1.601.660
Argentina (2)	20.482.572	14.445.538	21.755.364	22.016.926	13.079.030
Mundo (3)	714.919.000	698.784.000	712.380.000	791.871.000	791.499.000
Participación (%) (1/3)	0,4	0,3	0,4	0,3	0,2
Participación (%) (2/3)	2,9	2,1	3,1	2,8	1,7

Fuente: IERAL Litoral en base a datos de USDA y MAGyP.

Cuadro 6: Producción de Trigo en la Provincia de Santa Fe, Argentina y a nivel Mundial (tn).

Trigo	2004/05	2005/06	2006/07	2007/08	2008/09
Santa Fe (1)	1.752.580	1.847.240	1.995.600	2.653.620	519.850
Argentina (2)	15.959.580	12.593.396	14.547.960	16.347.722	8.372.592
Mundo (3)	625.724.000	619.933.000	595.702.000	610.456.000	682.694.000
Participación (%) (1/3)	0,3	0,3	0,3	0,4	0,1
Participación (%) (2/3)	2,6	2,0	2,4	2,7	1,2

Fuente: IERAL Litoral en base a datos de USDA y MAGYP.

Cuadro 7: Producción de Soja en la Provincia de Santa Fe, Argentina y a nivel Mundial (tn).

Soja	2004/05	2005/06	2006/07	2007/08	2008/09
Santa Fe (1)	10.448.196	10.275.415	11.295.735	11.480.000	8.082.856
Argentina (2)	38.289.742	40.537.363	47.482.786	46.238.087	30.993.379
Mundo (3)	215.777.000	220.670.000	237.117.000	221.141.000	210.863.000
Participación (%) (1/3)	4,8	4,7	4,8	5,2	3,8
Participación (%) (2/3)	17,7	18,4	20,0	20,9	14,7

Fuente: IERAL Litoral en base a datos de USDA y MAGYP.

Cuadro 8: Producción de Girasol en la Provincia de Santa Fe, Argentina y a nivel Mundial (tn).

Girasol	2004/05	2005/06	2006/07	2007/08	2008/09
Santa Fe (1)	218.550	320.650	301.540	477.315	184.140
Argentina (2)	3.662.109	3.759.736	3.497.732	4.650.365	2.483.437
Mundo (3)	25.420.000	30.035.000	29.795.000	27.024.000	33.030.000
Participación (%) (1/3)	0,9	1,1	1,0	1,8	0,6
Participación (%) (2/3)	14,4	12,5	11,7	17,2	7,5

Fuente: IERAL Litoral en base a datos de USDA y MAGYP.

VI.1.2.1 Características generales de la cadena santafesina de granos: Oleaginosas y Cereales.

La provincia de Santa Fe posee el mayor encadenamiento productivo de Argentina a partir de las *oleaginosas* (soja y girasol), así como también un importante encadenamiento a partir de *cereales* (maíz y trigo).

Cuadro 9: Participación de la Cadena de Granos en el Producto Bruto Geográfico de la Provincia de Santa Fe (%).

Valor Agregado en miles de pesos corrientes	2004	2005	2006	2007	2008
Cultivo de Oleaginosas, excepto de semillas para siembra	3.599.510	3.260.384	3.376.926	4.344.599	6.627.682
Cultivo de Cereales, excepto las forrajeras y los de semillas para siembra	741.571	681.463	730.354	1.271.290	1.506.061
Servicios Agrícolas	813.260	746.858	791.945	1.166.275	1.698.013
Servicios de Maquinarias Agrícolas	417.554	383.803	407.755	605.426	902.510
Servicios de Cosecha Mecánica	395.706	363.055	384.191	560.849	795.503
TOTAL Cadena de Granos (1)	5.967.601	5.435.563	5.691.171	7.948.439	11.529.769
TOTAL PBG SF (2)	37.413.781	43.424.745	51.482.870	65.781.547	84.371.073
Participación (%) (1/2)	16,0	12,5	11,1	12,1	13,7

Fuente: IERAL Litoral en base a datos del IPEC.

Cuadro 10: Participación de Santa Fe en el Valor de la Producción de granos de Argentina (%).

Campaña	Trigo	Maíz	Soja	Girasol	Total
2004/05	10,9	14,6	27,3	5,9	21,7
2005/06	14,7	13,7	25,3	8,5	21,5
2006/07	13,7	12,1	23,8	8,6	19,6
2007/08	16,3	11,4	24,8	10,3	20,7
2008/09	6,2	12,3	26,1	7,4	21,1

Fuente: IERAL Litoral en base a datos del MAGyP.

VI.1.2.1.1 Cadena Oleaginosa ¹⁰⁰.

El encadenamiento oleaginoso está integrado por tres eslabones; la producción de granos en explotaciones agropecuarias, la elaboración de aceite y subproductos oleaginosos, la producción de biodiesel y todos los servicios mencionados en la introducción.

¹⁰⁰ AACREA; Agroalimentos Argentinos II, Buenos Aires, Argentina, Julio de 2005.

Producción de granos oleaginosos.

Santa Fe produjo la cuarta parte del valor de la producción Argentina de soja en las campañas 2004/05 a 2008/09, y un porcentaje creciente de girasol hasta alcanzar el 10,3% en 2007/08, como se observa en el cuadro 10.

Producción de aceites y subproductos oleaginosos.

La elaboración de aceites y subproductos se realiza por dos métodos de molienda o “crushing”: el mecánico (prensas continuas y discontinuas, este es el método más antiguo y menos eficiente), y el químico (mediante utilización de solventes) o una combinación de ambos.

Según el porcentaje de aceite obtenido y el método de extracción utilizado, se obtienen los siguientes subproductos: torta, expeller o harinas, que son concentrados proteicos que se destinan a la alimentación animal, y aceite utilizado para la alimentación humana o para uso industrial. A partir de la extracción se obtiene aceite crudo que luego debe ser refinado para el consumo humano y que se comercializa en forma líquida o transformada mediante hidrogenación en aceite sólido (margarinas o grasa vegetal).

Los rendimientos industriales de las oleaginosas no son iguales para todos los granos, se obtiene en promedio: de la soja 17% de aceite, 80% de subproductos y 3% de desperdicios; de la semilla de girasol se extrae 41% de aceite, 42% de subproductos y 7% de cáscaras, que se utilizan como combustible en las calderas en las plantas industriales.

Argentina tenía en 2008 ¹⁰¹ 52 plantas de molienda de oleaginosas, distribuidas en 7 provincias y en Capital Federal, con una capacidad de molienda de 151.668 toneladas/día. La provincia de Santa Fe poseía 22 plantas, con una capacidad de molienda de 125.963 toneladas/día, que equivale al 83.1 % de la capacidad de molienda total.

¹⁰¹ J.J. Hinrichsen S.A. Corredor Broker, Anuario XLIV, Edición 2009.

Cuadro 11: Industria Aceitera: Plantas y Capacidad de Crushing (Tn/día). Segundo Semestre de 2008.

Provincia	Plantas	Capacidad de crushing en 24 hs.
Santa Fe	22	125.963
Buenos Aires	15	15.230
Córdoba	7	8.270
Entre Ríos	3	950
Capital Federal	2	775
La Pampa	1	300
Misiones	1	140
Salta	1	40
Total Capacidad	52	151.668

Fuente: IERAL LITORAL en base a datos de J J Hinrichsen SA Corredor Broker, Anuario, XLIV Edición, 2009.

A octubre de 2009, estaban en construcción en Santa Fe las siguientes plantas¹⁰²: Noble (9.000 tn/día), Dreyfus (8.000 tn/día), Oleaginosa Moreno Hnos. (8.000 tn/día) todas en la localidad de Timbúes, que elevarán su capacidad de crushing a 151.000 tn/día. La finalización de estas plantas convertirá al polo aceitero con centro en Rosario, en el polo de crushing más importante del mundo.

La provincia de Santa Fe produjo en 2008 el 92.1% del aceite de soja y el 91.9% de los pellets de soja, del valor de la producción de Argentina.

Cuadro 12: Valor de la Producción de Aceites y Subproductos

(Millones de U\$S).

Años	Aceite de Soja			Pellets de Soja		
	Argentina	Santa Fe	Part. % Santa Fe	Argentina	Santa Fe	Part. % Santa Fe
2005	2481,8	1958,1	78,9	3966,5	3383,4	85,3
2006	3155,5	2781,6	88,1	4460,1	3917,8	87,8
2007	5523,5	4938,3	89,4	6815,1	6078,3	89,2
2008 (*)	5651,7	5206,8	92,1	6986,5	6418,1	91,9

(*) Enero – Septiembre 2008.

Fuente: IERAL Litoral en base a datos de la MAGYP.

¹⁰² Bolsa de Comercio de Rosario, Informativo Semanal, Año 28, 1431, 23 de octubre de 2009.

Biocombustibles.

El biodiesel funciona en motores de combustión, al igual que el petróleo, sin que sea necesaria ninguna modificación en el motor, ya que se mantiene la capacidad de carga útil y la gama de gasoil.

El desarrollo del biodiesel surgió como respuesta a una creciente demanda mundial de productos biodegradables, fundamentada en la conveniencia de contar con combustibles provenientes de recursos renovables a los efectos de evitar profundizar el deterioro del medio ambiente.

Tres generaciones. Existen tres generaciones de Biocombustibles ¹⁰³. Los de primera generación son típicamente aquellos producidos de biomasa comestible. Algunos ejemplos de materias primas utilizadas para producir biodiesel son los aceites de soja, colza y de palma. También se consideran de primera generación las grasas animales y aceites vegetales reciclados. Entre los ejemplos de materias primas utilizadas para la producción de etanol se puede citar la caña de azúcar, el maíz, o la remolacha.

Los de segunda generación son producidos de biomasa no comestible. La materia prima utilizada son las oleaginosas no tradicionales como la jatropha, la camelina o la salicornia, o con variedades nuevas de algas marinas.

Los de tercera generación son aquellos producidos a partir de tecnologías nuevas que siguen desarrollándose pero que mayormente no han llegado aún a ser comercialmente viables.

Debido a que las plantas que se encuentran localizadas en la provincia de Santa Fe son de primera generación, el análisis que realizamos a continuación se refiere al biocombustibles que se elabora a partir de reacciones de aceites vegetales, grasa animal y aceites comestibles reciclables, con metal o etanol en presencia de un catalizador.

Biodiesel: Capacidad instalada. La capacidad de procesamiento de Argentina era de 155.000 tn/día, en 2006. A partir de mediados de 2007 comenzaron construirse plantas de gran escala que aumentaron la capacidad de procesamiento en forma significativa. La mayor parte de estas plantas se instalaron en la provincia de

¹⁰³ James Carlos, "La Argentina y los biocombustibles de segunda y tercera generación", Cámara Argentina de Energías Renovables, julio 2009.

Santa Fe, como: LDC Argentina SA, (300.000 tn/año), UNITEC BIO SA (220.000 tn/año), EXPLORA SA (120.000 tn/año), y Molinos Río de la Plata (100.000 tn/año).

La capacidad instalada en la provincia de Santa Fe paso así del 35% en 2006, al 77% en 2007, y al 85% en 2008 del total de Argentina. En 2009 será del 72%, debido a la incorporación de varias plantas en las provincias de Córdoba y Santiago del Estero.

Cuadro 13: Capacidad de Producción de Biodiesel Tn / día.

Provincia	2006	2007	2008	2009 (*)
Santa Fe	55.000	455.000	121.5500	1.737.500
Buenos Aires	70.000	70.000	142.000	242.000
San Luis	30.000	60.000	60.000	60.000
Entre Ríos			7.200	7.200
Santiago del Estero				100.000
Córdoba				260.000
ARGENTINA	155.000	585.000	1.424.700	2.406.700

(*) Estimado.

Fuente: IERAL Litoral en base a datos de la Cámara Argentina de Energías Renovables.

VI.1.2.1.2 Cadena trigo - maíz

Esta cadena está conformado por los siguientes eslabones: producción de trigo y maíz, industrias transformadoras y todos los servicios mencionados en la introducción.

Producción de Trigo y Maíz.

La participación de la provincia de Santa Fe en el valor de producción de trigo ha oscilado entre 6.2% y 16.3% para las campañas 2007/08 y 2008/09 entre 14.7% y 12.3% para el maíz para las campañas de 2004/05 a 2008/09, como se observa en los Cuadros 14 y 15.

Cuadro 14: Valor de la Producción de Trigo

(Millones de U\$S)

Campaña	Santa Fe	Argentina	Participación de Santa Fe (%)
2004/05	219,42	2012,50	10,9
2005/06	266,56	1817,23	14,7
2006/07	390,81	2848,98	13,7
2007/08	818,11	5023,55	16,3
2008/09	121,4	1955,00	6,2

Fuente: IERAL Litoral en base a datos de la MAGYP.

Cuadro 15: Valor de la Producción de Maíz

(Millones de U\$S)

Campaña	Santa Fe	Argentina	Participación de Santa Fe (%)
2004/05	270,00	1843,43	14,7
2005/06	203,63	1482,11	13,7
2006/07	400,32	3305,00	12,1
2007/08	455,83	3984,17	11,4
2008/09	284,78	2325,5	12,3

Fuente: IERAL Litoral en base a datos de la MAGYP.

Industrias transformadoras.

Molinos harineros. La harina, se destina al consumo de las familias y a las industrias de segunda transformación y subproductos que se destinan a la alimentación animal.

El 10.0 % de la producción total de harina de trigo, aproximadamente, se exporta y el 90,0 % se destina al consumo interno, en particular a las industrias de segunda transformación (panificación, pastas, galletitas, etc.), y una parte pequeña al consumo directo fraccionado.

La provincia de Buenos Aires es la que tiene mayor cantidad de plantas, y la mayor capacidad de molienda, tanto en molinos harineros, como en elaboración de productos derivados de la harina. Santa Fe ocupa el segundo lugar, con el 17% de la molienda total.

Cuadro 16: Capacidad de Molienda de Trigo. Segundo Semestre 2008

Provincia	Capacidad (Tn/diaria)
Buenos Aires	12.747
Santa Fe	3.830
Córdoba	3.805
Entre Ríos	530
La Pampa	500
Tucumán	350
Chaco	300
Salta	180

Fuente: IERAL LITORAL en base a datos de J J Hinrichsen SA Corredor Broker, Anuario, XLIV Edición, 2009.

Molinos maiceros. El maíz duro colorado se utiliza: como forraje para alimentación de aves, porcinos y vacunos; como materia prima de la molienda seca para producción de alimentos para consumo humano y otras materias primas intermedias usadas por la industria alimentaria; y como materia prima de la

molienda húmeda para obtener ingredientes alimentarios e insumos para industrias diferentes a la alimentaria.

La provincia de Buenos Aires posee la mayor cantidad de plantas y la mayor capacidad de molienda de maíz. Santa Fe posee solo dos plantas de Molienda Seca y una planta de Molienda Húmeda, que producen el 6.8 % del total de molienda de Maíz.

Cuadro 17: Capacidad de Molienda de Maíz. Segundo Semestre 2008.

Provincia	Capacidad de molienda (Tn/diaria)
Buenos Aires	2720
San Luis	550
Córdoba	490
Tucumán	340
Santa Fe	305
Entre Ríos	30

Fuente: IERAL LITORAL en base a datos de J J Hinrichsen SA Corredor Broker, Anuario, XLIV Edición, 2009.

Los productos derivados de *la molienda seca* de maíz son: harina de maíz, sémola de maíz, granos de maíz (mondados, aplastados, en copos, perlados, troceados o quebrantados), y los derivados de *la molienda húmeda* son: Dextrosa, glucosa, fructosa, y almidón de maíz.

El maíz puede utilizarse también para producir etanol, pero las plantas de biocombustibles radicadas en la Provincia de Santa Fe, producen, su gran mayoría, biodiesel a partir del aceite de soja.

Sector Servicios al encadenamiento de granos

Los principales servicios que abastecen esta cadena son, transporte y puertos, el acondicionamiento de la producción y las actividades de investigación científica aplicada a la producción de maquinaria agrícola, semillas, estudios de suelo, etc.

El transporte en la cadena de granos. El transporte representa un servicio muy importante, porque la relación volumen/peso/valor, de los granos, determina una gran incidencia de los costos de transporte en el valor al final de cada uno de los eslabones de la cadena.

El transporte dentro del país se efectúa, 84% por camiones, 14.5% por ferrocarril y 1.5% por barcazas. El 90% de los granos que se destinan a las

exportaciones, es transportado por vía marítima, el 7% por camión y el resto por ferrocarril y barcazas.¹⁰⁴

Servicios de acondicionamiento y secada de granos¹⁰⁵. Estos servicios son prestados por los acopiadores que suelen estar organizados como cooperativas de productores. Los acopiadores son depositarios de los granos y ofrecen servicios de acondicionamiento y secada y otros servicios complementarios, como la venta de lubricantes y combustibles, insumos, créditos para la explotación, etc.

Servicios de Investigación y desarrollo. Estos servicios son prestados por laboratorios habilitados por MAGYP Y SENASA. La Bolsa de Comercio de Rosario, posee importantes laboratorios que realizan ensayos de suelo, calidad de granos y aceites, situación fitosanitaria de los granos, calidad y aptitud del agua y análisis de fertilizantes.

VI.1.3 Exportaciones

VI.1.3.1 Cadena Oleaginosa

Situación mundial. Los principales países exportadores del grano de soja son Argentina, Brasil, Canadá, EEUU y Paraguay. El principal exportador es EEUU (46.1 % en 2008/09), el segundo Brasil (35.9%), y el tercero Argentina (10.1%). En el Cuadro 18 puede observarse que las exportaciones de Argentina cayeron abruptamente en 2008/09.

Cuadro 18: Exportaciones mundiales Soja. Miles de tn.

Campaña	EEUU		Brasil		Argentina		Paraguay		Canadá		Total Mundial
	Miles de tn	%	Miles de tn	%	Miles de tn	%	Miles de tn	%	Miles de tn	%	Miles de tn
2004/05	29860	46,1	20137	31,1	9568	14,8	2882	4,5	1124	1,7	64753
2005/06	25579	40,1	25911	40,6	7249	11,4	2380	3,7	1326	2,1	63804
2006/07	30386	42,6	23485	32,9	9559	13,4	4361	6,1	1683	2,4	71310
2007/08	31598	39,7	25364	31,9	13837	17,4	5400	6,8	1753	2,2	79534
2008/09	33743	46,1	26250	35,9	7400	10,1	2300	3,1	1875	2,6	73178

Fuente: IERAL Litoral en base datos del USDA.

¹⁰⁴ SAGPYA, “Informe Preliminar del transporte de granos en Argentina”, Dirección de Mercados Agroalimentarios, 2007.

¹⁰⁵ Bolsa de Comercio de Rosario, “Manual del Operador del Mercado de Granos 2005.”

Argentina es el principal exportador mundial de aceite y harina de soja, con una participación del 54.2 % y del 46.7%, respectivamente para la campaña 2008/09. Le siguen Brasil con 24% y 24.5% y Estados Unidos con 9.7% y 14.8%. (Ver cuadros 19 y 20).

En la Provincia de Santa Fe están localizadas dos plantas productoras de aceite que representan el 20%, aproximadamente, de las exportaciones mundiales. El resto de las empresas de la región tienen una participación que va desde el 1 al 5% del las exportaciones mundiales de aceite de soja.

Cuadro 19: Exportaciones Aceite de Soja. Miles de tn.

Campaña	Argentina		Brasil		EEUU		UE-27		Total Mundial
	Miles de tn	%	Miles de tn	%	Miles de tn	%	Miles de tn	%	Miles de tn
2004/05	4757	51,9	2414	26,3	600	6,5	525	5,7	9171
2005/06	5597	56,9	2466	25,1	523	5,3	269	2,7	9844
2006/07	5970	56,5	2462	23,3	851	8,1	243	2,3	10565
2007/08	5781	53,3	2388	22,0	1319	12,2	333	3,1	10855
2008/09	5090	54,2	2255	24,0	907	9,7	200	2,1	9388

Fuente: IERAL Litoral en base datos del USDA.

Cuadro 20: Exportaciones Harina de Soja. Miles de tn.

	Argentina		Brasil		EEUU		Paraguay		Total Mundial
	Miles de tn	%	Miles de tn	%	Miles de tn	%	Miles de tn	%	Miles de tn
2004/05	20.650	43,3	14.256	29,9	6.659	14,0	1.082	2,3	47.680
2005/06	24.197	46,8	12.895	24,9	7.301	14,1	644	1,2	51.756
2006/07	25.625	47,5	12.715	23,6	7.987	14,8	797	1,5	53.973
2007/08	26.806	48,0	12.138	21,8	8.419	15,1	1.117	2,0	55.799
2008/09	24.625	46,7	12.890	24,5	7.802	14,8	1.167	2,2	52.710

Fuente: IERAL Litoral en base datos del USDA.

Alemania y EEUU son los principales productores mundiales de biodiesel, mientras que Argentina pasó de ser la octava productora en 2007, a ser la quinta en 2008, como puede observarse en el cuadro 21.

Cuadro 21: Producción Mundial de Biodiesel

Miles de tn.

País	Año 2007		Año 2008	
	Producción	Rank	Producción	Rank
Alemania	2890	1	2819	1
EEUU	1521	2	2327	2
Francia	872	3	1815	3
Malasia	400	4	420	7
Italia	363	5	595	6
Brasil	356	6	1027	4
Austria	267	7	213	12
Argentina	180	8	960	5
Portugal	175	9	268	10
España	168	10	207	13

Fuente: Cámara Argentina de Energías Renovables.

Considerando que el consumo proyectado de gasoil para el año 2010, alcanzaría a 13.800 millones de litros, según el MAGyP, y teniendo en cuenta que la Ley 26.093 de Promoción de Biocombustibles, promulgada el 15 de mayo de 2006, establece que a partir de 2010 será obligatorio el corte con un 5% de biodiesel en gasoil, se necesitarán por lo menos 690 millones de litros adicionales. Esto equivaldría (¹⁰⁶) a 600 mil toneladas de biodiesel, es decir un 63% de la producción Argentina en 2008.

VI.1.3.2. Cadena Cereales

Trigo. La producción de trigo en el mundo presenta gran diversidad (¹⁰⁷). Los principales tipos de trigo en el mundo son: trigos premium (alta calidad panadera, alta proteína y gluten), trigos duros (trigos panificables), trigos blandos (trigos para galletitas), trigos para fideos (candeal) y trigos forrajeros.

Los principales países exportadores del mundo presentan tipificación comercial de los trigos, diferenciando su oferta según aptitud de uso, en respuesta a la alta exigencia de la demanda. No solamente diferencian la producción, sino que también presentan continuidad y uniformidad en la oferta asegurando una continua provisión en tiempo y forma.

¹⁰⁶ Un litro de Biodiesel es equivalente a 0,876 kilos de biodiesel.

¹⁰⁷ AACREA; Agroalimentos Argentinos II, Buenos Aires, Argentina, Julio de 2005

Argentina carece de estrategias de diferenciación de los trigos, para poder formar parte de un mercado mundial que premia la calidad. Esta falta de diferenciación se refleja en los precios que obtiene en comparación al resto de sus principales competidores.

Como podemos apreciar en el cuadro 22, los principales exportadores de granos, harina y subproductos de trigo son EEUU, la Unión Europea, Canadá y Australia. Argentina ocupa el quinto lugar con una participación del 5.9% en las exportaciones mundiales para la campaña 2008/09.

Cuadro 22: Exportaciones Trigo, harina de trigo y subproductos

Campaña	EEUU		EU-27		Canadá		Australia		Argentina		Total Mundial
	Miles de tn	%	Miles de tn	%	Miles de tn	%	Miles de tn	%	Miles de tn	%	Miles de tn
2004/05	28.464	25,0	14.745	13,0	15.109	13,3	15.826	13,9	13.426	11,8	113.750
2005/06	27.424	24,1	15.701	13,8	15.633	13,7	15.211	13,3	8.216	7,2	114.010
2006/07	25.041	21,7	13.816	12	19.278	16,7	11.241	9,7	12.168	10,5	115.610
2007/08	34.328	29,4	12.271	10,5	16.820	14,4	7.449	6,4	10.237	8,8	116.750
2008/09	27.000	20,5	22.000	16,7	16.500	12,5	13.500	10,2	7.750	5,9	131.988

Fuente: IERAL Litoral en base datos del USDA.

Harina. El comercio mundial de harina es muy bajo (aproximadamente 2,5% del total producido), debido principalmente a que es un mercado de alcance regional, con altas barreras arancelarias y para-arancelarias. Los principales exportadores de harina de trigo son Bélgica, Francia, Alemania y Turquía.

La demanda de trigos y de harinas experimento cambios significativos tanto en la cantidad como en la calidad y variedad de los volúmenes, requiriendo homogeneidad y continuidad de producto. Pasaron a ser importantes parámetros, como indicadores de extracción de harina, limpieza de trigo y calidad funcional.

Los cambios regulatorios, y tecnológicos recientes se traducen en un crecimiento de la demanda de trigos con especificación de atributos de calidad, entre ellos el nivel de proteína.

Además, se presentan exigencias más específicas para la industria de segunda transformación a partir de un crecimiento en la diversidad del consumo, requiriendo uniformidad de los trigos, debido a la automatización de procesos, lo cual se refleja en la demanda diferencial según propósito de uso. Los principales países exportadores del mundo poseen clasificaciones basadas en diferencias varietales.

A nivel mundial Canadá realiza más de 42 segregaciones, siendo el productor de mayor diversificación de oferta por calidad. También segregan EE.UU. y Australia. Además de estos competidores tradicionales se debe tener en cuenta a los países del Mar Negro, a India y países de la Unión Europea.¹⁰⁸

Maíz. Los principales exportadores de maíz son EEUU, Argentina, Brasil y Países de la UE (27). Como podemos observar en el cuadro 23 las exportaciones de Argentina disminuyeron fuertemente en el campaña 2008/09, al punto tal que perdió el rango de segundo exportador, y fue superada por Brasil que exportó el 13.0% en esta campaña.

Cuadro 23: Exportaciones Maíz

Campaña	EEUU		Brasil		Argentina		UE-27		Paraguay		Total Mundial
	Miles de tn	%	Miles de tn	%	Miles de tn	%	Miles de tn	%	Miles de tn	%	Miles de tn
2004/05	45.347	59,7	1.431	1,9	13.752	18,1	678	0,9	386	0,5	75.961
2005/06	56.084	67,9	2.826	3,4	10.707	13	449	0,5	1.314	1,6	82.593
2006/07	54.214	59,3	8.071	8,8	15.693	17,2	664	0,7	1.981	2,2	91.374
2007/08	60.757	61,8	7.883	8,0	15.644	15,9	591	0,6	1.461	1,5	98.279
2008/09	44.500	57,9	10.000	13,0	7.000	9,1	2.000	2,6	1.000	1,3	76.861

Fuente: IERAL Litoral en base datos del USDA.

El USDA proyecta, para la campaña 2009/10 un incremento del 5% de los volúmenes importados mundialmente, que se atribuiría casi exclusivamente al aumento de la producción de etanol a partir de maíz en EE.UU. debido al aumento del consumo obligatorio en un 10% para el 2010.¹⁰⁹

VI.1.3.3. Participación de Santa Fe en las exportaciones Argentinas de la cadena de granos

La Provincia de Santa Fe exporta el 22 % de los productos pertenecientes a la cadena de granos que exporta Argentina. En particular, Santa Fe exportó en 2008, el 68.6 % de los Residuos y desperdicios de la industria alimenticia, y el 67.4 % de las grasas y aceites, como puede observarse en el Cuadro 24.

¹⁰⁸ AACREA; Agroalimentos Argentinos II, Buenos Aires, Argentina, Julio de 2005

¹⁰⁹ Fundación INAI, Boletín 85, 16 de julio de 2009.

Cuadro 24: Exportaciones Santa Fe y Argentina. FOB en Millones de U\$. Año 2008

RUBRO	Argentina	Santa Fe	Part. (%) Santa Fe
Total Exportaciones	70.044	15.363	21,9
Residuos y desperdicios de la industria alimenticia	7.772	5.329	68,6
Grasas y aceites	7.033	4.036	57,4
Semillas y frutos oleaginosos	4.885	1.147	23,5
Cereales	6.762	888	13,1
Productos de molinería	685	68	9,9

Fuente: IERAL Litoral en base a datos del INDEC y el IPEC.

VI.1.4 Estructura de costos

VI.1.4.1. Costos de Producción Primaria de Granos. Soja, Trigo y Maíz

Los factores de costos en la producción de granos son los siguientes, según la revista *Márgenes Agropecuarios* ¹¹⁰:

- Labores y Fumigadas
- Semillas
- Agroquímicos
- Fertilizantes
- Gastos de Cosecha (calculado para un rinde de 35 qq/ha para soja y trigo y 80 qq/ha para maíz)
- Gastos de Estructura
- Impuestos Varios (comprende Impuesto inmobiliario, tasa vial, impuesto a los bienes personales e impuestos sobre créditos y débitos bancarios)
- Comercialización (calculado para un rinde de 35 qq/ha para soja y trigo y 80 qq/ha para maíz)

Los costos totales de producción de soja aumentaron en forma sostenida desde 2005: los mayores aumentos se observaron en los fertilizantes (213.3%), gastos de estructura (98.1%) y gastos de comercialización (66.3%). En el año 2009 se observó una disminución en todos los ítems, excepto en labores y fumigadas con un aumento del 16% respecto al año 2008.

¹¹⁰ Revista *Márgenes Agropecuarios*, abril 2009.

Cuadro 25: Costos de la producción de Soja (U\$S / ha)

Año	Labores y Fumigadas	Semilla	Agroquí	Fertiliz	Cosecha	Estruct	Imp Vs	Comer	Total
2005	47	36	64	15	45	52	47	86	392
2006	47	35	58	15	48	61	62	87	413
2007	49	37	57	22	52	65	61	110	451
2008	63	45	82	47	59	103	63	143	606
2009	73	42	86*		52	107	53	123	535

Fuente: Revista Márgenes Agropecuarios Diciembre 2009.

(*) Los datos respectivos a los costos de agroquímicos y fertilizantes para el promedio anual 2009 se presentan en forma conjunta por no disponer los datos desagregados.

Los costos totales de producción de trigo tuvieron un aumento en forma sostenida para el período 2005/08, ya que aumentaron 68.8%. Los factores que mas influyeron en este aumento al igual que en la soja fueron: fertilizantes (115.9%), gastos de estructura (98.1%) y los gastos de comercialización (70.7%). Para el año 2009 se observa que los ítems de costos de producción en general disminuyen a excepción de la labores y fumigadas que aumentaron en 8% con respecto al 2008.

Cuadro 26: Costos de la producción de Trigo (U\$S / ha)

Año	Labores y Fumigadas	Semilla	Agroqui.	Fertiliz.	Cosecha	Estruct	Imp. Vs.	Comerc.	Total
2005	51	21	4	92	28	32	20	61	309
2006	52	22	4	90	31	36	27	62	323
2007	57	28	5	113	39	38	27	82	390
2008	74	45	4	211	32	56	30	108	561
2009	80	38	139*		33	56	25	90	461

Fuente: Revista Márgenes Agropecuarios, diciembre 2009.

(*) Los datos respectivos a los costos de agroquímicos y fertilizantes para el promedio anual 2009 se presentan en forma conjunta por no disponer los datos desagregados.

Los costos totales de producción de maíz fueron los que más aumentaron en el período 2005/08: 81.6%, siendo los factores mas relevantes: fertilizantes (129.4%) los gastos de comercialización (77.1%). La semilla de maíz aumento 114.3% para el período. Para el año 2009, los costos totales de producción disminuyeron en general casi todos los ítems, ya que los costos de labores y fumigadas y los de cosecha tuvieron un leve aumento de 8% y 9% respectivamente.

Cuadro 27: Costos de la Producción de Maíz. (U\$S / ha)

Año	Labores y Fumigadas	Semilla	Agroqu	Fertiliz	Cosecha	Estruct	Imp Vs	Comer	Total U\$S/ha
2005	28	70	26	94	46	52	47	167	529
2006	28	72	26	91	57	61	62	170	566
2007	31	80	39	112	65	65	61	218	670
2008	40	90	41	203	69	103	63	285	893
2009	43	74	163		75	107	54	245	762

Fuente: Revista Márgenes Agropecuarios, diciembre 2009.

(*) Los datos respectivos a los costos de agroquímicos y fertilizantes para el promedio anual 2009 se presentan en forma conjunta por no disponer los datos desagregados.

Costos unitarios del crushing de soja. La plantas modernas de crushing de soja se caracterizan por ser ‘capital intensivas’, es decir que son plantas que requieren una inversión importante y que se operan con poco personal muy especializado.

En el caso de las plantas sojeras instaladas en la región del Gran Rosario, los costos más importantes, según la Bolsa de Comercio de Rosario (¹¹¹), son los siguientes:

- a) materia prima (soja);
- b) amortización de la planta;
- c) Costo del Capital;
- d) Otros insumos como el solvente, la electricidad, el gas, etc.;
- e) Impuestos;
- f) Gastos en personal;
- h) Gastos de comercialización.

La inversión en una planta standard de 5.000 tn/día ascendería a u\$s 90 millones, a razón de u\$s 18.000 por tonelada, sin incluir el terreno, y estimando un almacenamiento de materia prima para 30 días.

¹¹¹ Bolsa de comercio de Rosario, Informativo semanal, Año 28, 1431, 23 octubre 2009.

VI.1.5 Análisis de Precios.

VI.1.5.1 Producción Primaria

Los precios de los granos. Los precios de exportación de trigo, maíz y soja aumentaron en el periodo 2005/08, 126, 125 y 97% respectivamente. Pero si consideramos los precios netos de retenciones, el crecimiento de los precios recibidos por los productores, se reduce a: 104% para trigo, 110% para maíz y 67 % para soja. En el año 2009 los precios de los granos disminuyeron 26% trigo, 19% maíz, y 10% soja respecto de 2008.

Cuadro 28: Precios FOB (Puerto Argentino) y Precios Netos de Retenciones. Promedio anual. U\$S/Tn

Año	Trigo		Maíz		Soja	
	FOB	Neto (a)	FOB	Neto (b)	FOB	Neto (c)
2005	133	106	91	73	231	177
2006	171	137	126	101	234	179
2007	235	188	160	128	318	230
2008	300	216	206	154	456	296
2009	221	159	167	125	415	270

(a) Las alícuotas de retenciones aplicadas son: 20% para los años 2005/07 y 28% para 2008/09.

(b) Las alícuotas de retenciones aplicadas son: 20% para los años 2005/07 y 25% para 2008/09.

(c) Las alícuotas de retenciones aplicadas son: 23,5% para los años 2005/06, 27,5% para 2007 y 35% para 2008/09.

Fuente: IERAL Litoral en base a datos de la Dirección de Mercados Agroalimentarios (MAGYP) y Ministerio de Economía de la Nación.

VI.1.5.2 Subproductos

Precio de los subproductos derivados de la soja. Los precios en el mercado mundial aumentaron 141.5% para aceite de soja y 102.3% para pellets de soja, en el período 2005/08. Si tenemos en cuenta las retenciones a las exportaciones, los precios que recibieron los fabricantes aumentaron 105.3% y 71.9% respectivamente.

Cuadro 29: Precio Anual Aceite y Pellets de Soja. FOB Puerto Argentino. U\$S/ Tn

Año	ACEITE DE SOJA		PELLETS SOJA	
	FOB	Neto (a)	FOB	Neto (a)
2005	460	368	175	140
2006	512	409	175	140
2007	774	588	240	182
2008	1111	755	354	241
2009	781	531	382	260

(a) Las alícuotas aplicadas son: 20% para 2005-2006, 24% para 2007 y 32% para 2008-2009.

Fuente: IERAL Litoral en base a datos de MAGYP y Ministerio de Economía de la Nación.

VI.1.6 Influencia de Políticas públicas y regulaciones que afectan al sector

Las políticas públicas que ha aplicado el Gobierno Nacional sobre el sector agropecuario desde 2005, que fueron analizadas extensamente por IERAL Litoral¹¹², pueden agruparse en i) determinación de precios internos y compensaciones, ii) tratamiento fiscal de las exportaciones y política cambiaria, y iii) restricciones al comercio de granos.

VI.1.6.1 Referidas a la Producción Primaria.

i) Determinación de precios internos y compensaciones. El Gobierno Nacional aplica un complicado mecanismo para determinar los precios en el mercado interno de los granos (trigo, maíz, sorgo, malta, arroz, girasol, etc.).

El MAGyP publica diariamente los precios de mercado interno (FAS) y el Ministerio de Economía y Producción a propuesta de la Secretaria de Comercio Interior, determina precios de abastecimiento interno. La última modificación en estos precios se produjo a través de la Resolución 83/2009 fijando los siguientes precios de abastecimiento internos: trigo \$/tn 420, girasol \$/tn 524, maíz \$/tn 293 y soja \$/tn 462.

Por su parte, mediante la Resolución ONCCA 378/07 de enero de 2007, se estableció un sistema de compensaciones por la que se le devolvería al productor de

¹¹² *IERAL Litoral* : “Los Efectos de los Controles de Precios, las Regulaciones y los Subsidios Cruzados sobre la Economía de Santa Fe”. *Documento de Trabajo 46, Rosario, Octubre 2007*. “Costos” y “Beneficios” de las retenciones a las exportaciones de granos y carne vacuna para la Provincia de Santa Fe. *Documento de Trabajo 4, Rosario, Abril 2008*. “Efectos de la Políticas Públicas sobre el Mercado de Carne Vacuna”. *Documento de Trabajo 72, Rosario, Mayo 2008*.

trigo, la diferencia entre el FAS teórico publicado diariamente por el MAGyP, y el precio de abastecimiento al mercado interno, y se le otorgaría un subsidio a los industriales¹¹³ y operadores que venden en el mercado interno para mantener el precio del pan.

ii) Tratamiento fiscal de las exportaciones. La política de retenciones a las exportaciones agropecuarias, se inició con la aplicación de la resolución 11 del 2002 del Ministerio de Economía, justificada en la necesidad de contrarrestar el efecto que produciría la devaluación sobre los precios internos, que estableció una alícuota del 10% para trigo y maíz y del 13.5% para soja. Un mes después, se dictó la resolución n° 35 que elevó al 20% las retenciones a estos productos.

El 12 de noviembre de 2007 comenzó a regir el último cambio de alícuotas. En el caso de la soja, la alícuota del poroto pasó del 27,5% al 35%. Para el trigo y el maíz, el derecho de exportación subió a 28,0% y 25,0%, respectivamente.

Cuadro 30: Retenciones a las exportaciones en los principales productos

Resolución	Vigencia desde	TRIGO	MAIZ	SOJA
Nomenclatura Común MERCOSUR (N.C.M):		1001.10.90	1005.90.10	1201.00.90
Res. 11/02 ME	05/03/2002	10,0	10,0	13,5
Res. 35/02 MEyP	06/04/2002	20,0	20,0	23,5
Res. 10/07 MEyP	13/01/2007			27,5
Res. 369/2007 MEyP	12/11/2007	28,0	25,0	35,0
Res. 125/2008 MEyP *	13/03/2008	*	*	*
Máximo		28,8	36,4	48,7
Mínimo		26,2	22,8	38,1
Ultimo		26,2	26,2	45,6
Res. 181 y 182 /2008 MEyP	21/07/2008	28,0	25,0	35,0

(x) Modifica la Resolución 125 en algunos rangos de precios FOB, establece un cuadro de precios FOB y retenciones correspondientes.

Fuente: Bolsa de Comercio de Rosario.

iii) Restricciones al comercio de granos.¹¹⁴ La ONCCA se constituyó en agosto de 2005 como un organismo descentralizado del Estado nacional, con

¹¹³ Según información relevada de las entrevistas realizadas, las devoluciones a los productores e industriales no se habrían realizado con regularidad.

¹¹⁴ Castro y Díaz Frers, “Las Retenciones sobre la mesa. Del conflicto a una estrategia de desarrollo”, Documento de Trabajo 14, Cippec, Agosto 2008.

autarquía económico-financiera y técnico-administrativa, con “competencia sobre el control de la operatoria de las personas físicas y jurídicas que intervienen en el comercio e industrialización de ganado, carne, sus productos y subproductos, así como granos, legumbres, oleaginosas, sus productos y subproductos”.

Algunas de las medidas tomadas por el organismo que afectan a la cadena de granos son:

Abril 2008, Resoluciones 21 y 22. Compensaciones a pequeños y medianos productores de soja y girasol y para el transporte de producciones extrapampeanas de los mismos productos. El monto de compensaciones ascendió a aproximadamente \$530.000. (Derogadas junto con la Resolución n° 125 de Derechos de Exportación móviles.)

Mayo 2008, Resolución 543. Requisitos para la exportación de granos y subproductos. Creación del ROE Verde, que pasa a funcionar como un régimen de licencias de exportación con autorización previa, con necesaria acreditación del contrato de venta externa en firme. El ROE Verde implica el acortamiento de los plazos entre el momento de autorización de la venta externa y la nominación del embarque a 45 días.

También estableció criterios de encaje productivo exportador y cálculo del remanente exportable. Esto supeditó la apertura o cierre de ventas al exterior, por medio de resoluciones y para el trigo y maíz únicamente, a formas de cálculo que fueron variando tanto en lo que respecta al "cupó" que le correspondía a cada empresa como a la forma de su determinación para la cosecha presente o la futura.

Junio 2008, Resolución 684. Régimen de información de existencias de granos y/o oleaginosas de parte de los productores. Era utilizado como base para el cálculo de la Matriz de Seguridad Alimentaria de los cuatro principales granos (trigo, maíz, soja y girasol).

Como resultado, se informaban mensualmente las existencias disponibles para comercializar en la campaña.

Agosto 2008, Resolución 2846. Régimen especial optativo para ROE verde (modifica Resolución 543). Amplía el plazo entre la autorización del ROE Verde y la fecha de nominación de embarque según producto: 60 días para trigo, 90 días para el maíz y 120 días para complejo soja y girasol. La ampliación sólo rige si el exportador paga el D.E. en el momento en que se autoriza el ROE Verde.

Diciembre 2008, Resolución 7953. Crea el Registro Único de Operadores de la Cadena Comercial Agropecuaria. Convierte al registro en una matrícula para ejercer el comercio, y sujeta la autorización a la discrecionalidad de un funcionario. Las sanciones se aplican sin sumario previo.

Enero 2009, Resolución 2. Unifica la ampliación del período de concreción de un embarque (entre autorización de ROE Verde y fecha de nominación de buque) a 180 días para todos los productos, siempre que el exportador adelanta el pago del derecho de exportación.

Febrero 2009, Resolución Conjunta 2556 (AFIP), 1173/09 (ONCCA) y 3/09 (Subsecretaría de Transporte Automotor). Introduce significativas modificaciones al régimen de cartas de porte para el transporte de granos. Las Cartas de Porte adquiridas con anterioridad tendrán vigencia hasta el día 10 de abril. El nuevo diseño no contempla los campos "Cuenta y Orden", Cada Carta de Porte aprobada llevará impreso el "Código de Emisión Electrónica" (CEE), y el vencimiento de la misma será de 60 días corridos. El Código de Trazabilidad de Granos (CTG) comenzará a regir a partir del día 10 de abril, teniendo una validez de 4 días corridos.

Abril 2009, Resolución Conjunta 2595 (AFIP), 3253/09 (ONCCA) y Disposición 6/2009 (STA). Deroga la anterior resolución conjunta 2556 (AFIP), 1173/09 (ONCCA) y 3/09 (SSTA), introduciendo cambios en el régimen de Cartas de Porte.

VI.1.6.2 Referidas al Sector Industrial.

i) Determinación de precios internos y compensaciones. Luego de varias modificaciones ¹¹⁵ se estableció por la Resolución 9/07 el régimen de compensaciones para los Molinos de Trigo y/o Usuarios de Molienda que vendan en el mercado interno, harina de trigo calidad triple cero ("000") en forma masiva o con destino al sector manufacturero para la elaboración de productos de consumo masivo, demostrando haber pagado el FAS teórico de acuerdo a condiciones de

¹¹⁵ Resoluciones Nros. 674 de fecha 24 de enero de 2007, 11 de fecha 9 de marzo de 2007, 339 de fecha 10 de abril de 2007 y 3043 de fecha 21 de agosto de 2008, todas de la OFICINA NACIONAL DE CONTROL COMERCIAL AGROPECUARIO.

calidad, contemplándose la incidencia en el precio de compra del costo del flete según la ubicación geográfica del establecimiento elaborador.¹¹⁶

ii) Tratamiento fiscal de las exportaciones. El Ministerio de Economía reimplantó en 2002 los derechos a las exportaciones de origen agropecuario, estableciendo alícuotas del 5% para aceite y harina de soja. Luego de varios cambios, en noviembre de 2007, las mismas se elevaron a 32%.

Cuadro 31: Retenciones a las exportaciones en los principales productos.

Resolución	Vigencia desde	ACEITE DE SOJA		HARINA Y PELLETS DE SOJA	
		HARINA		DE SOJA	
Nomenclatura Común MERCOSUR (N.C.M):		1507.10.00		2304.00.10	
		DE	Reint	DE	Reint
Res. 11/02 ME	05/03/2002	5.0		5.0	
Res. 35/02 MEyP	06/04/2002	20.0		20.0	
Res. 616/05 MEyP	11/11/2005		0.0		
Res. 10/07 MEyP	13/01/2007	24.0		24.0	
Res. 368/2007 MEyP	12/11/2007			32.0	
Res. 369/2007 MEyP	12/11/2007	32.0			
Res. 125/2008 MEyP *	13/03/2008	*		*	
Res. 141/2008 MEyP	18/03/2008	**		**	
Res. 64/2008 MEyP (x)	02/06/2008				
Máximo		44.7		44.7	
Mínimo		34.1		34.1	
Ultimo		41.6		41.6	
Res. 181 y 182 /2008 MEyP	21/07/2008	32.0		32.0	

* Establece DE Móviles: El DE del aceite de soja y de girasol es 4 puntos inferior al del grano. El arancel DE de harina y/o pellets de soja es 3 puntos inferior al del grano.

** Establece que los productos aceite y harina y/o pellets de oleaginosas soja y girasol tendrán un arancel 4 puntos inferior al del grano.

(x) Modifica la Resolución 125 en algunos rangos de precios FOB, establece un cuadro de precios FOB y retenciones correspondientes.

Fuente: Bolsa de Comercio de Rosario.

¹¹⁶ Para la determinación de la compensación total correspondiente a cada mes, se establecerán las ventas acumuladas de harina efectuadas en el mercado interno desde el 1º de abril de 2009 con destino al sector manufacturero masivo, a distribuidores y al mercado de consumo doméstico, que se encuentre justificado por la cantidad acumulada de trigo equivalente que haya sido adquirida al valor FAS teórico, en las condiciones establecidas en la presente. A dicha cifra se le deducirá la cantidad acumulada de harina compensada correspondiente al mes inmediato anterior.

A los efectos de la determinación de la compensación se tomarán como máximo los tonelajes involucrados en las operaciones de compraventa informadas, relevadas y/o registradas mensualmente ante la OFICINA NACIONAL DE CONTROL COMERCIAL AGROPECUARIO en el período comprendido que oportunamente defina la autoridad competente.

iii) Restricciones al comercio de granos. La ONCCA introdujo el control específico de las actividades del complejo agroindustrial, en enero de 2006 con la creación del Registro de Operaciones de Exportación para granos (ROE). Este organismo tiene a su cargo el registro de las declaraciones juradas de ventas al exterior de productos agrícolas. Para el trigo y sus derivados (harina, sémola, etc.) se establecen un encaje productivo a nivel nacional, ajustable mensualmente en función de las necesidades de consumo doméstico. El encaje mediante el cual se obtiene el remanente exportable se calcula dependiendo del stock físico de existencia de granos, y de las salidas para elaboración que los operadores remiten a la ONCCA.

VI.1.7 Implicancias de las políticas públicas aplicadas sobre la cadena de granos santafesina

Si analizamos el conjunto de las políticas públicas que acabamos de reseñar, se observa que adolecen de dos inconvenientes que afectan a toda la cadena productiva: son muy complejas y han sido cambiadas en reiteradas oportunidades.

Todas estas políticas provocan distorsiones en la formación de precios relativos entre los granos en el mercado interno y el exterior, y en las industrias transformadoras y por ello, afectan la rentabilidad, la producción, las expectativas de los agentes y las inversiones a lo largo de todo el encadenamiento.

Para ejemplificar estas consecuencias analizamos los efectos de algunas de estas políticas de acuerdo con información recogida en entrevistas con diversos integrantes del encadenamiento.

i) la compensación recibida por los molinos harineros tiene una demora habitual de entre 90 y 120 días, y en la actualidad no se están recibiendo (desde mayo de 2009 según información de empresas entrevistadas). Estas compensaciones están destinadas al mantenimiento del precio de la harina de trigo para que no se traslade y genere aumentos en el precio del pan, pero en la realidad esto no ha tenido los efectos deseados;

ii) las retenciones son un impuesto regresivo, pues el productor más pequeño paga la misma alícuota que el mayor productor y también discrimina en contra de las

tierras marginales, menos productivas. Por ello estimulan la concentración de la tierra¹¹⁷,

iii) los frecuentes cambios en las reglamentaciones del llamado ROE VERDE, plantean los siguientes problemas en el funcionamiento del comercio de granos¹¹⁸:

a) La introducción de la autorización previa para ventas al exterior, introduce un elemento de incertidumbre en cuanto a las negociaciones de exportación, ya que para poder exportar se debe realizar una declaración en el MAGyP y esperar a que la misma sea aprobada, en cambio antes de la implementación del ROE Verde, se presentaba la declaración jurada en el MAGyP con motivo de información y no necesitaba autorización.

b) La implementación del ROE Verde establece el acortamiento de los plazos entre el momento de autorización de la venta externa y la nominación del embarque a 45 días. Esto determinó que las ventas se pacten solo a corto plazo, cuando las ventas al mercado internacional se pactan con un año de antelación aproximadamente. Por lo tanto, Argentina se constituyó en un proveedor de corto plazo.

Si bien, existen un regimenes especiales para la venta a mayores plazos (365 días para el trigo y maíz y 180 días para las oleaginosas), estas requieren un costo financiero importante, ya que para poder pactarlas se deben adelantar los derechos de exportación correspondientes a dicha venta (los derechos de exportación se deben pagar a los 5 días de obtenida la autorización del régimen especial).

c) La disposición de un sistema de régimen de cuotas por producto para la exportación, aplicadas actualmente a las exportaciones de trigo y maíz, son cambiantes en el tiempo y le quitan previsibilidad al sistema.

La prueba mas contundente de los efectos negativos de estas políticas aparecen con mayor claridad en la pérdida de market share de Argentina en los

¹¹⁷ En el Informativo semanal del 4 de septiembre de 2009 de la Bolsa de Comercio de Rosario, se expresa que en general, las consecuencias de mantener derechos de exportación por mayor tiempo que el justificable desde el momento de su implementación -con el objetivo de paliar algún problema o dificultad- son pérdidas de eficiencia, caída en el bienestar y menor crecimiento en el largo plazo.

¹¹⁸ Patricia Bergero, Dirección de Información y Estudios Económicos de la Bolsa de Comercio de Rosario

mercados mundiales de trigo y maíz en las últimas dos cosechas y en el de la soja en 2008/09.

VI.1.8 Conclusión

La economía de la Provincia de Santa Fe posee el mayor encadenamiento productivo a partir de las oleaginosas (soja y girasol) y de los cereales (maíz y trigo). Contribuye en un 26% en el valor de la producción a nivel nacional de soja 2008/09, siendo la participación de la producción nacional de soja en el mundo del 19% en promedio para el período 2004/05 – 2008/09.

En el 2008 la provincia produjo el 92,1% del aceite de soja y 91.9% de los pelotes de soja, del valor de la producción de Argentina. Siendo Argentina el principal exportador mundial de aceite con un participación del 54,2% para la campaña 2008/09.

Si bien en el análisis de precios de los granos se observaba un aumento sostenido en los últimos años 2005-2008, si se considera los precios netos de retenciones, el crecimiento de los precios recibidos por los productores se reduce. Los costos que afectan al sector de granos también han ido aumentando para el mismo período.

Junto al desarrollo de la economía del granos hay que considerar las políticas públicas aplicadas por el Gobierno Nacional desde el 2005 según los estudios realizados provocan distorsiones en la formación de precios relativos entre los granos en el mercado interno y el exterior, y en las industrias transformadoras, afectando la rentabilidad, producción y las expectativas de los agentes y las inversiones a lo largo de todo el encadenamiento.

VI.2 El Sector Carne Vacuna en la Provincia de Santa Fe

Ceconi, Tulio Alberto, Ceccarelli, Virginia y Castro, Adriana

VI.2.1 Análisis particular del sector y evolución reciente

La provincia de Santa Fe posee aproximadamente el 13% del stock de ganado vacuno nacional y generó el 17% valor de la producción, y el 22% del valor de las exportaciones de carne vacuna Argentina, aproximadamente, en el período 2005/08.

Cuadro 1: Participación del Sector Carnes en el Producto Geográfico Bruto de la Provincia de Santa Fe (%).

Valor Agregado en miles de pesos corrientes	2004	2005	2006	2007	2008
Cría de animales	2.137.661	2.531.996	2.557.329	3.118.430	3.112.670
Cría de Ganado y producción de leche, lana y pelos	2.121.913	2.517.451	2.540.794	3.100.211	3.090.756
TOTAL Cadena de Carnes (1)	4.259.574	5.049.447	5.098.123	6.218.641	6.203.426
TOTAL PBG SF (2)	37.413.781	43.424.745	51.482.870	65.781.547	84.371.073
Participación (%) (1/2)	11,4	11,6	9,9	9,5	7,4

Fuente: IERAL Litoral en base datos del IPEC.

VI.2.1.1 Características del sector carne vacuna

Producción

La producción de carne vacuna se mantiene estancada en Argentina desde 2005, con un nivel de producción, que la ubica en el quinto lugar a nivel mundial en el período 2005/09. Este estancamiento se atribuye a varios factores, entre los cuales se pueden citar: la escasez de reservas de forraje; la conversión de miles de hectáreas de pastos en tierras de cultivo como consecuencia de las políticas públicas aplicadas, y de una menor cosecha de maíz ¹¹⁹.

Los cuatro mayores productores mundiales de carne vacuna son EEUU, Brasil, UE (27) y China.

¹¹⁹ Área de Mercados de Ganados y Carnes, Dirección de Mercados Agroalimentarios. SAGPYA, Año XII-N° 223, abril, 2009.

Cuadro 2: Producción mundial de carne vacuna (miles de tn)

Años	EEUU		Brasil		EU (27)		China		Argentina		Total
	Mil Tn	%	Mil Tn	%	Mil Tn	%	Mil Tn	%	Mil Tn	%	Mil Tn
2005	11.318	20,0	8.592	15,2	8.090	14,3	5.681	10,0	3.200	5,6	56.679
2006	11.980	20,6	9.025	15,5	8.150	14,0	5.767	9,9	3.100	5,3	58.159
2007	12.096	20,5	9.303	15,8	8.188	13,9	6.134	10,4	3.300	5,6	58.898
2008	12.163	20,8	9.024	15,4	8.100	13,8	6.100	10,4	3.150	5,4	58.538
2009 (*)	12.203	20,7	9.395	15,9	8.170	13,9	6.360	10,8	3.160	5,4	58.955

(*) Estimado por USDA.

Fuente: IERAL Litoral en base datos del USDA.

Este encadenamiento se compone de tres eslabones, que son:

Cría de ganado vacuno

La cría de ganado vacuno se realiza en forma extensiva en el norte de la provincia, y con el método intensivo en el centro y sur. El stock de ganado vacuno de Santa Fe era de 6.147.587 cabezas en 2007, distribuidas en 17.317 establecimientos pecuarios (EAP), que equivalía al 13 % del stock nacional, ocupando el segundo lugar detrás de la provincia de Buenos Aires.

En Santa Fe se faenaron más de 2 millones de cabezas en el año 2008, con las que se produjeron un millón de toneladas de carne. Como observamos en el cuadro 3, el valor de esta producción fue de 3.050 millones de pesos, que representan el 17% del valor de la producción nacional en 2008. Esta participación se mantuvo prácticamente constante en el período 2005/08.

Cuadro 3: Valor de la Producción de Carne Vacuna

(Millones de Pesos)

Año	Santa Fe	Argentina	Part. (%) Santa Fe
2005	2.647	14.667	18,0
2006	2.575	15.171	17,0
2007	3.297	18.679	17,7
2008 (*)	3.049	17.863	17,1

(*) Anualización Enero – Noviembre 2008.

Fuente: IERAL Litoral en base a datos de Dirección de Mercados Agroalimentarios y ONCCA.

El Frigorífico

El proceso productivo cubre una amplia gama de posibilidades que comprenden desde la matanza del animal y la obtención del primer gran subproducto

(la media res) y un conjunto de productos secundarios, que se destinan a otros usos (cueros, sangre, pelo, bilis, páncreas, etc.), hasta el despostado y fraccionamiento a nivel minorista, cuyo destino puede ser tanto la exportación, como el mercado interno.

Los frigoríficos se clasifican, según las actividades que desarrollan, en:

1. de Ciclo I, son los que se dedican a la matanza del animal y la obtención del primer gran subproducto que es la media res y además cuero, sangre, bilis páncreas, etc.
2. de ciclo II son los que realizan, todas las tareas de los de Ciclo I más el despostado y el fraccionamiento en cortes predeterminados, especialmente para supermercados, restaurante o la exportación.
3. de ciclo completo, que incluyen actividades de precocidos y enlatados.

Teniendo en cuenta las condiciones sanitarias y el espacio geográfico en el que pueden vender su producción, los frigoríficos se clasifican en:

- Frigoríficos A: Son los que tienen que cumplir con las máximas exigencias. Generalmente corresponden a plantas de ciclo completo que faenan animales especialmente seleccionados y tienen como destino al mercado externo.
- Frigoríficos B: Destinan su producción al mercado interno y operan con menores restricciones sanitarias. Sus exportaciones son eventuales y a mercados menos exigentes. Son generalmente de jurisdicción nacional.
- Frigoríficos C: Se habilitan a nivel provincial y no pueden vender fuera del límite provincial pues tienen como deficiencia la tipificación de las carnes y la cadena de frío.
- Mataderos: son instalaciones precarias de jurisdicción local, donde se faena el animal, y el producto final es la media res. y abastecen las carnicerías de los pueblos donde están localizados. Sus productos no pueden traspasar los límites del municipio que le otorgó la habilitación.

Según el Informe Mensual de Carne del ONCCA, existían en la provincia de Santa Fe 37 establecimientos faenadores, a noviembre de 2008, 36 de los cuales se encuentran en la categoría de matadero-frigorífico ¹²⁰.

Los diez frigoríficos más grandes de la provincia de Santa Fe faenaron el 68,7 % del total de cabezas.

Cuadro 4: Faena de Ganado Vacuno provincia de Santa Fe por Frigorífico (2007)

Frigorífico	Cabezas	%
Mattievich	446.501	17,2
Swift Armour S.A. Argentina	267.869	10,3
Quickfood S.A.	182.007	7,0
Frigorífico Regional Ind. Aliment. Reconquista Friar S.A.	178.605	6,9
Finlar S.A.,	172.100	6,6
Argentine Breeders & Packers S.A.	139.965	5,4
Frigorífico Litoral Argentino S.A.	112.783	4,3
Finexcor S.A.	102.523	3,9
Industrias Frigoríficas Recreo S.A.I.C.	95.521	3,7
Rafaela Alimentos S.A. (cod.116)	86.457	3,3
Subtotal	1.784.331	68,7
Total Santa Fe	2.598.742	100,0

Fuente: IERAL Litoral en base a datos de ONCCA.

Subproductos. Los frigoríficos producen los siguientes subproductos:

- Carne en media res o trozada
- Carne Cocida, (corned beef).
- Hamburguesas.
- Picadillos.
- Medallones.
- Cueros
- Menudencias
- Patas y Cabeza

¹²⁰ Matadero - Frigorífico: Establecimiento donde se sacrifican animales; cuenta con Cámara Frigorífica en el predio en el que funciona y en él se podrá efectuar o no tareas de elaboración y/o industrialización. La presente definición comprende a los establecimientos considerados como tipo "A", "B" o "C" según el Decreto 4.238 de fecha 19 de julio de 1968 y sus modificatorios.

Matarife Abastecedor: se entiende por tal a quien faene hacienda de su propiedad para el abastecimiento propio y/o de terceros, con destino al consumo interno y/o exportación, pudiendo además adquirir carnes, productos y subproductos con el mismo fin. ONCCA, Informe Mensual de Carne, Noviembre 2008.

- Huesos
- Sangre
- Grasa

Los subproductos pueden destinarse a consumo interno¹²¹ o a otras industrias que siguen su procesamiento como ser la industria del cuero, industrias químicas, a embutidos, a la industria de jabones, etc.

Cuero¹²². El 20 % de la producción total de cueros se destina al mercado interno, y el 80% se exporta. Por su parte el destino del cuero en el mercado interno es principalmente la industria manufacturera (marroquinería) y del calzado.

En nuestro país la industria curtidora se concentra en las provincias de Buenos Aires y Santa Fe. Los establecimientos fabriles tienen una capacidad de procesamiento anual de más de 16 millones de cueros vacunos.

Como podemos apreciar en el cuadro 5, del total de empresas curtidoras pertenecientes a la CICA (Cámara de la Industria Curtidora de Cuero), hay localizadas en la provincia de Santa Fe que exportan en conjunto el 36,7% de las exportaciones argentinas.

Cuadro 5: Exportaciones cueros por empresa. Año 2008.

Empresa	Miles de Dólares	Porcentaje
SADESA S.A.	163.881	19,4%
CURT. ARLEI S.A.	143.292	16,9%
EMILIO ALAL S.A.	2.403	0,3%
Subtotal Empresas Santa Fe	309.576	36,7%
Total Empresas del CICA	846.360	100,00%

Fuente: IERAL Litoral en base a datos de la CICA.

Como el cuero es un subproducto de la industria frigorífica, los aumentos de demanda no necesariamente provocan aumentos de la oferta, porque la matanza del animal depende del consumo y la exportación de carne vacuna.

Si bien Argentina posee prestigiosas razas vacunas, existen problemas que atentan contra la calidad del cuero como: el avance de las plagas o defectos en los

¹²¹ Según datos del ICPVA, para el año 2005, los canales de comercialización minorista, eran la Carnicería con el 62%, seguido por los Supermercados con el 27% y con menor participación los Autoservicios (7%) y los frigoríficos (4%).

¹²² Cámara de la Industria Curtidora Argentina, www.cica.org.ar.

cueros provocados por espinillos, alambres de púas, parásitos, moscas de los cuernos, sucesivas marcas de fuego, transportes inconvenientes, picanas, mal desuello, etc.

*Consumo Interno*¹²³

El 85 % de la carne producida en el país se destina al consumo interno. Los principales canales de comercialización por los cuales el producto llega al consumidor son carnicerías y supermercados.

Las carnicerías son el segmento de distribución final más heterogéneo y atomizado. Si bien su participación cayó en los últimos años, como consecuencia del avance del supermercadismo, las carnicerías continúan siendo el canal más importante en la comercialización de carne en el país especialmente en el interior. La participación de los supermercados en el comercio de carne aumento significativamente durante la década del 90. Este segmento compra la media res en frigoríficos o abastecedores, y despostan la carne en su propio local. Asimismo, han avanzado en la cadena de comercialización, adquiriendo o alquilando frigoríficos, comprando hacienda en pie, y realizando la faena por su cuenta.

La venta de carne en supermercados tuvo un incremento de 117,9% para Argentina y de 103,8% en Santa Fe, para el período 2005/09.

Cuadro 6: Venta de Carne en Supermercados

Millones de Pesos

Año	Argentina	Santa Fe	Participación de Santa Fe %
2005	2.643,35	116,84	4,42
2006	3.126,33	136,68	4,37
2007	3.978,22	172,66	4,34
2008	5.467,17	228,05	4,17
2009 (*)	5.760,40	238,10	4,13

(*) Anualización Enero - Agosto 2009.

Fuente: IERAL Litoral en base a datos del INDEC

El consumo per cápita de Argentina pasó de 61.2 kg./hab. en 2005 a 70.9 kg./hab. en 2009. Este nivel de consumo se encuentra entre los más altos del mundo.

¹²³ Federico Santangelo; "Costos de Transacción en la cadena de carne vacuna Argentina", Cuarto Seminario Hereford, Octubre 2004.

Cuadro 7: Consumo interno de Carne Vacuna. Argentina.

Año	Kilos/hab
2005	61,2
2006	63,6
2007	68,7
2008	67,6
2009 (*)	70.9

(*) Promedio Enero –Julio 2009.

Fuente: IERAL Litoral en base a datos de Mercados Ganaderos de la MAGYP.

Sector Terciario

El encadenamiento de carne vacuna, esta abastecido por numerosas empresas que proveen los servicios necesarios para el desarrollo de la actividad. Entre ellas podemos citar a aquellas especializadas en la producción y mantenimiento de maquinaria para el procesamiento de la carne, equipos de refrigeración. El encadenamiento requiere también el servicio de laboratorios profesionales aptos para realizar análisis exigidos por organismos oficiales de control, así como de los servicios de transporte para la hacienda en pie y para el transporte refrigerado del producto final para consumo.

VI.2.2 Exportaciones

Los principales países exportadores de carne vacuna son Brasil, Australia, Canadá, India y Nueva Zelanda.

Argentina era el tercer país exportador en el año 2005 con el 10.3 % de las exportaciones mundiales, pero esta participación ha descendido en forma constante a partir de ese año, al punto tal que en 2008 fuimos el sexto país exportador, con una participación del 5.6% y, según estimaciones del USDA mantendríamos esta posición en el 2009 con el 6.1% de las exportaciones mundiales de carne vacuna.

Brasil continúa manteniendo su posición como el principal exportador de carne vacuna, aunque, las exportaciones para 2008 y 2009 muestran una disminución respecto de 2007, como se observa en el cuadro 8.

Cuadro 8: Exportaciones mundiales Carne Vacuna

Años	Brasil		Australia		India		Nueva Zelanda		Argentina		Canadá		Total Mil Tn
	Mil Tn	%	Mil Tn	%	Mil Tn	%	Mil Tn	%	Mil Tn	%	Mil Tn	%	
2005	1.845	25,2	1.388,0	19,0	617	8,4	577	7,9	754	10,3	596	8,1	7.315
2006	2.084	27,7	1.430,0	19,0	681	9,1	530	7,1	552	7,3	477	6,3	7.517
2007	2.189	28,6	1.400,0	18,3	678	8,9	496	6,5	534	7,0	457	6,0	7.643
2008	1.801	23,8	1.407,0	18,6	625	8,3	533	7,0	421	5,6	494	6,5	7.565
2009 (*)	2.015	25,6	1.350,0	17,2	815	10,4	497	6,3	480	6,1	470	6,0	7.865

(*) Estimación USDA.

Fuente: IERAL Litoral en base a datos del USDA.

Según estimaciones del USDA, en 2009 se observa una menor demanda de carne vacuna, por parte de alguno de los principales importadores, como Rusia, México y Corea del Sur, situación que sería más que compensada con el crecimiento en los Estados Unidos y la UE, dos de los mayores importadores del mundo.

Además se estima que la producción mundial caería un 2% debido a una disminución de existencias, el aumento del precio de los insumos y una baja en la rentabilidad.

VI.2.2.1 Frigoríficos. Subproductos¹²⁴

El número de plantas procesadoras de productos y subproductos pecuarios está descendiendo en el mundo, pero se observa un aumento en el tamaño de las plantas, porque el mayor tamaño genera mayor eficiencia, reducción de costos, mayor inversión en investigación, marketing y promoción al exterior.

Este fenómeno se repite en la industria frigorífica en la provincia de Santa Fe, donde se constató una elevada concentración de la faena en pocos frigoríficos grandes.

El escaso peso relativo de los productos más elaborados (manufacturas y calzado) en las exportaciones totales de Argentina, indica el carácter primario de la cadena del cuero en Argentina¹²⁵.

Las razones de esta situación podrían relacionarse con la falta de coordinación entre eslabones de la cadena, escala insuficiente de los

¹²⁴ AACREA; Agroalimentos Argentinos II, Buenos Aires, Argentina, Julio de 2005.

¹²⁵ Gabriel Queipo con la colaboración de Economía Industrial del INTI, equipo de investigación aplicada en economía industrial integrado por los "Economistas de Gobierno": Javier A. González (coord.), Diego Hybel, Carlos Maslatón, Gabriel Queipo y Juan Carlos Valero, "Cifras para pensar: La industria del cuero en Argentina", Febrero 2006.

establecimientos, atraso tecnológico y escaso diseño en los productos. Por otra parte, el Estado no ha fijado una política de incentivos clara que tienda a maximizar el desarrollo de la cadena.

VI.2.2.2 Participación de Santa Fe en el comercio exterior de Argentina

La evolución del valor de las exportaciones de carne vacuna de la provincia de Santa Fe¹²⁶, osciló entre 20.3 % y 24.5 % del total de Argentina, en el periodo 2005/08, como se observa en el cuadro 9.

Cuadro 9: Valor de Exportación de Carne Vacuna.

Millones de U\$S.

Año	Santa Fe	Argentina	Santa Fe/Argentina (%)
2005	292,15	1.295,23	22,6
2006	251,72	1.199,62	21,0
2007	314,48	1.281,23	24,5
2008	301,26	1.486,44	20,3

Fuente: IERAL Litoral en base a los datos ONCCA, IPEC y Mercados Ganaderos - MAGYP.

Además como podemos observar en el siguiente cuadro, la provincia de Santa Fe realiza un tercio de las exportaciones totales de cueros de la Argentina.

Cuadro 10: Valor de las exportaciones de pieles y cueros

(Miles de dólares)

Año	Argentina	Santa Fe	Part. Santa Fe (%)
2005	836.279,0	270.802,4	32,4
2006	918.243,5	309.716,3	33,7
2007	1.005.478,6	359.266,7	35,7
2008	933.267,9	290.743,3	31,2

Fuente: IERAL Litoral en base a los datos del Indec y el IPEC.

¹²⁶ Calculado mediante la selección de las exportaciones de la provincia de Santa Fe según nomenclador de productos, aquellos que se encuentran en el rango de posición 02011000 al 02023000.

VI.2.3 Estructura de costos

VI.2.3.1 Costo de la Cría de ganado vacuno.

Los principales ítems del costo de producción de la cría e invernada de ganado vacuno¹²⁷, de acuerdo con la Revista Márgenes Agropecuarios, son:

- Gastos en personal,
- Sanidad,
- Rollos de pastura,
- Gastos de venta,
- Reproducción de toros,
- Gastos de compra,
- Estructura,
- Impuestos varios,
- Pasturas,
- Verdeos y
- Suplementos de maíz.

De acuerdo con los datos que presentamos en los Cuadros 11, 12 y 13, los costos totales de producción aumentaron 46.7 % para la cría, 21.2 % para la

¹²⁷ La invernada es el proceso de engorde de animales de diferente sexo y edad hasta su terminación y posterior envío al mercado. En la Argentina, este proceso se realiza fundamentalmente mediante pastoreo directo de forrajes, entre las cuales predominan las pasturas implantadas de alfalfa pura o bien consociadas con gramíneas (festuca, pasto ovillo, falaris, cebadilla, raigrás); verdeos de invierno (avena, centeno, triticale, raigrás); verdeos de verano (sorgo, maíz, mijo, moha) y otros recursos como rastrojos de maíz o soja, pastizales naturales, suplementos concentrados (granos, expellers) y suplementos voluminosos (rollos, silos).

En la invernada de un rodeo se distinguen 3 categorías diferentes de acuerdo a la edad del animal:

1. Recría inicial: es la etapa inicial de la invernada, el animal está aún desarrollando su tejido óseo, músculos y ciertos órganos vitales. Se da a partir de los 180 kgs para los machos y 170 kgs. para las hembras. Las necesidades de proteína cobran más importancia por sobre las de energía. La eficiencia de conversión es máxima en esta etapa. (Eficiencia de conversión = $\frac{GDVP}{\text{Consumo de alimento}}$)
2. Recría final: El animal está terminando de desarrollar su tejido óseo y músculos y ya ha terminado de desarrollar sus órganos vitales. Es la etapa donde mejor soportan restricciones alimenticias. Las necesidades de energía y proteínas son balanceadas.
3. Terminación: En esta etapa el animal empieza a depositar tejido graso adoptando la conformación ideal para su faena. Es la etapa más ineficiente para la conversión de forraje en carne.

LA INVERNADA (SUPRA Proyectos agropecuarios, <http://supraproyectos.com.ar/empresa.html>)

invernada pastoril y 24.8 % para la invernada con suplemento, para el período 2005/09

Los ítems de costos que crecieron en mayor porcentaje en la cría fueron: personal (100%), los rollos de pastura (100%), y los gastos de estructura (75%).

Cuadro 11: Costos de Producción. Cría de Ganado. U\$S/ha

Año	Personal	Sanidad	Rollos de Pastura	Gs de Venta	Reprod Toros	Gs de compra	Estructura	Impuestos Varios	TOTAL
2005	3	2	1	5	3	0,3	20	10	45
2006	3	2	2	5	4	0,4	23	11	51
2007	4	2	2	5	4	0,3	25	10	52
2008	6	3	2	6	5	0,4	31	11	64
2009	6	3	2	5	4	0,3	35	10	66

NOTA: Los datos anuales son tomados como promedio de los valores a marzo de cada año.

Fuente: Revista Márgenes Agropecuarios, Mayo 2009.

Los ítems de costos de Invernada que presentaron mayor crecimiento en el período 2005/2009 fueron: personal (120,0 %), verdes (85.7%), y estructura (90,0 %).

Cuadro 12: Costos de Producción. Invernada Pastoril. U\$S/ha

Año	Personal	Sanidad	Pasturas	Verdeos	Rollos de Pastura	Gs de Venta	Reposición	Gs de compra	Estructura	Impuestos Varios	TOTAL
2005	10	7	30	14	14	40	229	17	30	20	411
2006	11	6	32	14	15	43	249	17	35	26	449
2007	14	6	35	17	16	46	224	18	37	27	439
2008	20	6	46	21	19	59	272	23	47	31	545
2009	22	7	49	26	22	52	219	20	57	25	498

NOTA: Los datos anuales son tomados como promedio de los valores a marzo de cada año.

Fuente: Revista Márgenes Agropecuarios, Mayo 2009.

Los ítems de costos de la Invernada con Suplemento que más aumentaron son los mismos que para la invernada con pastura (personal 117%, verdes 100% y estructura 90%), pero se le agrega el aumento del suplemento de maíz que aumentó un 90%.

Cuadro 13: Costos de Producción. Invernada con Suplemento. U\$S/ ha.

Año	Personal	Sanidad	Pasturas	Verdeos	Rollos de Pastura	Supl/ maíz	Gs de Venta	Reposición	Gs de compra	Estructura	Impuestos Varios	TOTAL
2005	29	12	27	20	19	128	90	529	39	30	20	943
2006	32	11	28	22	20	128	96	577	40	35	26	1.014
2007	38	11	30	25	21	182	98	519	41	37	27	1.028
2008	57	11	40	32	25	250	123	628	53	47	31	1.299
2009	63	12	43	40	28	243	115	507	45	57	25	1.177

NOTA: Los datos anuales son tomados como promedio de los valores a marzo de cada año.

Fuente: Revista Márgenes Agropecuarios, Mayo 2009.

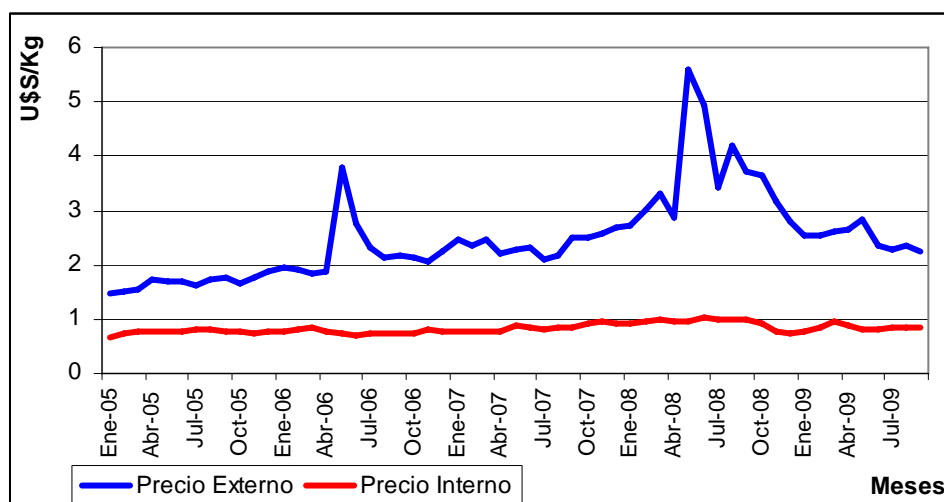
VI.2.4 Análisis precios

Las políticas que aplicó el Gobierno Nacional a partir de 2005 con el objeto de desvincular el precio del ganado en pie de los precios internacionales, provocaron que en el período 2005/09, los precios internos del kilo vivo aumentaran en un porcentaje menor que los precios internacionales. Por su parte, los costos de producción de cría e invernada con suplemento, registraron un crecimiento superior al de los precios internos.

Por lo tanto puede afirmarse, que los productores de carne vacuna han experimentado una disminución de su rentabilidad en el período analizado.

Precios. En el gráfico 1 puede observarse que los precios internacionales presentaron un pico en mayo de 2008 y una disminución en los meses siguientes. Al margen de estas fluctuaciones, en el período 2005/09, los precios internacionales aumentaron 34,6 %. Pero, como se ve claramente en el gráfico, a partir del 2006, los aumentos de los precios internacionales no fueron seguidos por los precios internos en Argentina, por la aplicación de las políticas antes mencionadas, ya que en el mismo período los precios internos aumentaron solo 11,0%.

Gráfico 1: Evolución del Precio Interno e Internacional de carne vacuna.



Fuente: IERAL Litoral, en base a datos del Área de Mercados Ganaderos - MAGYP

VI.2.5 Influencias de Políticas públicas y regulaciones que afectan al sector

Las principales políticas públicas que afectan a la cadena de carne vacuna en Argentina son: derechos de exportación, restricciones cuantitativas a las exportaciones, fijación de precios oficiales y compensaciones.

i) Derechos de exportación. La Resolución 11 de marzo de 2002, estableció un derecho a la exportación de 5% para la carne bovina con hueso, procesada, conservadas de carne bovina, animales vivos de la especie bovina para consumo, cueros y pieles bovinas en bruto. Luego de varias modificaciones, a principios de 2006, se elevaron las alícuotas de estos productos al 15%.

ii) Restricciones cuantitativas a la exportación. El Gobierno Nacional ha establecido, a partir de enero de 2006, mediante la Resolución 31/2006 del MEyP¹²⁸, restricciones a las ventas externas, a través de la imposición del encaje productivo exportador regulado por la ONCCA a través del Registro de Operaciones de Exportación (ROE ROJO). Estos cupos de exportación han tenido diferentes

¹²⁸ Las operaciones comprendidas en determinadas posiciones arancelarias de la Nomenclatura Común del Mercosur (NCM), deberán registrarse en el "Registro de Operaciones de Exportación (ROE)", en el ámbito de la ONCCA: 0201.10.00; 0201.20.10; 0201.20.20; 0201.20.90; 0201.30.00; 0202.10.00; 0202.20.10; 0202.20.20; 0202.20.90; 0202.30.00; 1602.50.00 (excepto 1602.50.00.120 y 1602.50.00.920).

modificaciones, siendo la última en agosto de 2009, mediante la Resolución 6687/2009, por la cual se redujo el Encaje Productivo Exportador al 30%¹²⁹.

Asimismo, esta resolución estableció la reducción y unificación de los plazos para los procedimientos de control de todas las solicitudes de ROE Rojo. Los informes requeridos por la ONCCA deben ser respondidos en un plazo de cinco días hábiles.

iii) Control de precios. Mediante la Resolución 1 de abril de 2006, la Secretaría de Coordinación Técnica estableció precios de referencia para el abastecimiento de carne en el mercado doméstico, en el mercado de Liniers y en la cadena de industrialización, ya sea frigoríficos de exportación o de mercado doméstico, para 12 cortes en las carnicerías.

Mediante esta resolución se establecieron precios de corrección a la comercialización de ganado en pie, determinados por la diferencia entre el precio del kilo vivo efectivamente pagado por el comprador, y el precio de referencia establecido para el mismo¹³⁰.

A partir de esa fecha se realizaron diferentes acuerdos entre el gobierno nacional a través de la Secretaría de Comercio Interior y los distintos sectores de la cadena, en los cuales se fueron modificando los precios de referencia de los diferentes cortes.

iv) Régimen de compensaciones. La Resolución 1.378 de febrero de 2007 de la ONCCA incorporó al mecanismo de compensaciones a los establecimientos que se dedican al engorde del ganado vacuno a corral (Feed-Lots). Esta resolución fue reformada luego por Resolución 4668 de abril de 2007, donde se establece una compensación para aquellos animales de las categorías novillitos y vaquillonas cuando superen los ciento setenta kilogramos (170 kg.) en gancho o su equivalente de trescientos kilogramos (300 kg.) en pie, para la res. Asimismo, para los animales de la categoría novillos se establece una compensación adicional para cuando superen los doscientos cincuenta y dos (252 kg.) en gancho, o su equivalente de cuatrocientos treinta y un kilogramos (431 kg.) en pie, para la res.”.

Para determinar el volumen adicional a compensar, se estableció como tasa de conversión de alimento en carne de cuatro con cincuenta kilogramos (4,50 kg.) de

¹²⁹ Quedaron exentos de este cálculo los siete cortes de alto valor: bife angosto, lomo, cuadril, bife ancho, tapa de cuadril, nalga y bola de lomo, menudencias, vísceras productos termoprocesados y ganado en pie con valor genético.

¹³⁰ <http://www.casarosada.gov.ar> , jueves, 20 de abril de 2006.

maíz por kilogramo de carne excedente obtenido y de dos con treinta kilogramos (2,30 kg.) de soja por kilogramo de carne excedente, obtenido para aquellos animales vacunos de las categorías novillitos y vaquillonas que sean enviados a faena con destino al mercado interno.

La liquidación de compensación se efectúa considerando la categoría indicada según el romaneo oficial que la determine en cada tropa en particular.”. Para el caso en que el establecimiento engordador reciba animales cuyo destino final no sea la faena para el consumo interno, los mismos deberán ser declarados y excluidos según corresponda.

El objetivo que persigue el Gobierno Nacional con este mecanismo de compensaciones a los establecimientos que se dedican al engorde de ganado vacuno a corral (feed lots), es redistribuir fondos hacia la cadena pecuaria que utiliza granos como materia prima, con el objetivo de estimular la producción de carne bovina, a fin de garantizar una mayor oferta y mantener la estabilidad de precios de los productos destinados al consumo interno.

VI.2.5.1 Impacto de las políticas públicas aplicadas por el gobierno nacional

La implementación de estas medidas de política distorsionó el sistema de precios. Como mostramos en el gráfico 1, el precio interno de la carne vacuna se desvinculó del internacional desde 2006, lo que provocó una importante diferencia entre los precios de exportación y los precios realmente recibidos por los productores.

Esta situación desalentó la producción de ganado vacuno y provocó el traspaso hacia la agricultura, en especial la soja.

Simultáneamente con la restricción de la oferta, los menores precios de la carne al consumidor estimularon la demanda, lo que ha originado un proceso de liquidación de vientres que en el corto plazo, satisface esa mayor demanda, pero en el mediano y largo plazo reduce la producción. Las exportaciones argentinas de carne vacuna están estancadas en un mundo en el que cada año crece la demanda.

Si consideramos las proyecciones de población para el año 2010, y el consumo per cápita se mantiene en 68 kg/año, el consumo interno alcanzaría los 2.755 miles tn.

Si suponemos que el nivel de producción y exportaciones de carne vacuna se mantendrán en el 2010 al nivel del año 2009 (contra todos los pronósticos que prevén

una disminución de la producción) o sea una producción de 3.010 miles de tn. y exportaciones por 480 miles de tn; arribamos a la conclusión de que en el año 2010 deberíamos importar 225 miles de tn para cubrir el consumo interno y la exportación.

VI.2.6 Conclusión

La Provincia de Santa Fe participa con un 22% del valor de las exportaciones de carne vacuna de Argentina aproximadamente para el período 2005-2008.

En Argentina la producción de carne vacuna se ha mantenido estancada en Argentina desde el 2005, con un nivel de producción que la ubica en el quinto lugar a nivel mundial en el período 2005-2009. En tanto que, el 85% de la carne producida en el país se destina al consumo interno, el consumo per cápita pasó de 61.2kg/hab. A 70.9kg./hab. estos niveles de consumo se encuentra entre los más altos del mundo.

Argentina era el tercer país exportador en el año 2005, 10.3% de las exportaciones mundiales, pero esta participación ha ido descendiendo en forma constante a partir de ese año, el 2009 con el 6.1% de las exportaciones mundiales.

Los costos de producción para el sector de carne vacuna registraron aumentos para el período considerado, 2005-2008, 47% para la cría, 21% para la invernada pastoril, 25% para la invernada con suplemento.

Las políticas que aplicó el Gobierno Nacional a partir del 2005 tenían por objeto desvincular el precio del ganado en pie de los precios internacionales. Se observaron que los precios internos aumentaron en un porcentaje menor que los precios internacionales. En relación a los costos de producción, los aumentos de los precios internos fueron menores a estos.

El impacto de las políticas públicas mencionadas en el trabajo provocaron distorsiones en el sistema de precios. Esta situación desalentó la producción de ganado vacuno y en consecuencia el traspaso a la agricultura, en especial la soja.

Simultáneamente con la restricción de la oferta, los menores precios de la carne al consumidor estimularon la demanda, lo que ha originado un proceso de liquidación de vientres que el corto plazo, sastiface esa mayor demanda pero en el mediano y largo plazo reduce la producción.

Las exportaciones argentinas de carne vacuna están estancadas en un mundo en el que cada año crece la demanda.

VI.2.7. Anexo 1. Resumen de entrevistas

1. Cadena granos

Durante los meses de octubre y noviembre de 2009, IERAL Litoral realizó entrevistas con los directivos de las principales empresas que integran las cadenas de granos en la provincia de Santa Fe, principalmente de los eslabones de molienda, panificación, y elaboración de aceites.

Factores externos a la empresa. Todos los sectores/eslabones entrevistados coinciden, con diferentes grados de intensidad, que el grado de apertura de la economía argentina es el factor externo a la empresa que influye más negativamente en la competitividad de las mismas. Este factor está representado en algunos sectores por prohibiciones de importación de insumos bajo el régimen de importación temporaria, en otros por elevados impuestos a la importación de maquinaria, retención de repuestos en aduana, etc.

Luego aparece como otro factor negativo el nivel de precios argentinos. Por su parte, existen divergencias en cuanto a la influencia del tipo de cambio vigente en argentina y el Mercosur. La mayoría no encuentra en las políticas proteccionistas aplicadas por algunos países competidores como una desventaja en la competitividad internacional.

En referencia a la crisis económica internacional, los entrevistados coincidieron en que esta no afecta demasiado el mercado interno argentino, ni los mercados externos a los cuales abastece nuestro país. En cambio, se argumenta que las posibles disminuciones en las ventas de algunos encadenamientos se debe a la crisis que esta atravesando Argentina. Se agregó además que esta crisis de confianza se traslada al mercado externo, ya que los nuestros clientes no identifican al país como un proveedor confiable, por varias medidas tomadas por el gobierno nacional. A su vez esta desconfianza se traslada a la imposibilidad de obtener financiamiento externo.

Las reglamentaciones, leyes, decretos y demás medidas tomadas por el gobierno que afectan negativamente la rentabilidad, pueden resumirse para toda la cadena en las siguientes:

- Trabas a la exportación de trigo y maíz.
- Excesivos trámites con la ONCCA y AFIP:

- Se requieren tramites de trazabilidad para la obtención de cartas de porte para el transporte de granos,
- Se requiere la presentación diaria a la ONCCA y semanal al AFIP de los saldos de los granos almacenados en los acopios.
- Elevados impuestos mensuales y anuales, tanto nacionales como provinciales.
- Las personas entrevistadas expresaron que se llevan a cabo la restricción de importación de insumos bajo el régimen de importación temporaria.
- Elevados impuestos a la importación de maquinaria.
- Se enunciaron retenciones de importaciones en aduana de insumos importados como repuestos con el fin de equilibrar la balanza comercial.

2. Cadena Carne Vacuna.

Durante los meses de octubre y noviembre de 2009, IERAL Litoral realizo entrevistas con los directivos de empresas que desarrollan actividades de faena y curtido de carne vacuna en la Provincia de Santa Fe.

Mercado Mundial. Los frigoríficos solo pueden exportar el 30% de su producción, ya que por disposición del gobierno nacional el 70 % debe dedicarse al mercado interno.

Los frigoríficos de la provincia de Santa Fe exportan volúmenes importantes a Rusia, el Sudeste Asiático y Chile. Todas las empresas entrevistadas coinciden en afirmar que las políticas públicas que hemos descrito en el trabajo impiden ampliar su participación en los mercados externos.

La mayor parte de la producción de las curtiembres (80%) se exporta. Las empresas curtidoras consideran que los principales competidores en cueros procesados a nivel mundial, por un lado a Brasil, que es uno de los mayores productores de cuero y por otro a China y países del Sudeste Asiático, quienes importan el cuero de países productores como EEUU y España y realizan en sus instalaciones el procesamiento del mismo.

Las empresas curtidoras expresaron que la crisis internacional ha causado una importante disminución en la demanda de cueros con destino a la industria automotriz para los autos de alta gama, la industria del calzado y la decoración y fabricación de muebles en EEUU.

Las personas entrevistadas mostraron una especial preocupación, ya que consideran que cuando la demanda mundial se recupere, no podrá aumentarse la oferta en la misma magnitud, ya que la misma depende de la producción interna de carne vacuna.

Factores externos a la empresa. Los factores que afectan negativamente la competitividad de la empresa son principalmente:

- la estabilidad en el nivel de precios, condicionada por los controles de precios del gobierno, ya que los precios de venta de sus productos tienen un precio máximo establecido y los costos de producción aumentan constantemente.
- las restricciones a la exportación de carnes.
- La política de ayuda y subsidios aplicada al sector de cueros en Brasil, principal competidor de nuestro país.

La crisis económica internacional, produjo una depresión importante de los mercados importadores, lo cual afecta directamente los precios internacionales de carne vacuna y cueros.

Las principales políticas que afectan al sector son:

- Cierre de exportaciones (ROE ROJO)
- Precios máximos, aplicados sobre la materia prima
- Presión Impositiva: Nacional (la no devolución del IVA), Provincial (están aumentando la mayoría de los impuestos provinciales).
- Resolución Cuota Hilton.
- Incumplimiento y retrasos en los reintegros y devoluciones de IVA a los exportadores de cueros.

VI.2.8 Bibliografía

AACREA; Agroalimentos Argentinos II, Buenos Aires, Argentina, Julio de 2005.

AACREA; Agroalimentos Argentinos II, Buenos Aires, Argentina, Julio de 2005

Área de Mercados de Ganados y Carnes, Dirección de Mercados Agroalimentarios. MAGYP, Año XII-N° 223, abril, 2009.

Bolsa de Comercio de Rosario, “Manual del Operador del Mercado de Granos”, 2005.

Bolsa de Comercio de Rosario:

Informativo Semanal 1422, 21 de agosto de 2009.

Informativo semanal, Año 28, 1424, 4 de septiembre de 2009.

Informativo Semanal, Año 28, 1431, 23 de octubre de 2009.

Castro y Díaz Frers, “Las Retenciones sobre la mesa. Del conflicto a una estrategia de desarrollo”, Documento de Trabajo 14, Cippec, Agosto 2008.

Federico Santangelo; “COSTOS DE TRANSACCIÓN EN LA CADENA DE CARNE VACUNA ARGENTINA”, CUARTO SEMINARIO HEREFORD, Octubre 2004.

Fundación INAI, Boletín 85 , 16 de julio de 2009.

Fundación Producir conservando y FCE de la Universidad de la Plata, “El aporte tributario de la Cadena Agroindustrial (CAI)”, Marzo 2007.

Gabriel Queipo con la colaboración de Economía Industrial del INTI, equipo de investigación aplicada en economía industrial integrado por los “Economistas de Gobierno”: Javier A. González (coord.), Diego Hybel, Carlos Maslatón, Gabriel Queipo y Juan Carlos Valero, “Cifras para pensar: La industria del cuero en Argentina”, Febrero 2006.

Hinrichsen JJ S.A. Corredor Broker, Anuario XLIV, Edición 2009.

IERAL Litoral:

“Encadenamiento productivo a partir del ganado vacuno.” Revista Novedades Económicas 150, junio 1993;

“Rol del Frigorífico como demandante de Ganado en pie”, Revista Novedades Económicas 151, Julio 1993;

“Modelo de la Economía de Santa Fe: Encadenamiento productivo en torno al Ganado vacuno. Oferta de Ganado Vacuno en pie”, Doc. de Trabajo 4 IERAL Litoral, Rosario, Agosto 1993;

“Modelo de la Economía de Santa Fe: encadenamiento productivo en torno al Ganado vacuno. La demanda de Ganado vacuno”, Doc. de Trabajo 10, IERAL Litoral, Rosario, Mayo 1994.

“Los Efectos de los Controles de Precios, las Regulaciones y los Subsidios Cruzados sobre la Economía de Santa Fe”. Documento de Trabajo 46, Rosario, Octubre 2007

“Costos” y “Beneficios” de las retenciones a las exportaciones de granos y carne vacuna para la Provincia de Santa Fe. Documento de Trabajo 4, Rosario, Abril 2008

“Efectos de la Políticas Públicas sobre el Mercado de Carne Vacuna”. *Documento de Trabajo 72, Rosario, Mayo 2008.*

James Carlos, “La Argentina y los biocombustibles de segunda y tercera generación”, Cámara Argentina de Energías Renovables, julio 2009.

Kaplinsky, R (1998) “Globalization, industrialisation, and sustainable growth: the pursuit of the nth rent”. IDS Discussion Paper, 365, Institute of Development Studies, Brighton.

Llach, Juan, “La generación de empleo en las cadenas agroindustriales”, Fundación Producir Conservando, Junio 2004.

Martini María, "Relevamiento de instrumentos de comercio destinados a limitar total o parcialmente las exportaciones", primer bimestre del 2009.

Nogués Julio y Porto Alberto (coordinadores), Cesar Ciappa, Luciano Di Gresia y Onofri Alejandro, “Evaluación de impactos económicos y sociales de políticas públicas en la Cadena Agroindustrial”, Convenio Foro Agroindustrial y Facultad de Ciencias Económicas UNLP, Noviembre 2007.

ONCCA, Informe Mensual de Carne, Noviembre 2008.

Porto Alberto, “Efecto Fiscal de los impuestos sobre las exportaciones (retenciones)”, Foro de la Cadenas Agroindustrial Argentina, Noviembre 2009.

Revista Márgenes Agropecuarios, abril 2009 y Agosto 2009.

MAGYP, “Informe Preliminar del transporte de granos en Argentina”, Dirección de Mercados Agroalimentarios, 2007.

www.cica.org.ar Cámara de la Industria Curtidora Argentina.

VII Economías Regionales en Argentina: NOA

VII.1 Sector Turismo en la Provincia de Salta

Félix Piacentini

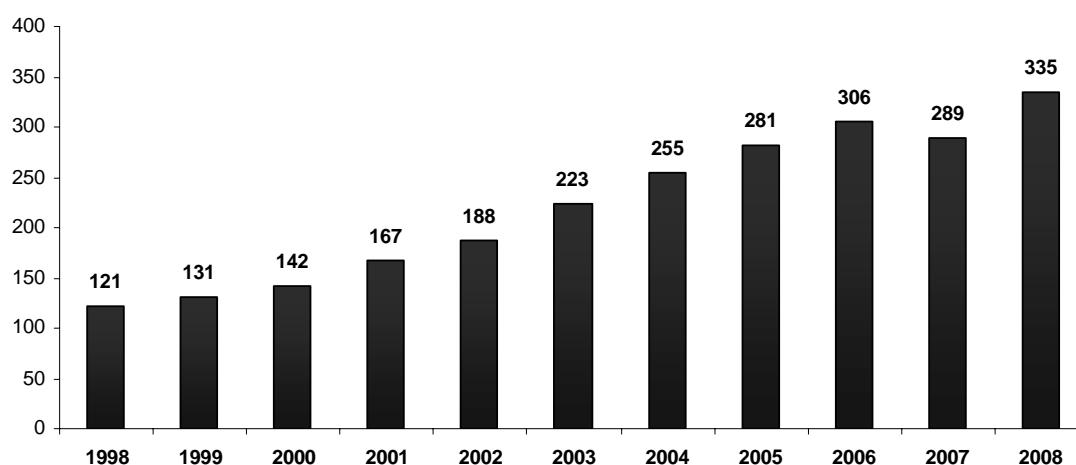
VII.1.1 Análisis Particular del Sector y Evolución Reciente

VII.1.1.1 Oferta Turística

VII.1.1.1.1 Establecimientos

La oferta total de alojamientos en la Provincia de Salta ha registrado un importante aumento entre 2008 y 1998, creciendo en un 177% y pasando de 121 establecimientos a 335 entre los extremos de la serie.

Gráfico 1: Establecimientos Hoteleros y Parahoteleros. Salta 1998-2008



Fuente: IERAL en base a Ministerio de Turismo de la Provincia de Salta.

Considerando los establecimientos hoteleros (hoteles de todas las estrellas, aparts y hoteles sin categorizar) y los parahoteleros (residenciales, hosterías y estancias; sin contar las cabañas y bungalows) se tenían en 1999 para el total provincial unos 120 establecimientos, 51 correspondientes a hoteles y 69 a parahoteles.

Cuadro 1: Establecimientos por tipo de Alojamiento según Localidad. Provincia de Salta, 1999

Localidad	Total Hoteles y Parahoteles	%	Hotel	%	Para-hoteles	%
SALTA	46	38,3%	27	52,9%	19	27,5%
CAFAYATE	11	9,2%	6	11,8%	5	7,2%
SAN LORENZO	7	5,8%	0	0,0%	7	10,1%
CACHI	6	5,0%	1	2,0%	5	7,2%
ROS FRONTERA	5	4,2%	2	3,9%	3	4,3%
S.R DE LA N.ORAN	5	4,2%	2	3,9%	3	4,3%
TARTAGAL	5	4,2%	3	5,9%	2	2,9%
EMBARCACION	4	3,3%	3	5,9%	1	1,4%
SA COBRES	4	3,3%	0	0,0%	4	5,8%
CNEL MOLDES	3	2,5%	1	2,0%	2	2,9%
METAN	3	2,5%	3	5,9%	0	0,0%
SAN CARLOS	3	2,5%	0	0,0%	3	4,3%
ANGASTACO	2	1,7%	0	0,0%	2	2,9%
C.QUIJANO	2	1,7%	0	0,0%	2	2,9%
C.STA ROSA	2	1,7%	0	0,0%	2	2,9%
CHICOANA	2	1,7%	0	0,0%	2	2,9%
GRAL GUEMES	2	1,7%	2	3,9%	0	0,0%
IRUYA	2	1,7%	0	0,0%	2	2,9%
LA SILLETA	2	1,7%	0	0,0%	2	2,9%
CERRILLOS	1	0,8%	0	0,0%	1	1,4%
LAS LAJITAS	1	0,8%	1	2,0%	0	0,0%
MOLINOS	1	0,8%	0	0,0%	1	1,4%
SECLANTAS	1	0,8%	0	0,0%	1	1,4%
TOTAL	120	100,0%	51	100,0%	69	100%

Fuente: IERAL en base a Ministerio de Turismo de la Provincia de Salta.

La distribución geográfica del total de establecimientos presentaba una concentración del 38% en Salta Capital, que a su vez aglutinaba el 53% de los hoteles (27 unidades) y el 27% de los residenciales, hosterías y estancias (sumando 19 establecimientos de este tipo). La segunda localidad en cuanto a cantidad de alojamientos era Cafayate con 6 hoteles y 5 parahoteles, seguida por San Lorenzo (a sólo 6 km de Capital) con 7 unidades parahoteleras. Otros destinos tradicionales como Cachi presentaban sólo un hotel y cinco parahoteles, mientras que San Antonio de los Cobres e Iruya no disponían de unidades hoteleras sino de cuatro y dos establecimientos parahoteleros respectivamente.

Considerando la misma clasificación de los establecimientos, diez años después, la localización de las unidades turísticas evidencia una mayor concentración en la Ciudad de Salta, conteniendo el 59% del total (69% de los hoteles y 52% de los

parahoteles). Justamente en Salta Capital se pasó de los 27 hoteles en 1999 a 76 en 2008, es decir, un incremento del 181%, cuando para el total de hoteles de la provincia el aumento de unidades fue del 116%. En el caso de los parahoteles, el aumento en la participación de Capital fue mayor, desde el 27,5% en 1999 a un 52% en 2008. El resto de las localidades de mayor atracción turística mantuvo participaciones similares, aunque con mayor presencia de parahoteles que una década atrás.

Cuadro 2: Establecimientos por tipo de Alojamiento según Localidad. Provincia de Salta, 2008

Localidad	Total Hoteles y Parahoteles	%	Hotel	%	Para-hoteles	%
SALTA	169	58,7%	76	69,1%	93	52,2%
CAFAYATE	29	10,1%	11	10,0%	18	10,1%
SAN LORENZO	13	4,5%	2	1,8%	11	6,2%
CACHI	8	2,8%	2	1,8%	6	3,4%
ROS FRONTERA	7	2,4%	4	3,6%	3	1,7%
TARTAGAL	7	2,4%	6	5,5%	1	0,6%
CNEL MOLDES	6	2,1%	1	0,9%	5	2,8%
S.R DE LA N.ORAN	5	1,7%	2	1,8%	3	1,7%
CERRILLOS	4	1,4%	0	0,0%	4	2,2%
SAN LUIS	3	1,0%	0	0,0%	3	1,7%
CHICOANA	3	1,0%	0	0,0%	3	1,7%
LA SILLETA	3	1,0%	0	0,0%	3	1,7%
SECLANTAS	3	1,0%	0	0,0%	3	1,7%
C.QUIJANO	2	0,7%	0	0,0%	2	1,1%
LA CALDERA	2	0,7%	0	0,0%	2	1,1%
C.STA ROSA	2	0,7%	0	0,0%	2	1,1%
EMBARCACION	2	0,7%	1	0,9%	1	0,6%
IRUYA	2	0,7%	0	0,0%	2	1,1%
METAN	2	0,7%	0	0,0%	2	1,1%
MOLINOS	2	0,7%	1	0,9%	1	0,6%
SALVADOR MAZZA	2	0,7%	1	0,9%	1	0,6%
SA COBRES	2	0,7%	1	0,9%	1	0,6%
SAN AGUSTIN	2	0,7%	0	0,0%	2	1,1%
SAN CARLOS	2	0,7%	0	0,0%	2	1,1%
VAQUEROS	1	0,3%	0	0,0%	1	0,6%
ANGASTACO	1	0,3%	0	0,0%	1	0,6%
GRAL GUEMES	1	0,3%	0	0,0%	1	0,6%
LAS LAJITAS	1	0,3%	1	0,9%	0	0,0%
R° DE LERMA	1	0,3%	0	0,0%	1	0,6%
TOLOMBON	1	0,3%	1	0,9%	0	0,0%
TOTAL	288	100,0%	110	100,0%	178	100,0%

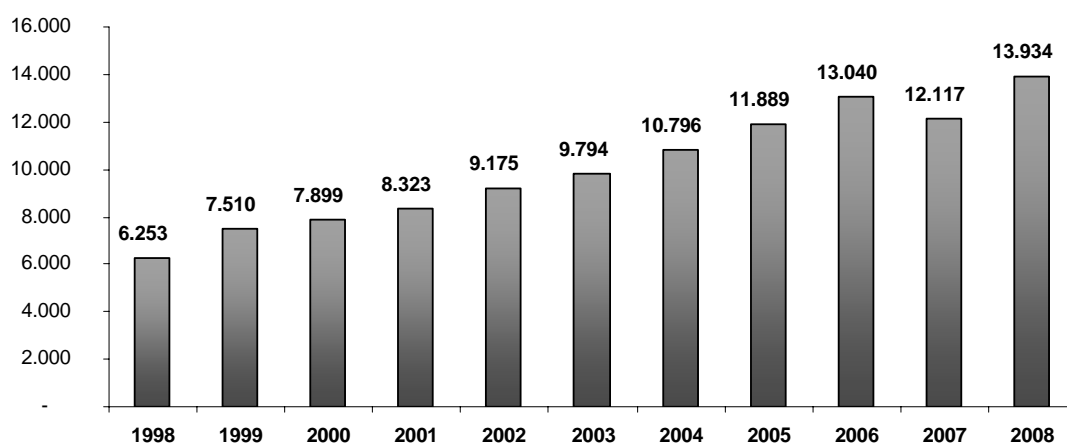
Fuente: IERAL en base a Ministerio de Turismo de la Provincia de Salta.

En el total provincial, el año 2008 cierra con un resultado de 110 hoteles en toda la provincia y 178 parahoteles, sumando en total los 288 establecimientos. La distribución entre hotelería y parahotelería no sufre variaciones importantes entre los años analizados. Es así que en 1999 el 42,5% del total de establecimientos eran hoteles, mientras que en 2008 los mismos representaban casi seis puntos porcentuales menos en el total, un 38%.

VII.1.1.1.2 Plazas Turísticas

El aumento en la cantidad de establecimientos permitió aumentar las plazas turísticas disponibles en un 123% entre 1998 y 2008, pasando de un total provincial de 6.253 a las 13.934 plazas existentes en 1998. En esas cifras no se incluyen las plazas correspondientes a camping y alojamientos.

Gráfico 2: Evolución de las Plazas Turísticas. Total Provincial, 1998-2008



Fuente: IERAL en base a Ministerio de Turismo de la Provincia de Salta.

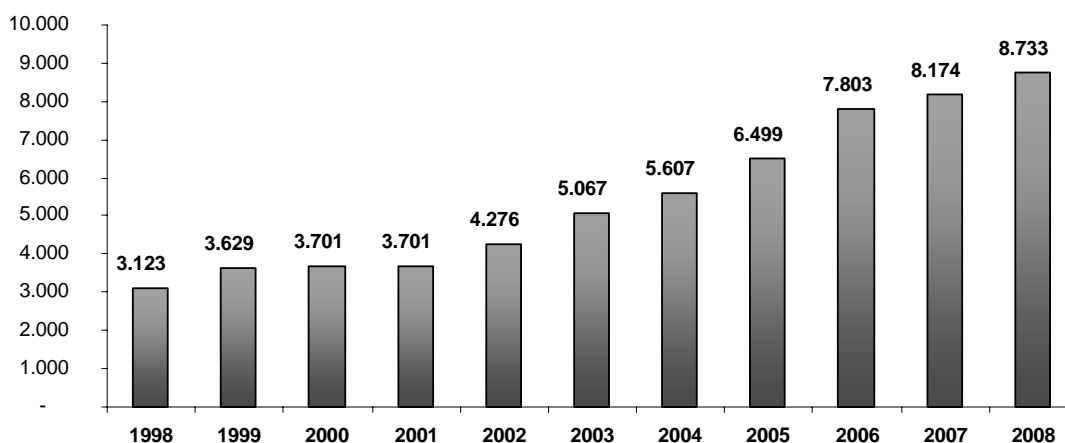
Al crecer en mayor proporción el número de establecimientos que la cantidad de plazas disponibles, el promedio total de plazas por establecimiento pasó de 63 en 1999 a 44 en 2008 (nuevamente sin contar establecimientos y plazas correspondientes a cabañas y bungalows).

El mayor crecimiento interanual en las plazas se produjo entre 1999 y 1998 con un 20%. Las menores tasas anuales de aumento se registran para los años 2000, 2001 y 2003 con incrementos de entre el 5% y 6%. En tanto en 2002 y desde 2004 a 2006 los incrementos rondan el 10%. El año 2007 presenta una importante desaceleración en el crecimiento de las plazas turísticas, con una merma del 7%, recuperándose en 2008 con un 15%.

La evolución de las plazas tuvo un comportamiento dispar entre la Capital y los principales destinos del Interior (Cafayate, Cachi, Rosario de la Frontera, Cnel. Moldes, San Antonio de los Cobres e Iruya), aunque en ambos casos resulta errática.

En Capital (considerando los hoteles de todas las categorías, aparts y residenciales) las plazas disponibles se incrementaron en un 180% entre 1998 y 2008, pasando de las 3.123 a las 8.733. El crecimiento anual más importante se produjo en el 2006 con un 20%, seguido por el 18% de 2003. En los años 1999 y 2005 los incrementos en las plazas alcanzaron un 16%, siendo del 11% en 2004. Los períodos en que, a pesar de obtener tasas positivas, se desaceleró el aumento de plazas fueron los años 2000 (2%), 2007 (5%) y 2008 (7%).

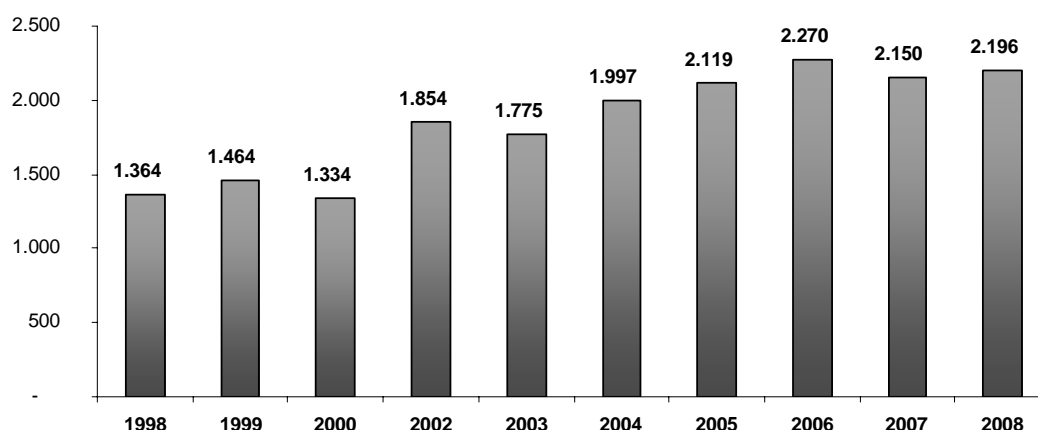
Gráfico 3: Evolución de las Plazas Turísticas. Salta Capital, 1998-2008



Fuente: IERAL en base a Ministerio de Turismo de la Provincia de Salta.

En tanto, las plazas de los principales destinos evidenciaron un desarrollo mucho más moderado que Capital y el total provincial. En 2008 se obtenían para estas localidades un total de 2.196 plazas, creciendo desde 1998 en un 61% cuando habían sido de 1.364. Entre estos años se presentaron altibajos. Los años de variaciones positivas corresponden a 1999 (7%), de 2004 a 2006 (con tasas de 13%, 6% y 7% respectivamente) y 2008 con un moderado 2%. Por otro lado, el año 2000 fue testigo de una disminución del 9% en las plazas disponibles, ocurriendo también en el 2003 y 2007 con bajas del 4% y 5%.

Gráfico 4: Evolución de las Plazas Turísticas. Principales Destinos, 1998-2008



Fuente: IERAL en base a Ministerio de Turismo de la Provincia de Salta.

En detalle para esos destinos, Cafayate es la más importante en términos absolutos con 1.143 plazas en 2008, partiendo de 730 en 1998. En orden descendente siguen Rosario de la Frontera (459 plazas), Cachi (269), Coronel Moldes (239) e Iruya y San Antonio de los Cobres con sólo 48 y 38 para cada una. Esta clasificación de principales destinos corresponde a los de mayor afluencia de turistas y no a su importancia en plazas, dado que otras localidades que no se consideran de tanta atracción turística poseen un mayor número de plazas. El único destino que logró una tasa superior al promedio provincial y al de Capital fue Cachi, creciendo sus plazas en un 189%. El resto observa progresos que oscilan entre un 37% y 80%. En el caso de San Antonio de los Cobres las plazas disponibles disminuyen desde 74 en 1998 a 38 en 2008. Debe aclararse que estas cifras deben tomarse con cierto resguardo en el sentido de que corresponden a alojamientos habilitados por la Secretaría de Turismo de la Provincia, con lo que existen casos de unidades que operan sin habilitación o la han perdido. Con ello, la desaparición de plazas puede deberse tanto a pérdidas de autorización como a cierre de hospedajes.

Cuadro 3: Plazas Turísticas de los Principales Destinos, 1998-2008

Principales destinos	1998	2008	Var.
TOTAL	1.364	2.196	61,0%
CAFAYATE	730	1.143	56,6%
CACHI	93	269	189,2%
ROSARIO	334	459	37,4%
MOLDES	133	239	79,7%
SAC	74	38	-48,6%
IRUYA	n/d	48	-

Fuente: IERAL en base a Ministerio de Turismo de la Provincia de Salta.

El total de plazas del resto de la provincia, y que no posee atractivos de tanto interés, sólo mejoró en 399, partiendo de las 1.503 existentes en 1998.

En cuanto a la composición de las plazas hoteleras por categoría para Capital, entre los extremos del período analizado, se destaca la aparición de dos hoteles de 5 estrellas que aportan un total de 624 plazas en 2008 (esta categoría no se encontraba disponible en 1998). Las de mayor incremento fueron las de 1 estrella que casi se sextuplicaron (de 125 a 727), mientras que las de 2 y 3 estrellas aumentaron un 56% y 47% respectivamente. Resulta notable la importante ampliación en la disponibilidad de plazas de 4 estrellas, que evidenciaron una suba del 133% entre las puntas de la serie, desde 491 unidades a 1.142. Salvo para el caso de plazas de 1 estrella, se aprecia un estancamiento en el crecimiento de plazas del resto de las categorías desde el año 2007.

Cuadro 4: Plazas Turísticas Hoteleras de Salta Capital por Categoría, 1998-2008

Capital	1998	2008	Var.
TOTAL	3.123	8.733	180%
5*	-	624	-
4*	491	1.142	133%
3*	1.213	1.785	47%
2*	556	867	56%
1*	125	727	482%
AP	45	628	1296%
Residenciales	693	2.960	327%

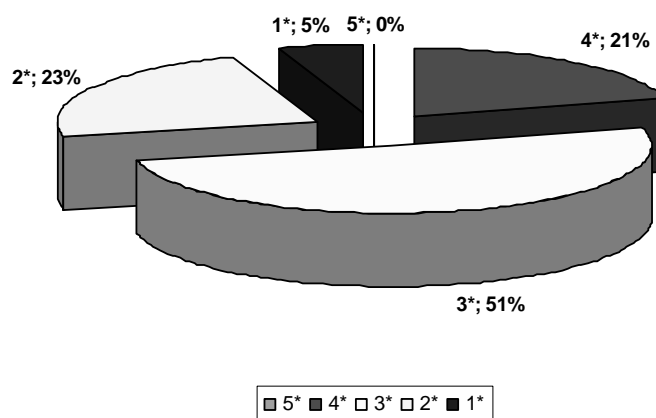
Fuente: IERAL en base a Ministerio de Turismo de la Provincia de Salta.

En los siguientes gráficos se presenta la composición por número de estrellas de las plazas exclusivamente hoteleras (sin aparts) para 1998 y 2008.

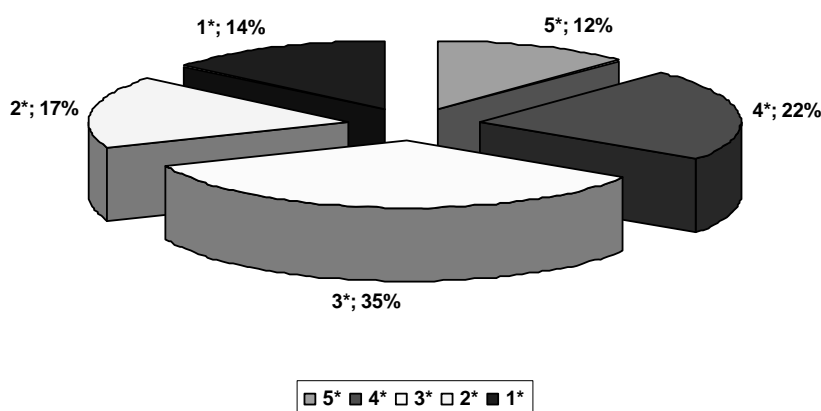
Se puede observar la pérdida de participación de las plazas de 3 estrellas (pasan del 51% al 35%) y una merma del 6 puntos porcentuales en la importancia de las plazas de 2 estrellas, mientras que las de 1 estrella incrementan su participación en 9 puntos porcentuales (de un 5% al 14%). Las plazas de 4 estrellas prácticamente mantienen su importancia relativa en el período. La evolución de las plazas se concentró por ende en mayor medida en los extremos de las categorías de hoteles, siendo menos importante en el nivel medio (tres estrellas).

Gráfico 5: Composición hotelera por número de estrellas

1998



2008



Fuente: IERAL en base a Ministerio de Turismo de la Provincia de Salta.

Dentro de la categoría de plazas hoteleras resta mencionar la de hoteles aparts, que son las que demostraron el mayor dinamismo. En 1998 se contabilizaban 45 plazas, mientras que en 2008 las mismas alcanzaban la cifra de 628 (14 veces mayor). Su participación aumentó desde el 1% al 7%.

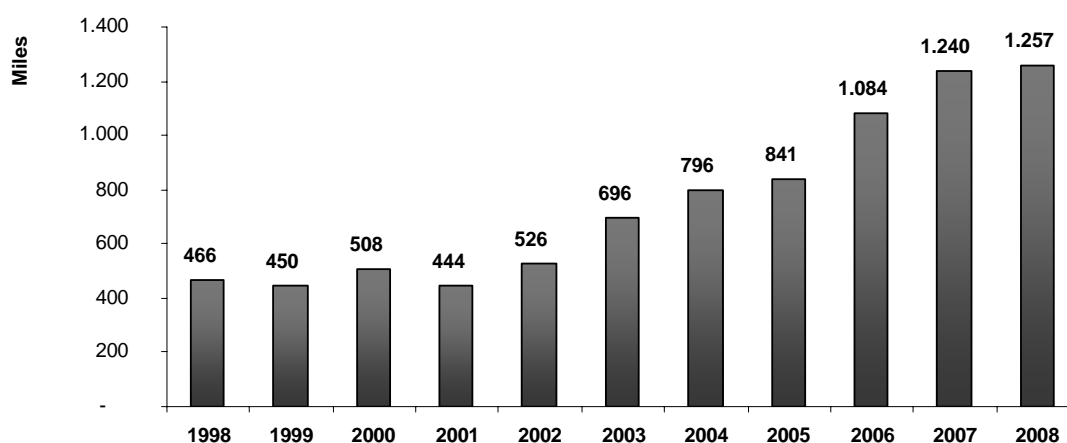
Por último, las plazas parahoteleras correspondientes a los residenciales ascendieron en un 327% (de 693 a 2.960), con lo que su contribución en el universo de unidades hoteleras y parahoteleras aumentó desde un 22% al 34% del total en 2008.

VII.1.1.2 Demanda Turística

VII.1.1.2.1 Arribos

El ingreso de turistas a la Provincia de Salta evidenció un crecimiento muy importante en el período comprendido entre 1998 y 2008. Entre estas puntas la cantidad de visitantes creció en un 169,5%, pasando de 466.316 a 1.256.706. En esta evolución pueden identificarse distintos períodos en el comportamiento de la afluencia turística. El año 1999 registró una caída cercana al 4% en los arribos con respecto al año anterior, recuperándose los mismos con un 13% de aumento en 2000. La crisis del 2001 tuvo su impacto en el turismo salteño, produciendo una disminución del 12,7% en el flujo de visitantes y el mínimo ingreso de turistas de la serie. Luego de esta merma, comienza un ciclo de tasas positivas desde el año 2002 hasta el 2008, aunque de diversa intensidad. El incremento anual del 2002 asciende al 18,5%, mientras que para 2003 se observa el mayor crecimiento anual de la serie con un 32,4%, desacelerándose el ingreso de turistas hasta llegar el 5,6% del año 2005. Nuevamente en 2006 se obtiene un gran dinamismo con la segunda mayor tasa del período (29%), cayendo al 14% en 2007 y a un discreto resultado positivo del 1,3% en 2008.

Gráfico 6: Evolución del Arribo de Turistas. Total Provincial, 1998-2008

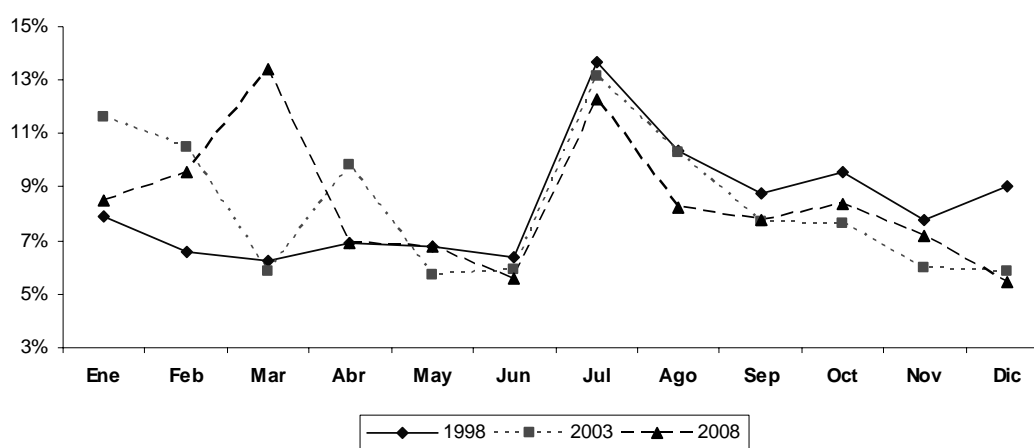


Fuente: IERAL en base a Ministerio de Turismo de la Provincia de Salta.

La distribución a lo largo del año del total de arribos fue sufriendo modificaciones. En el siguiente gráfico se presenta la información de arribos por mes, para los años 1998, 2003 y 2008. Puede apreciarse para la primera mitad del año una mayor participación porcentual de turistas en 2003 y 2008, mientras que el gráfico muestra una distribución más parecida para los tres años en lo que respecta al

período de julio a diciembre. En 1998 y 2003 el mes de mayor afluencia es el de julio (14% y 13% del total respectivamente), siendo los de menores arribos los de marzo y junio para el 98 (6%) y los de marzo, mayo, junio, noviembre y diciembre para 2003 (todos con el 6% del total anual). Por el contrario, en 2008 marzo se convierte en el mes de mayor ingreso (13%), siendo diciembre el de menos arribos con el 5% del total. Julio sigue siendo un mes de importante participación con un 12%. En términos generales puede decirse que desde 1998 a 2008 se ha cambiado hacia un mayor ingreso de turistas en el primer trimestre, en desmedro de la segunda mitad del año, pero manteniéndose el mes de julio con una marcada estacionalidad positiva.

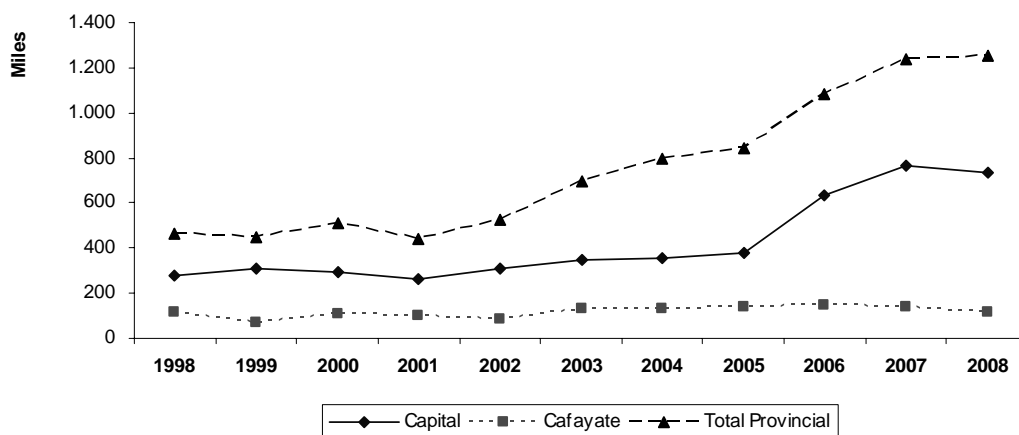
Gráfico 7: Distribución Mensual del Total de Arribos, 1998-2003-2008



Fuente: IERAL en base a Ministerio de Turismo de la Provincia de Salta.

También resulta interesante analizar la evolución de los arribos de los dos principales destinos turísticos de la provincia, la Ciudad de Salta y Cafayate, por cuanto su evolución difiere del total.

Gráfico 8: Evolución del Arribo de Turistas. Capital, Cafayate y Total, 1998-2008

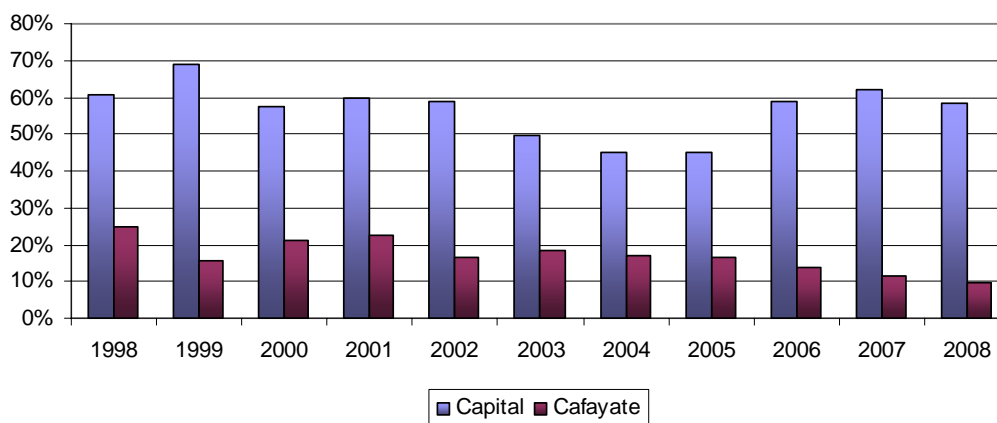


Fuente: IERAL en base a Ministerio de Turismo de la Provincia de Salta.

Para la Ciudad de Salta o Capital, en 1999 los turistas ingresados aumentaron en casi un 10% con respecto al año anterior, para luego sufrir retrocesos del 6% y 9% para los años de crisis económica en 2000 y 2001. Los arribos se recuperaron a partir de este último año, presentando el período comprendido entre 2002 y 2007 tasas positivas aunque de gran variabilidad. Luego de aumentar un 16% en 2002 y 12% en 2003, la cantidad de turistas se desacelera en 2004 y 2005 con tasas más moderadas del 3,4% y 6% respectivamente, para luego registrar un monumental aumento del 67% en 2006 y del 21% en 2008. A partir del fenomenal incremento de estos dos últimos años se obtiene una baja del 4,5% en 2008.

De esta manera, el ingreso de turistas a Capital como destino pasó de los 282.298 de 1998 a los 733.793 de 2008, creciendo un 160% entre los extremos. En este lapso, el mínimo corresponde al 2001 (265.314 turistas) y el máximo al 2007 con 768.198 visitantes. La participación de Capital en el arribo total de personas arroja un promedio del 57% (1998 a 2008), con la mayor concentración en 1999 (69%) y las menores en 2004 y 2005 (45%).

Gráfico 9: Participación de los Destinos de Salta Capital y Cafayate en el Total de Arribos



Fuente: IERAL en base a Ministerio de Turismo de la Provincia de Salta.

Por su parte, Cafayate es el segundo destino en importancia, agrupando en promedio al 17% del total de visitas en la serie observada. Este destino ha ido perdiendo su importancia a lo largo de la década, pasando del 25% que representaba en 1998 al 10% de 2008. Estos años también se erigen como sus registros máximos y mínimos en cuanto a participación.

El ingreso de turistas a Cafayate sólo creció un 3% entre 1998 y 2008, pasando de los 116.299 a los 119.833. El mayor flujo se produjo en 2006 con 147.767 viajeros, mientras que el menor se presentó en 1999 con 69.746.

La serie de arribos a Cafayate presenta una gran variabilidad anual con fuertes altibajos en algunos años. Luego de caer el ingreso de turistas un 40% en 1999, se produce una fuerte reanimación del 54% al año siguiente. En 2001 la caída en el arribo fue menor que el total, 6,9%, siendo de mayor intensidad en 2002 (12,7%). Nuevamente en 2003 se verifica una fuerte aceleración de visitantes con un 47% de aumento con respecto al año precedente, para luego presentar tasas más sobrias desde 2004 a 2006. Finalmente, el 2007 exhibe una merma del 4%, que se profundiza hasta el 15,4% de disminución en el número de viajeros de 2008.

Tal como se desprende de los párrafos precedentes, el dinamismo en el arribo de turistas sigue debiéndose en su mayor parte al destino Ciudad de Salta, estancándose Cafayate que sin embargo sigue ocupando el segundo lugar en cuanto a visitas. También debe subrayarse la mayor variabilidad de los destinos en particular, comparados con los arribos totales, siendo de mayor grado en el caso de Cafayate.

Para los años 2006, 2007 y 2008 es posible analizar el ingreso turístico con mayor detalle en cuanto a los destinos elegidos por los visitantes. Considerando a los turistas alojados en establecimientos hoteleros y parahoteleros, sin incluir a los campings y otros tipos de alojamientos colectivos, se tiene la siguiente distribución por destinos.

Cuadro 5: Arribo de Turistas y Participación según Destino en Salta, 2006-2008

Destino	2006	%	2007	%	2008	%
Capital y alrededores	635.897	63,4%	768.198	68,4%	733.793	66,9%
Principales destinos	254.240	25,3%	249.092	22,2%	221.277	20,2%
CAFAYATE	147.767	14,7%	141.726	12,6%	119.833	10,9%
CACHI	28.447	2,8%	28.167	2,5%	24.730	2,3%
ROSARIO	29.902	3,0%	33.565	3,0%	34.420	3,1%
MOLDES	29.561	2,9%	34.974	3,1%	33.880	3,1%
SAC	5.134	0,5%	5.235	0,5%	3.598	0,3%
IRUYA	13.434	1,3%	5.428	0,5%	4.813	0,4%
Resto de la Provincia	113.207	11,3%	106.205	9,5%	141.706	12,9%
Total turistas alojados en establ. Hotel. y parahotel.	1.003.344	100,0%	1.123.495	100,0%	1.096.776	100,0%

Fuente: IERAL en base a Ministerio de Turismo de la Provincia de Salta.

Dividiendo el destino de arribos en Capital, Principales Destinos (que a su vez incluyen los de Cafayate, Cachi, Rosario de la Frontera, Cnel. Moldes, San Antonio de los Cobres e Iruya) y el Resto de la Provincia se observa que los turistas alojados en establecimientos hoteleros y parahoteleros en la Ciudad de Salta aumentaron su participación desde el 63,4% del total provincial al 66,9% en 2008, mientras que los albergados en los Principales Destinos disminuyeron desde el 25,3% al 20,2% y los alojados en el resto de la provincia incrementaron su participación del 11,3% al 12,9%. Es decir que en estos tres años los Principales Destinos del Interior de Salta perdieron importancia relativa a favor de la Ciudad de Salta y en menor medida al resto de la provincia.

En cuanto a los Principales Destinos del Interior, en 2008 el más importante y ya mencionado es Cafayate con el 10,9%, seguido por Rosario de la Frontera y Coronel Moldes con un 3,1% cada uno, Cachi con un 2,3%, Iruya con el 0,4% y San Antonio de los Cobres con el 0,3% del total provincial de viajeros hospedados. Entre 2006 y 2008 no se produjeron grandes variaciones en las participaciones de estas localidades, salvo en el caso de Cafayate que pierde casi 4 puntos porcentuales. Entre 2008 y 2007 se suceden bajas en todos ellos, salvo por el caso de Rosario de la Frontera que observa una leve crecimiento del 2,5%. Las disminuciones en el flujo de turistas son importantes en Cafayate (15,4%), Cachi (12,2%), Iruya (11,3%) y la más profunda en San Antonio de los Cobres del 31%.

Cuadro 6: Arribo de Turistas y Variación Anual según Destino en Salta, 2006-2008

Destino	2006	2007	Var.	2008	Var.
Capital y alrededores	635.897	768.198	20,8%	733.793	-4,5%
Principales destinos	254.240	249.092	-2,0%	221.277	-11,2%
CAFAYATE	147.767	141.726	-4,1%	119.833	-15,4%
CACHI	28.447	28.167	-1,0%	24.730	-12,2%
ROSARIO	29.902	33.565	12,3%	34.420	2,5%
MOLDES	29.561	34.974	18,3%	33.880	-3,1%
SAC	5.134	5.235	2,0%	3.598	-31,3%
IRUYA	13.434	5.428	-59,6%	4.813	-11,3%
Resto de la Provincia	113.207	106.205	-6,2%	141.706	33,4%
Total turistas alojados en establ. Hotel. y parahotel.	1.003.344	1.123.495	12,0%	1.096.776	-2,4%

Fuente: IERAL en base a Ministerio de Turismo de la Provincia de Salta.

También debe señalarse que si no se contabilizan los turistas alojados en campings y alojamientos colectivos, en el total provincial de turistas ingresados se observa una caída del 2,4% anual en 2008.

Para la Ciudad de Salta, sin alrededores, es posible también para el período 2006 a 2008, estudiar el arribo de turistas según la categoría de hotel o parahotel donde fueron alojados.

Puede notarse cierta polarización en el alojamiento de los turistas hacia hoteles de mayor y menor categoría, en desmedro de los establecimientos de tres estrellas (categoría media). Los visitantes alojados en hoteles de 5 estrellas pasaron de representar el 4% en 2006 al 6% en 2008, mientras que los que lo hicieron en los de 4 estrellas crecieron desde un 11% al 13% del total en el mismo lapso. Los hoteles de 3 estrellas perdieron 5 puntos porcentuales en cuanto a su participación en el alojamiento total de personas, de un 24% a un 19%, mientras que los de 2 estrellas reflejaron una pérdida relativa menor, de 2 puntos. Las disminuciones mencionadas no sólo se produjeron en términos relativos, sino también en valores absolutos. La menor categoría hotelera (1 estrella), los gremiales, residenciales y los establecimientos sin categorizar mantuvieron prácticamente constantes sus participaciones en el alojamiento total (sólo los residenciales subieron levemente del 34% al 35%, mientras que los de 1 estrella aumentaron en un punto porcentual del 7% al 8%).

Cuadro 7<. Arribo de Turistas según categoría del Establecimiento Utilizado. Ciudad de Salta, 2006-2008

Categoría	2006	%	2007	%	2008	%
Total	593.454	100%	721.570	100%	683.678	100%
5*	24.762	4%	37.882	5%	41.073	6%
4*	67.971	11%	84.459	12%	89.505	13%
3*	142.904	24%	143.861	20%	132.624	19%
2*	65.861	11%	77.946	11%	62.247	9%
1*	38.887	7%	44.915	6%	53.399	8%
Aparts	35.624	6%	46.237	6%	40.367	6%
Residenciales	203.375	34%	253.732	35%	236.610	35%
Sin Categorización	7.236	1%	13.409	2%	10.934	2%
Gremiales	6.833	1%	19.132	3%	16.923	2%

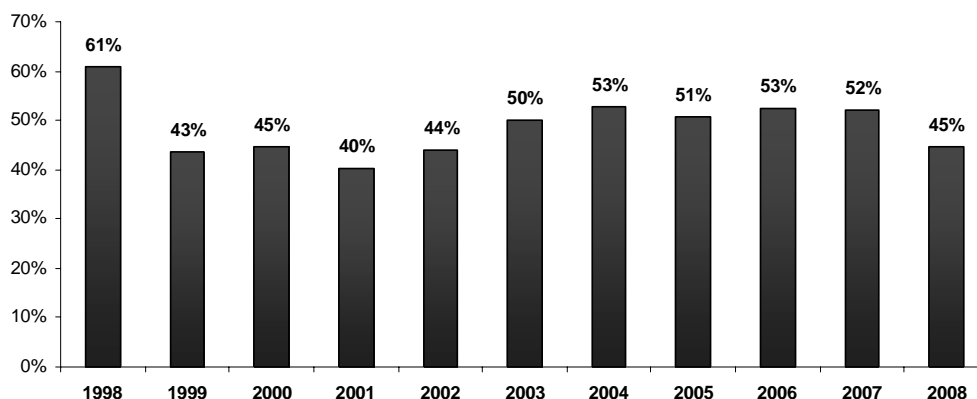
Fuente: IERAL en base a Ministerio de Turismo de la Provincia de Salta.

VII.1.1.3 Tasa de Ocupación Hotelera

La Tasa Neta de Ocupación de Habitaciones (TNO), representa el porcentaje de habitaciones que estuvieron ocupadas durante cada período. En el período comprendido entre los años 1998 a 2008 la TNO promedio del total de la Provincia de Salta fue del 48,7%, con un mínimo durante la crisis del 2001 del 40% y un

máximo del 61% al inicio de la serie objeto de estudio. El comportamiento de esta tasa resulta de suma importancia porque refleja en qué medida la infraestructura de alojamiento se encuentra aprovechada en determinado momento del tiempo. En promedio entonces, el 51% de la inversión turística hotelera se mantuvo ociosa durante el período.

Gráfico 10: Evolución de la Tasa de Ocupación Hotelera. Total Provincial, 1998-2008

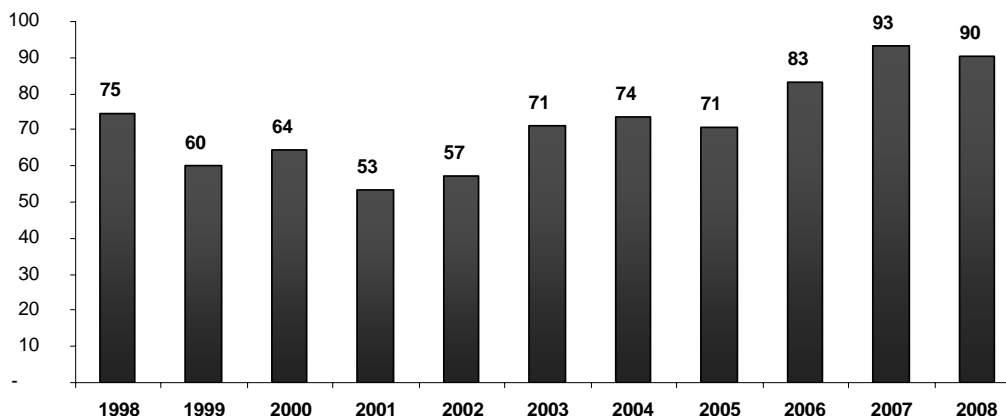


Fuente: IERAL en base a Ministerio de Turismo de la Provincia de Salta.

Como la TNO surge de alguna manera de combinar información de la oferta turística (habitaciones de hoteles y parahoteles) y la demanda turística (turistas alojados), resulta interesante analizar algún indicador que nos permita conocer en qué medida la oferta acompañó a la demanda.

Si se calcula la ratio entre turistas alojados y cantidad de plazas, tenemos la siguiente evolución:

Gráfico 11: Evolución de la Ratio entre Turistas Alojados y Cantidad de Plazas. Total Provincial, 1998-2008

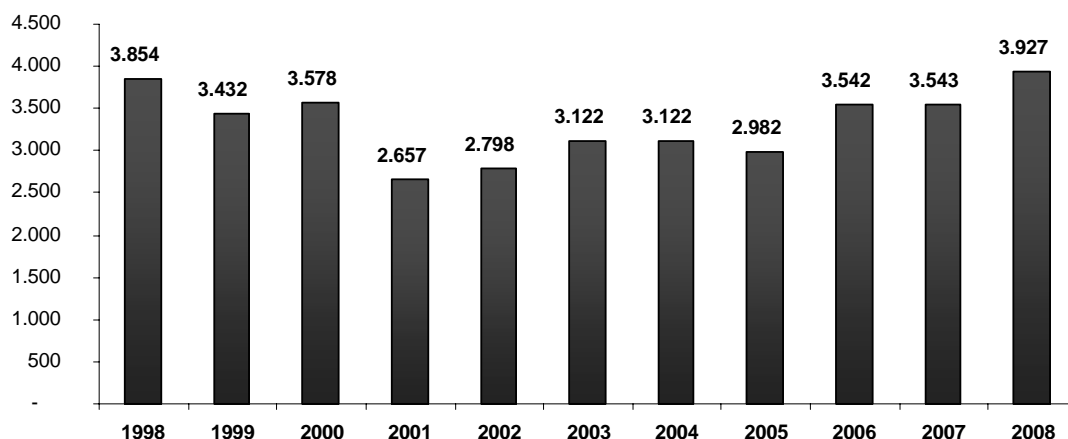


Fuente: IERAL en base a Ministerio de Turismo de la Provincia de Salta.

Se puede advertir que entre 1998 y 2001 la ratio decrece (salvo un leve aumento en 2000), lo que implica que el crecimiento de las plazas fue mayor al de turistas y por ende la oferta creció más que la demanda. La tendencia inversa se produce entre 2002 y 2004, pasando el ratio de 57 turistas por plaza a 74. Nuevamente en 2005 se registra una leve disminución para crecer en 2006 y 2007 hasta un valor de 93 en este último año. El 2008 cierra la serie con un cociente entre turistas y plazas de 90. Entre las puntas de la serie podemos entonces vislumbrar que la demanda turística resulta de un mayor dinamismo que la oferta, pasando desde los 75 turistas por plaza en 1998 a los 90 del año 2008.

Si el mismo análisis se realiza con el ratio entre turistas y establecimientos, las conclusiones resultan prácticamente las mismas tal como se aprecia en la similitud de los gráficos en cuanto a la evolución de ambos cocientes.

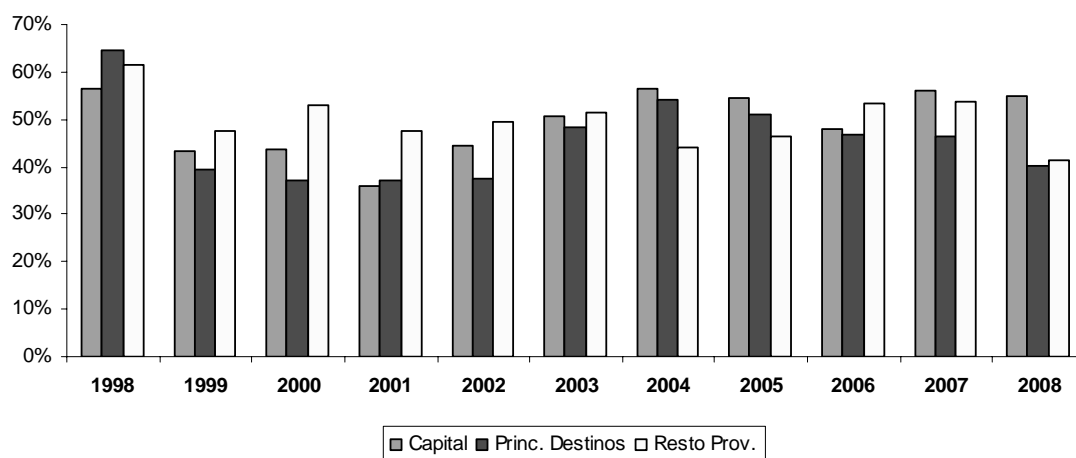
Gráfico 12: Evolución de la ratio entre Turistas Alojados y Cantidad de Establecimientos. Total Provincial, 1998-2008



Fuente: IERAL en base a Ministerio de Turismo de la Provincia de Salta.

Desagregando la TNO por grandes destinos (Capital, Principales Destinos y Resto de la Provincia) se tienen resultados distintos a los de la tasa promedio provincial.

Gráfico 13: Evolución de la TNO por Grandes Destinos, 1998-2008



Fuente: IERAL en base a Ministerio de Turismo de la Provincia de Salta.

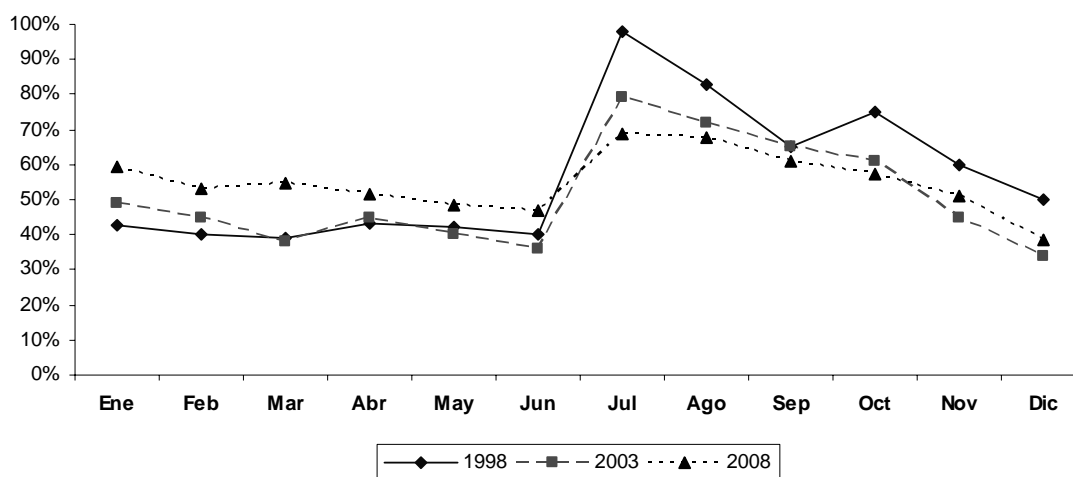
En Capital la serie comienza con una TNO del 56,5% en 1998, reduciéndose hasta un mínimo del 36,1% en 2001. A partir de allí se observa una recuperación hacia exactamente el mismo porcentaje de ocupación que al inicio de la serie en 2004, retrocediendo desde este año hasta 2007 y arribando al 2008 con una tasa levemente menor a la de 1998 (55%). El primer ciclo de caída es notablemente más profundo que el segundo.

A su vez, en los Principales Destinos la fase de caída y recuperación entre 1998 y 2004 es mucho más pronunciada que en Capital con mínimos de TNO del 37% en 2000 y 2001. Además, a partir de la tasa del 54% obtenida en 2004 (partiendo desde el 65% de 1998), estos destinos no logran reconquistar sus valores iniciales, disminuyendo progresivamente hasta el 40% en 2008.

De menor interés turístico, la TNO del Resto de la Provincia también desciende con mayores altibajos que los anteriores destinos, partiendo desde un 62% en 1998 a un 45% en 2008.

También es interesante estudiar la distribución mensual de la TNO tanto de Capital como del Interior (representado en este caso por Cafayate), tomando como referencia lo acontecido para los años 1999, 2003 y 2008.

Gráfico 14: Evolución de la TNO de Salta Capital, 1998-2003-2008



Fuente: IERAL en base a Ministerio de Turismo de la Provincia de Salta.

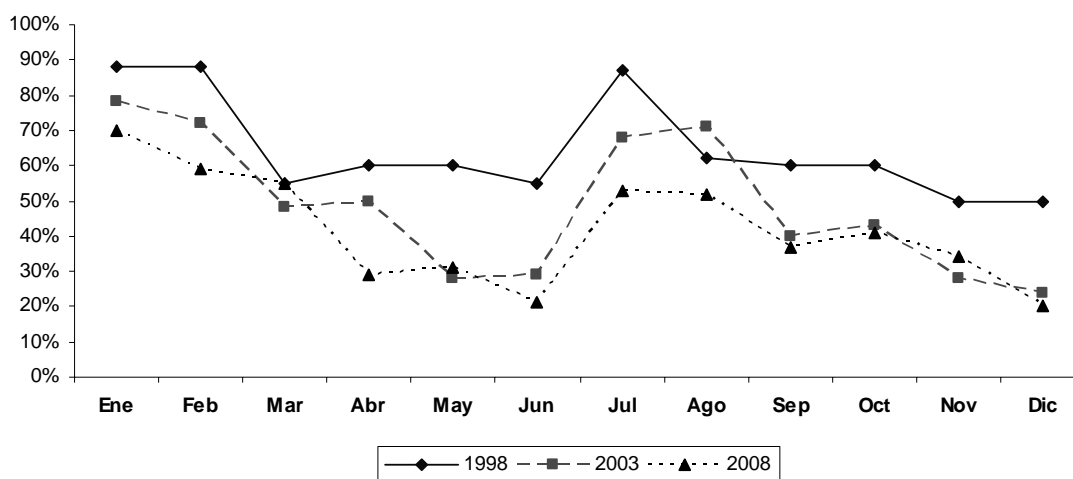
En lo concerniente a Capital puede afirmarse que en términos generales se ha aumentado sustancialmente el porcentaje de ocupación del primer trimestre del año. En el año 1998 el promedio de la TNO del primer trimestre era del 41%, pasando al 56% en 2008. Para el segundo trimestre el aumento en la ocupación promedio es algo menor (7%), desde el 42% al 49%. En tanto, la segunda parte del año presenta mayores tasas de ocupación hotelera en 1998 que en 2008. El promedio del tercer trimestre de ese año llegaba al 82%, reduciéndose al 66% en 2008. El mes de julio se mantiene como el que registra la mayor TNO en todos los años (98% al 69%), seguido por agosto (83% al 68%). Finalmente, el último trimestre del año también observa una TNO promedio mucho menor en 2008 que en 1998, siendo del 49% en el primero y del 62% en el segundo.

Como puede verse en el gráfico la distribución mensual de las TNO resulta parecida en los años elegidos en cuanto a su forma, pero se advierte que la de 2008 resulta más suave que las anteriores, cuando el promedio anual de TNO para los tres años es similar. Esto es porque, como ya se mencionara en la sección de arriba de turistas, en 2008 se logran mayores tasas de ocupación relativas a años anteriores durante el primer semestre. En este sentido se ha logrado disminuir en cierto grado la estacionalidad característica del turismo, resultando en una distribución un poco más pareja.

En cuanto al Interior de la Provincia, la TNO se reparte mes a mes de manera muy diferente que en Capital, siendo no sólo el mes de julio de alta ocupación, sino también enero y febrero. Por el contrario, los meses en los que se

obtienen muy bajas tasas de ocupación en 2008 son mayo-junio (del 31% y 21%) y noviembre-diciembre (del 34% y 20%). En este caso, más que una reducción en la estacionalidad de la TNO del Interior, se ha producido una fuerte disminución de sus niveles para todos los meses de 2008 comparando con 1998. El promedio anual de TNO de este último año había sido del 65%, reduciéndose hasta sólo el 42% de 2008.

Gráfico 15: Evolución de la TNO de Cafayate, 1998-2003-2008



Fuente: IERAL en base a Ministerio de Turismo de la Provincia de Salta.

También puede indagarse sobre las TNO por categoría de alojamiento, con la información referida a Salta Capital.

Cuadro 8: Evolución de la TNO por Categoría de Alojamiento Hotelero. Salta Capital, 1999-2008

Categoría	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Total	43,5%	43,7%	36,1%	44,7%	50,8%	56,5%	54,5%	47,9%	56,2%	55%
5*	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	25%	26%	41%	49%
4*	59%	50%	41%	48%	56%	60%	57%	50%	59%	58%
3*	39%	38%	28%	38%	42%	46%	48%	50%	55%	55%
2*	41%	39%	29%	42%	46%	51%	50%	48%	54%	49%
1*	41%	34%	34%	40%	48%	55%	61%	63%	72%	63%
Apart	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	49%	46%	39%	52%	56%
Residenciales	45%	50%	43%	50%	58%	58%	62%	55%	63%	53%
Sin Categorizar	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	47%	53%	57%
Gremiales	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	44%	59%	56%

Fuente: IERAL en base a Ministerio de Turismo de la Provincia de Salta.

Sobre un promedio total de TNO del 55% en 2008, en lo que respecta a los hoteles, la categoría que mayor TNO presentó fue la de hoteles de 1 estrella con un 63%, seguida por los de 4 con el 58% y los de tres con 55%. Los de 5 y 1 estrella obtuvieron una ocupación del 49% cada uno. Por otro lado, tanto los aparts,

residenciales, y los hoteles gremiales y sin categorizar arrojan tasas de ocupación cercanas al promedio.

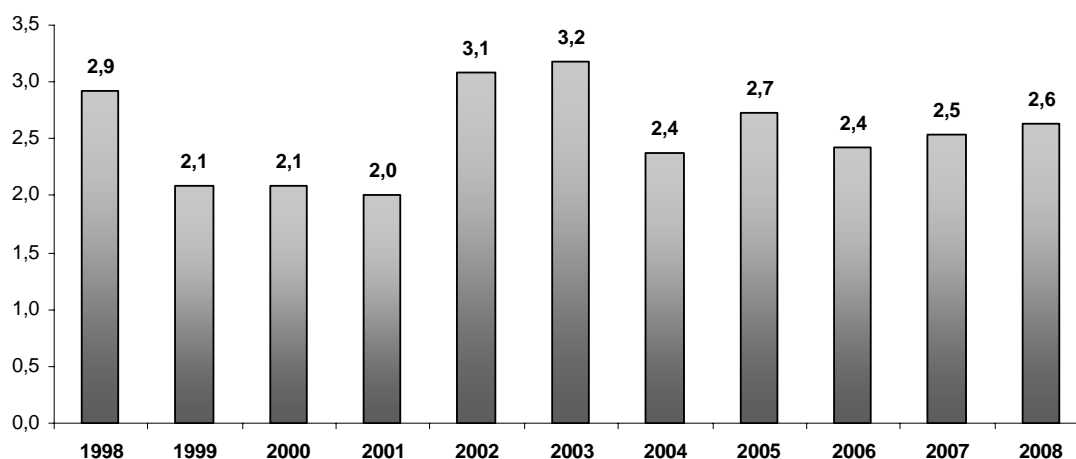
Aquí conviene señalar el alto nivel de TNO que se observa en hoteles de mayor categoría, y el crecimiento de ocupación verificado en los hoteles de cinco estrellas desde su aparición en la provincia (se duplicó desde 2005). Esto habla de una afluencia importante y creciente de turistas de alto poder adquisitivo, cuyo impacto económico en la economía local resulta mayor.

VII.1.1.4 Pernoctes

Otro indicador importante es el del promedio de pernoctes de los turistas alojados. Obviamente, cuanto mayor sea la estadía de los visitantes mayor será el aporte a la economía de la actividad de turismo y viajes. La serie de pernoctes que se analizará será la de Capital y Cafayate (que resultan ser los principales destinos) desde 1998 a 2008.

El promedio de pernoctes de la serie de Capital es de 2,5; partiendo desde una estadía promedio de 2,9 en 1998 y arribando a una de 2,6 en 2008. De 1999 a 2001 los turistas pernoctaron un promedio de 2 noches, incrementándose a 3 en 2002 y 2003. Desde 2004 a 2008 la estadía promedio ha oscilado mínimamente.

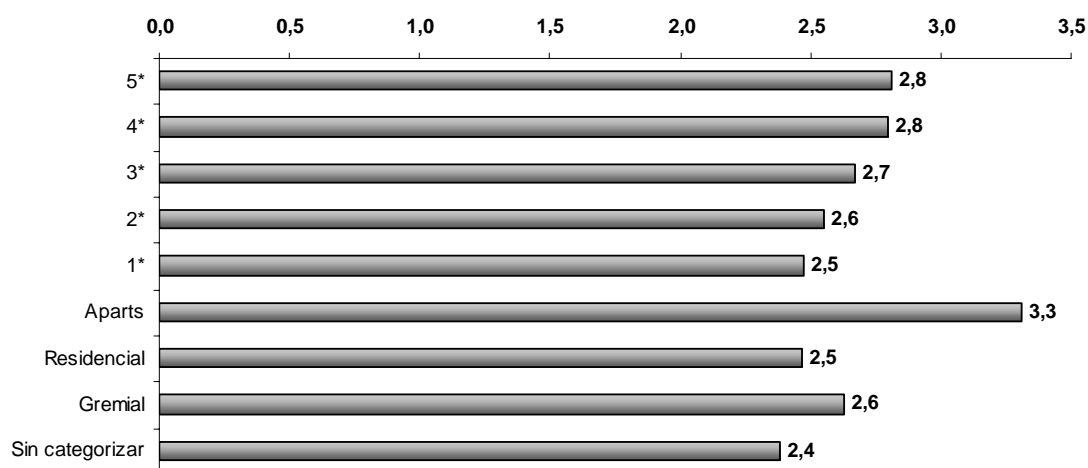
Gráfico 16: Evolución del Pernocte Promedio. Salta Capital, 1998-2008



Fuente: IERAL en base a Ministerio de Turismo de la Provincia de Salta.

Por categoría de alojamiento los pernoctes resultan muy similares al promedio total en todas las categorías, diferenciándose solo la de aparts que consigue estadías medias de 3,3 en 2008.

Gráfico 17: Promedio de Pernoctes por Categoría Hotelera. Salta Capital, 2008



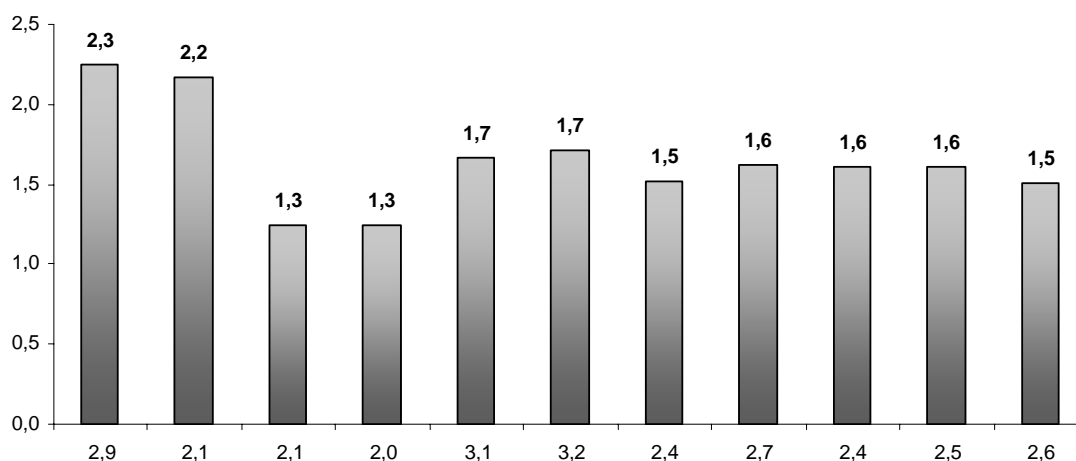
Fuente: IERAL en base a Ministerio de Turismo de la Provincia de Salta.

Por otro lado, las estadías resultan menores en destinos del interior como Cafayate con un promedio para la serie de 1,6. Es alrededor de este valor que la estadía ha variado en muy poca magnitud desde 2002. Los años de mayor media fueron 1998 y 1999 con 2,3 y 2,2 respectivamente, mientras que los pernoctes promedios más bajos se obtienen en 2000 y 2001 con 1,3 noches para cada año.

Otros destinos del interior tradicionalmente turísticos como Cachi muestran promedios de pernoctes similares a Cafayate, mientras que Iruya, San Antonio de los Cobres y Cnel. Moldes presentan estadías más bajas del orden una sola noche. Dentro de esta categoría sólo Rosario de la Frontera obtiene medias de 2 noches de alojamiento.

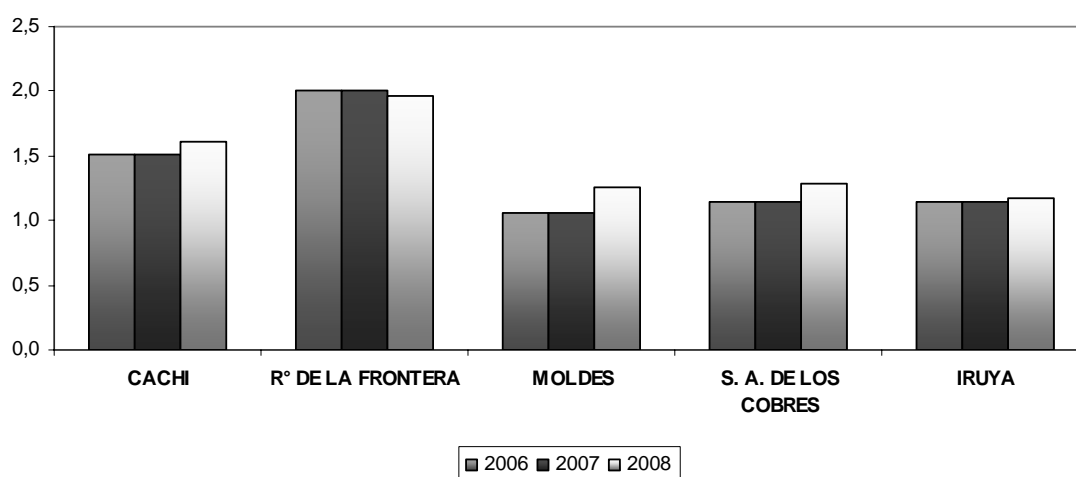
Puede afirmarse que de los indicadores estudiados, el comportamiento en el promedio de pernoctes es el que muestra menor energía e incluso un estancamiento que no ha podido ser revertido en los últimos años. Ciertamente se convierte en un desafío a tener en cuenta el de diseñar políticas destinadas a incrementar la estadía de los turistas y por ende de los ingresos provenientes de los mismos. Las tasas de ocupación existentes demuestran que existe un amplio margen para aumentar la duraciones de las permanencias sin necesidad de fortalecer la oferta ya disponible.

Gráfico 18: Evolución del Pernocte Promedio. Cafayate, 1998-2008



Fuente: IERAL en base a Ministerio de Turismo de la Provincia de Salta.

Gráfico 19: Evolución del Pernocte Promedio. Otros Destinos, 2006-2008



Fuente: IERAL en base a Ministerio de Turismo de la Provincia de Salta.

VII.1.1.5 Importancia del Sector Turismo en la Actividad Económica y el Empleo

Para medir el impacto de la Actividad Económica de Turismo y Viajes (AETV) se utilizará la metodología aplicada por la Cámara Argentina de Turismo (CAT), que viene realizando estimaciones periódicas al respecto.

Antes de replicar esta metodología para el presente trabajo, conviene describir algunas peculiaridades de la AETV que servirán para entender mejor el enfoque adoptado.

Un aspecto fundamental que diferencia a la AETV con respecto a otras actividades económicas es que esta tiene por objeto satisfacer la demanda del turista, la que no está compuesta por un solo bien o servicio sino por una multiplicidad de demandas (alojamiento, alimentación, transporte, servicios de todo tipo, entretenimiento, etc.). Es así que el turista realizará lo que se denomina un “barrido transversal” de demandas sobre múltiples actividades económicas, generando cadenas de valor entre las mismas pero no de carácter vertical sino horizontal. En este barrido hay actividades netamente turísticas como los hoteles o las agencias de viajes y otras que no son necesariamente disfrutadas exclusivamente por los visitantes como restaurantes, transporte, comercio, etc.

Dada esta característica del turismo se ha diseñado un instrumento estadístico para su medición económica que se denomina Cuenta Satélite de Turismo, dentro del marco del Sistema de Cuentas Nacionales, y que se encuentra disponible en otros países pero desafortunadamente en Argentina todavía se encuentra en desarrollo. Es por ello que la CAT ha producido una metodología para la cuantificación económica del turismo utilizando información del Sistema de Cuentas Nacionales, en base a sectores seleccionados dentro de la Clasificación Internacional Uniforme de Actividades Turísticas.

Utilizando entonces el enfoque del barrido transversal, para el conjunto de actividades económicas se estudia cual es la contribución estimada de la AETV en la generación de valor agregado de las mismas. A partir de los datos del Producto Bruto Geográfico (PBG) de Salta y Producto Bruto Interno (PBI) del país, se utiliza la Clasificación Internacional Uniforme de las Actividades Turísticas (División de Estadísticas de Naciones Unidas – Organización Mundial del Turismo) con la asignación sectorial descrita en el siguiente cuadro.

Para estimar la contribución de la AETV al PBG de Salta y al PBI se aplican estos coeficientes, debiendo entenderse por ejemplo, que el 5% del Producto de la Industria Manufacturera puede imputarse a la AETV, el 10% de la actividad de los restaurantes, el 98% de la hotelería, etc. Una debilidad importante resaltada por los autores de esta metodología es que para realizar comparaciones anuales se usan los mismos valores de coeficientes, siendo probable que en realidad estos vayan

sufriendo modificaciones a lo largo del tiempo, con lo que la participación de la AETV aumentará sólo cuando las actividades donde el turismo realice un mayor aporte crezcan a un ritmo mayor que el del PBG o PBI.

Cuadro 9: Clasificación Internacional Uniforme de las Actividades Turísticas Participación de la AETV en el Valor Agregado Bruto de cada Actividad

ClaNAE	Actividad Económica	Coef. (%)
1	ACTIVIDADES PRIMARIAS Y EXTRACTIVAS *	2,0
2	INDUSTRIA MANUFACTURERA	5,0
3	CONSTRUCCION	4,0
4	COMERCIO	12,0
5	RESTAURANTS	10,0
6	HOTELES	98,0
7	SERVICIO DE TRANSPORTE, DE ALMACENAMIENTO Y DE COMUNICACIONES	20,0
8	INTERMEDIACION FINANCIERA Y OTROS SERVICIOS FINANCIEROS	3,0
9	SERVICIOS INMOBILIARIOS, EMPRESARIALES Y DE ALQUILER	4,4
10	ADMINISTRACION PUBLICA	4,0
11	ENSEÑANZA	2,0
12	SERVICIOS COMUNITARIOS, SOCIALES Y PERSONALES	10,0

*: Actividades Primarias y Extractivas incluye Agricultura, Ganadería, Pesca y Explotación de Minas y Canteras.

Fuente: Cámara Argentina de Turismo (CAT).

VII.1.1.5.1 Contribución del Turismo al PBG

A continuación se presentan los resultados obtenidos, en una serie de Producto en términos constantes, a precios de 1993.

Cuadro 10: Estimación del PBG Turístico de Salta, 1998-2008. A precios constantes de 1993.

En miles de pesos

Descripción	Coef.	1998	1999	2000
ACTIVIDADES PRIMARIAS Y EXTRACTIVAS	2,0	10.389	10.918	11.328
INDUSTRIA MANUFACTURERA	5,0	12.711	11.206	11.337
CONSTRUCCION	4,0	8.045	8.672	8.852
COMERCIO	12,0	34.870	35.428	36.215
RESTAURANTS	10,0	1.744	1.401	1.584
HOTELES	98,0	11.491	9.234	10.437
SERVICIO DE TRANSPORTE, DE ALMACENAMIENTO Y DE COMUNICACIONES	20,0	53.666	55.197	57.106
INTERMEDIACION FINANCIERA Y OTROS SERVICIOS FINANCIEROS	3,0	3.684	4.190	4.921
SERVICIOS INMOBILIARIOS, EMPRESARIALES Y DE ALQUILER	4,4	10.722	11.193	11.389
ADMINISTRACION PUBLICA	4,0	12.330	12.763	12.487
ENSEÑANZA	2,0	4.622	4.816	5.018
SERVICIOS COMUNITARIOS, SOCIALES Y PERSONALES	10,0	3.762	3.839	3.909
PBG de la Actividad Económica de Turismo y Viajes		168.036	168.858	174.581

TOTAL PBG		2.760.415	2.843.427	2.951.903
------------------	--	------------------	------------------	------------------

Descripción	Coef.	2001	2002	2003
ACTIVIDADES PRIMARIAS Y EXTRACTIVAS	2,0	12.953	13.183	13.089
INDUSTRIA MANUFACTURERA	5,0	10.304	12.224	12.459
CONSTRUCCION	4,0	5.662	4.006	2.922
COMERCIO	12,0	36.777	36.437	36.488
RESTAURANTS	10,0	1.244	1.476	2.387
HOTELES	98,0	8.202	9.727	15.730
SERVICIO DE TRANSPORTE, DE ALMACENAMIENTO Y DE COMUNICACIONES	20,0	57.215	55.967	62.785
INTERMEDIACION FINANCIERA Y OTROS SERVICIOS FINANCIEROS	3,0	4.681	4.131	3.775
SERVICIOS INMOBILIARIOS, EMPRESARIALES Y DE ALQUILER	4,4	11.550	11.767	11.849
ADMINISTRACION PUBLICA	4,0	12.504	12.243	12.477
ENSEÑANZA	2,0	5.240	5.396	5.587
SERVICIOS COMUNITARIOS, SOCIALES Y PERSONALES	10,0	4.181	3.438	3.506
PBG de la Actividad Económica de Turismo y Viajes		170.513	169.995	183.053
TOTAL PBG		2.938.478	2.902.559	2.938.983

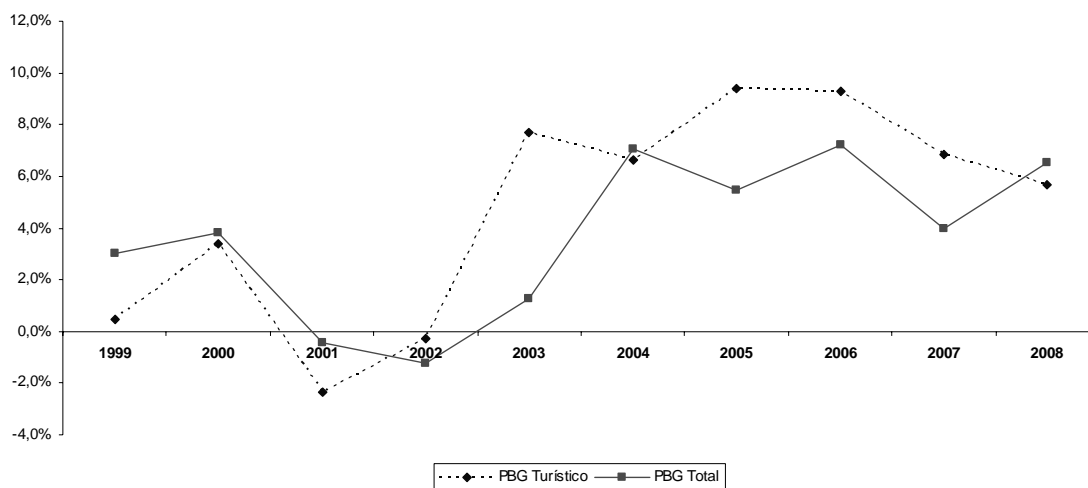
Descripción	Coef.	2004	2005	2006
ACTIVIDADES PRIMARIAS Y EXTRACTIVAS	2,0	13.508	13.821	14.952
INDUSTRIA MANUFACTURERA	5,0	14.236	16.623	16.168
CONSTRUCCION	4,0	6.055	6.486	9.936
COMERCIO	12,0	38.057	39.759	42.083
RESTAURANTS	10,0	2.233	3.511	4.272
HOTELES	98,0	14.716	23.142	28.157
SERVICIO DE TRANSPORTE, DE ALMACENAMIENTO Y DE COMUNICACIONES	20,0	68.407	70.621	76.520
INTERMEDIACION FINANCIERA Y OTROS SERVICIOS FINANCIEROS	3,0	3.474	3.896	3.735
SERVICIOS INMOBILIARIOS, EMPRESARIALES Y DE ALQUILER	4,4	12.140	12.541	12.996
ADMINISTRACION PUBLICA	4,0	12.876	13.241	13.922
ENSEÑANZA	2,0	5.641	5.608	5.646
SERVICIOS COMUNITARIOS, SOCIALES Y PERSONALES	10,0	3.841	4.318	5.066
PBG de la Actividad Económica de Turismo y Viajes		195.184	213.566	233.452
TOTAL PBG		3.146.900	3.319.221	3.558.174

Descripción	Coef.	2007	2008
ACTIVIDADES PRIMARIAS Y EXTRACTIVAS	2,0	15.610	15.704
INDUSTRIA MANUFACTURERA	5,0	14.716	15.087
CONSTRUCCION	4,0	11.408	13.728
COMERCIO	12,0	43.623	44.377
RESTAURANTS	10,0	4.946	5.027
HOTELES	98,0	32.599	33.136
SERVICIO DE TRANSPORTE, DE ALMACENAMIENTO Y DE COMUNICACIONES	20,0	83.221	89.377
INTERMEDIACION FINANCIERA Y OTROS SERVICIOS FINANCIEROS	3,0	4.051	5.283
SERVICIOS INMOBILIARIOS, EMPRESARIALES Y DE ALQUILER	4,4	13.282	13.620
ADMINISTRACION PUBLICA	4,0	14.875	16.086
ENSEÑANZA	2,0	5.740	6.178
SERVICIOS COMUNITARIOS, SOCIALES Y PERSONALES	10,0	5.379	6.064
PBG de la Actividad Económica de Turismo y Viajes		249.450	263.667
TOTAL PBG		3.699.040	3.940.887

Fuente: IERAL en base a información de la Dirección Gral. de Estadísticas de Salta.

De la estimación efectuada puede desprenderse que el PBG de la AETV creció en mayor medida entre 1998 a 2008 que el total del PBG de Salta, haciéndolo el primero en un 57% mientras que el total lo hizo en un 43%, con lo que la participación del turismo en la economía provincial pasó del 6,09% al 6,69%.

Gráfico 20: Tasas de Crecimiento Anual del PBG turístico y PBG Total, 1999-2008

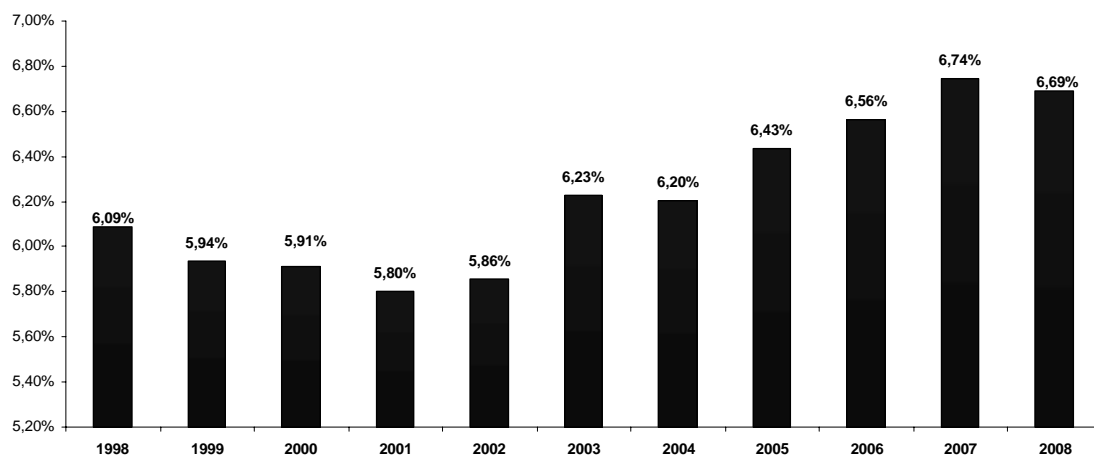


Fuente: IERAL en base a información de la Dirección Gral. de Estadísticas de Salta.

Del gráfico de las tasas de crecimiento de ambos Productos se puede observar que desde 1999 a 2001 el PBG total crece a una tasa mayor que la del PBG de la AETV. Con la crisis del 2001 el turismo sufre en mayor medida el impacto negativo, descendiendo un 2,3%, mientras que el total lo hace en sólo medio punto porcentual. La situación inversa se verifica al año siguiente, en el que el PBG total decrece en mayor medida que el de la AETV (-1,3% el primero y -0,3% el segundo). Desde 2002 a 2008 es claramente ganador el sector turístico por cuanto las tasas de incremento en su producto son superiores en casi todos los años de ese período, salvo por el 2004 y 2008 en donde las variaciones anuales del PBG total resultan levemente mayores. No pueden dejar de resaltarse las fuertes tasas anuales del 2005 y 2006, superiores al 9%.

La mayor participación de la AETV en la economía salteña se obtiene en el año 2007 con el 6,74%, mientras que la menor ocurre en el 2001 con un 5,8%.

Gráfico 21: Evolución de la Participación del PBG Turístico en el PBG Total, 1998-2008



Fuente: IERAL en base a información de la Dirección Gral. de Estadísticas de Salta.

El mismo ejercicio se realizó para la AETV del total país, con el fin de comparar lo sucedido en Salta con el total nacional.

Es así que entre 1998 y 2008, el PBI de la AETV aumentó en un 37,8% mientras que el PBI total lo hizo en un 33,1%. Por tanto, en este período el crecimiento del Producto de la actividad turística de Salta supera en casi 20 puntos la tasa de crecimiento de la del país. Además el diferencial de la tasa de crecimiento entre el Producto Bruto Turístico y Total es mucho mayor en el caso provincial. El crecimiento del PBG de la AETV en Salta es un 33% mayor al del PBG total, mientras que para el total nacional la diferencia es del 14% (siempre analizando el período 1998-2008). En otras palabras, el sector turismo creció relativamente al total de la economía el doble en Salta que en el país.

Si bien todavía en 2008 la participación de la AETV nacional en el PBI (7,02%) es mayor que en el caso del PBG Salta (6,69%), de continuar esta tendencia podrá superarse muy pronto esta situación.

**Cuadro 11: Estimación del PBI Turístico del País, 1998-2008.
A precios constantes de 1993.**

En millones de pesos

Descripción	Coef.	1998	1999	2000
ACTIVIDADES PRIMARIAS Y EXTRACTIVAS	2,0	392	397	397
INDUSTRIA MANUFACTURERA	5,0	2.476	2.280	2.193
CONSTRUCCION	4,0	684	630	571
COMERCIO	12,0	4.854	4.496	4.366
RESTAURANTS	10,0	1.432	1.527	1.377
HOTELES	98,0	610	585	583
SERVICIO DE TRANSPORTE, DE ALMACENAMIENTO Y DE COMUNICACIONES	20,0	4.685	4.624	4.704
INTERMEDIACION FINANCIERA Y OTROS SERVICIOS FINANCIEROS	3,0	510	512	523
SERVICIOS INMOBILIARIOS, EMPRESARIALES Y DE ALQUILER	4,4	2.012	1.940	1.936
ADMINISTRACION PUBLICA	4,0	560	571	575
ENSEÑANZA	2,0	230	238	244
SERVICIOS COMUNITARIOS, SOCIALES Y PERSONALES	10,0	1.077	1.077	1.092
PBI de la Actividad Económica de Turismo y Viajes		18.445	17.800	17.469
TOTAL PBI		288.123	278.369	276.173

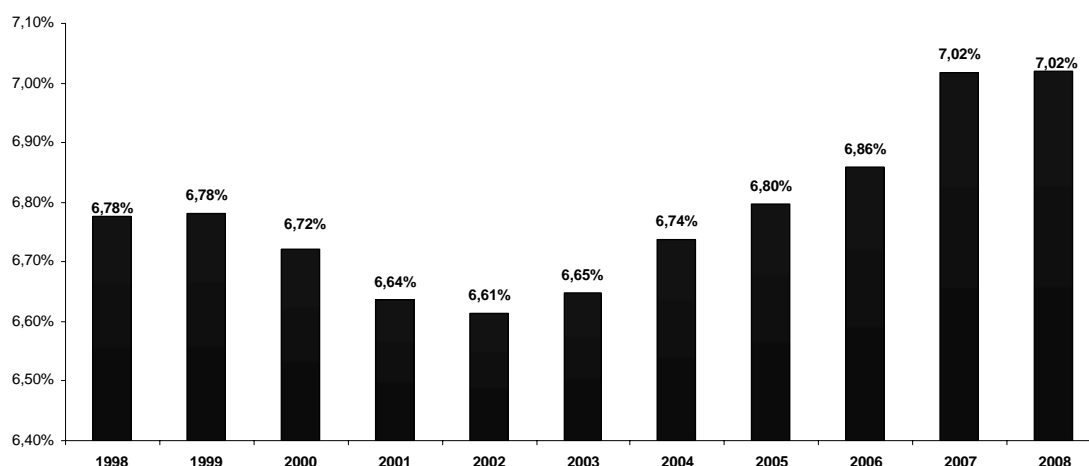
Descripción	Coef.	2001	2002	2003
ACTIVIDADES PRIMARIAS Y EXTRACTIVAS	2,0	405	394	410
INDUSTRIA MANUFACTURERA	5,0	2.031	1.809	2.098
CONSTRUCCION	4,0	505	336	452
COMERCIO	12,0	4.022	3.279	3.703
RESTAURANTS	10,0	1.364	1.403	1.525
HOTELES	98,0	532	472	497
SERVICIO DE TRANSPORTE, DE ALMACENAMIENTO Y DE COMUNICACIONES	20,0	4.489	4.133	4.473
INTERMEDIACION FINANCIERA Y OTROS SERVICIOS FINANCIEROS	3,0	477	383	322
SERVICIOS INMOBILIARIOS, EMPRESARIALES Y DE ALQUILER	4,4	1.801	1.567	1.698
ADMINISTRACION PUBLICA	4,0	565	560	566
ENSEÑANZA	2,0	248	247	254
SERVICIOS COMUNITARIOS, SOCIALES Y PERSONALES	10,0	1.082	975	1.021
PBI de la Actividad Económica de Turismo y Viajes		16.439	14.583	15.998
TOTAL PBI		263.997	235.236	256.023

Descripción	Coef.	2004	2005	2006
ACTIVIDADES PRIMARIAS Y EXTRACTIVAS	2,0	413	448	458
INDUSTRIA MANUFACTURERA	5,0	2.349	2.524	2.748
CONSTRUCCION	4,0	585	704	835
COMERCIO	12,0	4.206	4.619	4.984
RESTAURANTS	10,0	1.617	1.718	1.820
HOTELES	98,0	533	578	622
SERVICIO DE TRANSPORTE, DE ALMACENAMIENTO Y DE COMUNICACIONES	20,0	5.074	5.826	6.612
INTERMEDIACION FINANCIERA Y OTROS SERVICIOS FINANCIEROS	3,0	305	358	437
SERVICIOS INMOBILIARIOS, EMPRESARIALES Y DE ALQUILER	4,4	1.771	1.851	1.928
ADMINISTRACION PUBLICA	4,0	577	596	622
ENSEÑANZA	2,0	261	272	284
SERVICIOS COMUNITARIOS, SOCIALES Y PERSONALES	10,0	1.114	1.223	1.319
PBI de la Actividad Económica de Turismo y Viajes		17.691	19.494	21.350
TOTAL PBI		279.141	304.764	330.534

Descripción	Coef.	2007	2008
ACTIVIDADES PRIMARIAS Y EXTRACTIVAS	2,0	494	485
INDUSTRIA MANUFACTURERA	5,0	2.960	3.092
CONSTRUCCION	4,0	912	946
COMERCIO	12,0	5.556	5.984
RESTAURANTS	10,0	1.970	0
HOTELES	98,0	673	0
SERVICIO DE TRANSPORTE, DE ALMACENAMIENTO Y DE COMUNICACIONES	20,0	7.519	8.426
INTERMEDIACION FINANCIERA Y OTROS SERVICIOS FINANCIEROS	3,0	518	608
SERVICIOS INMOBILIARIOS, EMPRESARIALES Y DE ALQUILER	4,4	2.285	2.152
ADMINISTRACION PUBLICA	4,0	644	670
ENSEÑANZA	2,0	294	308
SERVICIOS COMUNITARIOS, SOCIALES Y PERSONALES	10,0	1.380	1.465
PBI de la Actividad Económica de Turismo y Viajes		23.825	22.671
TOTAL PBI		359.170	383.444

Fuente: IERAL en base a información del Ministerio de Economía de la Nación y CAT.

Gráfico 22: Evolución de la Participación del PBI Turístico en el PBI Total, 1998-2008

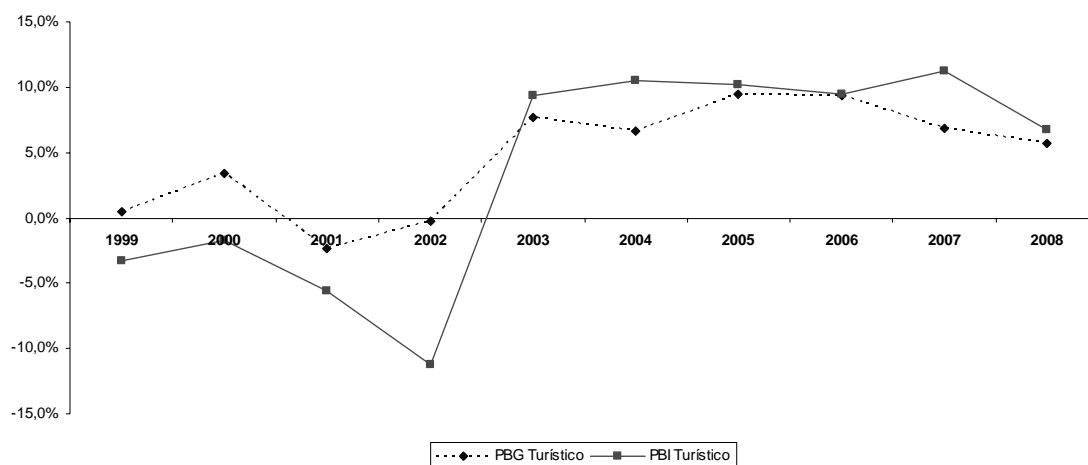


Fuente: IERAL en base a información del Ministerio de Economía de la Nación y CAT.

En el siguiente gráfico se presentan las tasas de crecimiento anual del Producto de la AETV, de Salta y del país.

Puede notarse que la evolución provincial ha sufrido un menor grado de variabilidad que la del total nacional, con bajas y subas menos pronunciadas. Una hipótesis que explicaría esta mayor estabilidad temporal podría atribuirse a la consolidación de Salta como un destino turístico firme, y más inelástico en cuanto a que las variables que explican (positiva y negativamente) la afluencia turística reaccionan en menor medida en la provincia, comparando con la actividad turística del país tomado en su conjunto.

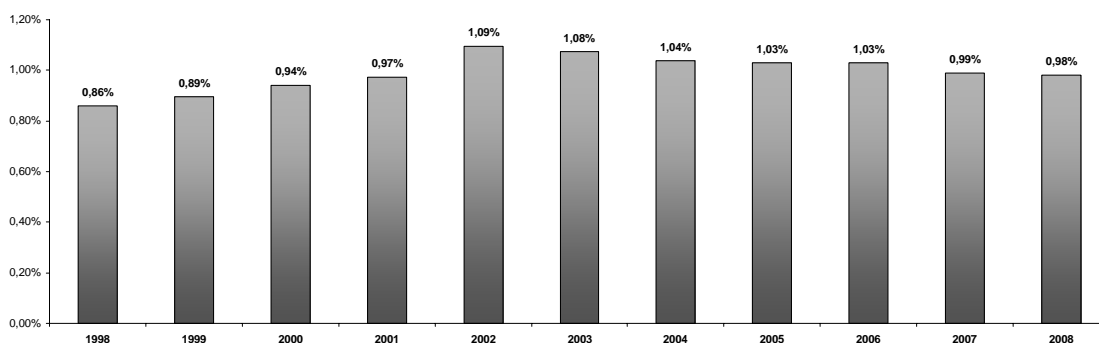
Gráfico 23: Tasas de Crecimiento Anuales PBG Turístico Salta y PBI Turístico País



Fuente: IERAL en base a información de la Dir. de Estadísticas de Salta, Ministerio de Economía de la Nación y CAT.

También, consecuencia del mayor crecimiento del Producto de la AETV en Salta, su participación en el PBI de la AETV del total país pudo incrementarse desde el 0,86% en 1998 a un 0,98% en 2008. Las mayores participaciones se obtienen en 2002 con el 1,09% y en 2003 con el 1,08%, mientras que la menor es la del inicio de la serie.

Gráfico 24: Evolución de la Participación del PBG Turístico de Salta en el PBI Turístico del País, 1998-2008



Fuente: IERAL en base a información de la Dir. de Estadísticas de Salta, Ministerio de Economía de la Nación y CAT.

Examinando nuevamente el cuadro que muestra el PBG que genera la AETV en cada actividad económica, resulta interesante examinar la variación en las participaciones porcentuales de las mismas entre 1998 y 2008.

Si bien las actividades que explican en mayor medida el Producto turístico son para ambos años los servicios de transporte y el comercio, ambos pierden cierta participación en 2008 con 2 puntos menos la primera y 4 puntos porcentuales la

segunda. La mayor parte de las actividades sufre modificaciones no sustanciales en cuanto a su participación, aunque debe resaltarse el importante crecimiento en la de los hoteles. La actividad de hoteles explicaba en 1998 el 6,8% del PBG turístico, aumentando a casi el doble en 2008 (12,6%). En total para este último año, los hoteles y restaurantes tomados en conjunto concentran el 14,5% del PBG turístico.

Cuadro 12: Composición del PBG Turístico de Salta por Actividad, 1998-2008.

A precios constantes de 1993. En miles de pesos

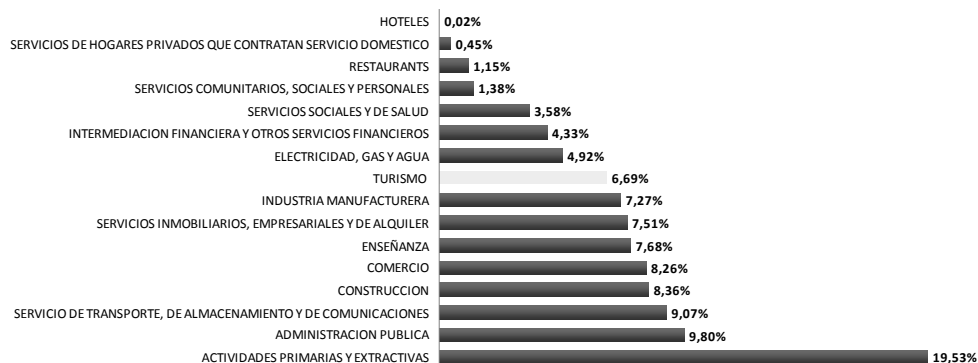
ClaNAE	Descripción	1998	%	2008	%
1	ACTIVIDADES PRIMARIAS Y EXTRACTIVAS	10.389	6,2%	15.704	6,0%
2	INDUSTRIA MANUFACTURERA	12.711	7,6%	15.087	5,7%
3	CONSTRUCCION	8.045	4,8%	13.728	5,2%
4	COMERCIO	34.870	20,8%	44.377	16,8%
5	RESTAURANTS	1.744	1,0%	5.027	1,9%
6	HOTELES	11.491	6,8%	33.136	12,6%
7	SERVICIO DE TRANSPORTE, DE ALMACENAMIENTO Y DE COMUNICACIONES	53.666	31,9%	89.377	33,9%
8	INTERMEDIACION FINANCIERA Y OTROS SERVICIOS FINANCIEROS	3.684	2,2%	5.283	2,0%
9	SERVICIOS INMOBILIARIOS, EMPRESARIALES Y DE ALQUILER	10.722	6,4%	13.620	5,2%
10	ADMINISTRACION PUBLICA	12.330	7,3%	16.086	6,1%
11	ENSEÑANZA	4.622	2,8%	6.178	2,3%
12	SERVICIOS COMUNITARIOS, SOCIALES Y PERSONALES	3.762	2,2%	6.064	2,3%
	PBG de la Actividad Económica de Viajes y Turismo	168.036	100%	263.667	100%

Fuente: IERAL en base a información de la Dirección Gral. de Estadísticas de Salta.

De las líneas precedentes se desprende el enorme aporte de la AETV al PBG de la Provincia de Salta, recordando que resulta del 6,69% para el año 2008. Si se compara esta participación con la del resto de los sectores económicos se obtienen resultados muy interesantes.

En el siguiente gráfico se describe la participación de cada sector en el PBG total, neteando de cada actividad lo que aporta la AETV.

Gráfico 25: Participación por Sector de Actividad. PBG Salta, Año 2008



Fuente: IERAL en base a información de la Dirección Gral. de Estadísticas de Salta.

Ordenados en cuanto a su importancia porcentual, el Turismo (o AETV) se constituye en el noveno sector de actividad superando los aportes al PBG de sectores como Electricidad, Gas y Agua; Intermediación Financiera, Servicios Sociales y de Salud, etc. Además, la importancia de la AETV salteña no resulta muy lejana a la participación de la Industria Manufacturera, Servicios Inmobiliarios y Enseñanza que aportan en porcentajes no tan superiores al turismo.

VII.1.1.5.2 Contribución del Turismo al Empleo

La misma metodología utilizada para medir el impacto del turismo en el Producto, puede ser utilizada para tener una idea de la generación del empleo generado por esta actividad, ésta es la del barrido transversal. También se recuerdan los inconvenientes aclarados por los autores de este enfoque, en el sentido de usar los mismos coeficientes estimados para calcular la participación en el Producto del turismo a la estimación del empleo creado por éste.

Con la información proveniente de los tabulados de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) realizada por el INDEC para la Ciudad de Salta podemos estudiar el empleo que aporta el turismo a cada actividad utilizando los coeficientes ya mencionados.

Cuadro 13: Estimación del Empleo Generado por el Turismo en la Ciudad de Salta, 1998-2008

ClaNA E	Descripción	Coef.	1998	2008	Var.
1	ACTIVIDADES PRIMARIAS Y EXTRACTIVAS	2,0	44	-	
2	INDUSTRIA MANUFACTURERA	5,0	653	826	26,5%
3	CONSTRUCCION	4,0	705	684	-2,9%
4	COMERCIO	12,0	4.475	5.083	13,6%
5	RESTAURANTS	10,0	442	637	44,0%
6	HOTELES	98,0	2.914	4.197	44,0%
7	SERVICIO DE TRANSPORTE, DE ALMACENAMIENTO Y DE COMUNICACIONES	20,0	1.731	2.118	22,4%
8	INTERMEDIACION FINANCIERA Y OTROS SERVICIOS FINANCIEROS	3,0	111	166	50,0%
9	SERVICIOS INMOBILIARIOS, EMPRESARIALES Y DE ALQUILER	4,4	322	428	32,6%
10	ADMINISTRACION PUBLICA	4,0	548	956	74,7%
11	ENSEÑANZA	2,0	302	355	17,5%
12	SERVICIOS COMUNITARIOS, SOCIALES Y PERSONALES	10,0	913	1.057	15,8%
	TOTAL EMPLEO TURISMO		13.160	16.507	25,4%
	% SOBRE EMPLEO TOTAL		8,36%	8,59%	

Fuente: IERAL en base a EPH-INDEC.

De acuerdo al cálculo efectuado, la AETV empleaba un total de 13.160 personas en la Ciudad de Salta en el año 1998, lo que a su vez representaba el 8,4% del total de ocupados. Once años después, el empleo del sector se incrementó hacia los 16.507 puestos de trabajo, aumentando su participación en el total al 8,6%.

Por tanto, mientras el PBG de la AETV creció un 57% entre 1998 y 2008, el empleo generado por el mismo lo hizo en un 25,4%. Esta suba es superior a la producida en el empleo total generado en el mismo período por la economía salteña, que ascendió a un 22,2%.

De las actividades en las que el turismo genera empleo, la que verifica el mayor impacto es la del Comercio. En este sector se contribuye con 5.083 empleos en 2008, aunque comparando con el inicio de la serie su participación en el total del empleo de la AETV desciende desde el 34% al 30,8%. En segundo lugar aparece la hotelería con el 25,4%, ganando 3,3 puntos porcentuales en cuanto a su participación y creciendo en un 44% desde 1998. De acuerdo a esta estimación los hoteles emplean a un total de 4.197 personas. También se destacan los servicios de transporte, almacenamiento y comunicaciones que concentran en conjunto el 12,8% del empleo de la AETV con 2.118 puestos en 2008.

En el resto de las actividades, en términos generales no se produjeron cambios importantes en cuanto a su contribución al empleo de la AETV.

**Cuadro 14: Composición Sectorial del Empleo Generado por el Turismo.
Ciudad de Salta, 1998-2008**

ClaNAE	Descripción	1998	%	2008	%
1	ACTIVIDADES PRIMARIAS Y EXTRACTIVAS	44	0,3%	-	-
2	INDUSTRIA MANUFACTURERA	653	5,0%	826	5,0%
3	CONSTRUCCION	705	5,4%	684	4,1%
4	COMERCIO	4.475	34,0%	5.083	30,8%
5	RESTAURANTS	442	3,4%	637	3,9%
6	HOTELES	2.914	22,1%	4.197	25,4%
7	SERVICIO DE TRANSPORTE, DE ALMACENAMIENTO Y DE COMUNICACIONES	1.731	13,2%	2.118	12,8%
8	INTERMEDIACION FINANCIERA Y OTROS SERVICIOS FINANCIEROS	111	0,8%	166	1,0%
9	SERVICIOS INMOBILIARIOS, EMPRESARIALES Y DE ALQUILER	322	2,4%	428	2,6%
10	ADMINISTRACION PUBLICA	548	4,2%	956	5,8%
11	ENSEÑANZA	302	2,3%	355	2,2%
12	SERVICIOS COMUNITARIOS, SOCIALES Y PERSONALES	913	6,9%	1.057	6,4%
	TOTAL EMPLEO TURISMO	13.160	100%	16.507	100,0%

Fuente: IERAL en base a EPH-INDEC.

Debe aclararse que como se trabajó con la EPH, y siendo esta solo relevada en la Ciudad de Salta, resulta difícil extrapolar estos resultados al total de la provincia. Aquí hay que tener en cuenta que el Interior cuenta con una estructura productiva distinta a la de Salta Capital y con mucho mayor peso en las actividades primarias y extractivas, con lo que la composición por sector del empleo será distinta. Si se supone que la participación de Ciudad de Salta en el total de puestos de trabajo obtenida de acuerdo al Censo del 2001 se mantiene, la AETV podría haber llegado a generar aproximadamente 34.600 empleos en todo el territorio provincial en 2008.

VII.1.2 Análisis de Competitividad del Sector

VII.1.2.1 Tamaño y Evolución del Mercado Nacional

En esta sección se utilizará como fuente de información la proveniente de la Encuesta de Ocupación Hotelera (EOH), realizada por el INDEC desde el año 2004. A partir de su inicio la EOH relevaba 17 localidades de todo el país y actualmente se realiza en 44 núcleos urbanos con el objetivo de cubrir las distintas regiones turísticas del país. En este acápite el destino Salta corresponde exclusivamente a la Ciudad de Salta y no al total provincial.

Cuadro 15: Total Anual de Plazas Ocupadas por Destino. Año 2004

Orden	Destino	Plazas
1°	CABA	8.486.461
2°	Mar del Plata	3.367.514
3°	Bariloche	2.362.418
4°	Mendoza	990.056
5°	Córdoba	875.020
6°	Villa Carlos Paz	743.148
7°	Pinamar	741.369
8°	Salta	728.585
9°	Puerto Iguazú	633.424
10°	Madryn	477.864
11°	Villa Gesell	474.211
12°	Ushuaia	410.475
13°	San Martín de los Andes	410.425
14°	El Calafate	360.180
15°	Villa de Merlo	286.928
16°	Villa La Angostura	269.680
17°	Gualectuaychú	180.491

Fuente: IERAL en base a EOH.

Como el número de localidades ha variado, lo que no hace comparable los resultados globales entre un año y otro, se han seleccionado algunos destinos turísticos representativos a fin de comparar la performance de Salta con el resto del país.

Es así que del total de los 17 destinos cubiertos por la EOH en 2004, Salta figuraba en el octavo lugar en cuanto al total anual de plazas ocupadas con 728.585. En primer lugar se ubicaba la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (CABA) con 8.486.461 plazas, siguiendo Mar del Plata (3.367.514), Bariloche (2.362.418), Mendoza (990.056), Córdoba (875.020), Villa Carlos Paz (743.148) y Pinamar con el séptimo puesto y 741.369 plazas ocupadas.

Debe aclararse que los datos de la EOH no siempre coinciden con los producidos por los organismos provinciales. En el caso de Salta las metodologías de relevamiento son distintas, además de incluir universos diferentes. INDEC incluye establecimientos sin distinguir si se encuentran habilitados o no, mientras que el Ministerio de Turismo sólo incluye los autorizados por dicho organismo. Además el organismo nacional sólo incluye Ciudad de Salta y más recientemente Cafayate.

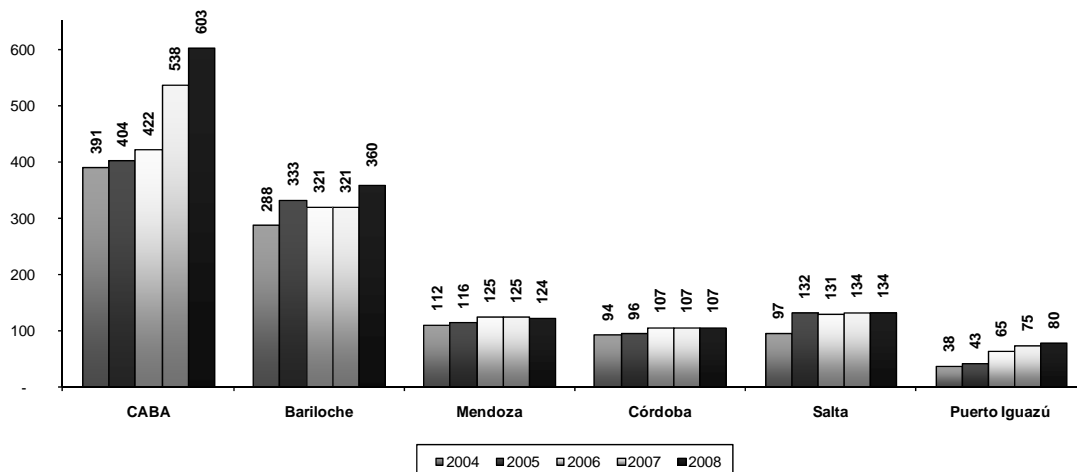
Utilizando este ranking es que se seleccionaron los destinos de CABA, Bariloche, Mendoza, Córdoba y Puerto Iguazú para realizar la comparación con Ciudad de Salta. Si bien esta selección puede resultar arbitraria, detrás de la misma descansa el hecho de que cada una corresponde a una región del país. CABA y Bariloche superan ampliamente el número de plazas ocupadas (comparados con el resto de los destinos elegidos), pudiendo tomarse como claros competidores de Salta a Mendoza, Córdoba y Puerto Iguazú; en donde el indicador utilizado resulta más similar. También debe tenerse en cuenta que el destino CABA es un distribuidor de visitantes hacia el resto del país, por lo que es de esperar que su comportamiento represente en mayor grado al mercado nacional. Por último, también resulta interesante incluir a Bariloche por ser un destino tradicional y muy representativo de la Argentina.

Los indicadores analizados corresponden al número de establecimientos (hoteleros y parahoteleros), las plazas ocupadas totales anuales, la TNO promedio anual y el promedio anual de la duración de la estadía de los turistas.

Desde 2004 a 2008 el mayor crecimiento en el número de establecimientos se produjo en Puerto Iguazú con un 111%, seguido por CABA con un 54% y Salta con el

38%. Los establecimientos hoteleros y parahoteleros de Bariloche aumentaron en un 25%, mientras que mucho más lejos se presentan Córdoba y Mendoza con el 14% y 11% respectivamente.

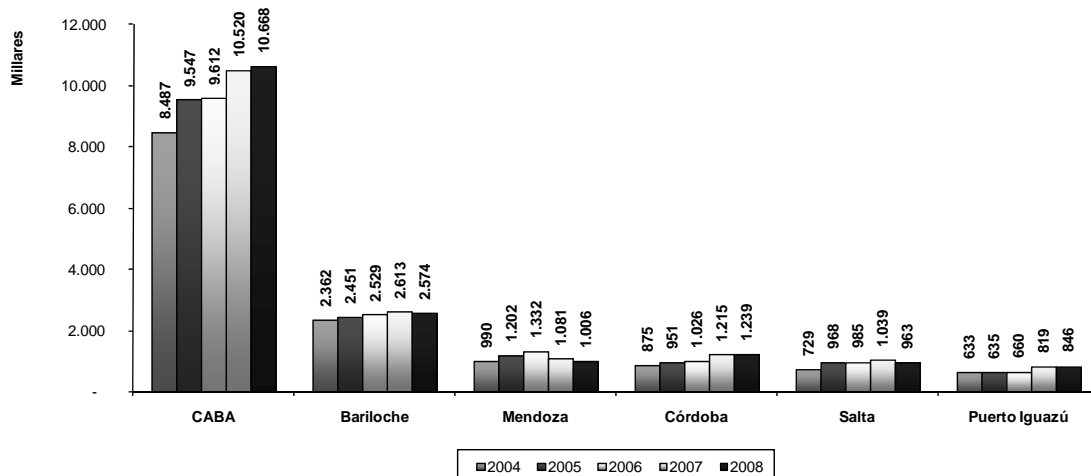
Gráfico 26: Evolución de la Cantidad de Establecimientos, 2004-2008



Fuente: IERAL en base a EOH.

En cuanto al total anual de plazas ocupadas, Córdoba lidera este pequeño ranking con una mejora del 42% entre 2004 y 2008, siguiendo Puerto Iguazú con el 34%, Salta con un 32% y CABA con un incremento del 26%. En tanto, Bariloche sólo logra aumentar su total anual de plazas ocupadas en el 9% en el período, mientras que Mendoza prácticamente no registra variación con respecto a los valores iniciales (1,6%). También puede observarse que entre 2004 y 2006 las plazas ocupadas de todos estos destinos verifican tasas anuales positivas, mientras que aparecen decrecimientos entre 2008 y 2007 en Bariloche, Mendoza y Salta.

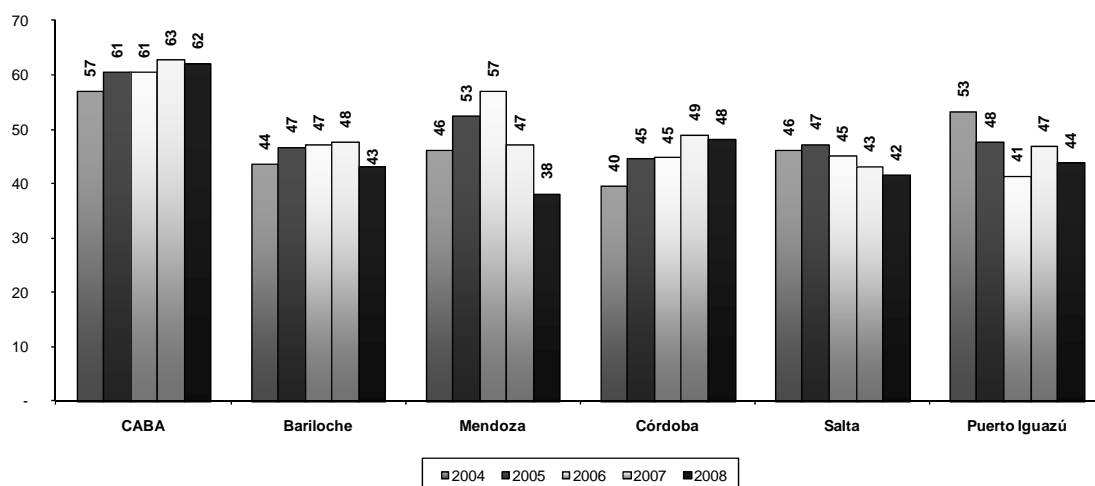
Gráfico 27: Evolución del Total Anual de Plazas Ocupadas, 2004-2008



Fuente: IERAL en base a EOH.

En relación al aprovechamiento de la infraestructura hotelera, y el grado de capacidad ociosa presente en la misma, la TNO solamente presenta mejoras en Córdoba y CABA. En el primer destino la TNO era del 39,7% en 2004, pasando al 48,2% en 2008, con lo que verificó una suba del 21,5%. En cuanto a CABA la TNO se incrementó del 57,2% al 62,3%.

Gráfico 28: Evolución de la TNO en %, 2004-2008

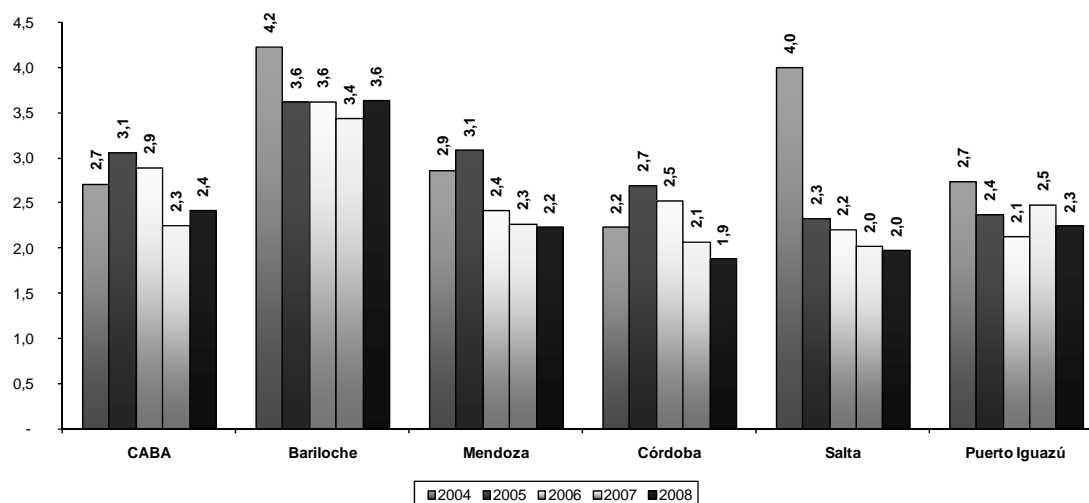


Fuente: IERAL en base a EOH.

El resto de los destinos sufrió retracciones en las TNO. La más importante se registra en Puerto Iguazú en donde se pierden diez puntos porcentuales de TNO entre los años 2004 y 2008 (pasa de 53,4% a 43,4%), continuando Mendoza con una merma de 8 puntos (de 46,25 a 38,2%). La TNO de la Ciudad de Salta disminuye en cinco puntos (46,3% en 2004 y 41,6% en 2008), con lo que la caída asciende al 10,3%. Finalmente en Bariloche el descenso es muy marginal, resultando la tasa casi igual a la del inicio de este período.

El último indicador utilizado en esta comparación es el de la duración de la estadía promedio de los turistas. Si bien en todos estos destinos la estadía promedio disminuye, aquí Salta ha perdido un terreno considerable comparativamente con el resto. Es así que Ciudad de Salta sufre una importante baja del 51% entre 2004 y 2008, pasando de un promedio de estadía de 4 días a 2. En segundo lugar en cuanto al grado de pérdida de la estadía de los visitantes aparece Mendoza (de 2,87 a 2,23), siguiendo Puerto Iguazú (de 2,74 a 2,25), Córdoba (de 2,23 a 1,88), Bariloche (de 4,24 a 3,64) y finalmente CABA que registra el menor descenso (de 2,72 a 2,42).

Gráfico 29: Evolución de Estadía Promedio de los Turistas, 2004-2008



Fuente: IERAL en base a EOH.

Como una medida del tamaño del mercado nacional turístico y de la participación de Salta en el mismo, podemos analizar los datos de la EOH del año 2008 (esta vez incluyendo los 44 núcleos urbanos relevados en la actualidad).

Cuadro 16: Indicadores de Oferta y Demanda Turística por Región, Año 2008

Región	Salta	NOA	CABA	Buenos Aires	Centro
Establecimientos	134	572	603	1.053	1.025
Plazas ocupadas	962.836	3.349.476	10.667.805	7.937.072	5.636.963
TNO	41,57	35,70	62,25	34,40	36,42
Viajeros	483.541	1.950.679	4.406.516	2.408.301	2.173.029
Estadía promedio	1,98	1,70	2,42	2,92	2,43

Región	Cuyo	Litoral	Patagonia	TOTAL
Establecimientos	751	674	1.583	3.387
Plazas ocupadas	3.972.289	5.130.260	8.157.148	28.554.152
TNO	36,39	41,30	42,04	42,07
Viajeros	1.937.715	3.028.767	3.291.925	11.422.066
Estadía promedio	2,02	1,69	2,44	2,29

Fuente: IERAL en base a EOH.

En estos términos, los establecimientos de la Ciudad de Salta en 2008 ascendían a un total de 134, representando el 23,4% de los del NOA y el 2,1% del total nacional (siempre en base a la información proveniente de la EOH de INDEC y al universo de destinos allí incluidos). Por otra parte, el total anual de plazas ocupadas de Salta significó el 29% del NOA y también el 2,1% del total país. Asimismo, los 483.541 viajeros estimados por la EOH para Ciudad de Salta, corresponde a un 25% de los viajeros del NOA y al 2,5% de los correspondientes a los 44 núcleos urbanos de la encuesta.

De la comparación de la TNO de Salta con la del NOA, se observa que la primera es claramente superior al de la región con 41,57% contra 35,7%. Además de la CABA que tiene la TNO más alta del país con el 62%, sólo la región de la Patagonia registra niveles levemente superiores a los de Salta con el 42,04%. Igualmente, concentrándose sólo en las regiones, el NOA presenta la segunda menor TNO, después de Buenos Aires.

Finalmente, también la duración de la estadía promedio de los turistas es mayor en Salta que en el total del NOA, siendo de 1,98 días en la primera y de 1,7 en el segundo. Individualmente además la Ciudad de Salta posee un promedio superior al de la región del Litoral (1,69). A nivel exclusivamente regional es justamente el Litoral el de menor promedio de estadía, seguido por el NOA. El mayor promedio de estadía se observa en la región de Buenos Aires con 2,92.

También es posible para el año 2008 y con la misma fuente de información, identificar el origen de los turistas clasificados en residentes (turismo interno) y no residentes (turismo receptivo).

Del total de turistas que visitaron la Ciudad de Salta en el año mencionado, el 84% eran residentes y el 16% restante no residentes. Esta distribución resulta bastante similar a la de la región NOA tomada en su conjunto, en donde los residentes explicaban el 89% de los turistas. A nivel regional es CABA la que observa el mayor número de viajeros extranjeros con el 55% del total de visitantes, siguiendo la Patagonia con el 34%, y el NOA con el tercer lugar. En Cuyo y la región del Litoral los turistas extranjeros de 2008 representaron el 15% y 11% del total respectivamente, mientras que con muy poca afluencia de visitantes del exterior quedan la región Centro (4%) y Buenos Aires (2%).

**Cuadro 17: Demanda Turística por Condición de Residencia de los Viajeros.
Año 2008**

Región	Salta	NOA	CABA	Buenos Aires	Centro
Pernoctaciones	962.836	3.349.476	10.667.805	7.937.072	5.637.688
Residentes	83%	89%	45%	98%	97%
No residentes	17%	11%	55%	2%	3%
Viajeros	483.542	1.950.678	4.406.517	2.408.302	2.173.215
Residentes	84%	89%	45%	98%	96%
No residentes	16%	11%	55%	2%	4%
Estadía promedio	1,98	1,7	2,42	2,92	2,43
Residentes	1,94	1,7	2,43	2,93	2,43
No residentes	2,13	1,71	2,41	2,76	2,44

Región	Cuyo	Litoral	Patagonia	TOTAL
Pernoctaciones	3.972.289	5.130.260	8.157.148	45.814.574
Residentes	85%	88%	65%	77%
No residentes	15%	12%	35%	23%
Viajeros	1.937.716	3.028.767	3.291.922	19.680.659
Residentes	85%	89%	66%	77%
No residentes	15%	11%	34%	23%
Estadía promedio	2,02	1,69	2,44	2,2
Residentes	2,05	1,67	2,38	2,19
No residentes	1,94	1,86	2,62	2,24

Fuente: IERAL en base a EOH.

También se observa que la duración de la estadía promedio de los turistas extranjeros es superior a la de los residentes en la Ciudad de Salta, siendo de 2,13 para los primeros y 1,94 para los segundos. Para el NOA en su conjunto ambos promedios resultan iguales.

Asimismo, es de interés analizar las pernoctaciones en establecimientos hoteleros y parahoteleros según el lugar de origen y destino de los turistas por regiones de Argentina y del Exterior. Si bien en este caso no se dispone de información por destino individual, al estar Salta incluida en la región NOA, al menos podemos tener una idea de la tendencia de los flujos desde y hacia la región y tomarlos como representativos del caso salteño.

Esta información se encuentra disponible desde el año 2006 y se presenta en los siguientes cuadros.

Cuadro 18: Pernoctaciones en Establecimientos Hoteleros y Para-hoteleros según Lugar de Origen y Destino de los Viajeros, por Regiones de la Argentina y del Exterior. 2006-2008

Región de Origen / Región de Destino	2006							
	Total	Región Buenos Aires	Región Ciudad de Buenos Aires	Región Centro	Región Cuyo	Región Litoral	Región Norte	Región Patagonia
Total	42.064.780	8.258.898	9.629.953	4.884.081	3.799.440	4.370.999	3.274.554	7.929.997
Total Residentes	78%	98%	46%	96%	81%	88%	88%	71%
Región Buenos Aires (resto)	13%	16%	14%	14%	8%	14%	7%	13%
Región CABA y 24 Partidos	42%	64%	15%	33%	42%	44%	33%	44%
Región Centro	9%	3%	8%	21%	9%	7%	11%	6%
Región Cuyo	6%	3%	9%	7%	18%	2%	5%	3%
Región Litoral	12%	6%	17%	15%	7%	26%	10%	7%
Región Norte	6%	3%	8%	6%	4%	4%	31%	2%
Región Patagonia	7%	2%	14%	4%	4%	2%	2%	22%
Sin identificar	5%	2%	16%	1%	7%	2%	2%	4%
Total No Residentes	22%	2%	54%	4%	19%	12%	12%	29%
Mercosur	23%	21%	28%	28%	10%	25%	8%	19%
Resto de América	36%	39%	38%	39%	61%	30%	27%	32%
Europa	30%	29%	22%	26%	20%	37%	50%	39%
Resto del mundo	6%	8%	8%	6%	4%	6%	9%	3%
Sin identificar	5%	3%	5%	1%	5%	2%	6%	7%

Región de Origen / Región de Destino	2007							
	Total	Región Buenos Aires	Región Ciudad de Buenos Aires	Región Centro	Región Cuyo	Región Litoral	Región Norte	Región Patagonia
Total	46.664.934	9.025.852	10.544.830	5.006.288	3.749.749	5.606.225	3.696.274	9.035.716
Total Residentes	77%	98%	45%	96%	85%	90%	88%	66%
Región Buenos Aires (resto)	14%	19%	14%	17%	12%	11%	6%	12%
Región CABA y 24 Partidos	39%	62%	14%	29%	38%	35%	30%	43%
Región Centro	9%	3%	8%	21%	10%	8%	10%	6%
Región Cuyo	6%	3%	9%	7%	17%	2%	5%	3%
Región Litoral	13%	7%	18%	16%	9%	28%	9%	6%
Región Norte	7%	2%	10%	5%	5%	6%	27%	1%
Región Patagonia	7%	2%	15%	3%	3%	2%	2%	21%
Sin Declarar	6%	2%	13%	1%	6%	8%	10%	6%
Total No Residentes	23%	2%	55%	4%	15%	10%	12%	34%
Mercosur	25%	15%	30%	25%	10%	23%	6%	23%
Resto de América	35%	37%	38%	37%	59%	28%	28%	27%
Europa	29%	36%	23%	31%	22%	35%	48%	36%
Resto del mundo	8%	11%	8%	6%	5%	8%	10%	7%
Sin Declarar	3%	0%	2%	1%	3%	6%	8%	6%

--	--

Región de Origen / Región de Destino	2008							
	Total	Región Buenos Aires	Región Ciudad de Buenos Aires	Región Centro	Región Cuyo	Región Litoral	Región Norte	Región Patagonia
Total	44.409.825	8.035.149	10.688.152	5.490.378	3.926.635	4.928.723	3.348.973	7.991.815
Total Residentes	77%	99%	45%	96%	87%	87%	88%	67%
Región Buenos Aires (resto)	14%	22%	16%	12%	14%	9%	6%	12%
Región CABA y 24 partidos	38%	57%	13%	32%	36%	33%	31%	45%
Región Centro	9%	3%	7%	21%	9%	8%	10%	5%
Región Cuyo	6%	3%	7%	7%	18%	1%	4%	3%
Región Litoral	12%	5%	15%	14%	9%	24%	9%	8%
Región Norte	6%	2%	7%	6%	4%	3%	28%	2%
Región Patagonia	7%	4%	15%	3%	4%	1%	3%	18%
Sin declarar	9%	4%	19%	2%	7%	20%	9%	6%
Total No Residentes	23%	1%	55%	4%	13%	13%	12%	33%
Mercosur	28%	18%	35%	28%	10%	16%	9%	23%
Resto de América	33%	33%	35%	33%	50%	26%	28%	28%
Europa	29%	35%	23%	32%	27%	35%	46%	37%
Resto del Mundo	7%	12%	7%	6%	7%	9%	9%	7%
Sin declarar	3%	1%	1%	1%	6%	13%	7%	4%

Fuente: IERAL en base a EOH.

En primer lugar puede advertirse que la composición de los pernóctes entre los correspondientes a residentes y no residentes no ha variado en estos tres años para la región Norte, siendo del 88% y 12% respectivamente (por cuestiones de redondeo los porcentajes pueden diferir levemente de los mencionados en párrafos anteriores).

Por otra parte, tampoco ha sufrido modificaciones sustanciales el origen de los turistas residentes que visitan la región Norte.

En 2006, de los turistas residentes que visitaron la región Norte o NOA, el 33% eran de CABA, el 31% de la misma región Norte, el 11% del Centro y un 10% del Litoral. Con menores porcentajes aparecían la región Buenos Aires (7%), Cuyo (5%) y Patagonia (2%). En 2008 estas participaciones son muy similares a las de 2006 con variaciones leves, pudiendo sólo destacarse una disminución en la importancia relativa de los turistas de CABA, que pasan a representar el 31% del total. También se observa una baja en el turismo intra región Norte, ya que en este último año los visitantes con ese origen disminuyen al 28%.

En tanto, en cuanto a las pernóctaciones de los turistas con origen en países del extranjero, en 2006 para la región Norte el 50% correspondían a Europa y el 27% al resto de América. El MERCOSUR concentraba el 8% de las pernóctaciones

mientras que el resto del mundo lo hacía con un 9%. En 2008, los turistas con origen en Europa retroceden al 46% del total, mientras que los del resto de América y MERCOSUR aumentan su importancia relativa en un punto porcentual cada uno.

Por otro lado, y estudiando ahora el turismo emisor desde la región Norte (es decir, el destino de los turistas con origen en la región Norte), la región preferida en 2008 es la propia con el 40% del total, siguiendo CABA con el 17% y el Centro con el 16%. Destinos como la región Buenos Aires fueron elegidos por el 8% de los turistas del Norte, mientras que Cuyo y el Litoral participaron con un 7% cada uno.

Cuadro 19: Pernotaciones en Establecimientos Hoteleros y Para-hoteleros de los Viajeros de la Región Norte según Destino. 2006-2008

Región de Origen / Región de Destino	Total	Región Buenos Aires	Región Ciudad de Buenos Aires	Región Centro	Región Cuyo	Región Litoral	Región Norte	Región Patagonia
2006								
Región Norte	2.107.452	10%	18%	13%	6%	7%	43%	4%
2007								
Región Norte	2.358.789	9%	20%	11%	6%	12%	38%	3%
2008								
Región Norte	2.063.744	8%	17%	16%	7%	7%	40%	4%

Fuente: IERAL en base a EOH.

VII.1.2.2 Perfil del Turista que Visita Salta

Para indagar sobre el perfil del consumidor o turista que visita la Provincia de Salta, resulta útil analizar la información proveniente de relevamientos realizados por el Ministerio de Turismo dos veces por año (verano e invierno). Éstos se basan en encuestas personales a los turistas en la vía pública y hoteles y abarca los principales destinos: Ciudad de Salta, Villa San Lorenzo, Cafayate, Cachi y San Antonio de los Cobres.

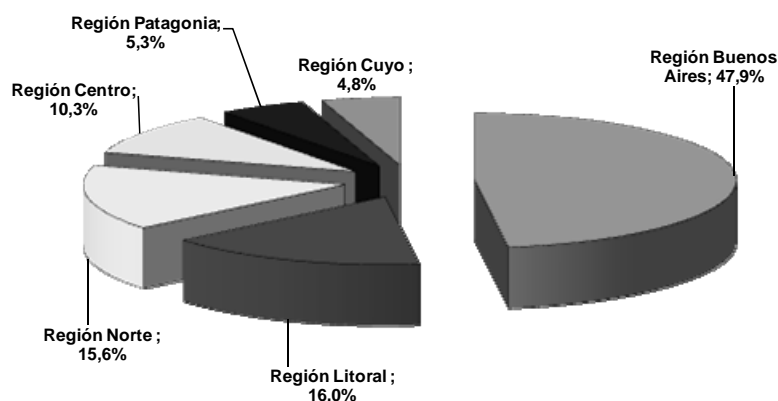
Es así que para la temporada de invierno de 2008, con una muestra total de 2.348 entrevistas personales, se puede trazar el siguiente perfil del consumidor.

Comenzando por la fidelidad con el destino, el 41,9% de los turistas ya había visitado la provincia, siendo el 58,1% restante visitantes nuevos.

El lugar de residencia habitual de los visitantes de esa temporada correspondía en un 3,2% a la propia provincia, en un 77,8% al resto del país y en el 19% restante al extranjero.

Del total de turistas argentinos, su lugar de residencia por región se aprecia en el siguiente gráfico.

Gráfico 30: Procedencia de los Turistas Residentes en la Argentina



Fuente: Ministerio de Turismo de la Provincia de Salta.

Se destaca la importante participación de la Región Buenos Aires (que incluye la provincia de Buenos Aires y CABA) con el 47,9%. Por provincia siguen en orden de importancia las de Córdoba (10,3%), Santa Fé (6,9%), Tucumán (6,2%), Salta (4%), Jujuy (3,2%), Entre Ríos (2,8%), Mendoza (2,7%) y Chaco (2,5%).

A su vez, los turistas argentinos se distribuyeron en los principales destinos de acuerdo a los siguientes porcentajes.

Cuadro 20: Turistas de Residencia Argentina por Localidad en estudio según lugar de Origen

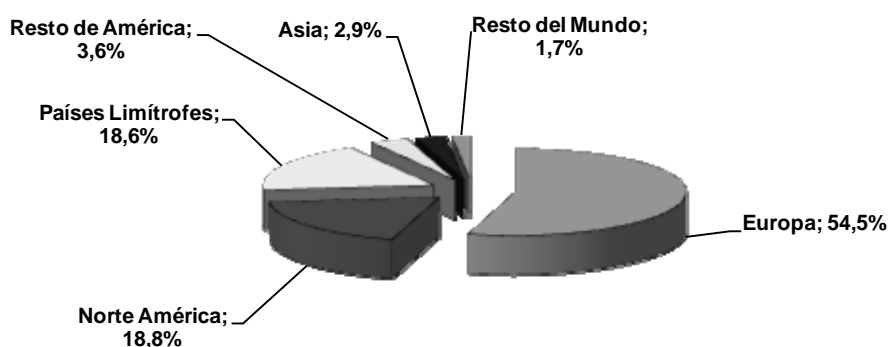
Lugar de Origen	Destino Encuestado					Total
	Cafayate	Cachi	S.A. de los Cobres	Salta	San Lorenzo	
Buenos Aires	81,2%	74,6%	90%	39,8%	34,5%	47,9%
Córdoba	1,9%	6,8%		11,9%	14,9%	10,3%
Santa Fe	5,0%			7,1%	14,9%	6,9%
Tucumán	1,9%	3,4%		7,4%	3,4%	6,2%
Salta	4,2%	5,1%		4,2%		3,4%
Jujuy	0,4%			4,1%	1,1%	3,2%
Entre Ríos	0,8%	1,7%		3,1%	5,7%	2,8%
Mendoza	0,8%			3,1%	4,6%	2,7%
Chaco	1,2%	1,7%		2,8%	2,3%	2,5%
Resto de las Provincias	2,6%	6,7%	10%	16,5%	18,6%	14,1%

Fuente: Ministerio de Turismo de la Provincia de Salta.

Puede observarse la elevada participación de los turistas de Buenos Aires en los destinos del interior (Cafayate, Cachi y San Antonio de los Cobres), en los que los visitantes de otras provincias resultan muy marginales. En tanto, para los destinos de Salta Capital (Ciudad de Salta y Villa San Lorenzo) el origen de los turistas nacionales resulta menos concentrado aunque los de Buenos Aires mantienen una importante distancia con el resto.

En cuanto a los turistas extranjeros se tiene la siguiente distribución:

Gráfico 31: Procedencia de los Turistas Residentes en el Extranjero



Fuente: Ministerio de Turismo de la Provincia de Salta.

La gran mayoría de los turistas del exterior provienen del continente europeo (54,5%), siguiendo bastante lejos Norteamérica y los países limítrofes con porcentajes prácticamente idénticos (18,8% y 18,6% respectivamente). Entre los países europeos se destacan los turistas franceses (16,6%), españoles (11,3%), ingleses (7,2%) y alemanes (4,3%); mientras que en cuanto a los países vecinos figuran Chile con el 6%, Bolivia con un 4,8% y Brasil con el 3,1% del total.

Por destino visitado, también en este caso hay preferencias muy definidas de acuerdo al origen de los visitantes. Para la Ciudad de Salta la distribución es muy similar a la del total, mientras que la localidad de San Lorenzo recibe a los turistas europeos, norteamericanos y de países vecinos en proporciones iguales (del 30%). Con respecto a los destinos del interior, el origen de los turistas extranjeros es casi acaparado en su totalidad por los provenientes de Europa y Norteamérica. Cafayate es mayormente preferido por los europeos con el 76%, siguiendo los norteamericanos con un 19% y los de países limítrofes con sólo el 4,8%. En Cachi sólo se registran, de

acuerdo a la encuesta, visitantes de Europa; mientras que en San Antonio de los Cobres europeos y norteamericanos se reparten por igual este destino (50%).

Cuadro 21: Turistas de Residencia en el Extranjero por Localidad en estudio según lugar de Origen

Lugar de Origen	Destino Encuestado					
	Cafayate	Cachi	S.A. de los Cobres	Salta	San Lorenzo	Total
Países de Europa	76,2%	100,0%	50%	51,8%	35,0%	47,9%
Norte América	19,0%			18,7%	30,0%	10,3%
Países Limítrofes	4,8%		50%	19,9%	30,0%	6,9%
Países del Resto de América				4,4%		6,2%
Países de Asia				3,2%	5,0%	3,2%
Países del Resto del Mundo				2,0%		2,8%
						2,7%

Fuente: Ministerio de Turismo de la Provincia de Salta.

Por otra parte, el motivo principal de los turistas (nacionales y extranjeros) es el del ocio, esparcimiento o recreación en un 84,4%. En porcentajes mucho menores se ubican las visitas a familiares o amigos (8,7%), el trabajo o negocios (3,3%) y los motivos religiosos (1,5%).

Cuadro 22: Turistas Alojados según Motivo Principal del Viaje

Motivo	%
Ocio, esparcimiento o recreación	84,4%
Visitas a familiares o amigos	8,7%
Trabajo, negocios, motivos profesionales	3,3%
Motivos religiosos	1,5%
Participación en eventos	0,7%
Belleza y bienestar	0,4%
Salud	0,4%
Otros	0,3%
Estudios	0,2%
Conocer el Lugar	0,1%
Total	100,0%

Fuente: Ministerio de Turismo de la Provincia de Salta.

Los criterios de selección de los destinos de la provincia son encabezados por la cultura en un 23,1% de los encuestados, los paisajes en un 20,3% y la recomendación de anteriores visitantes en un 19,7%. Visitar familiares o conocer el norte argentino fue el criterio elegido por el 7% y 6% respectivamente. Del resto de

los motivos que se enumeraron para elegir el destino Salta, resulta interesante destacar que los precios sólo fueron un factor de decisión en el 4,6% de los encuestados, mientras que la publicidad representó un porcentaje muy menor del 1,7%. De estos resultados podría deducirse que en lo que respecta a promoción del destino, resulta mucho más efectiva la recomendación boca a boca que la publicidad efectuada por la provincia. Sin embargo debe aclararse que la encuesta en cuestión no puede tener en cuenta en qué grado la publicidad fomentó en los turistas el conocimiento de los motivos principales seleccionados (cultura y paisajes).

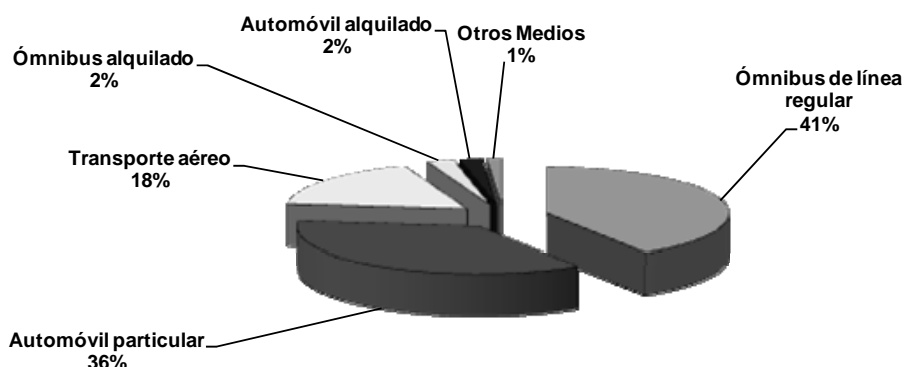
Cuadro 23: Turistas Alojados en la Provincia según criterios de selección de Destino

Atractivos del destino	%
Cultura	23,1%
Paisaje	20,3%
Recomendación	19,7%
Visitar familiares	7,0%
Conocer el Norte Argentino	5,9%
Precios	4,6%
Proximidad	4,3%
Trabajos/negocios	3,6%
Contacto con la naturaleza	3,5%
Religión	2,3%
Publicidad	1,7%
Nada en particular	1,5%
Entretención	1,4%
Le agrada la provincia	0,4%
Otros	30,0%
de Paso	20,0%
Ns/Nc	0,1%
Total	100,0%

Fuente: Ministerio de Turismo de la Provincia de Salta.

Analizando el medio de transporte utilizado, el que encabeza la lista es el ómnibus regular de línea con el 40,9%, seguido por el automóvil particular con el 35,9%. El avión, como medio de transporte para llegar a la provincia, fue utilizado por el 17,5% de los turistas.

Gráfico 32: Turistas alojados según Transporte en el que arribaron a la Provincia



Fuente: Ministerio de Turismo de la Provincia de Salta.

El medio de transporte elegido obviamente varía de acuerdo al origen de los turistas. Es así que los extranjeros usan en mayor proporción el ómnibus de línea y el avión (con un 48,9% y 38,6% respectivamente), mientras que los argentinos se movilizan preferentemente en su auto particular, 43,1% de los turistas encuestados, siguiendo el ómnibus con el 38,9%.

Cuadro 24: Turistas Alojados por lugar de Residencia según Transporte utilizado

Transporte Utilizado	Residencia		Total
	Extranjero	Argentina	
Automóvil particular	6,0%	43,1%	35,9%
Automóvil alquilado	4,6%	1,3%	2,0%
Ómnibus de línea regular	48,9%	38,9%	40,9%
Ómnibus alquilado	1,2%	2,7%	2,4%
Transporte aéreo	38,6%	12,4%	17,5%
Otros medios	0,7%	1,6%	1,3%
Total	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Ministerio de Turismo de la Provincia de Salta.

En lo referente al gasto promedio diario por turista durante la temporada invierno de 2008, el mismo alcanzó los \$264. Existe una diferencia muy menor (3,8%) entre el gasto de los turistas nacionales y los extranjeros, siendo el primero de \$262 y el segundo de \$274. Obviamente el gasto medio depende del tipo de alojamiento utilizado, tal como se desprende del siguiente cuadro.

Cuadro 25: Gasto Promedio Diario por Turista en pesos por lugar de residencia según tipo de alojamiento

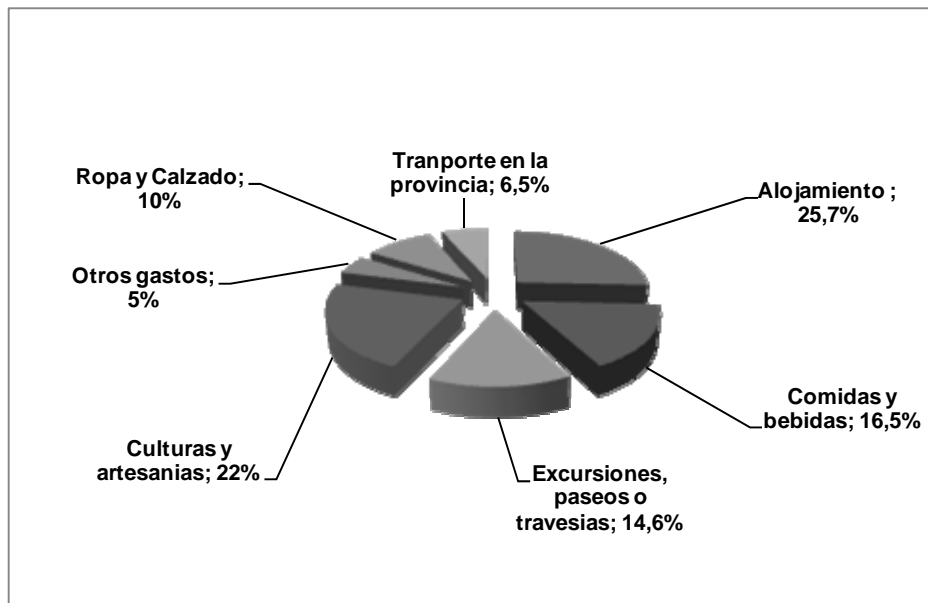
Tipo de Alojamiento	Residencia		
	Extranjero	Argentina	Total
Hoteles	371	347	351
Para hoteles	240	247	246
Casa de familia	252	188	197
Camping	119	135	132
Total (*)	274	262	264

(*) Promedios ponderados

Fuente: Ministerio de Turismo de la Provincia de Salta.

También la encuesta indaga sobre la estructura general del gasto, siendo los principales componentes el alojamiento (25,7%), siguiendo el ítem cultura y artesanías (22,3%), comidas y bebidas (16,5%) y excursiones (14,6%).

Gráfico 33: Estructura General del Gasto Promedio Diario por Turista



Fuente: Ministerio de Turismo de la Provincia de Salta.

Resulta interesante además la percepción que los turistas tienen sobre los servicios turísticos ofrecidos en Salta. Sobre una escala del 1 al 5, siendo el valor de 1 muy malo y 5 muy bueno, la satisfacción general de los visitantes ascendió a 4,09 (bueno)

Dentro de los servicios relevados el que mayor ponderación obtuvo fue el de “Conservación de lugares y edificios” con un puntaje de 4,7. La diversidad de la

oferta gastronómica, calidad de artesanías, limpieza e higiene, seguridad, diversidad de actividades para hacer y los centros culturales y museos obtuvieron todos una percepción de 4 o más, con lo que se sitúan también en la categoría de bueno. En el rango de regular (puntaje de 3) se ubican las excursiones, la información y señalización turística y la calidad del servicio de alojamiento. Para ningún ítem se verifican valores inferiores a los tres puntos.

Cuadro 26: Percepción de los Servicios Turísticos

Servicio	Puntos
Excursiones, paseos y travesías	3,06
Señalización en caminos y rutas	3,57
Información y señalización turística	3,95
Calidad de servicio de alojamiento	3,95
Centro culturales y Museos	4,00
Diversidad de actividades para hacer	4,28
Seguridad	4,33
Limpieza e higiene	4,33
Calidad de Artesanías	4,38
Diversidad de la oferta gastronómica	4,41
Conservación de lugares y edificio	4,7
Satisfacción General	4,09

Fuente: Ministerio de Turismo de la Provincia de Salta.

Ahondando sobre la percepción de los turistas respecto del precio de algunos servicios (alojamiento, gastronomía, excursiones y artesanías) se obtuvieron los siguientes resultados:

Cuadro 27: Percepción de los Turistas sobre el Precio de los Servicios Turísticos

Servicios	Valoración					
	Ns/Nc	Muy Caro	Caro	Normal	Barato	Muy Barato
Precio de alojamiento	23,40%	0,80%	8,80%	51,30%	14,30%	1,40%
Precio de gastronomía	3,20%	0,30%	10,10%	66,00%	19,30%	1,00%
Precio de excursiones, paseos y travesías	40,30%	1,70%	14,60%	34,10%	8,60%	0,80%
Precio de artesanías	11,60%	0,50%	15,50%	56,10%	15,00%	1,30%

Fuente: Ministerio de Turismo de la Provincia de Salta.

La impresión de los precios de estos servicios se situó en la mayoría de los casos en la categoría de normal. Más del 50% de las respuestas obtuvieron esta valoración para los precios de alojamiento, gastronomía y artesanías, mientras que en el caso del precio de las excursiones este porcentaje baja al 34%. A partir de estos

valores medios fueron más los turistas que inclinaron sus opiniones hacia la categoría de barato que de caro, salvo en el caso del precio de las excursiones en el que el 14,6% consideraron al precio caro mientras que el 8,6% lo percibió barato. Respecto de las artesanías, fuera de la categoría normal, la ponderación de caro o barato alcanzó proporciones iguales del 15%.

La encuesta realizada por el Ministerio de Turismo también incluye las percepciones subjetivas de los turistas a cerca de lo mejor y peor del destino Salta. Entre lo mejor se señala el “paisaje y naturaleza” (27,4%), el “centro, museos, iglesias y patrimonio” (26,7%) y “la gente y su hospitalidad” con un 25,6%. El resto de los conceptos incluidos en la encuesta obtiene resultados marginales.

En contraposición, la apreciación de lo peor es encabezada por la limpieza (18,2%), la señalización (16,7%) y la “atención, trato y preparación para el turista” (12,9%).

Cuadro 28: Percepción de los Turistas sobre lo Mejor de Salta

Aspectos considerados	%
Paisaje y naturaleza	27,4
Centros , Museos, Iglesias y patrimonio	26,7
La gente y la hospitalidad	25,6
Tranquilidad	4,9
Folclore, cultura y artesanías	3,7
Otros atractivos locales	2,9
Entretenimientos	2,6
Vinos, Empanadas y comidas en general	2,4
Todo	2,3
Seguridad y limpieza	1,5
Total	100,0

Fuente: Ministerio de Turismo de la Provincia de Salta.

Cuadro 29: Percepción de los Turistas sobre lo Peor de Salta

Aspectos considerados	%
Limpieza	18,2
Señalización	16,7
Atención, trato y preparación para el turista	12,9
Tránsito	10,5
Conservación de edificios, calles y veredas	10,4
Precios en general	9,7
Caminos y rutas	6,9
Mas actividades y entretenimientos	4,3
Seguridad	2,6
Variedad y calidad de restaurantes	2,2
Mantenimiento de lugares públicos	1,9
Mejorar las artesanías	1,8
Horarios de establecimientos museos y comercios	0,9
Ns/Nc	0,9
Mas Teléfonos públicos	0,1
Total	100,0

Fuente: Ministerio de Turismo de la Provincia de Salta.

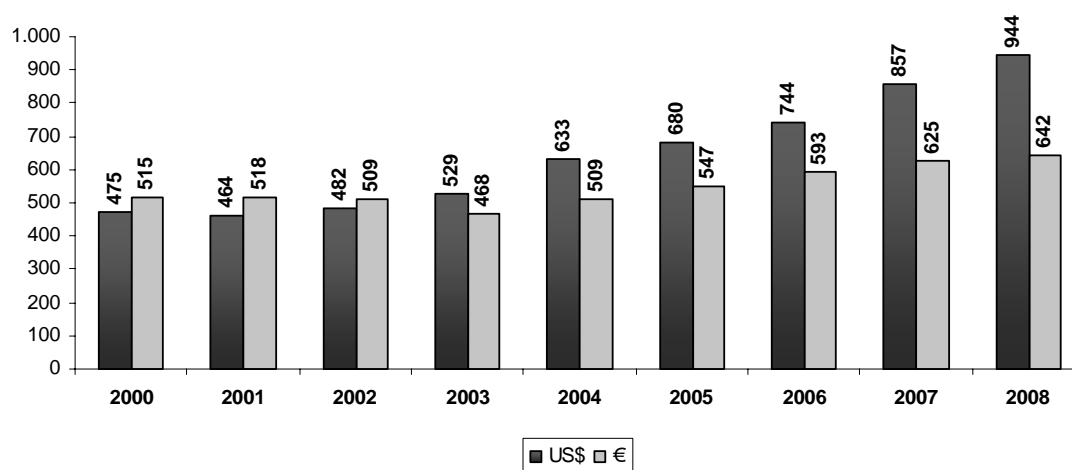
VII.1.2.3 Mercado Mundial

VII.1.2.3.1 Turismo Receptor

De acuerdo al Barómetro de la Organización Mundial del Turismo (OMT), los ingresos mundiales por turismo internacional alcanzaron los US\$ 944.000 millones en el año 2008, creciendo un 10% en valores corrientes frente a 2007. Sin embargo, y debido fundamentalmente a la fuerte depreciación del dólar frente al euro, en términos reales (ajustando a las fluctuaciones del tipo de cambio y la inflación) esta suba resulta mucho menor y se ubica en un 1,8%. Comparando con los resultados obtenidos en 2006 y 2007, en los que las tasas de crecimiento anuales eran superiores al 5%, se notan claramente los efectos negativos que han tenido sobre el turismo la crisis internacional y otros factores como la gripe A. Este impacto es perceptible a partir del segundo semestre del 2008, profundizándose en el corriente año.

Para los países receptores, o de destino, los ingresos por turismo internacional se asimilan a ingresos por exportación y comprenden el gasto efectuado por los turistas internacionales en alojamiento, alimento y bebidas, transporte, entretenimiento, comercio, etc.

Gráfico 34: Ingresos Mundiales por Turismo Internacional (en miles de millones)



Fuente: OMT.

Estos ingresos por turismo internacional crecieron prácticamente a la misma tasa que las llegadas de turistas internacionales, siendo esta última del 1,9% y representando las 922 millones de llegadas en 2008. A nivel mundial existe una fuerte correlación positiva entre el crecimiento de las llegadas de turistas internacionales y los ingresos, aunque en promedio estos últimos suelen crecer a un punto porcentual menos.

A nivel regional, si bien en todas las regiones se produjo un aumento de los ingresos por turismo internacional en términos absolutos para 2008, en valores constantes se registraron bajas del 1,1% en Europa y del 2% en África. En el terreno de las variaciones positivas la región que encabeza las subas es Medio Oriente (16,8%), seguido por las Américas (4,9%), y Asia y el Pacífico (3,4%). Dentro de las Américas el crecimiento anual alcanzó el 7% para América del Norte y del 2,6% para América del Sur, obteniéndose tasas negativas del 3,2% y 0,6% en los casos de El Caribe y Centroamérica.

Cuadro 30: Tasas de Variación de los Ingresos por Turismo Internacional a precios constantes

Región	'06/'05	'07/'06	'08/'07
Mundo	5,3	5,4	1,8
Europa	4,2	2,7	-1,1
Europa del Norte	9,3	3,9	-2,4
Europa Occidental	4	2,3	-2,5
Eur. Central/Oriental	8,3	8,8	2,7
Eu. Meridional/Medit.	1,6	1	-0,5
Asia y el Pacífico	11,1	9,9	3,4
Asia del Nordeste	12,1	8,5	5
Asia del Sudeste	15,9	14,9	0,9
Oceanía	1,3	8,1	2,5
Asia Meridional	13,9	5,2	6,1
Américas	2,1	6,3	4,9
América del Norte	0,8	7,2	7
El Caribe	4,3	0,5	-3,2
América Central	10,5	8,9	-0,6
América del Sur	6,6	6,8	2,6
África	11,3	9	-2
África del Norte	19,1	7,6	-5,1
África Subsahariana	7,6	9,8	-0,3
Oriente Medio	3,3	7,8	16,8

Fuente: OMT.

Por el lado de las llegadas de turistas internacionales, la cantidad de turistas ingresados a Europa se mantuvo constante con respecto a 2007, creciendo un 1,2% en Asia y Pacífico, 3% en las Américas, 4,1% en África y 18,2% en Medio Oriente. En Sudamérica se registra un aumento del 3,9% en las llegadas con respecto al año anterior, concentrando el 2,3% de la cuota mundial.

Cuadro 31: Tasas de Variación de las Llegadas de Turistas Internacionales

Región	'06/'05	'07/'06	'08/'07
Mundo	6,0	6,1	1,9
Europa	5,9	4,2	0,1
Europa del Norte	6,9	2,8	-1,9
Europa Occidental	4,9	3,5	-1,1
Eur. Central/Oriental	4,6	5,5	2,5
Eu. Meridional/Medit.	7,2	4,6	0,6
Asia y el Pacífico	8,0	9,7	1,2
Asia del Nordeste	7,0	9,8	0,1
Asia del Sudeste	9,4	12,3	3,3
Oceanía	0,2	1,7	-1,0
Asia Meridional	20,8	2,6	3,3
Américas	1,9	5,2	3,0
América del Norte	0,8	5,2	2,6
El Caribe	3,4	1,6	2,4
América Central	9,8	12,0	7,2
América del Sur	2,7	6,5	3,9
África	11,1	8,9	4,1
África del Norte	8,4	8,5	5,4
África Subsahariana	12,8	9,1	3,4
Oriente Medio	8,4	14,6	18,2

Fuente: OMT.

La participación de cada región sobre el total de ingresos por turismo internacional y las llegadas internacionales, o cuota mundial, se aprecia en la siguiente tabla.

Cuadro 32: Cuota Mundial de los Ingresos por Turismo Internacional y las Llegadas de Turistas Internacionales

Región	Participación Ingresos	Participación Llegadas
Mundo	100,0%	100,0%
Europa	50,1%	52,9%
Europa del Norte	7,4%	6,2%
Europa Occidental	17,2%	16,6%
Eur. Central/Oriental	6,1%	10,7%
Eu. Meridional/Medit.	19,4%	19,4%
Asia y el Pacífico	22,0%	20,0%
Asia del Nordeste	10,3%	11,0%
Asia del Sudeste	6,4%	6,7%
Oceanía	3,6%	1,2%
Asia Meridional	1,6%	1,1%
Américas	19,9%	16,0%
América del Norte	14,7%	10,6%
El Caribe	2,5%	2,2%
América Central	0,7%	0,9%
América del Sur	2,0%	2,3%
África	3,2%	5,1%
África del Norte	1,1%	1,9%
África Subsahariana	2,1%	3,2%
Oriente Medio	4,8%	6,0%

Fuente: OMT.

VII.1.2.3.1.1 Principales Destinos Turísticos del Mundo en 2008

En base a las llegadas de turistas internacionales y los ingresos por turismo internacional, la OMT establece un ranking de los principales destinos turísticos del mundo.

El destino más visitado del mundo en 2008 corresponde a Francia con 79,3 millones de turistas internacionales, seguido por Estados Unidos con 58 millones, España con 57,3 millones y China con 53 millones de visitas. Completando los diez primeros lugares siguen Italia (42,7 millones), Reino Unido (30,2 millones), Ucrania (25,4 millones), Turquía (25 millones), Alemania (24,9 millones) y México (22,6 millones). Estos diez países concentran el 45% de las llegadas de turistas internacionales mundiales.

Nuestro país se ubica en el puesto n° 44 con una estimación de 4,7 millones de turistas extranjeros y un crecimiento del 2,3% con respecto al año 2007, mientras que Brasil lo hace en el puesto n° 42 con 5,1 millones de arribos internacionales y una mejora de sólo el 0,5%.

Cuadro 33: Llegadas de Turistas Internacionales por País de Destino

Puesto	País	Año						Variación		
		1995	2000	2005	2006	2007	2008	'06/'05	'07/'06	'08/'07
		(millones)						(%)		
1	Francia	60,0	77,2	75,9	78,9	81,9	79,3	3,9	3,8	-3,2
2	Estados Unidos	43,5	51,2	49,2	51,0	56,0	58,0	3,6	9,8	3,6
3	España	34,9	46,4	55,9	58,0	58,7	57,3	3,7	1,1	-2,3
4	China	20,0	31,2	46,8	49,9	54,7	53,0	6,6	9,6	-3,1
5	Italia	31,1	41,2	36,5	41,1	43,7	42,7	12,4	6,3	-2,1
6	Reino Unido	21,7	23,2	28,0	30,7	30,9	30,2	9,3	0,7	-2,2
7	Ucrania	3,7	6,4	17,6	18,9	23,1	25,4	7,4	22,1	9,8
8	Turquía	7,1	9,6	20,3	18,9	22,2	25,0	-6,7	17,6	12,3
9	Alemania	14,8	19,0	21,5	23,6	24,4	24,9	9,6	3,6	1,9
10	México	20,2	20,6	21,9	21,4	21,4	22,6	-2,6	0,1	5,9
42	Brasil	2,0	5,3	5,4	5,0	5,0	5,1	-6,4	0,2	0,5
44	Argentina	2,3	2,9	3,8	4,2	4,6	4,7	9,2	9,3	2,3

Fuente: OMT.

Por otro lado, tomando como indicador a los ingresos por turismo internacional este ranking abarca en las diez primeras ubicaciones a casi todos los incluidos en el listado anterior, salvo por el caso de Méjico, aunque con un orden ligeramente diferente. Estados Unidos es el país que más ingresos por turismo internacional generó durante 2008 con 110 mil millones de dólares, correspondiendo el segundo y tercer lugar a España y Francia con 61,6 mil millones y 55,6 mil millones de dólares respectivamente. En este caso, los diez primeros países concentran el 49% del total de ingresos por turismo internacional.

De acuerdo a este indicador, Argentina aparece en 46º lugar con un ingreso de 4,6 mil millones de dólares y una mejora del 7% con respecto al año anterior. Los ingresos de Brasil ascienden a 5,8 mil millones de dólares (puesto n° 40) y un crecimiento anual un tanto mayor, del 16%.

Cuadro 34: Ingresos por Turismo Internacional en US\$

Puesto	País	Año					
		1995	2000	2005	2006	2007	2008
(miles de millones)							
1	Estados Unidos	63,4	82,4	81,8	85,7	96,7	110,1
2	España	25,4	30,0	48,0	51,1	57,6	61,6
3	Francia	27,4	30,8	44,0	46,3	54,3	55,6
4	Italia	28,7	27,5	35,4	38,1	42,7	45,7
5	China	8,7	16,2	29,3	33,9	37,2	40,8
6	Alemania	18,0	18,7	29,2	32,8	36,0	40,0
7	Reino Unido	20,5	21,9	30,7	34,6	38,6	36,0
8	Australia	8,1	9,3	16,9	17,8	22,3	24,7
9	Turquía	5,0	7,6	18,2	16,9	18,5	22,0
10	Austria	12,9	9,8	16,1	16,6	18,9	21,8
40	Brasil	1,0	1,8	3,9	4,3	5,0	5,8
46	Argentina	2,2	2,9	2,7	3,3	4,3	4,6

Fuente: OMT.

VII.1.2.3.2 Turismo Emisor

También es posible clasificar a los países de acuerdo al gasto en turismo que realizan sus residentes en sus visitas internacionales. En estos términos es Alemania el que obtiene los mayores gastos en turismo con US\$ 91,2 mil millones, siguiendo EE.UU. con US\$ 79,7 mil millones y el Reino Unido con un gasto de US\$ 68,5 mil millones durante 2008. Del cuarto al décimo lugar siguen Francia, China, Italia, Japón, Canadá, Rusia y Holanda.

De estos países, los que más aumentaron sus gastos en turismo en relación a 2007 fueron China (21,4%), Rusia (11,8%) y Francia (9,6%). Además de China y Rusia, resultó notable el crecimiento del gasto en otros países emergentes como Brasil, Hungría, Sudáfrica, India, Bulgaria, Ucrania, y Arabia Saudita con tasas que van desde el 34% al 21%. Justamente Brasil ocupa el puesto n° 21 en cuanto al gasto que realizaron sus residentes en el exterior (US\$ 11 mil millones), mientras que Argentina lo hace en el lugar n° 36 con US\$4,5 mil millones y una suba del 15% con respecto a 2007.

Cuadro 35: Gastos por Turismo Internacional en US\$

Puesto	País	Año					
		1995	2000	2005	2006	2007	2008
(miles de millones)							
1	Alemania	60,2	53,0	74,4	73,9	83,1	91,2
2	Estados Unidos	44,9	64,7	69,0	72,1	76,4	79,7
3	Reino Unido	24,9	38,4	59,6	63,1	71,4	68,5
4	Francia	16,3	17,8	30,5	31,2	36,7	43,1
5	China	3,7	13,1	21,8	24,3	29,8	36,2
6	Italia	14,8	15,7	22,4	23,1	27,3	30,8
7	Japón	36,8	31,9	27,3	26,9	26,5	27,9
8	Canadá	10,3	12,4	18,0	20,6	24,7	26,9
9	Fed. de Rusia	11,6	8,8	17,4	18,2	22,3	24,9
10	Países Bajos	11,7	12,2	16,2	17,0	19,1	21,7
21	Brasil	3,4	3,9	4,7	5,8	8,2	11,0
36	Argentina	3,3	4,4	2,8	3,1	3,9	4,5

Fuente: OMT.

VII.1.2.3.3 Importancia Económica del Turismo a Nivel Mundial

De acuerdo al World Travel & Tourism Council (WTTC), el PBI Turístico mundial del año 2008 registró un valor de 5.798 mil millones de dólares, representando el 9,6% del PBI mundial. El empleo generado por la actividad significó unos 226 millones de puestos de trabajo, un 7,9% del total. En este cálculo se tiene en cuenta el impacto directo e indirecto de la actividad turística sobre la economía.

A valores corrientes, el PBI Turístico del mundo creció un 69,6% entre 2008 y 1998, mientras que el empleo producido lo hizo en un 17%. La contribución del turismo al PBI mundial disminuyó en este período, pasando del 10,7% al 9,6% entre estos años.

En cuanto a la evolución de los últimos 11 años en términos reales del PBI turístico, se pueden identificar tres períodos, dos de crecimiento y uno contractivo. En el primero, de 1998 a 2000, se verifican tasas de crecimiento mayores al 3% con una tasa del 4,7% entre el 98 y 99. En 2001, y como consecuencia de los atentados terroristas del 9/11, el PBI turístico inicia una fase de retracciones (la mayor del 1,4% en 2002) hasta volver a recuperarse recién en 2004. Desde ese año vuelven a aparecer tasas reales positivas, aunque en 2008 se produce una ralentización con una

variación de sólo el 1%. La estimación de la WTTC para el año 2009 es un PBI Turístico decreciendo a una tasa del 3,5%.

Cuadro 36: PBI Turístico y Empleo Turístico a Nivel Mundial

Año	PBI Turístico en billones de US\$ corrientes	Variación real (US\$ de 2000)	PBI Turístico/ PBI Mundial (%)	Empleo Turístico en miles	Variación	Empleo Turístico/ Empleo Total (%)
1998	3.227,1	4,7	10,7	187.916	4,5	7,7
1999	3.374,5	3,5	10,8	191.402	1,9	7,7
2000	3.449,7	3,8	10,7	197.537	3,2	7,8
2001	3.383,6	-0,3	10,6	199.076	0,8	7,8
2002	3.396,4	-1,4	10,3	198.596	-0,2	7,7
2003	3.674,7	-1,1	9,9	197.582	-0,5	7,5
2004	4.112,7	3,6	9,8	206.059	4,3	7,7
2005	4.437,5	3,7	9,8	212.586	3,2	7,8
2006	4.733,1	2,9	9,7	220.186	3,6	7,9
2007	5.312,3	4,2	9,7	224.467	1,9	8,0
2008	5.798,0	1,0	9,6	226.039	0,7	7,9
2009*	5.473,8	-3,5	9,4	219.810	-2,8	7,6

(*) estimación.

Fuente: WTTC.

En Latinoamérica, el comportamiento del turismo resultó más dinámico, creciendo el PBI Turístico un 79,5% a valores corrientes entre 1998 y 2008, desde 98,6 a 176,9 mil millones de dólares. La contribución económica del turismo al PBI total resulta menor que a nivel mundial, siendo del 6,8% en 2008, aunque se ha mantenido más estable a lo largo de esta serie. Por el lado del empleo, en esta región se emplearon 12,4 millones de personas gracias a la actividad (impacto directo e indirecto), con un importante aumento del 42,1% desde 1998.

Cuadro 37: PBI Turístico y Empleo Turístico en Latinoamérica

Año	PBI Turístico en billones de US\$ corrientes	Variación real (US\$ de 2000)	PBI Turístico/ PBI Mundial (%)	Empleo Turístico en miles	Variación	Empleo Turístico/ Empleo Total (%)
1998	98,6	3,0	6,1	8.738	1,0	5,9
1999	86,9	5,8	6,6	9.317	6,6	6,3
2000	92,5	3,0	6,6	9.629	3,3	6,3
2001	86,1	0,4	6,7	9.859	2,4	6,3
2002	72,7	5,4	6,9	10.475	6,3	6,5
2003	76,3	-1,8	6,7	10.655	1,7	6,4
2004	91,8	8,1	6,7	11.081	4,0	6,4
2005	114,5	6,2	6,6	11.405	2,9	6,4
2006	137,3	6,2	6,6	11.705	2,6	6,4
2007	168,9	8,9	6,7	12.237	4,5	6,5
2008	204,1	7,0	6,8	12.620	3,1	6,5
2009*	176,9	-3,0	6,6	12.421	-1,6	6,4

(*) estimación.

Fuente: WTTC.

VII.1.2.3.4 Previsiones de la OMT para el año 2009

Las estimaciones de la OMT para el año 2009 son de una caída de entre el 6% y 4% para las llegadas internacionales a nivel mundial. Por región, las bajas previstas se sitúan entre el 10% y 5% para Medio Oriente, 8% a 5% para Europa, 6% a 3% para las Américas y entre un 4% y 1% en el caso de Asia y el Pacífico. Sólo África obtiene una proyección positiva de entre el 1% y 5%. Estas previsiones tienen en cuenta la contracción esperada de la economía mundial, producto de la crisis financiera internacional y otros factores que afectan al turismo como la gripe A. Puede verse en el siguiente cuadro como a partir del segundo semestre de 2008 las tasas de crecimiento para la mayoría de las regiones comienzan a situarse en el plano negativo, luego de los buenos resultados que se habían obtenido para el primer semestre.

Cuadro 38: Previsiones del Crecimiento en Llegadas de Turistas Internacionales

Región	2007	2008		2009		
	real	real		real	año completo proyección	
	año	año	ene-jun	jul-dic	ene-abr	entre
Mundo	6,1%	1,9%	6,0%	-1,3%	-8,4%	-6% y -4%
Europa	4,2%	0,1%	3,4%	-2,5%	-10,4%	-8% y -5%
Asia y el Pacífico	9,7%	1,2%	5,9%	-3,1%	-6,1%	-4% y -1%
Américas	5,2%	3,0%	6,7%	0,0%	-5,4%	-6% y -3%
África	8,9%	4,1%	5,1%	3,3%	3,1%	1% y 5%
Oriente Medio	14,6%	18,2%	29,7%	9,8%	-18,1%	-10% y -5%

Fuente: OMT.

VII.1.2.4 Análisis de Competitividad Revelada - Exportaciones del Sector Turismo

El consumo o gasto efectuado por los turistas no residentes (turismo receptivo) puede asociarse a un ingreso por exportaciones atribuibles al sector turismo o AETV.

De acuerdo a la teoría económica, entre las características de estas exportaciones se pueden destacar algunas que las diferencian de las exportaciones tradicionales:

- Su comportamiento es muy dinámico por cuanto las salidas turísticas a nivel mundial han venido creciendo a un mayor ritmo que la economía del mundo.

- Al ser no tradicionales ayudan a diversificar la estructura productiva de las economías provinciales y nacionales, además de brindar un ingreso de divisas más estable.
- Son prácticamente inmunes a restricciones comerciales o barreras proteccionistas aplicadas por otros países, por cuanto son exportaciones que se consuman dentro de las fronteras de nuestro país.

Para tener una aproximación del nivel de exportaciones turísticas de la Provincia de Salta, se aplica una metodología muy sencilla. En primer lugar se utiliza el gasto promedio por pernocte de los turistas internacionales que visitan la región Norte (proveniente de los datos de la Encuesta de Turismo Internacional (ETI) relevada por INDEC). Si bien esta información se encuentra agregada para las provincias de Salta, Jujuy y Tucumán, este promedio se supondrá aplicable al caso de Salta en particular (de hecho los valores son muy similares a los obtenidos por el Ministerio de Turismo de la Provincia para los años en los que se relevó esta información).

Cuadro 39: Gasto Promedio por Pernoctación de Turistas Internacionales, según Destino de mayor permanencia visitado en Argentina. Aeropuerto Internacional de Ezeiza.

Año	Turismo receptivo										
	Total	Cdad de Bs. Aires	Costa Atlántica	Pto. Madryn - Península Valdés	Cataratas del Iguazú	Provincia de Córdoba	Provincias de Salta, Tucumán y Jujuy	Provincia de Mendoza - Aconcagua	Ushuaia - Glaciar Perito Moreno	Bariloche La Angostura y San Martín de los Andes	Otro
	Dólares										
2001	83	98	51	104	117	65	66	68	122	109	52
2004	80	93	46	74	121	44	65	64	115	98	43
2005	85	99	45	66	128	44	63	66	135	108	53
2006	91	106	49	116	171	46	76	71	167	132	50
2007	98	113	65	218	157	63	65	76	185	144	59
2008	101	113	49	296	193	64	87	112	221	168	60

Fuente: ETI.

Se puede advertir un crecimiento del 21% en el gasto promedio por pernocte del total de turismo receptivo entre el año 2001 y 2008. Para Salta, Jujuy y Tucumán el crecimiento en el mismo período fue del 31%, pasando desde los 66,1 dólares a los 86,5 de 2008. Entre los núcleos urbanos incluidos en la ETI, la región Norte sólo supera a la provincia de Córdoba y a la Costa Atlántica en cuanto al promedio de gasto por pernocte de turistas no residentes, alcanzándose el mayor nivel en los destinos de Puerto Madryn - Península de Valdés con 296,4 dólares (año 2008).

También se destacan los destinos de Ushuaia – Glaciar Perito Moreno con un promedio de US\$ 220,6.

Resulta interesante la evolución desde el año 2001 en el gasto promedio por pernoctación del turismo extranjero, ya que ha sido muy dispar entre los destinos cubiertos por la ETI. El sur de nuestro país claramente ha sido beneficiado por un gasto creciente de los visitantes no residentes. Es así que en Puerto Madryn – Península de Valdés; Ushuahia – Perito Moreno; y Bariloche, La Angostura y San Marín de los Andes la media de desembolsos diarios registró un importante aumento del 187%, 80% y 54% respectivamente entre 2001 y 2008. En tanto, destinos como la Costa Atlántica y Córdoba evidenciaron retrocesos del 3% y 1% en el mismo período.

Volviendo a nuestra estimación, al gasto promedio en los destinos del Norte se lo multiplica por el promedio de pernoctes de los turistas extranjeros para así obtener una aproximación de las exportaciones generadas por el turismo en la provincia de Salta. Para calcular el arribo de turistas extranjeros se ha aplicado el porcentaje estimado de turistas no residentes con respecto al total de arribos. Este porcentaje, informado por el Ministerio de Turismo provincial, es similar al obtenido de la EOH para los años en los que esta información se encuentra disponible desde ambas fuentes. Asimismo, debido a que sólo se obtuvo información del promedio de pernoctes de turistas extranjeros para un solo año (EOH 2008), y en el mismo la diferencia entre turistas residentes y no residentes resulta poco significativa, se optó por aplicar el promedio de pernoctes anual del total provincial para cada año.

La estimación así conseguida se aprecia en el siguiente cuadro:

Cuadro 40: Estimación de las Exportaciones Turísticas de la Provincia de Salta en US\$

Año	Gasto Promedio por Pernocte en US\$	Arribos Totales	Porcentaje de No Residentes	Arribos No Residentes	Promedio Pernoctes	Exportaciones Turísticas
2001	66,1	443.791	20%	88.758	1,5	8.721.529
2002	65,45	526.003	20%	105.201	2,1	14.727.061
2003	65,45	696.310	20%	139.262	2,2	19.672.556
2004	64,8	796.180	20%	159.236	1,7	17.829.234
2005	63,4	840.924	26%	218.640	2,0	27.797.975
2006	75,6	1.083.852	22%	238.447	2,2	38.951.408
2007	65,3	1.240.086	18%	223.215	2,2	32.447.412
2008	86,5	1.256.706	16%	201.073	2,3	39.195.225

Fuente: IERAL en base a información del Ministerio de Turismo de Salta y ETI.

Cuadro 41: Exportaciones Turísticas y Exportaciones Totales de la Provincia de Salta

Año	Exportaciones Turísticas en US\$	Var.	Exportaciones Totales en US\$	Var.	Export. Tur. / Export. Total.
2001	8.721.529		469.107.628		1,9%
2002	14.727.061	68,9%	469.688.720	0,1%	3,1%
2003	19.672.556	33,6%	517.946.596	10,3%	3,8%
2004	17.829.234	-9,4%	598.579.057	15,6%	3,0%
2005	27.797.975	55,9%	776.983.953	29,8%	3,6%
2006	38.951.408	40,1%	877.213.071	12,9%	4,4%
2007	32.447.412	-16,7%	982.197.966	12,0%	3,3%
2008	39.195.225	20,8%	1.220.100.000	24,2%	3,2%

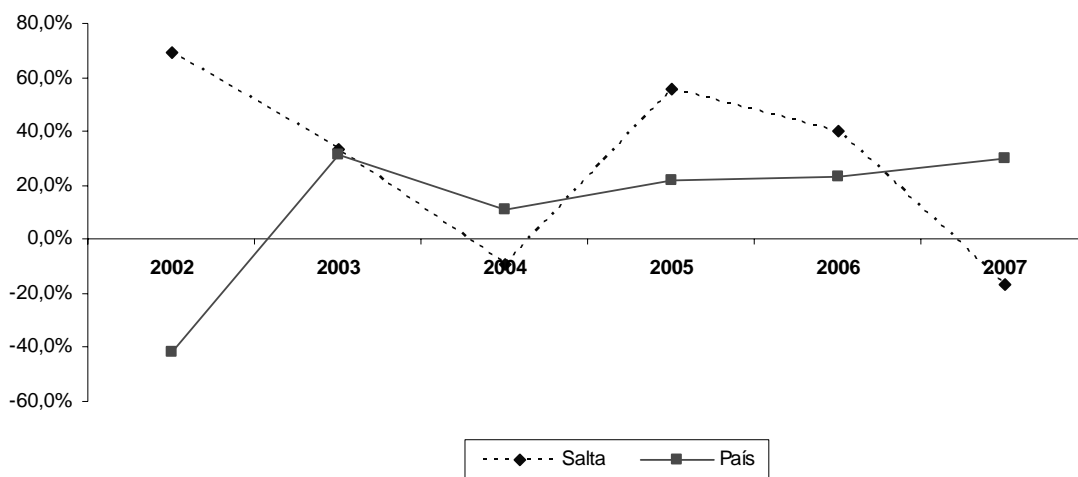
Fuente: IERAL en base a información del Ministerio de Turismo de Salta, Dir. de Estadísticas de Salta y ETI.

Los resultados obtenidos permiten apreciar un comportamiento mucho más dinámico en las exportaciones turísticas salteñas que lo ocurrido para el total de ventas al exterior. Las primeras verificaron un incremento del 349% entre 2001 y 2008, mientras que el total exportado lo hizo en un 160%. De los 8,7 millones de dólares generados por el turismo en 2001 se pasó a los 39,2 millones de 2008, aumentando su participación en el total desde el 1,9% al 3,2%.

La mayor tasa de incremento anual se produjo entre los años 2002 y 2001 con un 68%, cuando se produce una muy significativa baja del 42% en el total de exportaciones turísticas de Argentina. A nivel país, y a pesar de la ya vigente ventaja cambiaria para el turismo extranjero, el mismo se desplomó por la sensación de inseguridad transmitida por la inestabilidad política, institucional y económica de ese período. Resulta curioso que este factor no haya afectado a Salta. También se destacan los años 2005 y 2006 con subas anuales del 56% y 40% respectivamente. Por otro lado, en los años 2004 y 2007 se presentaron tasas anuales negativas del 9,4% y 16,7%.

Si se comparan las tasas de crecimiento anuales de las ventas externas del turismo provincial con las exportaciones turísticas totales de la Argentina, se puede notar que las primeras resultan más irregulares con picos y depresiones, mientras que las segundas muestran una trayectoria más suave (salvo por el año 2002 que ya se comentara).

Gráfico 35: Tasas de Crecimiento Anuales de las Exportaciones Turísticas. Salta y Total País



Fuente: IERAL en base a información del Ministerio de Turismo de Salta, Dir. de Estadísticas de Salta y ETI.

Por otra parte, el mayor dinamismo de las exportaciones turísticas de Salta, comparadas con su total de ventas al exterior no tuvo su correlato a nivel nacional. Es así que para el total del país se presenta la situación inversa, creciendo las totales un 110% entre 2001 y 2007, mientras que las atribuidas al turismo sólo lo hicieron en un 66%.

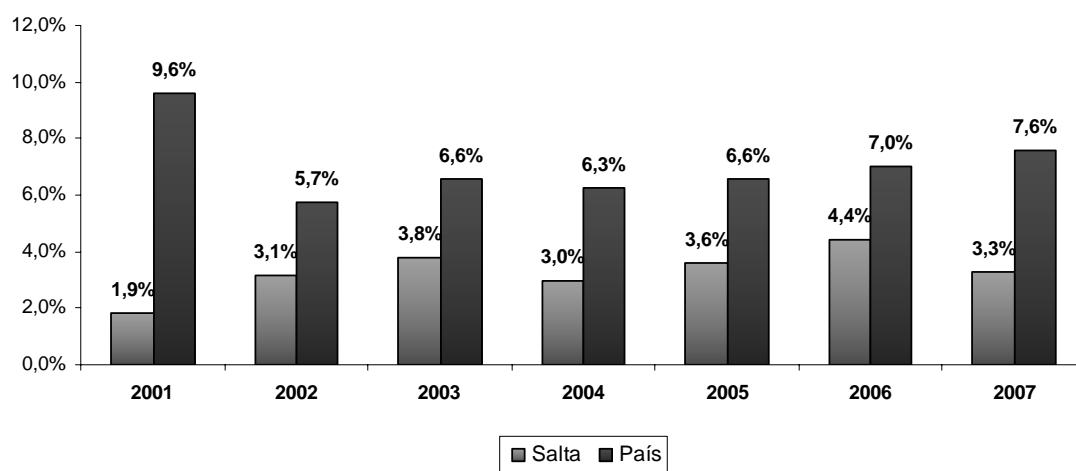
Cuadro 42: Exportaciones Turísticas y Exportaciones Totales de la Argentina

Año	Exportaciones Turísticas en mill. US\$	Var.	Exportaciones Totales en mill. US\$	Var.	Export. Tur. / Export. Total.
2001	2.547		26.611		9,6%
2002	1.476	-42,0%	25.709	-3,4%	5,7%
2003	1.942	31,6%	29.566	15,0%	6,6%
2004	2.163	11,3%	34.550	16,9%	6,3%
2005	2.640	22,1%	40.107	16,1%	6,6%
2006	3.250	23,1%	46.456	15,8%	7,0%
2007	4.218	29,8%	55.779	20,1%	7,6%

Fuente: IERAL en base a información del Ministerio de Turismo de La Nación, ETI y Ministerio de Economía de la Nación.

También en sentido contrario a lo sucedido en la provincia de Salta, la participación de las exportaciones del turismo del país en el total de exportaciones ha disminuido desde el 9,6% al 7,6% en el período analizado. Sin embargo, esta participación resulta el doble de la que se presenta en Salta.

Gráfico 36: Participación de las Exportaciones Turísticas en el Total de Exportaciones, Salta y Argentina



Fuente: IERAL en base a información del Ministerio de Turismo de Salta y ETI.

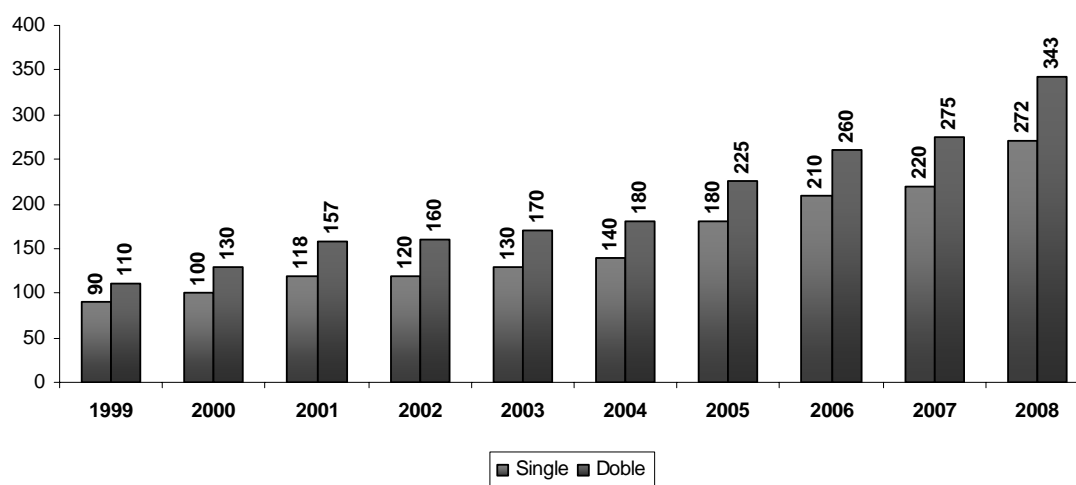
VII.1.2.5 Análisis de Rentabilidad: Precios y Costos

Para abordar este acápite, tomaremos como caso representativo el caso de un hotel de 4 estrellas de extensa trayectoria y presencia en la Ciudad de Salta.

VII.1.2.5.1 Análisis de Precios

A fin de lograr una comparación de precios válida en el tiempo, se analizará la evolución de las tarifas de una habitación single y doble.

Gráfico 37: Evolución de las Tarifas de una Habitación Single y Doble. En pesos corrientes

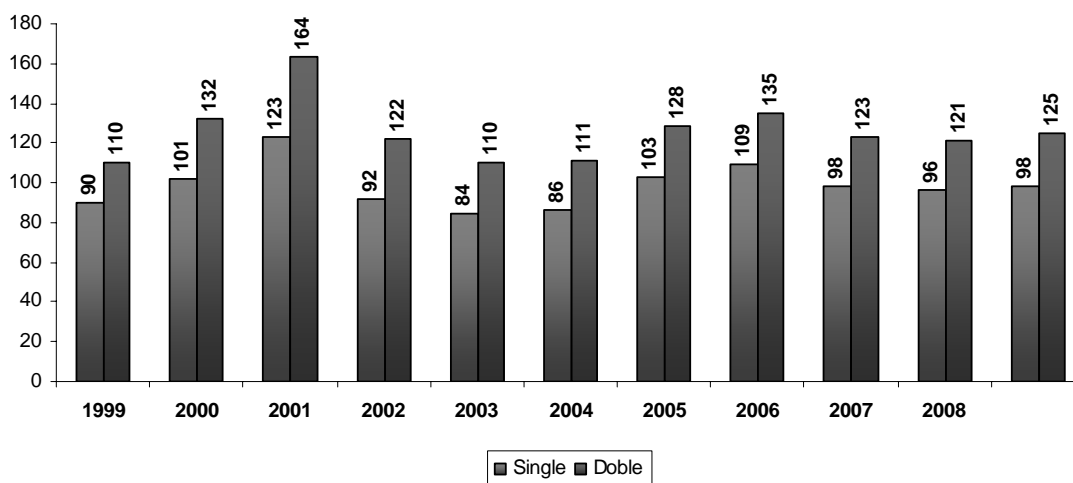


Fuente: IERAL.

En valores corrientes se parte de un valor de \$90 en 1999 para la single, mientras que la doble lo hace en \$110, arribando al año 2008 con un precio de \$272 para la primera categoría y \$343 para la segunda. En estos términos, entre estos años el aumento en las tarifas fue del 202% para una single y del 211% para una doble. Los años de mayor ajuste anual en el caso de una single fueron el 2001 (18%), el 2005 (29%), 2006 (17%) y el 2008 (23%).

Como a partir de 2002 aparece con fuerza el fenómeno de la inflación, conviene deflactar esta serie de datos y convertirlos a moneda constante. En el siguiente cuadro se realiza esta operación con base en el año 1999.

Gráfico 38: Evolución de las Tarifas de una Habitación Single y Doble. En pesos constantes



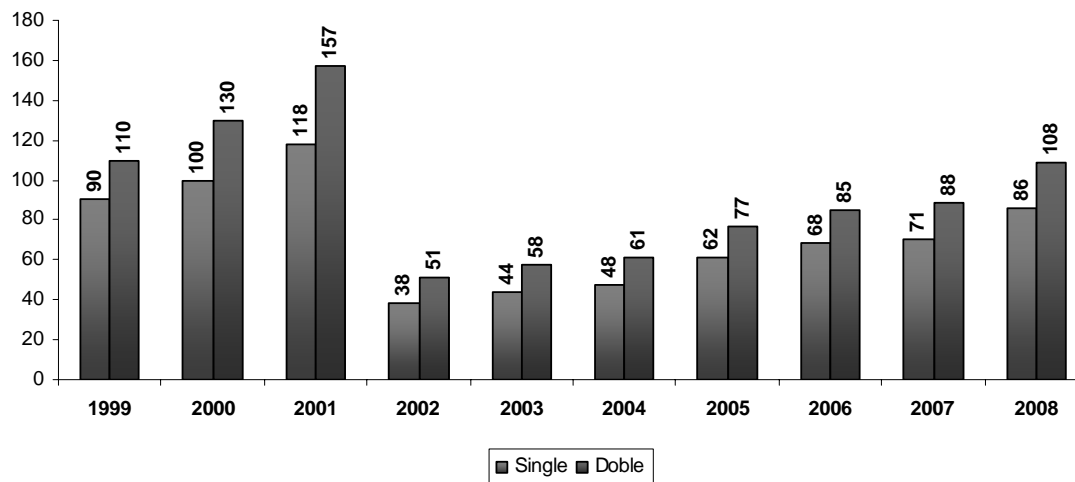
Fuente: IERAL.

En moneda constante, sin tener en cuenta el efecto de la inflación, la tarifa de una habitación single en el año 2008 es sólo un 7% superior a los valores que presentaba en 1999. Por tanto, en moneda constante no puede decirse que exista una pérdida significativa de competitividad tarifaria con respecto al año 1999. Este aumento en términos reales también nos permite concluir que los ingresos del sector hotelero en términos de poder adquisitivo se han incrementado. Los años de mayor ajuste hacia arriba son el 2000 (13%), 2001 (21%) y 2005 (19%). Los ajustes a la baja más importantes se verificaron en el 2002 (-26%) por la aceleración de la inflación consecuencia de la devaluación del peso, registrándose también en 2003 y 2007 caídas en términos constantes de cierta magnitud (-8% y -10% respectivamente).

También resulta útil estudiar la evolución de los precios hoteleros expresados en otras monedas, de manera de poder comparar los mismos con los existentes en

otros destinos del exterior. Esta información se aprecia en los siguientes gráficos, convertida a dólares estadounidenses y euros.

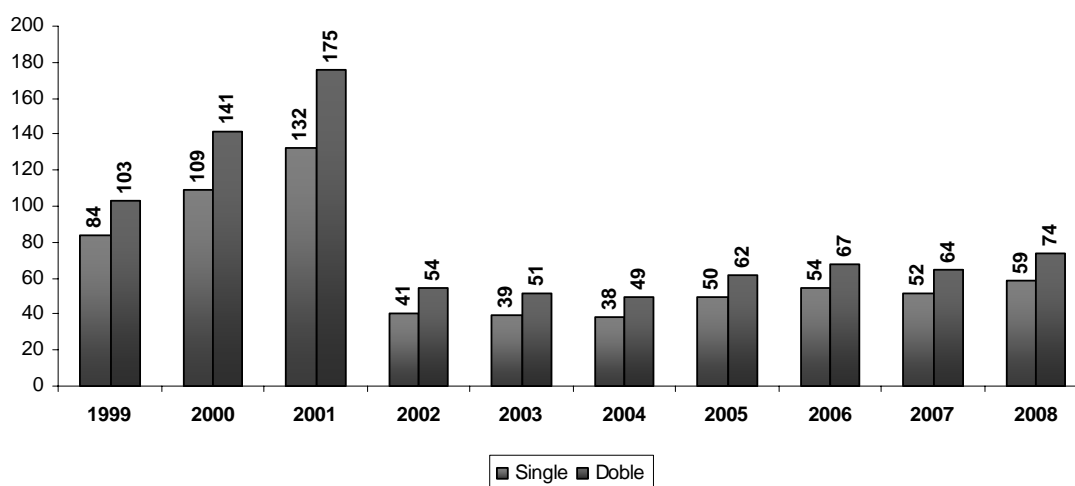
Gráfico 39: Evolución de las Tarifas de una Habitación Single y Doble. En US\$



Fuente: IERAL.

Partiendo de los US\$ 90 que costaba una single en 1999 se llega a un máximo de US\$ 118 en 2001. Como consecuencia de la devaluación en 2002 se alcanza la tarifa más competitiva del período con US\$38, comenzando desde allí con una tendencia de aumentos anuales hasta llegar al año 2008 a un valor prácticamente igual al del inicio de la serie (US\$ 86).

Gráfico 40: Evolución de las Tarifas de una Habitación Single y Doble. En €



Fuente: IERAL.

Si se realiza el mismo análisis, pero esta vez usando como referencia al euro, la serie parte desde €84 en 1999 y arriba también a su máximo en 2001 con €132. En

este caso, si bien como consecuencia de la devaluación se obtiene una tarifa para una single de €41 en 2002, el mínimo recién se presenta en 2004 con €38. Desde este último año las tarifas en euros comienzan a subir (salvo por el 2005 en donde se produce una baja del 5%) hasta alcanzar €62 en 2008. Comparadas con las de 1999, las tarifas de 2008 son un 30% menor en euros.

Al expresar las tarifas hoteleras en otras monedas, puede concluirse que en dólares las mismas han retornado prácticamente a los valores iniciales de 1999, licuándose por ende los efectos de la devaluación del peso y la ganancia asociada en competitividad. Este resultado se explica porque la tasa de inflación fue mayor a la de devaluación. Sin embargo, y debido a la fuerte apreciación del euro durante el período, todavía se mantiene cierta competitividad de las tarifas hoteleras expresadas en esta moneda. La persistencia de esta ventaja favorece la afluencia de turistas europeos, quienes representan la mitad de los visitantes extranjeros a la provincia.

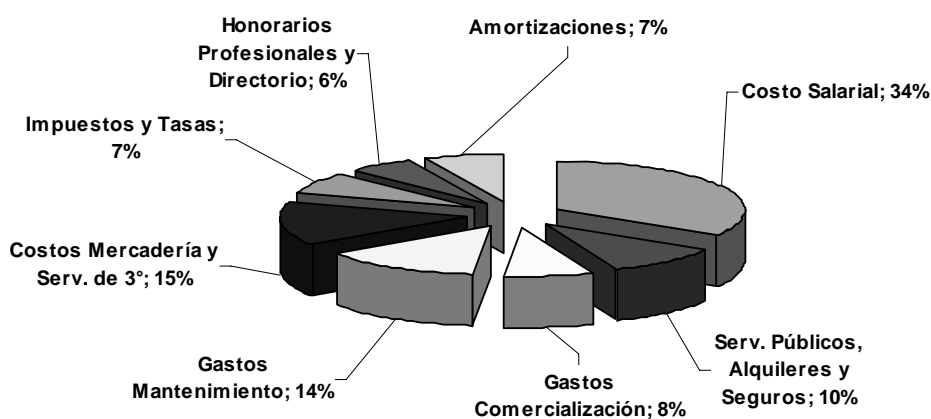
VII.1.2.5.2 Estructura Representativa de Costos del Sector

Como estructura de costos representativa también se utilizará la información correspondiente a un hotel de 4 estrellas. En el siguiente cuadro se aprecia la participación de cada categoría de costos para los años 1993, 2001 y 2008.

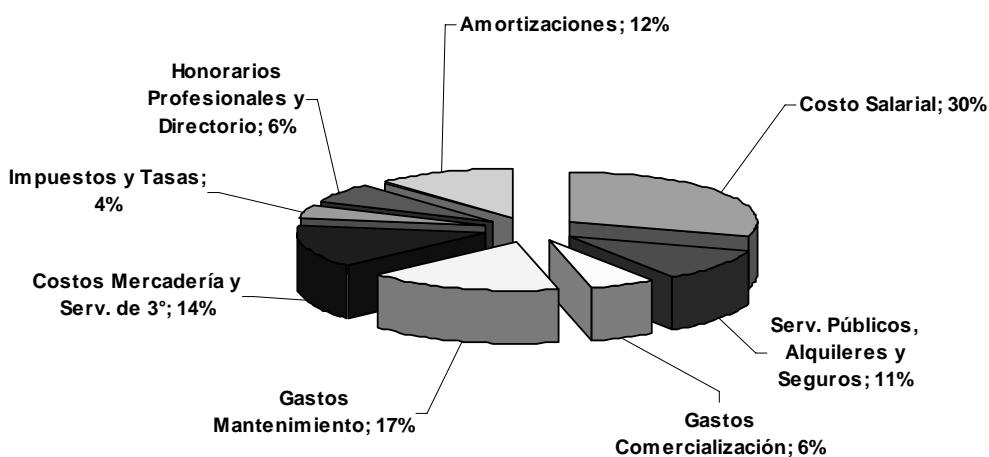
Si bien hubo algunas variaciones, la importancia de cada categoría en el costo total es parecida para estos tres años. Un tercio del costo total lo constituyen los salarios (36% en 2008), siguiendo en importancia los gastos de mantenimiento (21%) y los costos de mercadería y servicios de terceros (17%). Estas tres categorías han aumentado su participación desde 2001 en seis puntos porcentuales en el caso del costo salarial, cuatro puntos en los gastos de mantenimiento y tres para los costos de mercadería y servicios de terceros. Por otro lado, las categorías que en 2008 representan una menor carga en el costo total comparado con el 2001 son las de “servicios públicos, alquileres y seguros” que pasan del 11% al 6% y los “impuestos y tasas” que disminuyen su peso desde el 4% al 2%. En gastos de comercialización se mantienen participaciones similares para estos dos años.

Gráfico 41: Estructura Representativa de Costos. Hotel de 4 Estrellas

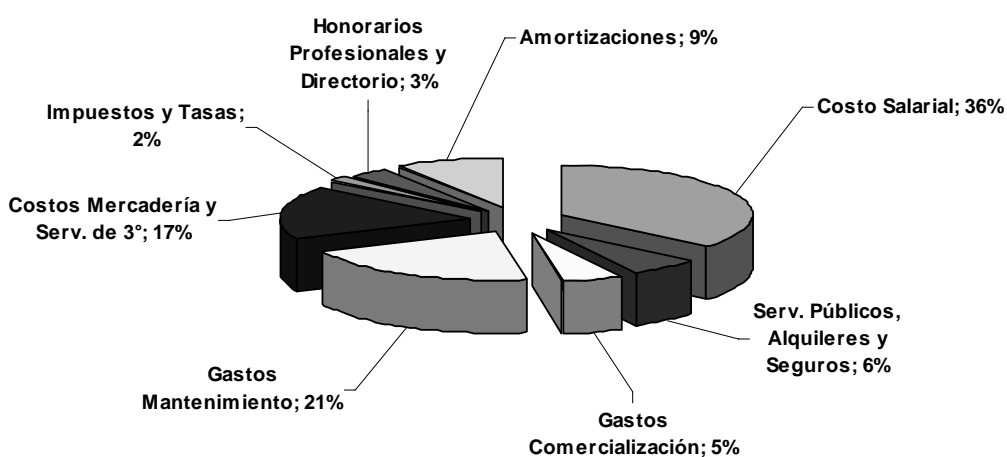
1993



2001



2008



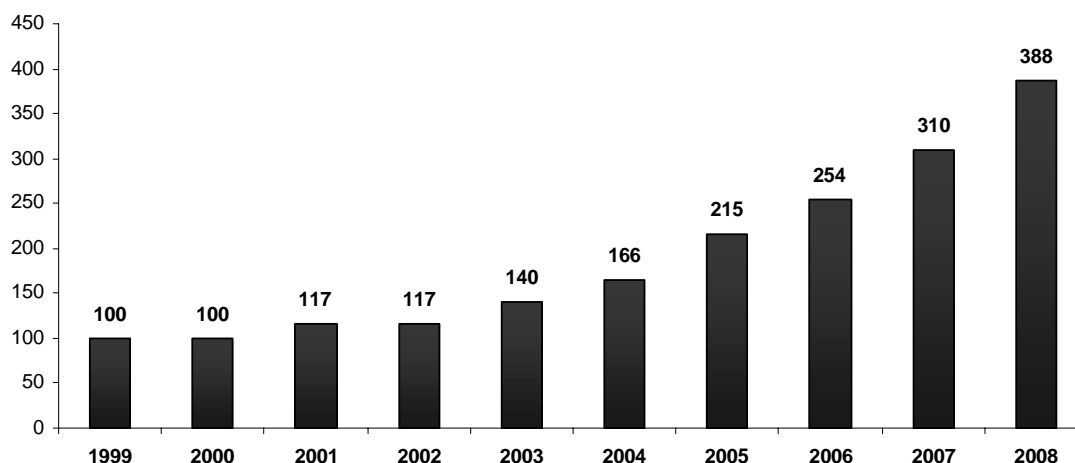
Fuente: IERAL.

Aunque puede haber variaciones de un establecimiento a otro, esta estructura de costos nos permite al menos identificar al costo salarial como el más importante

en el negocio hotelero y el que en mayor medida puede incidir en una menor o mayor rentabilidad final.

Respecto de este costo, se elaboró un índice con base 1999=100 para estudiar la evolución del salario del sector hotelero (regido por el convenio de gastronómicos).

Gráfico 42: Evolución del Salario del Sector Hotelero. Base 1999=100



Fuente: IERAL.

Entre 1999 y 2002 el costo salarial del sector hotelero sólo varió en un 117%, fruto de la modificación producida en el año 2001. Luego de este primer período y a partir de 2002 el costo laboral no dejó de crecer, con tasas superiores al 18%. Las mayores variaciones se registran en 2005 (30%) y 2008 (25%). La suba acumulada entre 1999 y 2008 asciende al 288%, es decir que en términos nominales casi se cuadruplicó. Como las tarifas, también en valores nominales, crecieron en el mismo período en un menor porcentaje (202%), la evolución de este costo ha disminuido la rentabilidad final del sector.

VII.1.3 Políticas Públicas y Restricciones que Afectan al Sector

VII.1.3.1 Instrumentos de Política Económica

En el desarrollo descripto del sector turismo el estado salteño tuvo una participación sumamente activa, fundamentalmente a través de cuatro líneas de acción tendientes a aumentar la competitividad de la actividad.

VII.1.3.1.1 Políticas Institucionales

Promoción

Se aplicó una política de marketing para promocionar y colocar en el mercado la marca “Salta”. La misma se llevó a cabo mediante publicidad en medios de prensa y una fuerte presencia en ferias y exposiciones nacionales e internacionales.

Como una medida aproximada de los efectos de esta política, la entonces Secretaría de Turismo de Salta realizó en el año 2001 un relevamiento de la difusión de paquetes turísticos a nivel nacional en distintos medios especializados y masivos de distribución en el país y en el exterior. Sobre un total de 7 publicaciones y un universo de 600 paquetes tradicionales colocados en el mercado doméstico por 60 operadores turísticos, Salta se posicionó con un 11% del total y el cuarto lugar comparado con el resto de los destinos escogidos.

**Cuadro 43: Posicionamiento de los Productos Turísticos en los Medios.
Año 2001**

Destino	Posición	%
Río Negro	1	28
Misiones	2	25
Buenos Aires	3	12
Salta	4	11
Mendoza	5	9
Córdoba	6	8
Neuquén	7	4

Fuente: Ministerio de Turismo de Salta.

Jerarquización del Órgano Turístico

El órgano oficial a cargo del turismo en la provincia de Salta fue jerarquizándose en la estructura de gobierno. En una primera instancia se creó mediante Decreto N° 11 de 1995 la Secretaría de la Gobernación de Turismo, con rango ministerial dentro del Gabinete de Gobierno, y la posibilidad de definir estrategias transversales con otros Ministerios, a la vez que se le otorgó mayor presupuesto. La segunda jerarquización se realizó en el año 2007, en la que se crea el Ministerio de Turismo mediante Decreto N° 16/07, siendo éste el ente gubernamental a cargo del turismo en la actualidad.

Las atribuciones y deberes de la ex Secretaría y actual Ministerio fueron reglamentados por la Ley Provincial 7045 del año 1999, que declara al Turismo como

actividad socioeconómica de interés provincial y prioritaria para el Estado, y establece que compete al órgano de aplicación encargado del turismo lo siguiente (entre las funciones más relevantes):

- a) Ejecutar las políticas del Poder Ejecutivo provincial referente a Turismo, con las acciones que demanden, representando al Gobierno de la Provincia ante otros Estados o terceros particulares, públicos o privados.
- b) Observar y hacer observar el cumplimiento de la Ley N° 7045, y aplicar sanciones a quienes la violen.
- c) Dictar reglamentaciones relacionadas con su organización interna y servicios a su cargo.
- d) Confeccionar y elevar al Poder Ejecutivo Provincial el presupuesto.
- e) Coordinar con la autoridades del Museo de Antropología, la Dirección General de Cultura y el Archivo Histórico de Salta, proveyendo lo necesario y prestando colaboración a tales autoridades, a fin de realizar una efectiva preservación del acervo paleontológico, arqueológico, artístico o histórico documental, los que serán considerados como parte del patrimonio cultural de la Provincia.
- f) Proveer y reglamentar el Turismo convencional y alternativo en todas sus formas (estudiantil, de salud, social, científico, ecológico, rural, de estancia, de aventura, religioso, etc).
- g) Promover con el organismo provincial pertinente proyectos de capacitación turística para la promoción de profesionales y técnicos de la actividad, asesorando sobre los programas respectivos.
- h) Intervenir en materia de negociación de acuerdos turísticos en el marco de tratados internacionales, nacionales, interprovinciales, municipales y con entidades privadas, con atención especial en lo que contribuyen a la promoción de la oferta turística de la provincia de Salta.
- i) Prestar asistencia técnica a los municipios y a las entidades privadas, por sí o por terceros, pudiendo a tal efecto suscribir convenios y contratos con entidades públicas y privadas del ámbito nacional e internacional.

- j) Acordar y coordinar con los Municipios, las políticas turísticas y materia de información, señalización, planificación y ordenamiento territorial tendiente a optimizar los planes de desarrollo turístico de la provincia. También acordar y coordinar con los Órganos nacionales, provinciales competentes y los Municipios, las políticas relativas a la preservación del patrimonio arquitectónico y cultural y al cuidado ambiental en el desenvolvimiento de la operación turística.
- k) Ordenar y/o administrar el funcionamiento del Registro Provincial de Prestadores e intermediarios de servicios turísticos, para cada subsector, o bien establecer uno sectorial, controlando la actividad y determinando estándares de calidad para los mismos.
- l) Fomentar y apoyar la iniciativa pública y privada en materia de creaciones, trabajos, proyectos y manifestaciones que contribuyan a la promoción del turismo y a la excelencia en los servicios, pudiendo a tal fin, declararlos de interés turístico, organizar cursos, establecer premios, distinciones y procurar su difusión.
- m) Proveer a la atención de personalidades y delegaciones de extranjeros y de otros estados provinciales que contribuyen a la promoción de la oferta turística de Salta y enviar delegaciones a las distintas manifestaciones de la actividad turística a nivel internacional, nacional y municipal.
- n) Denunciar penalmente al agente, operador o responsable de la agencia de viajes o turismo, en caso de considerar que se incurrió en conducta delictiva.

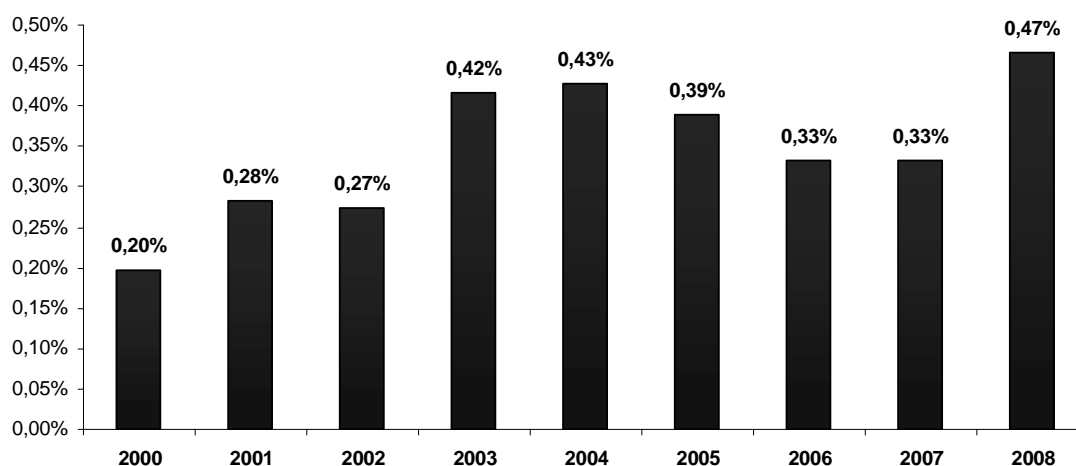
Con el ascenso a categoría de ministerio, también se incrementó el área de influencia del órgano hacia la cultura. Es así que en la actualidad la Secretaría de Cultura depende del Ministerio de Turismo, junto a la Coordinación General de Bibliotecas y Archivos, el Instituto de Música y Danza, la Dirección de Patrimonio Cultural, la Dirección de Preservación del Patrimonio Arquitectónico y Urbano, y el conjunto de museos de la provincia (entre los más importantes el Museo de Arqueología de Alta Montaña, Museo de Arte Contemporáneo, Museo Provincial de Bellas Artes, etc.).

Incremento Presupuestario

A tono con la jerarquización del órgano oficial del turismo, el mismo vio incrementado sus recursos en la última década. Mientras que en el año 2000, el presupuesto destinado al área turística ascendía a un monto cercano a los 2 millones de pesos, representando el 0,2% del presupuesto total, en 2008 la participación en el presupuesto total ascendía al 0,5% con recursos de 12,2 millones de pesos.

Sin embargo, el gasto finalmente ejecutado fue un tanto mayor al presupuestado tal como se desprende de la información disponible a partir del año 2005. En ese año el órgano turístico ejecutó el 0,41% del gasto total (corriente y de capital), pasando al 0,52% y 0,51% en 2006 y 2007 respectivamente, para cerrar el año 2008 con una ejecución que representó un 0,68% del total.

Gráfico 43: Participación del Presupuesto en Turismo sobre el Presupuesto Total



Fuente: Oficina Provincial de Presupuesto de la Provincia de Salta.

A pesar de que el presupuesto en turismo sigue siendo muy marginal, se triplicó desde el año 2000. En estas cifras no se incluyen los recursos provenientes del préstamo del BID que se detalla más adelante, y que en realidad forman parte del área turística a pesar de que son ejecutados en otras dependencias del gobierno.

Coordinación con el Sector Privado

Una política muy interesante consistió en un contacto muy fluido entre el sector público y privado, creándose la figura del Consejo Asesor. Este Consejo se reúne como mínimo una vez por mes con las autoridades del Ministerio de Turismo y está conformado por los presidentes o representantes de las Cámaras y Asociaciones del sector, así como representantes de las Comisiones de Turismo de las cámaras de

diputados y senadores. El fin del mismo es constituir un marco de diálogo, intercambio, interacción y consenso de las acciones y políticas que se llevan adelante en el área turística.

Más recientemente se creó el Instituto de Promoción Turística, un ente mixto que tiene por objeto delinear las políticas de promoción a ser ejecutadas por el Ministerio de Turismo.

VII.1.3.1.2 Mejora de Infraestructura

Además de la infraestructura hotelera propiamente dicha, en el período se realizaron numerosas obras de infraestructura pública que contribuyeron a mejorar los accesos terrestres y aéreos, además de algunas destinadas a incrementar o embellecer algunos productos o destinos turísticos.

VII.1.3.1.2.1 Acceso Terrestre

Las obras viales más relevantes desde el punto de vista turístico, que facilitaron el acceso terrestre hacia el principal destino (Salta Capital) y algunos del Interior fueron, entre 2000 y 2006 y a sus valores originales las siguientes:

1. Ruta Nacional 9 – Acceso a la Ciudad de Salta. Construcción de 28 km de una calzada para convertir el acceso a Salta. Inversión: \$15.500.000. Financiamiento: sistema de peaje.

2. Ruta Nacional Nº 9 – Acceso Norte a la Ciudad de Salta – Avenida Bolivia. Construcción de Obra básica, Pavimento e Intersecciones a Distinto Nivel. Monto Total de la Obra: \$ 13.900.000. Financiamiento: Fondo Fiduciario Federal de Infraestructura Regional.

3. Conexión Acceso Norte – Avda. Reyes Católicos. Monto Total de la Obra: \$ 3.800.000. Financiamiento: Fondo Fiduciario Federal de Infraestructura Regional.

4. Ruta Nacional Nº 9 – Avda. Bolivia y Ampliación Avenida Arenales. Tramo: Rotonda Avenida Arenales – Empalme Ruta Provincial Nº 28. Obra: Construcción de Avenida Urbana Multitrocha, Autopista, Proyecto y Ejecución de Cuatro Puentes y Ampliación Avda. Arenales. Monto total de la Obra: \$ 54.827.763. Financiamiento: Fondos Provinciales.

5. Ruta Nacional N° 51 – Avda. J.F. Kennedy – Distribuidor Limache.

Monto Total: \$ 28.781.844. Financiamiento: Fondo Fiduciario Federal de Infraestructura Regional – Fondos Provinciales.

5.1 - Rotonda El Aybal (Acceso Aeropuerto Martín M. de Güemes).

Obra: Construcción de Dos Calzadas de Dos Trochas cada una con Tres Nudos Semaforizados.

5.2. Distribuidor Rotonda de Limache. Obra: Proyecto y Ejecución Puente Distribuidor Rotonda de Limache , Ejecución de Calzada Principal y Ramas 1, 2, 3 y 4.

6. Autopista Circunvalación Oeste. Obra: Construcción de autopista urbana con control total de accesos entre Rutas Provinciales N°s 28 y 24. Consiste en la construcción de un corredor de enlace norte – sur, entre las Rutas Provinciales 28: San Lorenzo – Vaqueros y 24: Cerrillos – Campo Quijano, con una longitud de 17 km. Monto Total de Obra: \$ 118.579.170. Financiamiento: Fondos Provinciales.

7. Ruta Provincial N° 5 - Lumbreras – las Lajitas. Características de la Obra: Reconstrucción de base existente, construcción de calzada pavimentada de 6,70 m de ancho, en 98 km., con señalización vertical y horizontal. Facilita el acceso al Parque Nacional El Rey. Monto de Obra: \$ 38.720.929. Financiamiento: Fondos provinciales.

8. Ruta Provincial N° 28 – Salta – San Lorenzo – Empalme Avda Bolivia. Características de la Obra: Construcción de dos calzadas con cantero central, ciclovía y senda aeróbica entre Salta y el acceso a San Lorenzo, construcción de Puente s/ Río San Lorenzo y repavimentación de calzada existente desde el acceso a la Villa hasta el empalme con Ruta Nacional 9. Longitud total 18 km. Monto Total de la Obra: \$ 5.007.451 (a valores de 2001). Financiamiento: Fondo Fiduciario Federal de Infraestructura Regional – Fondos Provinciales

9. Ruta Provincial N° 33 – Tramo: El Carril – Pie de la Cuesta. Sección El Carril – Pulares: Repavimentación de calzada. Sección Pulares - Pie de la Cuesta: Pavimentación de calzada. Longitud total del tramo: 44 km. Mejora el acceso hacia el destino turístico de Cachi. Monto Total de la Obra: \$ 21.991.196. Financiamiento: BID – Fondos Provinciales.

10. Puente sobre Río de Amblayo. Consiste en la construcción de un puente, en el cruce del río Amblayo, con el camino de acceso a la localidad del mismo.

Monto de la Obra: 375.985. Financiamiento: Banco Interamericano de Desarrollo – Fondos Provinciales

11. Tolombón – Hualinchay. Huella de penetración y obras complementarias. Características de la Obra: Las obras se iniciaron en 2004 y se logró una comunicación con San Pedro de Colalao en la Pcia. de Tucumán.

12. Ruta Nacional 51. Salta – Paso de Sico. Obra: Básica, pavimento (12 km), proyecto y construcción de dos puentes sobre Río Toro. Monto Total de la Obra: \$ 4.300.000 (a valores de dic. de 2001). Financiamiento: Fondo Fiduciario Federal de Infraestructura Regional.

Obras Viales en Ejecución

1. Adecuación de Avda. Paraguay. Obra: Ensanche de Avda. - Dos calzadas con tres trochas cada una. Presupuesto Oficial: \$27.544.559,16. Financiamiento: Fondos Provinciales

2. Ruta Provincial Nº 20 – Empalme Ruta Provincial Nº 5 –Parque Nacional El Rey. Obra: Construcción de 8 puentes, alcantarillas y calzada enripiada de 46 km. Monto Total: \$ 18.970.482. Financiamiento: Fondos Nacionales.

3. Ruta Provincial Nº 33 - Piedra del Molino – Cajoncillo. Obra: básica, de arte, pavimento (16,4 km.), obras varias y señalización. Mejora acceso a Cachi. Financiamiento: Banco Interamericano de Desarrollo – Fondos Provinciales.

4. Circunvalación Sureste. Obra: Autopista con control total de accesos. Esta obra tiene como finalidad cerrar el anillo total de circunvalación a la Ciudad de Salta y tiene una longitud de 23 km. Monto Total: \$251.077.769. Financiamiento: Fondos Provinciales

Terminales de Ómnibus

Terminal de Ómnibus de la Ciudad de Salta. Obra: Ampliación y remodelación de la terminal de ómnibus con la construcción de 43 dársenas. El edificio totalmente cubierto (excepto la zona de dársenas) cuenta además con sala de espera prolongada, hall público con sectores exclusivos para espera, centro comercial, calles internas de distribución, etc. El monto de inversión ascendió a los \$15.380.000

(de 2005) y estuvo a cargo de capitales privados a cambio de la concesión de la operación de la terminal.

En la actualidad se están ejecutando las obras de ampliación y refacción de las terminales de ómnibus de algunas localidades del interior con atractivo turístico como el caso de Rosario de la Frontera (con un presupuesto de 2 millones de pesos) y otras de menor potencial como las de Orán, Embarcación, Pichanal y Aguaray.

VII.1.3.1.2.2 Acceso Aéreo

Aeropuerto Martín Miguel de Güemes (El Aybal). Los trabajos incluyeron la construcción de dos alas nuevas (Este y Oeste), con la infraestructura necesaria para la modernización y ampliación del aeropuerto. El aeropuerto de la Ciudad de Salta alcanzó gracias a esta obra la categoría de internacional. Monto de la obra: 8.700.000 dólares

Aeródromo de Cafayate. Control de erosión eólica y Construcción de Hangar y zonas de servicio. Monto de la Obra: \$ 1.700.630. Financiamiento: Banco Interamericano de Desarrollo – Fondos Provinciales

Aeropuerto General Mosconi. Obra: Mejoramiento y Ampliación de la pista, rodajes y plataforma. Monto de Obra: \$ 42.614.294. Actualmente en ejecución. Financiamiento: Fondos Nacionales.

VII.1.3.1.2.3 Obras varias

También se encararon diversas obras que contribuyeron a mejorar la oferta turística provincial y a recuperar algunos atractivos culturales y arquitectónicos. Entre las más destacables pueden mencionarse:

- Construcción de un estadio único (Estadio Padre Martearena) con una capacidad de 25.000 espectadores. En éste se han desarrollado diversos espectáculos deportivos y musicales de nivel nacional.
- Construcción del Micro Estadio “Ciudad de Salta” con capacidad para 1.200 personas.
- Remodelación integral de la Casa de la Cultura. Esta cuenta con un teatro con capacidad para 500 personas y salas de ensayos, conferencias y exposiciones.

- Recuperación del casco histórico de la Ciudad de Salta, que incluyó restauración de fachadas de numerosos edificios e iglesias, adoquinado de calles e iluminación manteniendo el estilo colonial característico.
- Inauguración de los Museos de Alta Montaña (donde se exponen las momias del Llullaillaco) y del Museo de Arte Contemporáneo.

VII.1.3.1.3 Fomento y Apoyo a la Actividad a través de Instrumentos Fiscales y Financieros

La actividad turística salteña ha sido, y es, fomentada a través de una batería de instrumentos fiscales y financieros que contribuyeron de manera muy importante a su desarrollo.

Los instrumentos más utilizados fueron créditos fiscales, diferimientos impositivos, exenciones impositivas y créditos con subsidio de tasa de interés. A continuación se describen los mismos en base a las leyes provinciales mediante las cuales fueron creados.

VII.1.3.1.3.1 Ley Provincial N° 7045/99 y decreto Reglamentario N° 2461/00 – Ley Marco sobre Turismo

En su capítulo IV, esta ley establece el Régimen de Promoción de las Inversiones Turísticas que tiene por objeto:

- a. Estimular y promover las iniciativas de la actividad privada, destinadas al desarrollo de la infraestructura y equipamientos turísticos.
- b. Crear condiciones básicas para la concreción de inversiones en equipamientos, obras complementarias a las ya existentes, como así también las operativas y/o funcionamiento de la actividad turística.
- c. Participar en la formulación de políticas tendientes a conservar, proteger, y desarrollar el patrimonio turístico natural, histórico y cultural de la Provincia, promoviendo en especial la preservación ambiental paisajística, arquitectónica y arqueológica.

Áreas Promovidas y Rutas

El Poder Ejecutivo Provincial define las áreas y rutas de desarrollo y promoción turística (área de promoción intermedia y área de promoción normal),

mediante una declaración anual en la que a su vez se establecen los porcentajes máximos de los beneficios contenidos en los instrumentos de promoción.

La construcción, equipamiento y comercialización de hoteles y salas de convenciones, se considera área de alta promoción en todo el ámbito de la Provincia. Las rutas de acceso a las áreas de promoción son declaradas prioritarias por la Ley.

Actividades Promovidas

En aquellas áreas beneficiadas se podrán promover con los incentivos establecidos en la Ley las siguientes actividades:

- a. La construcción y equipamiento de establecimientos nuevos destinados a la explotación de alojamientos turísticos ubicados en las áreas y rutas de acceso que ofrezcan normalmente hospedaje en habitaciones amobladas.
- b. La reforma, ampliación, mejora y equipamiento de los establecimientos existentes que impliquen un cambio organizado en la categoría del negocio según lo establecido en la clasificación de calidad hotelera provincial.
- c. Las obras de infraestructura y equipamiento de establecimientos destinados a la iniciación de la explotación de servicios de comida en las condiciones y localizaciones que establezca la autoridad de aplicación.
- d. La incorporación de unidades de transportes a las empresas de excursiones terrestres, lacustres y áreas existentes o a constituirse, debidamente autorizadas por el organismo competente.
- e. Las prestaciones vinculadas al turismo receptivo que se realicen dentro de la Provincia, las empresas de viajes y turismo y prestadores de servicios turísticos que hagan uso de cualquier medio de transporte adecuado.
- f. La producción, difusión y comercialización de artesanías autóctonas debidamente reconocidas.

Instrumentos de Promoción

El desarrollo turístico promovido por la Ley se realiza a través de la utilización de los siguientes instrumentos:

- a. Créditos Fiscales de la Ley N° 6064.

- b. Diferimiento en el cumplimiento de las obligaciones fiscales.
- c. Operaciones crediticias en operaciones de fomento.
- d. Venta o cesión de bienes inmuebles en condiciones de fomento.
- e. Subsidios, becas y asistencias técnicas.
- f. Provisión de infraestructura de servicios públicos esenciales dentro de las previsiones de los planes de gobierno y de los respectivos créditos presupuestarios.
- g. Integración de sociedades de economía mixta.
- h. Apoyo oficial del Gobierno de la Provincia para agilizar y obtener en el orden nacional, exenciones impositivas, diferimientos y/o desgravaciones impositivas y cualquier otro beneficio.

Para acceder a estos beneficios se considera fundamental que el proyecto turístico genere nuevos puestos de trabajo. Este requerimiento es exigible bajo el riesgo de perder los beneficios, debiendo garantizarse el mantenimiento de dichos puestos por el doble del término de los previstos en los contratos de trabajo establecidos por la ley laboral aplicable.

Beneficios

Las personas (físicas o jurídicas) que sean beneficiarias de esta Ley, según sea la acción que desarrollan en el sector Turismo, gozarán de los siguientes beneficios:

- Diferimiento en el pago de los impuestos sobre Actividades Económicas del 100%.
- Diferimiento en el pago del impuesto Inmobiliario, con acuerdo del Municipio respectivo.
- Diferimiento en el pago del impuesto de Sellos.

El plazo de estos diferimientos es:

Por hasta diez (10) años en el área de alta promoción.

Por hasta ocho (8) años en el área de promoción intermedia.

Por hasta cinco (5) años en el área de promoción normal.

Además las personas físicas o jurídicas que no se dediquen a ninguna de las actividades promovidas por la Ley, pero que realicen inversiones para desarrollar las

mismas, podrán gozar de diferimientos en el pago del impuesto sobre Actividades Económicas, cualquiera sea la actividad que hubiere generado ese tributo en proporción a la inversión realizada.

Tanto la entrega de créditos fiscales como el diferimiento de obligaciones impositivas, alcanzan únicamente a nuevos emprendimientos de empresas ya establecidas o a establecerse. El otorgamiento está sujeto a la evaluación del proyecto presentado, las inversiones propuestas, la mano de obra empleada y la zona de radicación.

VII.1.3.1.3.2 Ley Provincial N° 6064/83 – Promoción Turística

Esta Ley, del año 1983, declarara de interés provincial el desarrollo turístico y crea el sistema de promoción de la actividad turística en la Provincia de Salta, cuyos objetivos son:

- a. Promover el desarrollo del turismo provincial.
- b. Estimular la actividad privada para el desarrollo de la infraestructura y servicios turísticos.
- c. Propender la interconexión de los circuitos provinciales, regionales y nacionales.
- d. Promover la preservación, puesta en valor turístico y conocimiento de las bellezas naturales y culturales.
- e. Estimular y promover estudios, investigaciones, planes, obras y toda otra actividad que contribuya al desarrollo del turismo.
- f. Promover y fomentar el desarrollo de la actividad turística a través de la implementación, ampliación y/o transformación de los servicios.
- g. Establecer dentro del territorio de la Provincia, zonas y actividades prioritarias de promoción turística.

Pueden acogerse al régimen de la ley quienes realicen nuevas obras o actividades turísticas que sean de interés promover, y los que amplíen las existencias en un cuarenta por ciento (40%) como mínimo.

Las medidas promocionales son las siguientes:

- a. Exención de todos o algunos de los tributos provinciales vigentes o que se crearen, con exclusión de las tasas retributivas de servicios.

- b. Locación a precio de fomento o cesión en comodato de los bienes del dominio privado del Estado provincial.
- c. Concesión de uso gratuito o a precios promocionales de tierras del dominio provincial, que sirvan al cumplimiento de los objetivos de esta ley.
- d. Adjudicación en venta a precios y condiciones promocionales de tierras del dominio provincial, que sean adecuados para la inversión a promover.
- e. Asistencia técnica, administrativa y económico-financiera del Estado.
- f. Intervención directa del Estado en la provisión de obras y servicios de infraestructura dentro de las previsiones de los planes de Gobierno y de los respectivos créditos presupuestarios.
- g. Apoyo de las gestiones tendientes a la obtención de créditos ante organismos bancarios y entidades financieras públicas o privadas, como así también las que comprendan las concesiones de los beneficios otorgados por leyes y disposiciones nacionales de promoción turística.

Como puede apreciarse, las medidas promocionales de esta ley fueron en gran parte replicadas en la analizada previamente (Ley N° 7045).

La exención impositiva es del cien por ciento (100%) anual, cualquiera sea el plazo de su otorgamiento, para cada uno de los impuestos comprendidos en el beneficio, y no puede concederse por un plazo mayor de ocho años.

Hasta el año 2004, los inversionistas que formaban parte de las empresas beneficiarias del régimen podían deducir de sus deudas fiscales originadas en el impuesto a las Actividades Económicas (Ingresos Brutos), el 75% de los aportes directos de capital o suscripción de acciones destinadas a la formación o ampliación de dichas empresas. Este mecanismo era conocido como captación. Las deducciones podían ser utilizadas dentro del ejercicio fiscal dentro del que se suscribían las inversiones y hasta un máximo del 50% de las citadas deudas fiscales.

A partir del año 2004, y mediante una modificación introducida por la Ley N° 7281, las empresas promovidas con los beneficios de la ley se hacen acreedores de “Certificados de Crédito Fiscal” (CCF) por un monto que no puede exceder el 75% de las inversiones efectivamente realizadas, y pueden ser utilizados para el pago del

Impuesto a las Actividades Económicas (Ingresos Brutos), a los Sellos e Inmobiliario Rural. Los CCF son endosables, por lo que pueden ser cedidos a terceros.

En la práctica, estos CCF o títulos públicos, tienen una cotización de mercado por lo que pueden ser negociados en efectivo por sus titulares, y su devolución al estado provincial se realiza en anualidades a una tasa de interés de cero y sin indexación de ningún tipo. El plazo de reintegro es de hasta 10 años, aplicándose un período de gracia de 5 y posteriormente 5 pagos anuales iguales. Además, la devolución puede realizarse en efectivo o en especie.

Desde el punto de vista del procedimiento para acceder al régimen, también resulta necesaria la aprobación del proyecto presentado y cumplir con diversos requisitos legales, formales e impositivos.

VII.1.3.1.3.3 Ley Provincial N° 6891/1996 – Fondo Provincial de Inversiones

Esta ley del año 1996 crea el Fondo Provincial de Inversiones (FPI), constituyéndose el mismo con los siguientes recursos:

- Recupero de la deuda del ex Banco Provincial de Salta.
- Lo producido por las privatizaciones de las empresas del estado provincial.
- Todo otro recurso provincial, nacional e internacional que a tales efectos se determine.

El destino del FPI es la asistencia financiera de proyectos productivos de los sectores de agroindustria, turismo y cualquier emprendimiento que produzca demanda e incorporación permanente de mano de obra intensiva.

Esta ley luego se reglamentó por sendos decretos que determinaron su funcionamiento y establecieron distintas líneas de crédito. En términos generales la administración y seguimiento del FPI está a cargo del Ministerio de Desarrollo Económico (anteriormente de la Producción y el Empleo) y la ejecución de las líneas crediticias corresponde a un banco privado que hace las veces de agente financiero. Los proyectos productivos evaluados y aprobados por el mencionado ministerio son declarados de interés provincial, con lo que el beneficiario accede a un subsidio a la tasa de interés del crédito. Dependiendo de la línea crediticia, la financiación es realizada directamente por el FPI o por el agente financiero (en este caso el FPI subsidia la tasa de interés). En todos los casos la aprobación crediticia final se encuentra a cargo del agente financiero, que evalúa los aspectos formales y

requerimientos de garantías como en el caso de cualquier otro tipo de financiamiento privado.

En la actualidad existen dos líneas de crédito vigentes en las que se financian actividades turísticas, siendo el monto máximo de \$200.000 con plazos de devolución de hasta 5 años (con hasta un año de gracia) y tasas iguales o superiores en dos puntos porcentuales a las pasivas del Banco Nación para un plazo fijo a 30 días. Las garantías reales requeridas van desde el 100% al 130% del crédito solicitado, y se financia hasta el 80% de las inversiones nuevas en activo fijo (netas de IVA).

El espíritu original del FPI era el de contar con un instrumento de promoción crediticia con costo fiscal cero, ya que administrado eficientemente no requeriría aportes de capital adicionales sino que los nuevos préstamos serían fondeados con el recupero de los anteriores (así como el subsidio a la tasa de interés). Inclusive el aporte de capital original era mantenido con un plazo fijo en el banco que se desempeña como agente financiero, y la rentabilidad de esa colocación se utilizaba para fondar los subsidios a las tasas activas de los préstamos del FPI. En general el objetivo inicial se ha mantenido desde su inicio, si bien se han presentado en algunos períodos descalces entre créditos otorgados y recuperados.

VII.1.3.1.3.4 Ley Provincial N° 7150/01 – Programa de Paradores Turísticos

Mediante este instrumento legal se creó el Programa de Paradores Turísticos en el Interior de la Provincia de Salta. El programa tiene como objetivo facilitar del desarrollo del turismo no convencional en el interior de Salta incentivando la restauración, recuperación y/o ampliación de viviendas existentes, la construcción de nuevas unidades y su equipamiento, con la finalidad de desarrollar paradores turísticos que aumenten la capacidad hotelera.

El programa está orientado a propietarios de inmuebles que estén dispuestos a brindar alojamiento, comidas y otros servicios al turista. Con este fin se instrumentó una línea de crédito de hasta \$12.000 y una tasa de interés del 50% de la aplicada por el Fondo Provincial de Inversiones, destinada a dotar al parador de dos habitaciones con baño privado. Los recursos del programa provienen del FPI.

VII.1.3.1.3.5 Ley Provincial N° 6770/94 – Exenciones Impositivas

A través de esta ley se eximió del pago del impuesto a las Actividades Económicas (Ingresos Brutos) a las siguientes actividades relacionadas con el turismo:

- Las agencias de viaje por las operaciones de organización e intermediación de servicios turísticos, viajes, excursiones y venta de pasajes.
- La enseñanza y/o perfeccionamiento en materia turística y/u hotelera, comprendiendo exclusivamente las actividades consistentes en el desarrollo de cursos académicos en administración y gestión dirigidas al desarrollo del turismo.
- Las actividades de organización de congresos científicos, económicos o de otra naturaleza.
- Las organizaciones internacionales, nacionales y entidades gremiales, empresarias o profesionales directamente vinculadas al sector turístico, por las actividades vinculadas exclusivamente al desarrollo y fomento del turismo.

Las exenciones precedentes rigieron a partir del ejercicio fiscal de 1995.

VII.1.3.1.3.6 Asistencia Financiera – Consejo Federal de Inversiones

Si bien esta herramienta no es de la órbita provincial, al ser el Consejo Federal de Inversiones (CFI) un organismo federal, la asistencia financiera a proyectos turísticos mediante las líneas de crédito ofrecidas por esta entidad ha sido importante en el período alcanzado por este estudio. Las condiciones de estos préstamos son muy similares a las establecidas por el Fondo Provincial de Inversiones, funcionando ambas en la órbita del ahora Ministerio de Desarrollo Económico.

VII.1.3.1.3.7 Impacto de los Beneficios Fiscales y Crediticios

A continuación se detalla el impacto de los instrumentos de fomento más utilizados:

Promoción Turística - Ley N° 6064 y N° 7281

Desde su puesta en marcha a la fecha de este informe, esta herramienta permitió financiar un total de 55 proyectos turísticos que representaron 320 millones de pesos de inversión, siendo otorgados casi \$106 millones de beneficios a través de este régimen. Como se mencionara anteriormente, hasta el año 2004 funcionaba el sistema de captación, siendo reemplazado desde ese momento por el otorgamiento de Certificados de Crédito Fiscal (CCF). Bajo el primer sistema los beneficios acordados ascienden a los \$42,7 millones; mientras que con el segundo se alcanza un monto cercano a los 60 millones de pesos. El total de nuevos puestos de trabajo generados por estos proyectos totaliza los 1.214.

Cuadro 44: Beneficios Otorgados Promoción Turística

N°	Monto de Inversión	Total de Beneficios Otorgados	Beneficios Captación	Beneficios Con CCF	Nuevos Puestos de Trabajo
55	\$ 321.382.826	\$ 105.858.003	\$ 42.725.999	\$ 59.932.004	1.214

Fuente: Ministerio de Desarrollo Económico de Salta.

Fondo Provincial de Inversiones – Ley N° 6891

El total de proyectos exclusivamente turísticos financiados mediante las distintas líneas de crédito del FPI desde 1997 a septiembre de 2009 es de 168, con préstamos que totalizan los 47,1 millones de pesos y montos de inversión totales de 150 millones de pesos. Las fuentes de trabajo declaradas por estos proyectos rozan los 1.400.

Cuadro 45: Créditos del Fondo Provincial de Inversiones al Sector Turismo

Año	N°	Monto acordado	Monto de Inversión	Puestos de Trabajo
1997	18	6.358.579	12.062.529	162
1998	9	1.876.556	3.567.267	89
1999	6	637.000	5.029.884	63
2000	6	10.239.332	18.341.434	129
2001	8	2.600.000	25.778.299	158
2002	1	8.000	12.000	3
2003	12	10.359.000	55.574.400	162
2004	35	5.737.000	12.825.400	272
2005	39	5.188.000	10.582.000	224
2006	6	1.267.700	2.306.500	32
2007	7	1.500.000	1.894.400	27
2008	11	790.000	995.000	41
2009	10	576.000	723.000	27
Total	168	47.137.167	149.692.113	1.389

Fuente: Ministerio de Desarrollo Económico de Salta.

Asistencia Financiera del Consejo Federal de Inversiones

A través de las distintas líneas crediticias del Consejo Federal de Inversiones se financiaron desde 1997 a 2006 un total de 91 proyectos turísticos. Éstos significaron una inversión total cercana a los \$24 millones e implicaron el otorgamiento de montos superiores a los \$6 millones en concepto de préstamos.

Cuadro 46: Créditos al Sector Turismo Línea Micro, PYME y Reactivación

Año	Nº	Monto Acordado	Monto de Inversión	Puestos de Trabajo
1996	2	49.000	161.813	4
1997	13	609.000	2.471.272	62
1998	5	200.000	539.928	14
1999	7	198.994	864.515	19
2000	6	199.000	408.796	23
2001	12	662.000	1.951.021	55
2004	14	569.200	1.794.400	51
2005	24	2.720.000	11.860.767	145
2006	8	1.010.900	3.683.919	35
Total	91	6.218.094	23.736.431	408

Fuente: Ministerio de Desarrollo Económico de Salta.

VII.1.3.1.4 Programa de Apoyo al Desarrollo Integrado del Sector Turismo de la Provincia de Salta

En el año 2003, la provincia logró del Banco Interamericano de Desarrollo (B.I.D.) un préstamo directo para la financiación del “Programa de Apoyo al Desarrollo Integrado del Sector Turismo de la Provincia de Salta” cuyo objetivo se estableció en el de “contribuir al desarrollo productivo de la provincia, impulsando el sector turismo como motor del desarrollo económico, mejorando la infraestructura social y promoviendo el fortalecimiento de la gestión fiscal de modo de capitalizar las mejoras en la actividad económica, generándose así recursos que permitan la sostenibilidad intertemporal del proceso de desarrollo productivo provincial”.

El costo total del programa ascendía a los 56,7 millones de dólares, de los que el 60% era aportado por el B.I.D. y el 40% restante con recursos de contrapartida provincial. En este monto total se incluían además gastos de la unidad ejecutora, administración, costos financieros, etc.

El Programa constaba de tres subprogramas: Apoyo al Desarrollo del Sector Turismo (US\$ 23,7 millones), Mejoramiento de la Infraestructura Social Básica (US\$ 10,1 millones) y Fortalecimiento de la Administración Fiscal Provincial (US\$ 10,1 millones). Este último se incluía con el propósito de sostener la gestión fiscal y asegurar que los recursos de contrapartida para la ejecución y los recursos presupuestarios que se requirieran después de la terminación del programa para sostener las inversiones, estuvieran disponibles.

En cuanto a los dos primeros subprogramas, su contenido se detalla a continuación

Apoyo al Desarrollo del Sector Turismo

El objetivo de este subprograma era el sostenimiento del crecimiento del sector productivo turismo mediante el fortalecimiento de las capacidades institucionales de promoción y de provisión de servicios turísticos; la mejora de la infraestructura turística; y la recuperación del patrimonio histórico y cultural de la Provincia.

Este subprograma comprendía los siguientes componentes:

- I. (Componente de fortalecimiento institucional (US\$ 1,2 millones)
 - Este componente financia el apoyo al desarrollo de la organización de la Secretaría de la Gobernación de Turismo (ahora Ministerio), a la reingeniería de sus procesos, a la capacitación de sus recursos humanos y al apoyo de sus esfuerzos promocionales. Además contemplaba la refuncionalización del edificio del organismo
- II. Componente de infraestructura turística
 - Cartelería turística (US\$ 0,3 millones). Creación de una nueva cartelería turística destinada a indicar la ubicación de las localidades o centros turísticos así como de sus instalaciones y áreas de servicios, complementaria a la señalización vial y abarcando tres niveles de señalización: información, dirección e identificación.
 - Infraestructura de Transportes (US\$ 10,8 millones). Mejoramiento del acceso a diversos sectores de la Provincia que poseen atractivo turístico (Ruta 33), comprendiendo el mejoramiento del pavimento de una ruta provincial, una ruta nacional, la construcción y reconstrucción de dos

puentes y el mejoramiento de un aeródromo (El detalle de estas obras se describió en el punto III.1.2.1).

- Centro de Convenciones y Exposiciones de la Ciudad de Salta (US\$ 6,5 millones). Diseño y construcción, con recursos de la contrapartida local, de un Centro de Convenciones y Exposiciones en la Ciudad de Salta, cuya operación se encuentra terciarizada, con el fin de posicionar a la Provincia en el mercado de convenciones, exposiciones y congresos a escala nacional y regional. Este Centro es único en el país por sus características y equipamiento, cuenta con capacidad para 3.300 personas, siete salones y 10 has. de predio exterior.

III. Componente de conservación del patrimonio histórico-cultural

Tiene como objetivo la recuperación del patrimonio histórico y cultural de la Provincia de Salta, incluyendo:

- Creación del circuito turístico “El camino de los artesanos” (US\$ 0,4 millones). Implantación de un circuito turístico temático, mediante asistencia técnica, de capacitación y de apoyo a la promoción y comercialización de la producción artesanal.
- Creación del circuito turístico “El camino del vino de los Valles Calchaquíes” (US\$ 0,2 millones). Creación y consolidación de un programa turístico temático mediante el financiamiento de acciones de difusión de los vinos de la región en mercados nacionales e internacionales; el acondicionamiento de pequeñas bodegas, tales como mejoramiento de sanitarios y salones de degustación; acciones de capacitación; y elaboración del material promocional inicial.
- Desarrollo del camino del Inca (US\$ 0,4 millones). Creación de nuevos circuitos turísticos en la red vial incaica de la Provincia con centros y senderos de interpretación; y capacitación de los recursos humanos locales en apoyo a las áreas económicamente deprimidas y patrimonialmente desprotegidas del noroeste argentino.
- Fortalecimiento patrimonial de los pueblos vallistos (US\$ 1,9 millones). Acciones para el rescate del patrimonio arquitectónico y urbano de siete poblados históricos en los Valles Calchaquíes, así como la inversión en sectores urbanos y en viviendas de interés histórico-cultural. Los pueblos

integrados al proyecto son: Cachi, Seclantás, Molinos, San Carlos, Cafayate y Coronel Moldes.

- Desarrollo de hosterías (US\$ 1,5 millones). Construcción de tres hosterías de montaña, con aportes de la contrapartida provincial, en las localidades de Santa Victoria, Nazareno y La Poma
- Equipamiento del Museo de Alta Montaña (US\$ 0,5 millones). Construcción y adquisición de dos congeladores para la custodia y preservación de las momias de los niños Inca de Llullaillaco, consideradas las momias humanas mejor preservadas del mundo.

Mejoramiento de la infraestructura social básica (US\$ 10,1 millones)

El objetivo de este subprograma es apoyar el desarrollo del sector productivo turismo mediante el mejoramiento de la infraestructura social básica de la Provincia, de modo que se puedan subsanar las debilidades de los principales servicios públicos y mejorar la calidad de vida de un segmento importante de la población. Aquí se incluyen obras de drenaje urbano en Capital y de disposición de residuos sólidos en el Interior de la provincia, con el objeto de facilitar la promoción de Salta como destino turístico y evitar que se asocie con episodios de inundaciones, o que los pueblos turísticos del interior vean afectados sus atractivos por la presencia de basurales.

Si bien al 31 de diciembre de 2008, prácticamente se había alcanzado el monto total previsto por el programa, todavía restan por ejecutar algunos componentes en lo referido a un tramo de la Ruta 33, el proyecto del Camino del Vino, el del Camino del Inca, de los Artesanos y la señalización turística provincial. Por otro lado, se desestimaron dos de las tres hosterías de alta montaña, realizándose sólo la de Nazareno. Por el lado del fortalecimiento del órgano turístico, todavía se financian a la fecha asistencias a eventos y ferias y programas de capacitación.

VII.1.4 Restricciones para la Competitividad y Desarrollo del Sector

En base al análisis abordado por este estudio y a las entrevistas mantenidas con actores representativos del turismo en la provincia de Salta, es posible identificar las principales restricciones y obstáculos presentes en el desarrollo de la actividad.

Sobredimensionamiento de la oferta hotelera en la Ciudad de Salta:

En base a los porcentajes de ocupación promedio anuales se advierte cierta sobreoferta de plazas en la Ciudad de Salta, producto de un excesivo crecimiento de los establecimientos en los últimos 11 años. Este incremento fue quizás alentado en exceso a través de las políticas públicas descritas en este estudio, focalizándose demasiado el desarrollo de nuevos hoteles en Ciudad de Salta y Cafayate, en desmedro de otros destinos del Interior. Además, debido al diseño de las mismas los hoteles existentes vieron dificultado su acceso a estos instrumentos de promoción (en general se exigía una ampliación de un mínimo del 40% de la capacidad existente para acceder a los beneficios). Como resultado de este proceso se tendió más a la construcción de hoteles nuevos que a la ampliación y mejora de la calidad de los alojamientos existentes, lo que contribuyó al mencionado sobredimensionamiento.

Si bien es siempre deseable una mayor competencia, esta sobreoferta genera ciertos inconvenientes al interior del negocio hotelero, resultando particularmente afectados los hoteles de tres estrellas. En épocas de baja ocupación los hoteles de 5 y 4 estrellas ofrecen paquetes promocionales o bajan tarifas con el objeto de cubrir costos fijos, con lo que cierta porción de turistas que en condiciones normales se alojarían en hoteles de tres estrellas acceden a categorías superiores por una diferencia tarifaria muy menor. Para establecimientos de 1 y 2 estrellas esta presión tarifaria no resulta tan problemática, ya que su público suele ser más estable y con menor flexibilidad al precio por su menor poder adquisitivo. La necesidad de disminuir tarifas en temporada baja para atraer turistas afecta por ende en mayor medida la rentabilidad operativa de los hoteles de tres estrellas, para los cuales resulta a veces difícil mantener la calidad de sus servicios o cubrir sus costos.

Si bien no sería deseable introducir regulaciones al mercado como tarifas piso (propuestas por algunos referentes del sector), es probable que de no mantenerse un dinamismo en el arribo de turistas cierta cantidad de establecimientos verá dificultada su permanencia en el futuro. Por otro lado, esta sobreoferta genera una ventaja con respecto a otros destinos ante un eventual escenario de fuerte crecimiento sostenido en la afluencia de turistas, al contar con una holgada capacidad de plazas relativa.

Retroceso en el promedio de pernoctes:

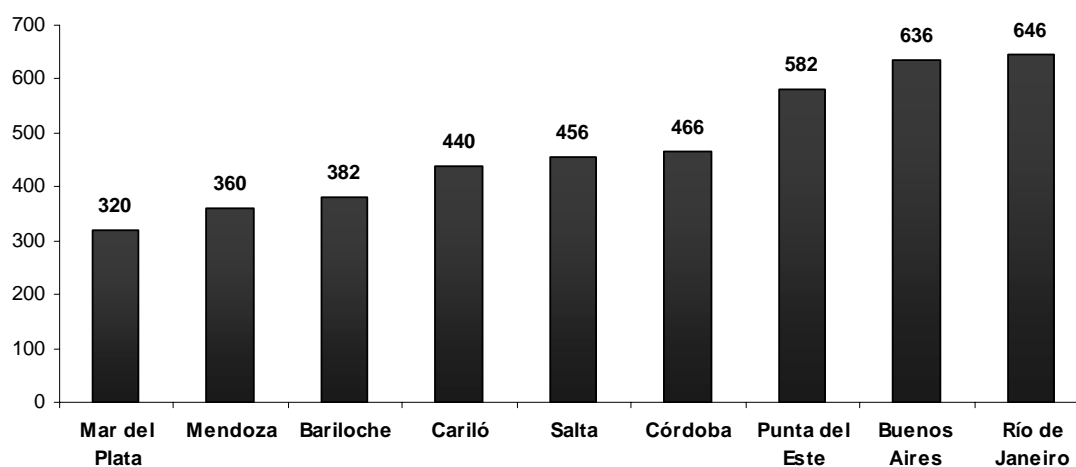
Desde 1998 se viene observando una disminución en el promedio de pernoctes. Si bien este retroceso es en parte atribuible a una tendencia mundial del turista a realizar viajes más cortos pero de mayor frecuencia, obviamente reduce el impacto económico del turismo en la provincia, y obliga a reforzar la oferta de entretenimientos y actividades de esparcimiento con el objeto de aumentar las estadías promedio. Quizás el desarrollo de esta oferta haya quedado relegado, comparando con el producido en la oferta hotelera, por lo que una política deseable apuntaría a dirigir en mayor medida los instrumentos promocionales disponibles hacia nuevos emprendimientos en estas áreas.

Competencia tarifaria de otros destinos:

La competencia tarifaria de otros destinos representa un factor de constante presión sobre la posibilidad de desarrollo futuro del sector turístico de Salta. Una de las condiciones para mantener las altas tasas de crecimiento registradas en el pasado y continuar con una afluencia de visitantes en aumento, es la de mantener precios competitivos.

Un relevamiento realizado en octubre de 2008 por la consultora Management & Fit relevó los precios de alojamiento para una familia de 4 integrantes (dos habitaciones dobles standard) en hoteles de 3 estrellas para distintos destinos turísticos del país y del exterior.

Gráfico 44: Tarifas de Dos Habitaciones Dobles Standard. Octubre de 2008



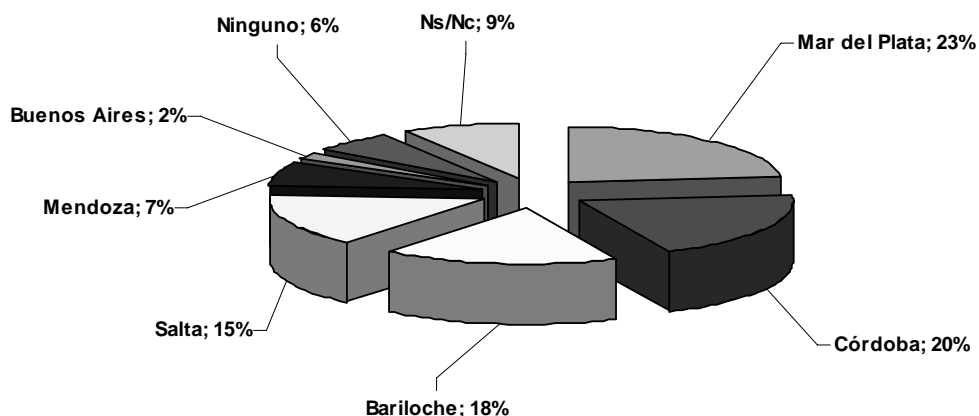
Fuente: Management & Fit. Para Salta IERAL..

De acuerdo a estos resultados, el alojamiento más barato se obtiene en Mar del Plata, seguido por Mendoza, Bariloche y Cariló. Entre los siete destinos locales incluidos en el relevamiento, Salta aparece en el quinto lugar en cuanto a tarifas hoteleras más accesibles, sólo superado por Córdoba y Buenos Aires.

Mar del Plata, Mendoza y Bariloche presentan tarifas un 30%, 21% y 16% más bajas que Salta, siendo las diferencias con Cariló y Córdoba poco significativas (del -4% y 2% respectivamente). Buenos Aires resulta un 39% más caro que Salta de acuerdo a este indicador, mientras que Punta del Este y Río de Janeiro cuentan con tarifas un 28% y 42% superiores. Con respecto al promedio de estos nueve destinos turísticos (\$476), Salta se encuentra levemente por encima, en un 4%.

También el estudio mencionado incluyó una encuesta telefónica de 500 casos de todo el país, con el objeto de determinar cuál destino de nuestro país ofrecía la mejor combinación de los atributos BELLEZA/SERVICIOS/BUENOS PRECIOS.

Gráfico 45: Destino que ofrece la mejor combinación BELLEZA/SERVICIOS/BUENOS PRECIOS. Octubre de 2008.



Fuente: Management & Fit.

En estos términos Mar del Plata fue la elegida por el 23% de los casos, siguiendo Córdoba con el 20%, Bariloche con el 18% y Salta con un 15%. Mendoza y Buenos Aires obtuvieron el 7% y 2% respectivamente.

Donde Salta sí obtuvo una ventaja con respecto al resto, fue en el nivel educativo de las personas que la eligieron como destino. Es así que entre los demás, es el que resulta más el más preferido por personas de alto nivel educativo (41%). Esta ventaja resulta importante porque puede asociarse el nivel educativo al de

ingresos, y por ende el impacto económico del turismo resulta relativamente mayor al de los otros destinos.

Los empresarios del sector son conscientes de que Salta no se constituye entre los destinos más económicos, siendo en general reticentes a competir sólo con la variable precio y destacando su preferencia por hacerlo en calidad de servicios.

Sin embargo, en un contexto actual de fuerte competencia internacional y rebajas tarifarias con el propósito de mantener la demanda turística, disminuida por la crisis financiera internacional y otros problemas exógenos (como los efectos de la gripe A), resultará inevitable trabajar sobre la competitividad de los precios turísticos para evitar la pérdida de mercados.

Disminución de pernoctes en el interior:

Tal como se desprende de la evolución de arribos turísticos por destino dentro de la Provincia de Salta, se advierte una tendencia hacia una mayor concentración de pernoctes en Ciudad de Salta en detrimento de destinos del Interior como Cafayate y Cachi. Muchos turistas van y vuelven en el día hacia estos destinos sin pernoctar en ellos, sino en Salta Capital. Esto obviamente disminuye el impacto económico del turismo en esas localidades y conspira contra la posibilidad que tiene la actividad de igualadora de desarrollo dentro de la provincia. Si bien globalmente la contribución económica del turismo será igual, resultaría conveniente el diseño de políticas que alienten al turista a pernoctar en el Interior y evitar la creciente concentración que se produce en la capital de Salta. Una de las posibilidades puede ser la de reforzar circuitos y paquetes turísticos que incluyan una mayor presencia (en alojamiento) de estas localidades.

Costos salariales crecientes:

Como pudo apreciarse al analizar la estructura de costos del sector, el costo salarial representa más de un tercio del costo total y debido a su ritmo de crecimiento, su peso relativo se encuentra en aumento. Si bien no es la única actividad que sufre este fenómeno, se plantea como un problema a la hora de mantener simultáneamente los márgenes de rentabilidad y tarifas competitivas. En Salta la presión de mayores costos salariales se ha trasladado a las tarifas hoteleras incluso durante el año 2009, cuando en el resto del mundo se está produciendo una guerra tarifaria y los precios de alojamiento han descendido en la mayor parte de los destinos turísticos. Las subas en las tarifas para el presente año se encuentran en el

orden del 18% para la categoría de cuatro estrellas y 11% para los de tres; con un aumento del costo salarial de alrededor del 15%. Por otro lado, aquéllos establecimientos que optan por no ajustar sus tarifas corren el riesgo de disminuir la calidad de sus servicios o disminuir la reinversión de ganancias. Ante este obstáculo es poco lo que puede hacer el gobierno provincial con el menú de políticas a su disposición, quedando sólo un margen muy estrecho de beneficios fiscales o exenciones a tributos provinciales.

Competencia desleal del sector informal:

Una restricción que fue identificada por todos los referentes del turismo en Salta fue la competencia desleal ocasionada por la presencia de un sector de la actividad que funciona en la informalidad. Esta informalidad no solo se presenta en unidades de alojamiento sino también en agencias de viaje y servicios al turista (transfers, rent a cars, entretenimiento, etc.). Lógicamente, la existencia de este parte informal del negocio representa un problema para los operadores que cumplen con todos los requisitos legales e impositivos, por cuanto deben competir en condiciones desiguales con los mismos. También implica un riesgo para el turista, quien se encuentra desprotegido ante un eventual inconveniente por falta de cobertura en cuanto a seguros, regulaciones edilicias, de seguridad, etc. La imagen negativa de la provincia que puede producir la falta de cobertura al turista de este sector informal puede ocasionar daños en la percepción de Salta como destino elegible en el futuro.

Si bien el Ministerio de Turismo cuenta con un área de fiscalización destinada al control y la habilitación de los establecimientos y operadores turísticos de la provincia, y efectivamente se llevan a cabo inspecciones permanentes, las acciones en este sentido deben reforzarse incluyendo además la cooperación de los municipios en la tarea.

Capacitación de Recursos Humanos:

En los últimos años y debido al boom del turismo en la provincia se ha incrementado la oferta de capacitación en carreras universitarias y terciarias relacionadas a la actividad. El abanico de esta oferta va desde las licenciaturas en turismo hasta distintos oficios del área. En este proceso no sólo ha participado la enseñanza privada sino que ha tenido y tiene una importante participación el organismo turístico provincial, que ha impulsado capacitaciones a los operadores,

municipios, agentes públicos, etc. No obstante se perciben falencias importantes en lo referente al manejo de idiomas extranjeros, que son fundamentales para el trato de los turistas internacionales. Esta dificultad ha sido reconocida por los empresarios y funcionarios entrevistados, y representa un impedimento a subsanar mediante una efectiva capacitación en idiomas. Esta acción no sólo debe ser encarada por el sector público, sino que debe formar parte de la inversión que los privados realizan para una mayor eficiencia en la operación de su negocio.

VII.1.5 Desafíos

Tal como se demuestra en el presente trabajo, la enorme expansión que ha tenido la actividad turística en la provincia resulta indiscutible, siendo uno de los sectores económicos que más ha crecido. La falta de infraestructura turística y la escasa frecuencia de vuelos (en la actualidad hay cerca de 60 vuelos semanales) fueron cuellos de botella que se superaron y permitieron un desarrollo más holgado, comparativamente a otras jurisdicciones de nuestro país.

Sin embargo en 2008 ya se advierte cierto estancamiento en el arribo de turistas, que se convierte en un retroceso en lo que va del año 2009. Si bien las cifras son provisorias, la caída en el arribo de turistas alojados en establecimientos habilitados llega al 6% para los 10 primeros meses del año. Las causas de esta situación son conocidas. Los efectos del conflicto con el campo iniciado en marzo de 2008, luego agudizados por la crisis financiera internacional, conjuntamente con factores que influyeron negativamente como las epidemias del dengue y la gripe A, fueron factores que explican esta desaceleración de la actividad del turismo.

Este panorama negativo no resultará permanente pero obliga a plantear ciertos desafíos si se quiere superar la crisis con mayor comodidad que los competidores de otros destinos.

Estos desafíos implican la permanente creación de nuevos productos turísticos y el aumento en la oferta de entretenimientos. Ambas estrategias permiten aumentar el atractivo de Salta como destino e incrementar el promedio de estadía de los visitantes. La provincia ha demostrado eficacia en la generación de nuevos productos. A la oferta tradicional se han sumado nichos de mercado como el turismo religioso y un incipiente turismo cinegético (impulsado por importantes capitales norteamericanos), entre los más recientes. Este proceso debe continuar y todavía

existe un amplio potencial con recursos y atractivos que hasta hoy se encuentran desaprovechados. En la generación y promoción de nuevos productos el Estado provincial tiene una participación fundamental, al ser la mayoría bienes públicos. Igualmente, en los casos en que no existan externalidades, la inversión del sector privado resulta crucial.

Medidas recientes como la implementación de nuevos vuelos (subsidiados en parte por el gobierno provincial) hacia Córdoba e Iguazú con el objeto de convertir a Salta en un hub aéreo y evitar la necesidad de recurrir a Buenos Aires como centro distribuidor contribuyen en este sentido. Esta estrategia permite incluir de manera más accesible a Salta entre otros destinos nacionales y abre la posibilidad de captar turistas desde Brasil (por la cercanía de Iguazú con este país vecino).

Sin embargo, el mayor desafío parece ser el de mantener tarifas competitivas. Si bien también es posible competir en calidad de servicios y atractivos, resulta fundamental mantener precios que seduzcan al turista para mantener un buen ritmo en la afluencia de visitantes. Ya se observó que las ventajas cambiarias producidas por la devaluación se encuentran prácticamente licuadas en dólares. Esto no sólo afecta al turismo receptivo internacional sino también al doméstico ya que los precios de otros destinos del exterior se tornan más alcanzables por los turistas nacionales. La mayor complicación que se presenta a la hora de mantener o reducir tarifas es la del creciente costo salarial que afronta el sector, debido al importante peso que éste representa en su estructura de costos.

VIII Economías Regionales en Argentina: NEA

VIII.1 El Sector Turismo en la Provincia de Misiones

Gerardo Alonso Schwarz

VIII.1.1 Introducción

El Turismo en la provincia de Misiones siempre ha tenido un lugar muy importante tanto en los discursos de las autoridades provinciales como en el imaginario colectivo.

No obstante es poco conocido el aporte real de este sector a la economía provincial. Por ello, la primer parte del estudio implica un diagnóstico de situación, haciendo una descripción tanto de la oferta como de la demanda de nuestra provincia. Para esto se realiza una descripción de la oferta de alojamiento, sus características y su evolución durante los últimos años. Luego se realiza una descripción de la demanda de dichos servicios turísticos

A su vez, históricamente se manifestó la necesidad de balancear el sector geográficamente de manera tal que los turistas que visitan Puerto Iguazú también recorran el resto de la provincia. Más allá de estos dichos, la realidad mostraba diferencias muy importantes en la cantidad y calidad de los servicios, por lo que en este estudio también se incluirá al “resto de la provincia” en el análisis.

Finalmente se enunciará las políticas económicas y sectoriales que mas impactan a la actividad haciendo hincapié en la forma de potenciar este sector.

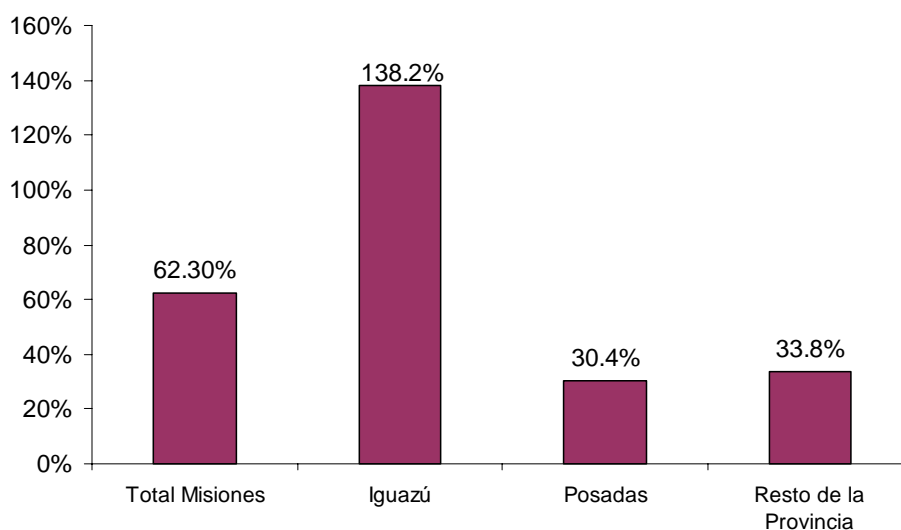
VIII.1.2 Análisis particular del sector y evolución reciente

VIII.1.2.1 Oferta Turística

Establecimientos

La cantidad de establecimientos hoteleros y parahoteleros existentes en la Provincia de Misiones ha registrado un incremento del 62,3 % entre 2000 y 2009, pasando de 122 a 198 establecimientos hoteleros.

Gráfico 1: Evolución de Establecimientos Hoteleros y Parahoteleros en la Provincia de Misiones. 2000 a 2009



Fuente: leral en base a datos de la Subsecretaría de Turismo de la Prov. de Misiones

Este crecimiento sin ningún lugar a dudas ha estado concentrado en la localidad de Puerto Iguazú donde actualmente existen 81 establecimientos, lo cual implica un crecimiento del 138,2 % (en el año 2000 habían en esta localidad sólo 34 hoteles).

En la ciudad de Posadas, el crecimiento registrado en la cantidad de establecimientos existentes fue del 30,4 % durante este período, pasando de 23 a 30 establecimientos, mientras que en el resto de la provincia actualmente existen 87 establecimientos (lo cual explica el crecimiento de 33,8 % con respecto a los 65 que existían en el año 2000).

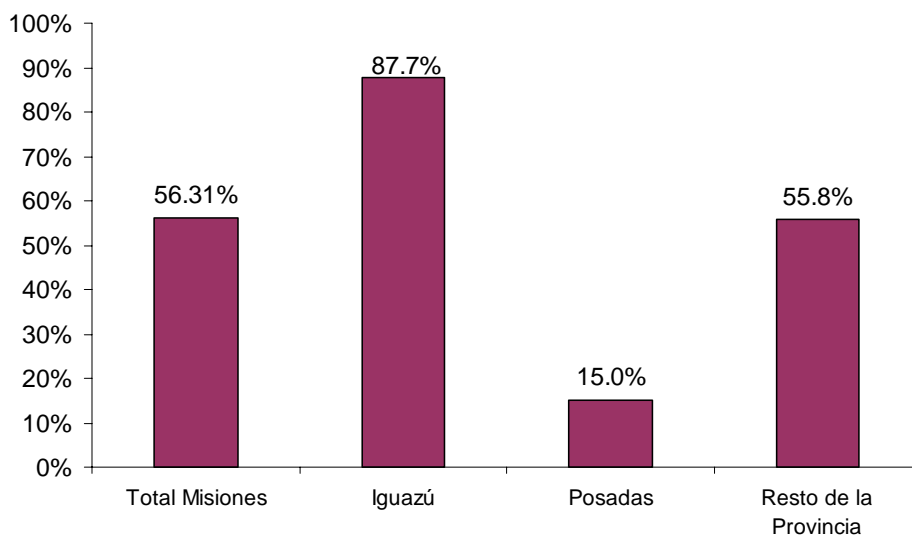
Habitaciones Disponibles

La cantidad de habitaciones existentes en los establecimientos hoteleros y parahoteleros de la Provincia de Misiones ha registrado un incremento del 56,3 % entre 2000 y 2009, pasando de 3154 a 4930 habitaciones.

Este crecimiento, al igual que en el caso de establecimientos, también ha estado concentrado en la localidad de Puerto Iguazú donde actualmente existen 2329 habitaciones disponibles, lo cual implica un crecimiento del 87,7 % (en el año 2000 habían en esta localidad sólo 1241 habitaciones disponibles).

En la ciudad de Posadas, el crecimiento registrado en la cantidad de habitaciones fue de apenas el 15 % durante este período, pasando de 929 a 1068, mientras que en el resto de la provincia actualmente existen 1533 habitaciones disponibles (lo cual explica el crecimiento de 55.8 % con respecto a las 984 habitaciones que existían en el año 2000).

Gráfico 2: Evolución de Habitaciones Disponibles en la Provincia de Misiones. 2000 a 2009



Fuente: *leral en base a datos de la Subsecretaría de Turismo de la Prov. de Misiones*

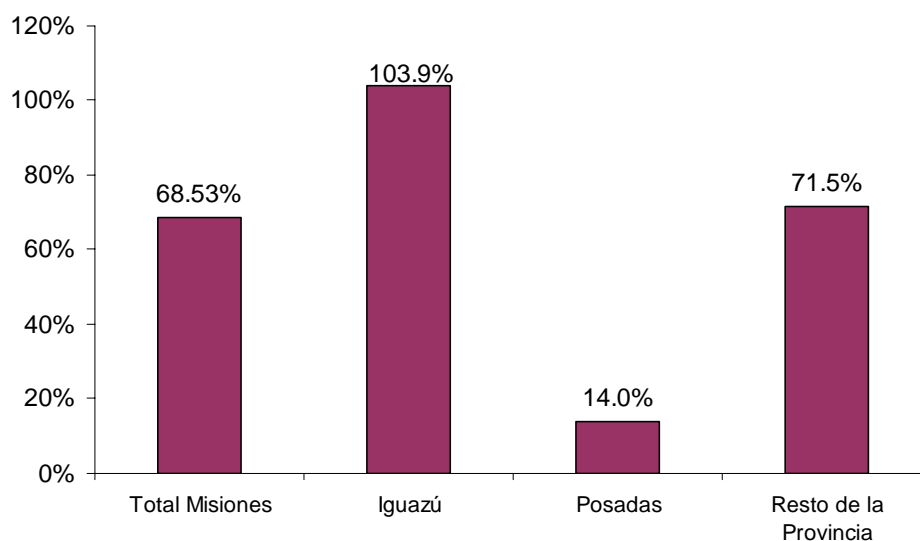
Plazas Disponibles

La cantidad de plazas disponibles existentes en la Provincia de Misiones ha registrado un incremento del 68,5 % entre 2000 y 2009, pasando de 7637 a 12871 plazas disponibles.

Nuevamente en este caso observamos que el crecimiento registrado se ha concentrado en la localidad de Puerto Iguazú donde actualmente existen 6418 plazas disponibles, lo cual implica un crecimiento del 103,9 % (en el año 2000 habían en esta localidad sólo 3147 plazas disponibles).

En la ciudad de Posadas, el crecimiento registrado en la cantidad de plazas fue de apenas el 14 % durante este período, pasando de 2170 a 2474, mientras que en el resto de la provincia actualmente existen 3979 plazas disponibles (lo cual explica el crecimiento de 71,5 % con respecto a las 2320 plazas que existían en el año 2000).

Gráfico 3: Evolución de Plazas Hoteleras y Parahoteleras Disponibles en la Provincia de Misiones. 2000 a 2009



Fuente: IERAL en base a datos de la Subsecretaría de Turismo de la Prov. de Misiones

VIII.1.2.2 Demanda Turística

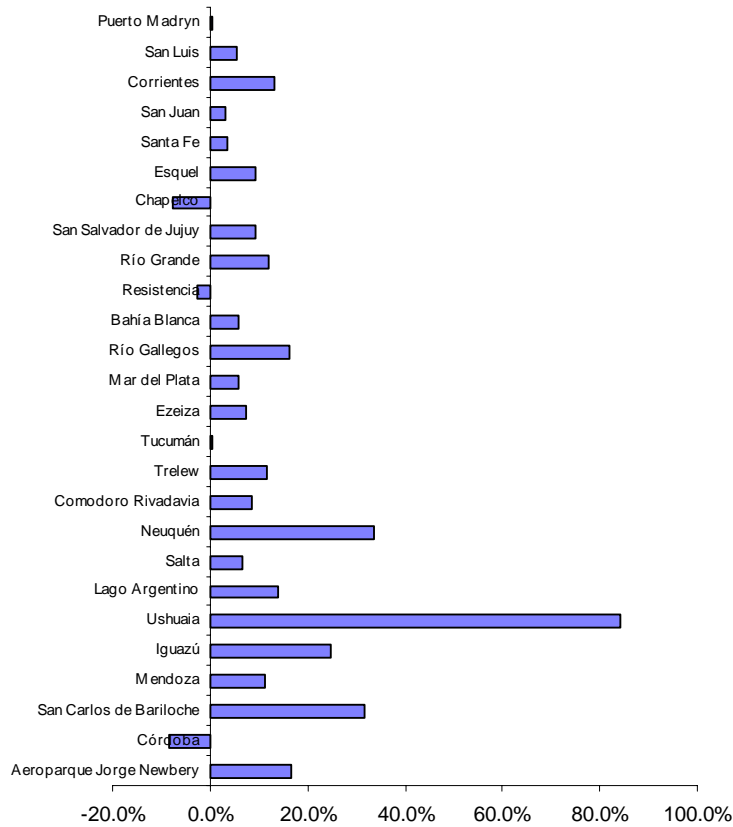
Arribos

Durante el año 2008 observamos que arribaron al aeropuerto de Puerto Iguazu un total de 268.705 pasajeros, lo cual implica un crecimiento del 24,7 % con respecto a los valores de 2004.

En este punto resulta relevante comparar el desempeño del principal aeropuerto de Misiones con los de otros destinos destacados del país.

Claramente el destino con mayor crecimiento ha sido registrado en Ushuaia donde esta variable creció el 84,4 %. En un segundo grupo podemos encontrar a los aeropuertos de Bariloche, Iguazú y Neuquén con crecimientos de entre 20 y 32 %.

Gráfico 4: Evolución de la Cantidad de Pasajeros Desembarcados por Aeropuerto. 2004 - 2008



Fuente: IERAL en base a datos del INDEC

Finalmente, encontramos a la gran mayoría del resto de destinos, que registraron incrementos en la cantidad de pasajeros de hasta 16 %.

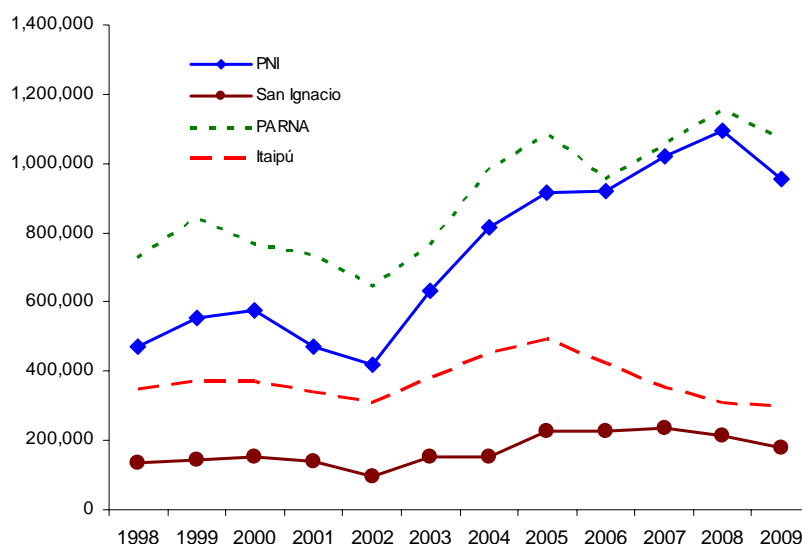
Ingresos a los Principales Atractivos Turísticos

En el caso del sector turístico de la región, observamos que las visitas al Parque Nacional Iguazú ha registrado un incremento del 132 % en los últimos diez años (ascendiendo a 955.785 visitantes durante el 2009) mientras que el segundo destino regional, las Ruinas de San Ignacio, han registrado un crecimiento en las visitas del 61 % en igual período (ascendiendo a 177.281 visitantes durante el 2009).

Comparativamente resulta interesante comparar estos datos con la cantidad de visitantes que ingresa anualmente a dos atractivos que si bien se encuentran en Foz de Iguacu (Brasil). De esta manera, observamos que durante el año pasado ingresaron al Parque Nacional Iguazú de Brasil 1.070.072 visitantes (lo cual a su vez

es un 27 % superior a los ingresos registrados diez años atrás). En el caso de la Represa de Itaipú, durante el 2009 hubo 298.579 visitantes, con una caída del 20 % con respecto a los valores de 1999.

Gráfico 5: Ingresos Anuales a Principales Atractivos de la Región. 2000 a 2009



Fuente: Ieral en base a datos del IPEC, Itaipú Binacional y PARNA

VIII.1.2.3 Cantidad de Viajeros Alojados

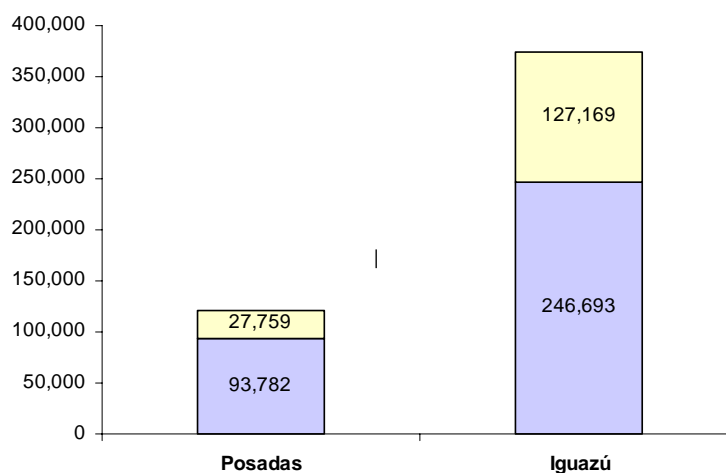
Más allá de la cantidad de visitantes que ingresa anualmente a los principales atractivos de la Provincia de Misiones, teniendo en cuenta que el principal destino turístico provincial (las Cataratas de Iguazú) es compartido con Brasil, resulta necesario determinar cuantas personas realmente pernoctan en los hoteles de Misiones.

De esta manera, y utilizando los datos de la Encuesta de Ocupación Hotelera, observamos que durante el año 2008 fueron alojados 373.862 turistas en los establecimientos de Puerto Iguazú y 121.541 en la ciudad de Posadas.

De esto total, cabe mencionarse que los hoteles de Posadas alojaron el 77,2 % de los visitantes a esta ciudad y los hoteles de Puerto Iguazú alojaron el 66 % de los turistas que pernoctaron en la ciudad de las cataratas.

A su vez, esto significa que del total de pasajeros en Posadas el 22,8 % y en Iguazú el 34 % fue alojado en Establecimientos Parahoteleros.

Gráfico 6: Viajeros alojados en Posadas y Puerto Iguazú según tipo de establecimiento. 2008



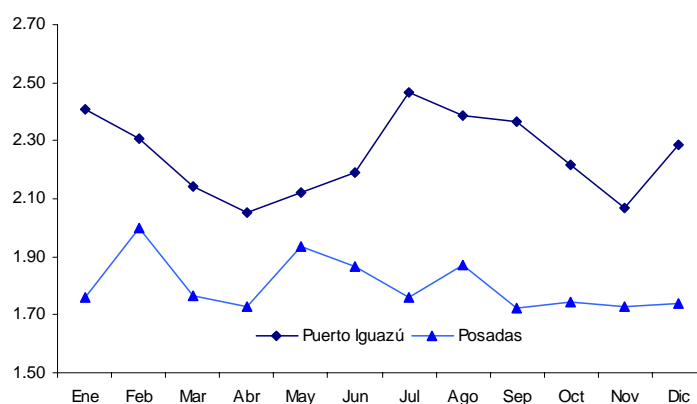
Fuente: Ieral en base a datos de la EOH – Indec

En este punto también resulta por demás interesante conocer el perfil de los viajeros ya que en el caso de Puerto Iguazú el 46,9 % son turistas extranjeros o que residen en el exterior, mientras que en el caso de la ciudad de Posadas el grupo de turistas no residentes explica sólo el 8 % del total.

VIII.1.2.4 Estadía Promedio

Al analizar la duración promedio de estadía de los turistas en el destino, observamos que en la ciudad de Puerto Iguazú el promedio anual actualmente es de 2,25 días mientras que en la ciudad de Posadas la estadía promedio anual es de 1,8 días.

Gráfico 7: Duración de la Estadía Promedio (en días) Puerto Iguazú y Posadas. 2008



Fuente: Ieral en base a datos de la EOH – Indec

A su vez, en este tema también es importante destacar que la duración de dicha estadía no es homogénea a lo largo del año sino que, por el contrario, varía según los meses de temporada alta o baja.

De esta manera se observa que en la ciudad de Puerto Iguazú la estadía promedio tiene claramente dos picos durante el año: Julio, Agosto y Septiembre por un lado y Diciembre, Enero y Febrero por el otro.

En cambio, en la ciudad de Posadas dichos ciclos no son tan pronunciados como en la ciudad de las Cataratas.

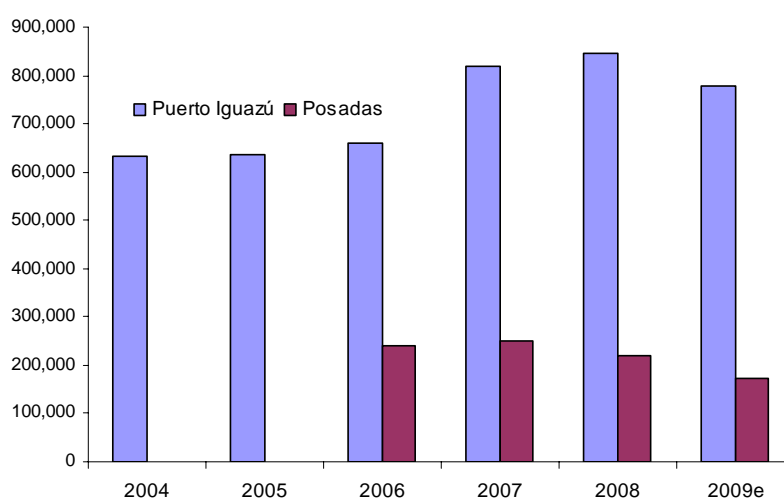
VIII.1.2.5 Cantidad de Plazas Hoteleras Ocupadas

Durante el año 2008 observamos que en la ciudad de Puerto Iguazú se han ocupado un total de 846.410 plazas, de las cuales el 61,7 % (460.624 plazas) han correspondido a establecimientos hoteleros y el 38,3 (324.007 plazas) a establecimientos parahoteleros.

Si comparamos estos datos con las 633.424 plazas ocupadas durante el año 2004, esto nos muestra un crecimiento del 33,6 %

Por otro lado, en la ciudad de Posadas se han ocupado durante el año 2008 un total de 219.105 plazas, dentro del cual se observa que 166.537 (76 % del total) han correspondido a establecimientos hoteleros mientras que 52.568 (24 % del total) fueron utilizadas en establecimientos parahoteleros.

Gráfico 8: Cantidad de Plazas Hoteleras Ocupadas. Posadas y Puerto Iguazú

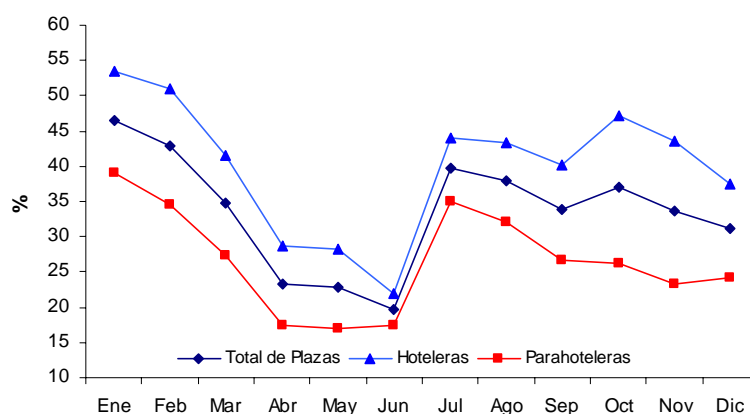


Fuente: Ieral en base a datos de EOH – INDEC

VIII.1.2.6 Tasa de Ocupación Hotelera

A su vez, al analizar el porcentaje de ocupación de las plazas disponibles en los establecimientos hoteleros y parahoteleros de la provincia de Misiones se observa que durante el año 2008 en Puerto Iguazú la ocupación promedió el 33,61 % mientras que en la ciudad de Posadas alcanzó el 26,18 %.

Gráfico 9: Tasas de Ocupación de Plazas Disponibles en Puerto Iguazú 2008



Fuente: Ieral en base a datos de la EOH – Indec

Por otro lado, y más allá del nivel promedio anual de ocupación, es necesario para comprender totalmente la dinámica del sector observar la evolución de la ocupación hotelera mensualmente.

Evidentemente aquí vemos también la tendencia existente en cuanto a la temporadas alta y baja, particularmente en Iguazú, donde durante los meses de enero y febrero se registraron tasas de ocupación del 46,48 % y del 42,98 % respectivamente y durante julio y agosto se registraron tasas de ocupación de 39,68 % y de 37,94 % respectivamente.

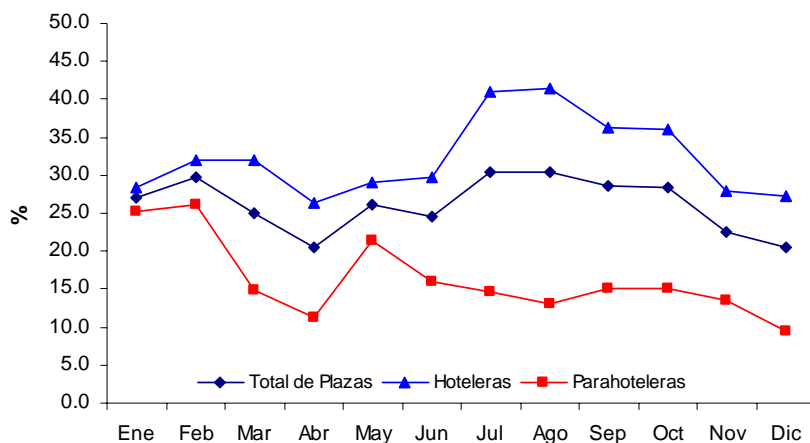
Como contrapartida, observamos que en los meses mayo y junio la ocupación promedio apenas alcanza el 22,9 % y el 19,75 % respectivamente, constituyendo la temporada baja de este destino turístico.

A su vez, y sumado a lo anterior, cabe aquí mencionar que las tasas de ocupación existentes varían según consideremos los establecimientos hoteleros o parahoteleros. De esta manera, mientras en Iguazú la tasa de ocupación de plazas

hoteleras promedio anual ascendió a 40,06 %, en el caso de las plazas de establecimientos parahoteleros apenas alcanzó el 26,7 % durante el mismo año.

En el caso de la ciudad de Posadas se registra una diferencia similar ya que la tasa de ocupación anual de plazas hoteleras ascendió a 32,28 % mientras que en el caso de las plazas parahoteleras la ocupación solo alcanzó el 16,32 %.

Gráfico 10: Tasas de Ocupación de Plazas Disponibles en Posadas 2008



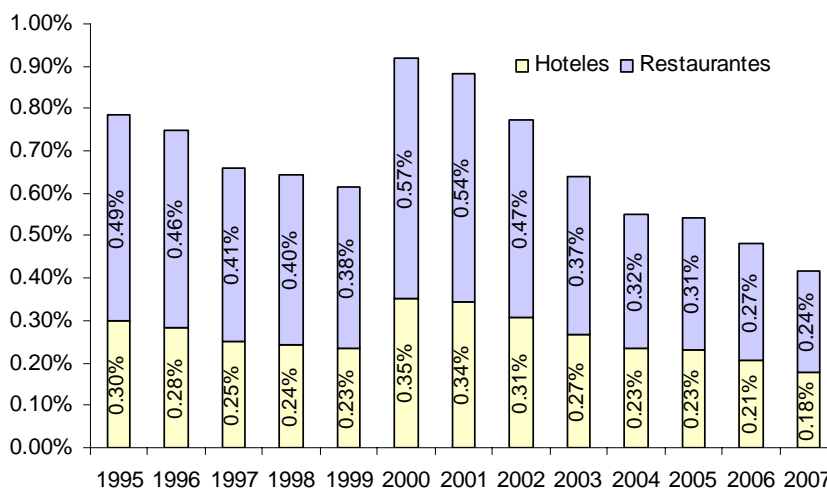
Fuente: Ieral en base a datos de la EOH – Indec

VIII.1.2.7 Importancia del Sector Turismo en la Actividad Económica

Si bien el sector turismo abarca muchas más actividades que la hotelería y los servicios gastronómicos, la importancia de estas dos actividades nos permiten evaluar el desempeño del sector y conocer la evolución del mismo.

De esta manera, observamos que en el año 2007 la actividad hotelera ha explicado el 0,18 % del Producto Bruto Geográfico de la provincia de Misiones, mientras que Restaurantes ha explicado el 0,24 %.

Gráfico 11: Participación (%) de Hoteles y Restaurantes en el PBG de la Provincia de Misiones



Fuente: Ieral en base a datos del IPEC

Según se observa claramente en los gráficos el gran desafío del sector turístico es continuar el crecimiento del destino Iguazú (donde se logró alcanzar un crecimiento del 34 % en las plazas ocupadas en los últimos cinco años) al tiempo que se logre generar una mayor dinámica en los demás destinos de la provincia.

VIII.1.3 Análisis de Competitividad Revelada

VIII.1.3.1 Participación en el Mercado Local e Internacional

A la hora de estimar la competitividad de un destino turístico es relevante realizar una comparación del desempeño de este destino con la región donde se encuentra.

De esta manera, observamos que en el período 2000 a 2008 la cantidad de turistas a nivel mundial ha crecido sólo el 59,5 %, aunque con disparidades regionales muy importantes.

Es así que la región de Medio Oriente y la zona Asia Pacífico son las regiones que más han incrementado el ingreso de turistas internacionales (+208,9 % en el primer caso y + 105,9 % para el segundo), seguidos de África que ha crecido un 83,6 % y Europa con un crecimiento del 33,8 %.

En este contexto, llama la atención que el Continente Americano tan sólo se ha incrementado el 23,6 % la llegada de visitas internacionales.

Dentro de nuestro continente encontramos que en los países de América Central las visitas internacionales han crecido el 6,4 %, en América del Norte se ha registrado desde el 2000 un crecimiento del 2,6 % y en el Caribe un incremento del 2,5 %. Sudamérica desde el 2000 y hasta el 2008 ha visto crecer las visitas internacionales en un 4,0 %.

Estos números sirven de marco para realizar una comparación de la dinámica de los destinos regionales con respecto al total país, el subcontinente y la dinámica del turismo mundial.

VIII.1.4 Influencias de Políticas públicas y regulaciones que afectan al sector

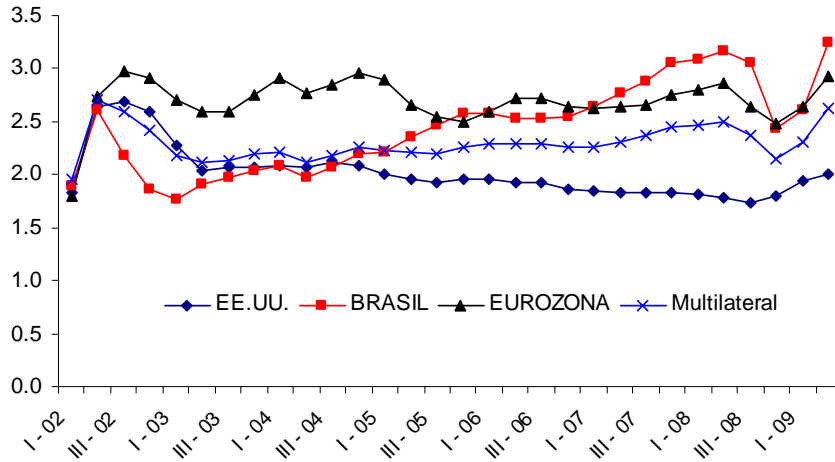
VIII.1.4.1 Tipo de Cambio

Como fue mencionado más arriba, en la localidad de Puerto Iguazú el 46,9 % de los turistas residen en el exterior por lo cual la variación del tipo de cambio generará cambios en los precios relativos del destino.

De esta manera, observamos que históricamente los turistas alemanes son los que lideran el grupo de extranjeros extra Mercosur, seguido de los españoles, estadounidenses, franceses y chilenos, por lo cual el tipo de cambio real con la Unión Europea, Estados Unidos y Brasil generarán incentivos o desincentivos a la llegada de turistas provenientes de estas regiones.

Pero a su vez, también hay que tener en cuenta que parte del auge del turismo en Argentina a partir del 2002 se debió a la “sustitución de importaciones” en destinos turísticos, de manera tal que al ser menos accesibles los destinos del exterior muchos argentinos decidieron vacacionar visitando los atractivos de nuestro país y entre ellos, las Cataratas de Iguazú.

Gráfico 12: Evolución del Tipo de Cambio Real. 2002 a 2009



Fuente: leral en base a datos del IPEC

VIII.1.4.2 Políticas Públicas Provinciales

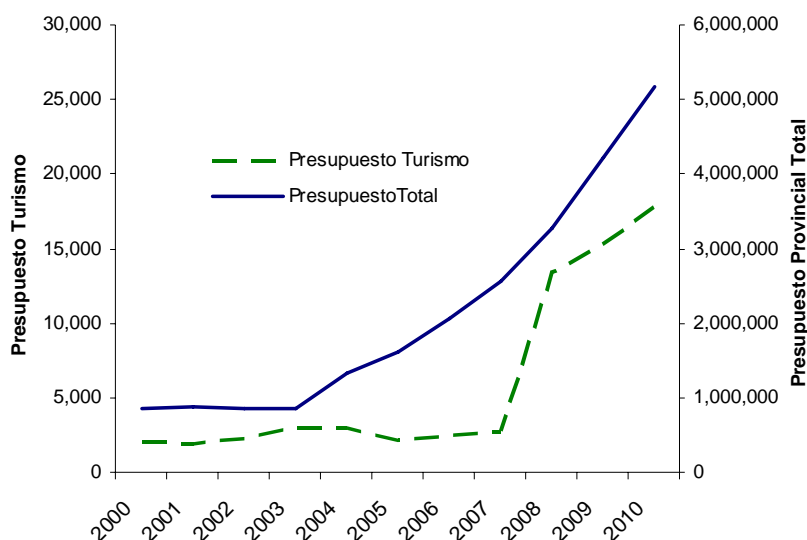
Presupuesto Provincial destinado a la Función Turismo

Sin duda uno de los principales indicadores del fomento existente a una actividad determinada son las partidas presupuestarias que un gobierno destina a dicho sector. Por lo tanto, es conveniente analizar la evolución del Presupuesto Provincial destinado a la Función Turismo.

Al hacerlo, observamos que durante la mayor parte de los últimos 10 años si bien existieron diferentes programas destinados a fomentar el turismo esto no se ve reflejado al analizar la asignación de recursos que la provincia aporta al sector.

El presupuesto destinado al sector en los últimos 10 años registró un aumento de 8,1 veces (ascendiendo a 17,75 millones de pesos en el presupuesto 2010) en cambio el presupuesto provincial se incrementó en 6,1 veces.

Gráfico 13: Presupuesto Total y Presupuesto destinado a la Función Turismo en Misiones. 2000 a 2010



Fuente: Ieral en base a Presupuestos Provinciales

La participación que tuvo el sector turismo en el presupuesto provincial es relativamente baja, de manera tal que analizando la participación del sector entre los años 2000 a 2010 se aprecia que en el año 2000 la participación del sector fue del 0,24 % y que, si bien hubo un crecimiento en la importancia relativa, en el año 2010 dicha participación llega apenas al 0,34 % del presupuesto total.

Inversiones Públicas en Infraestructura destinada al Turismo

Si bien durante los últimos años son numerosas las iniciativas que inversiones públicas destinadas a la infraestructura en turismo en la provincia de Misiones (más allá de que estas partidas figuran en otras dependencias, como por ejemplo educación), cabe destacar cuatro grandes grupos de obras que están asociadas a la idea de contar en la provincia con cuatro atracciones/destinos de calidad nacional e internacional.

De esta manera se ha construido en el Cerro Santa Ana una cruz que será parte de un Parque Temático religioso. Esta obra ha incluido en el presupuesto provincial hasta el momento una inversión de 26,6 millones de pesos en los últimos tres años (que corresponden a una partida de 11,325 millones de pesos en el 2008, una partida de 13,1 millones de pesos en el 2009 y 22 millones en el 2010).

Otro ejemplo en este sentido son las obras en el predio denominado “600 hectáreas de Puerto Iguazú”, donde en obras de infraestructura se han destinado un total de 41,5 millones de pesos en los últimos tres años (16 millones en el 2008, 11 millones en el 2009 y 14,5 millones en el presupuesto 2010)

Además de esto podemos mencionar también como obras de gran importancia el pavimento del acceso hasta los saltos del Moconá y el show de Imagen y Sonido que se inauguró a mediados del 2009.

Plan Maestro para el Desarrollo Turístico de Puerto Iguazú y Plan Integral de las 600 hectáreas

Por medio del Decreto 1628/04 se establece la normativa específica que regula las condiciones técnicas a considerar para la radicación de emprendimientos turísticos en la zona denominada “600 hectáreas de Puerto Iguazú”, y los requisitos técnicos para inversores interesados en participar en la misma.

El Plan Maestro para el desarrollo Turístico de Puerto Iguazú y el Plan Integral de las 600 hectáreas ha generado la radicación de diversos hoteles de primer nivel, con el consecuente crecimiento de la oferta de plazas disponibles, siendo ésta una de las principales causas por las cuales se explica el auge inversor en hotelería radicado en Puerto Iguazú que mencionamos más arriba.

Exención del Impuesto a los Ingresos Brutos a las Actividades Vinculadas al Turismo en el Municipio de Puerto Iguazú

Por medio de la Ley 3736: se exime del pago del impuesto a los ingresos brutos a la actividad turística en la localidad de Puerto Iguazú a toda actividad relacionada directamente con ésta.

Si bien claramente uno de los efectos de este sistema o régimen de promoción turística implica que se deja de recaudar ciertos montos que de otra manera irían a engrosar las arcas del estado provincial (y también de los municipios de toda la provincia vía coparticipación) sin ningún lugar a dudas, las políticas llevadas adelante por el gobierno provincial (entre las cuales se encuentra la mencionada exención de IIB) ha generado el anuncio de la llegada de cuantiosas inversiones hoteleras en la ciudad de Puerto Iguazú, tanto de grupos locales como de grupos inversiones internacionales.

De hecho, esta tendencia no ha concluido ya que varios de las obras de los proyectos anunciados aún no han sido concluidas por lo que este fenómeno con seguridad continuará durante el futuro próximo.

VIII.1.4.3 Recomendaciones de Políticas Públicas

Si bien es posible trabajar en múltiples ámbitos, hemos decidido concentrar las recomendaciones de políticas públicas en tres líneas cuya efectividad ya ha quedado demostrada en experiencias locales:

Mayor Conectividad con el resto del País y con otros Destinos Turísticos.

Uno de los mayores problemas que tiene la región es la gran distancia existente hasta los grandes centros urbanos y hasta los principales países de origen de los turistas que visitan los atractivos provinciales. Por lo tanto una de las líneas de trabajo que genera beneficios para el turismo en toda la provincia es incrementar la frecuencia de vuelos existente tanto con la ciudad de Buenos Aires como con los principales destinos turísticos de nuestro país y de los países vecinos (en este sentido habrá que pensar en la posibilidad de líneas que conecten directamente los aeropuertos provinciales con los principales centros urbanos del país, con localidades del norte argentino,

Promoción Comercial.

Sin lugar a dudas una de las líneas de trabajo deberá ser continuar con la promoción de los destinos locales a nivel nacional e internacional. En este punto, las campañas deberán continuar principalmente en tres líneas de acción: la campaña para convertir a las Cataratas en una de las 7 Maravillas de la Naturaleza (que implica buscar turismo internacional que claramente genera mayor gasto y consumo en servicios locales que el turismo nacional) sumada a las campañas de difusión y promoción en Brasil (paradójicamente muy pocos brasileros visitan la provincia de Misiones pese a la cercanía) y la promoción en los principales centros emisores de nuestro país.

Más allá de la promoción (cuya estrella claramente serán las cataratas), es necesario generar otras líneas de trabajo que favorezcan el crecimiento del turismo en el resto de la provincia.

En este sentido, y en base al escenario planteado anteriormente y al éxito señalado de los incentivos generados en la localidad de Puerto Iguazú, éste se

convierte en un caso testigo exitoso cuya experiencia debemos intentar replicar en el resto de la provincia a la vez que consolide la tendencia existente en la ciudad de las cataratas.

Exención del Impuesto a los Ingresos Brutos

Una de las acciones que menor costo fiscal tiene es extender la exención del Impuesto a los Ingresos Brutos a la actividad hotelera y servicios turísticos de toda la provincia. En este aspecto, según las estimaciones realizadas en estudios previos del Ieral durante el 2009 la exención a la actividad en toda la provincia habría un costo fiscal adicional de aproximadamente entre 634 y 840 mil pesos.

Por lo tanto, si bien este tipo de medidas tiene un costo fiscal claramente la mayor parte de este ya existe debido al actual régimen preferencial que tienen las actividades relacionadas al turismo en Puerto Iguazú.

A su vez, en este sentido resulta relevante observar este costo en términos de los recursos provinciales y del gasto presupuestado. De esta manera, observamos que desde el 2005 en adelante nunca esta exención habría significado más que el 0,6 % de la recaudación total anual del Impuesto a los Ingresos Brutos (y durante el 2009 se prevé que signifique apenas el 0,42 % de esta recaudación total del IIB).

Por otro lado, si comparamos el costo fiscal mencionado con el presupuesto provincial anual (lo cual nos da una mejor idea acerca del impacto real de una medida de esta naturaleza sobre el financiamiento del sector público) observamos que desde el 2005 en adelante nunca hubiese significado más que el 0,07 % de los recursos necesarios para financiar el gasto público presupuestado.

De hecho, durante el 2008 este costo hubiese representado apenas el 0,045 % del presupuesto mientras que en 2009 las proyecciones nos permiten estimar que el costo fiscal de dicha medida apenas representaría el 0,037 % de las erogaciones previstas por el gobierno provincial en el presupuesto.

Hasta aquí hemos mencionado los efectos estáticos de este tipo de medida pero también debemos analizar los efectos dinámicos generados como consecuencia de que esta tipo de medidas sin duda representa una señal al mercado o una información que el mercado (los inversores) utilizarán para tomar decisiones.

En este sentido, el mayor argumento a favor de esta propuesta es el indudable éxito de la promoción de la actividad turística en Puerto Iguazú (donde como hemos

señalado al inicio uno de los puntos más importantes ha sido la exención del IIB), que ha logrado iniciar un proceso inversor que en apenas cuatro años prácticamente ha duplicado la capacidad hotelera en dicha localidad.

De esta manera, la alternativa de generalizar la exención del IIB a la actividad hotelera de toda la provincia conjuga costos fiscales relativamente insignificantes para la provincia con un impacto más que promisorio como reactivador o movilizador de inversiones ya comprobado en Iguazú.

VIII.1.5 Conclusiones

En el este estudio se realizó un relevamiento principalmente concentrado en la dinámica de la oferta y de la demanda de servicios turísticos en la provincia de Misiones.

En el análisis de la relevancia del sector, el presente estudio señala como el sector tiene un peso relativamente pequeño en el total provincial (más allá de que el potencial indudablemente es enorme).

Según se observa claramente en los gráficos existen dos grandes desafíos del sector turístico en Misiones: consolidar el crecimiento del principal destino local, Puerto Iguazú (donde se logró alcanzar un crecimiento del 34 % en las plazas ocupadas en los últimos cinco años) al tiempo que se logre generar una mayor dinámica en los demás destinos de la provincia.

Luego de señalar el fuerte crecimiento de las inversiones en establecimientos hoteleros y tomando el caso testigo que constituye el Plan Maestro y el Proyecto de las “600 has” se proponer replicar la exitosa experiencia en toda la provincia.

Por lo tanto, las líneas de política sectorial propuestas se resumen en tres grupos: la gestión de mayor frecuencia y conectividad transversal de los vuelos que llegan a la provincia, continuar con la política de promoción de los destinos locales (en especial en las países vecinos, que pese a la cercanía no visitan la provincia) y la exención del IIB a la actividad hotelera en toda la provincia, siguiendo el muy exitoso ejemplo de Iguazú

VIII.1.6 Bibliografía

Alonso Schwarz, Gerardo, “Evolución Reciente y Dinámica del Destino Iguazú. Análisis del Sector Hotelero, Aerocomercial y Servicios Complementarios”, Ieral, Julio de 2005.

Alonso Schwarz, Gerardo, “Presión Fiscal Subnacional a la Actividad Hotelera en la Provincia de Misiones”, 2009 (inédito)

Gobierno de la Provincia de Misiones, “Plan Estratégico de Desarrollo Turístico de la Provincia de Misiones –Documento Resumen.”, 2001

INDEC, Estadísticas Varias.

IPEC. Estadística Varias

Organización Mundial del Turismo, “Barometro del Turismo Internacional”. 2008 y 2009

Prefeitura Municipal de Foz do Iguacu, “Radiografía Socioeconomica de Foz do Iguacu 2009”, 2010

Sturzenegger, Adolfo, “La Importancia de la Actividad Económica de Turismo y Viajes en Argentina”, Cámara Argentina de Turismo, Agosto de 2008

VIII.2 La Industria Forestal en las Provincias de Corrientes y Misiones

Gerardo Alonso Schwarz

VIII.2.1 Introducción

Al momento de seleccionar los sectores de las provincias del nordeste argentino para este proyecto hemos decidido incluir a la forestoindustria, debido tanto a la fuerte inversión realizada en forestaciones, como a la dinámica exportadora demostrada en los últimos años y la voluntad demostrada por los gobiernos para apoyar el desarrollo de clusters y cadenas de valor en estas actividades. Si bien la elaboración de pasta celulósica y papel se encuentran íntimamente relacionadas con la transformación mecánica de la madera por el uso complementario que realizan de la masa boscosa, en esta ocasión limitaremos el análisis a la industria del aserrío y de elaboración de manufacturas de madera debido a la mayor importancia que actualmente tienen en el NEA.

A su vez, teniendo en cuenta que el sector foresto industrial no se encuentra dividido por jurisdicciones provinciales sino que gran parte de la problemática del sector es compartida por Misiones y Corrientes, en varios puntos hemos realizado un análisis que abarca a ambas provincias para obtener resultados que nos permitan sacar conclusiones generales para ambas.

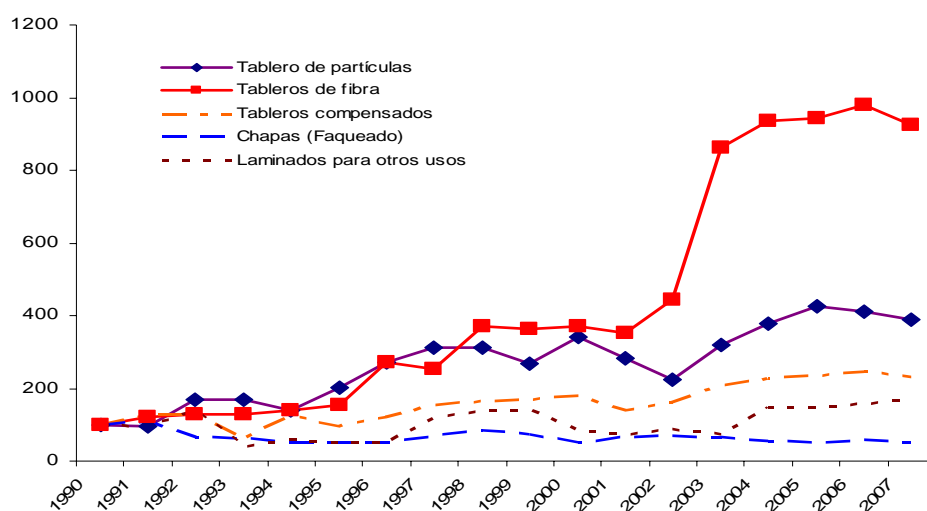
Teniendo en cuenta todo esto, se ha focalizado el estudio en los puntos que desde el sector privado consideraron más urgentes a la hora de conocerlos y poder generar políticas públicas que fortalezcan a toda la industria forestal en la región.

De esta manera, se decidió hacer mayor hincapié en la evolución de los principales costos de producción, en las tendencias de los mercados internacionales y en uno de los cuellos de botella que tiene actualmente el sector para crecer: la infraestructura de transportes de la región.

VIII.2.2 Análisis Particular del Sector

El crecimiento del sector forestoindustrial en nuestro país ha hecho que en los últimos diez años la producción física (m³) de Tableros de Fibra de Madera se haya incrementado el 264 %, la de Tableros Compensados haya crecido el 48 %, la de Laminados para Otros Usos haya registrado un incremento del 43 % y la de Tableros de Partículas haya crecido el 25 %. Sólo la producción de chapas (o Faqueado) muestra una tendencia negativa con una contracción del 27 %.

Gráfico 1: Evolución de la Producción (m³) Argentina de Productos del Sector Madera y sus Productos, exc. Muebles (base 100 = 1990)

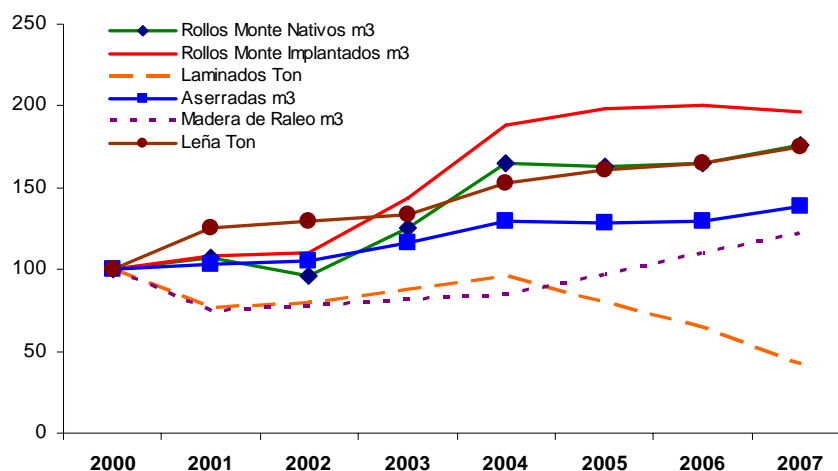


Fuente: IERAL en base a datos de CEP MECON

Dentro de este marco, durante los últimos años hemos visto que si bien el sector Foresto industrial ha consolidado su protagonismo en la Provincia de Misiones (empleando aproximadamente a 38 mil personas en forma directa en el área industrial y explicando tanto el 56 % de sus exportaciones), en la provincia de Corrientes (donde actualmente se emplea en la industria a 4 mil personas aproximadamente y el sector representa sólo el 17 % de las ventas al exterior) sin ningún lugar a dudas se ha convertido el sector con mayor potencial de crecimiento debido a la amplia disponibilidad de bosques implantados.

Esto implica que aún siendo la actividad con mayor crecimiento de los últimos años en Corrientes, no tiene una participación muy significativa en la generación de la riqueza provincial (ya que la contribución porcentual de la actividad más importante del sector, la silvicultura, hasta el momento nunca ha superado el 3,8 % del PBG provincial y actualmente representa el 2,9 %).

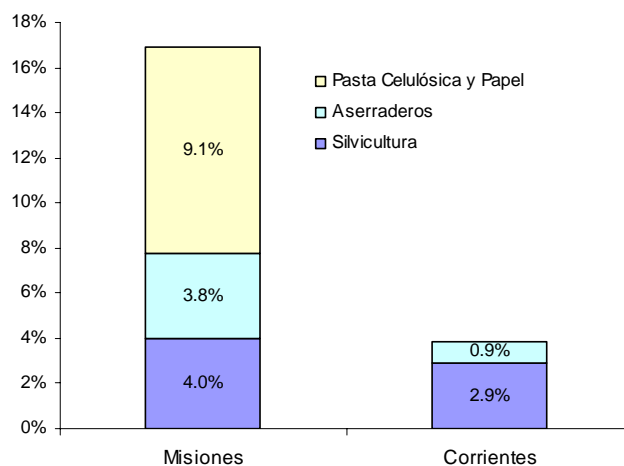
Gráfico 2: Producción de Madera en la Provincia de Misiones. 2000 a 2007 (base 100 = 2000)



Fuente: Ieral en base a datos del Ministerio de Ecología de Misiones

Según diversas publicaciones y análisis el potencial forestal de Argentina es mayor que el de Chile y que el de Uruguay tanto por razones de disponibilidad de tierras y superficie como por la velocidad de crecimiento de las especies implantadas (que en muchos casos implica la mitad de tiempo para generar un rollo de igual diámetro y densidad).

Gráfico 3: Participación de las Actividades Forestoindustriales en el Producto Bruto Geográfico de Misiones y Corrientes. 2007



Fuente: Ieral en base a datos del IPEC y de la DEyC

Por otro lado, cabe destacar que desde la devaluación del año 2002 se ha observado un muy importante crecimiento en las ventas al exterior de Maderas y sus Manufacturas, lo que se ha dejado ver en todos sus indicadores según veremos más adelante. No obstante, pensar en sostener la dinámica de crecimiento implica

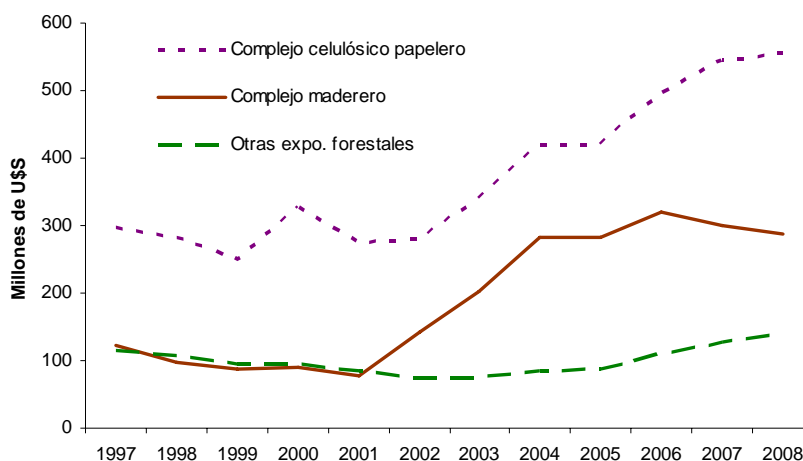
atender otros temas de política sectorial que pasan a tener una enorme incidencia para alcanzar el objetivo de obtener ventajas para el país más allá de los posibles vaivenes del tipo de cambio nominal existente.

VIII.2.3 Evolución de Exportaciones

VIII.2.3.1 Exportaciones Argentinas

Al analizar la evolución de las ventas al exterior del complejo forestoindustrial argentino observamos que en los últimos diez años ha incrementado un 101 % sus exportaciones, pero dentro de este marco claramente se destaca el sector maderero como el de mayor dinamismo ya que las ventas al exterior del rubro “Maderas y sus Manufacturas” crecieron un 192 % en ese período (el sector celulósico papelerero creció un 97 %).

Gráfico 4: Evolución de las Exportaciones Argentinas del Complejo Forestal (Millones de U\$S)



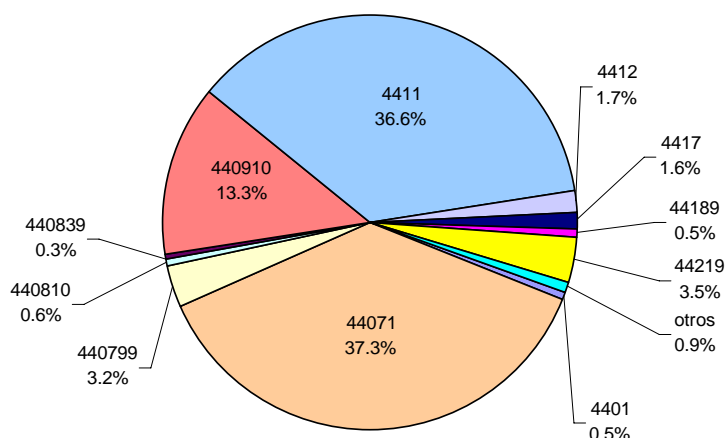
Fuente: Ieral en base a datos del INDEC

A su vez, si realizamos este análisis pero referido a las provincias del NEA encontramos que en la provincia de Misiones las exportaciones de Pasta Celulósica y Papel (capítulos 47 y 48) crecieron en los últimos diez años un 41 % (alcanzando el año pasado los 133,27 millones de dólares).

Con respecto a las exportaciones de Maderas y sus Manufacturas (capítulo 44), observamos que en Misiones han crecido un 495 % en los últimos años (alcanzando los 130,86 millones de dólares en 2008) y en Corrientes han crecido un 343 % (alcanzando los 27,57 millones de dólares en igual período).

A su vez, cabe destacar que el año pasado el 87,1 % de las exportaciones misioneras del Capítulo 44 estuvieron explicadas por sólo tres Partidas: 44071 (Madera Aserrada de Coníferas) con el 37 % ó 48,8 millones de dólares, 4411 (Tableros) con el 36,6 % ó 47,9 millones de dólares y 440910 (Machimbre de Madera de Coníferas) con el 13,3 % ó 17,4 millones de dólares.

Gráfico 5: Exportaciones de Madera y sus Manufacturas de Misiones según Partida del Sistema Armonizado. 2008

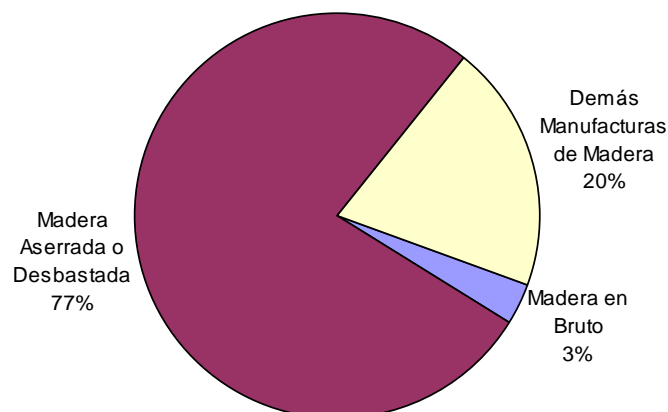


Fuente: Ieral en base a datos de la SUCEI

El valor promedio de la tonelada exportada muestra grandes variaciones según el Producto que estemos analizando, de manera tal que por ejemplo mientras la tonelada de Tableros de Fibra de Madera (4411) tuvo un precio promedio de 334,1 dólares, la tonelada exportada de Madera Aserrada de Coníferas (44971) durante el año pasado tuvo un precio promedio de 355,6 dólares y la tonelada de Machimbre (440910) tubo un precio promedio de 1007,1 dólares

En el caso de la Provincia de Corrientes, observamos que el 77 % (21,15 millones de dólares) de las exportaciones de Madera y sus Manufacturas del año 2008 está explicada por exportaciones de Madera Aserrada o Desbastada.

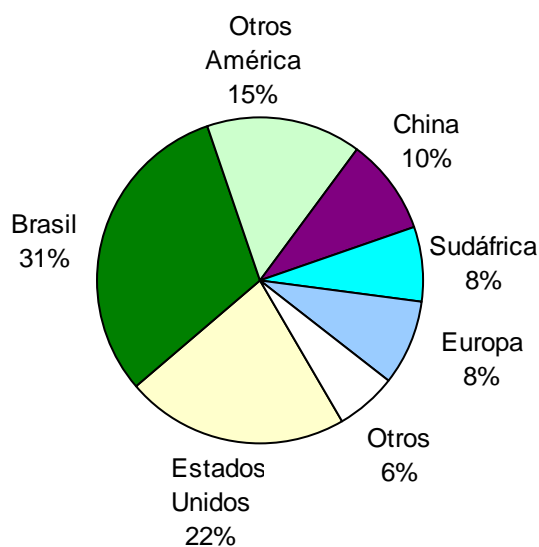
Gráfico 6: Exportaciones de Madera y sus Manufacturas de Corrientes por Producto.2008



Fuente: Ieral en base a datos de la Desc

A su vez, si clasificamos las exportaciones de la Partida 44 por País de Destino, encontramos que del total de las exportaciones procedentes de la Provincia de Misiones el 31 % se dirigieron a Brasil (40,9 millones de dólares), el 22 % a Estados Unidos (28,7 millones de dólares), mientras que al resto de países de Latinoamérica se dirigió el 15 % y a China el 10 % (12,6 millones de dólares).

Gráfico 7: Exportaciones de Madera y sus Manuf. de Misiones por país de Destino. 2008



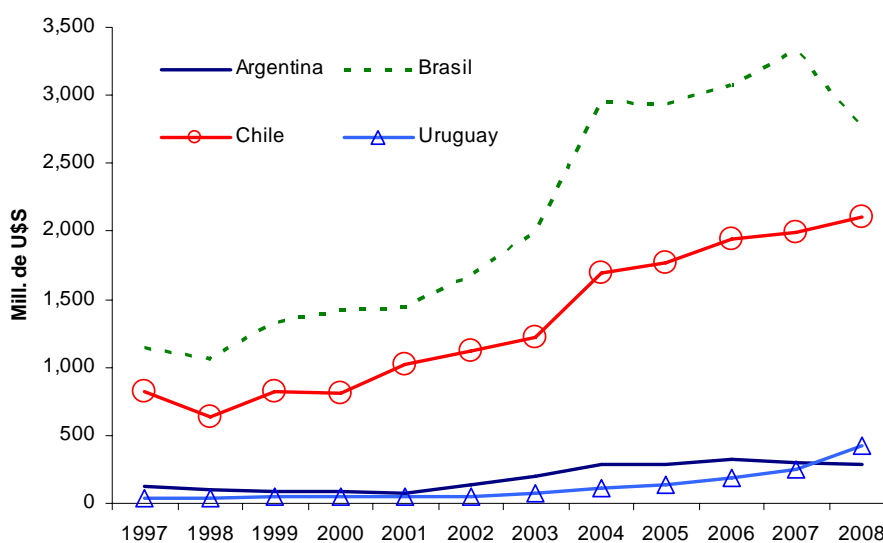
Fuente: Ieral en base a datos del IPEC

En el caso de la Provincia de Corrientes llama la atención que 58,6 % de las exportaciones de esta Partida (12,3 millones de dólares) tiene como destino el mercado de Estados Unidos.

VIII.2.3.2 Exportaciones de los Principales Competidores

Para contextualizar el crecimiento en las exportaciones antes mencionado debemos compararlo con la evolución registrada en las ventas de estos productos de los principales competidores de nuestro país.

Gráfico 8: Evolución de las Expo de Madera y sus Manufacturas de Argentina, Brasil, Chile y Uruguay



Fuente: *leral en base a datos de la CEPAL*

De esta manera, al comparar la dinámica demostrada por las ventas al exterior de los principales países de la región, observamos que mientras en Argentina las ventas del complejo han crecido un 192 % en los últimos diez años, en Chile crecieron un 228 %, en Brasil aumentaron el 159 % y en Uruguay crecieron el 917 %.

A su vez, cabe destacar que en el caso de Chile, encontramos que las exportaciones de este sector estuvieron acompañadas por un crecimiento del 287 % en las ventas internacionales de pasta celulósica y papel en igual período, mientras que en Brasil estas ventas crecieron el 190 % y en nuestro país crecieron apenas el 97 %. Si bien en Uruguay el incremento en las exportaciones de estos productos en los últimos diez años fue de apenas 14 %, debe mencionarse que la mayor parte de

las inversiones celulósico-papeleras realizadas en ese país recién comenzaron a funcionar durante el 2009..

VIII.2.4 Estructura Representativa de Costos

Como se ha mencionado anteriormente el sector forestoindustrial está compuesto por varios subsectores con muchas particularidades en los procesos productivos, lo cual hace que no sea posible determinar una estructura de costos que sea representativa de todo el sector, incluyendo todas las actividades de transformación química y mecánica de la madera. Por ello, hemos decidido orientar este tipo de análisis a la transformación mecánica de la madera llevada adelante por aserraderos y plantas de remanufacturas de madera.

En Corrientes, según el censo forestoindustrial de 2005 existen 232 aserraderos, situados en su mayoría en los departamentos de Monte Caseros, Santo Tomé, Mercedes, Concepción, Ituzaingó y Bella Vista. La provisión de las primas es zonal, el 70% de las industrias se abastecen de plantaciones ubicadas a menos de 100 Km. Del total de aserraderos localizados en esta provincia, 196 corresponden a aserraderos de bosques cultivados (84,4%), de ellos 195 venden en el mercado interno. 14 son aserraderos de bosques nativos, 5 corresponden a remanufacturas y 11 aún no iniciaron sus actividades. Sólo 5 de los aserraderos de bosques cultivados exportan.

Cabe destacar que si observamos el conjunto total de aserraderos claramente la mayor parte de los aproximadamente son precarios y con muy baja escala de producción (realidad que es mucho más clara incluso en el caso de Misiones, donde existen más de 1000 aserraderos). No obstante, resulta mucho más interesante centrarse en el análisis de los medianos (con una capacidad de producción cercana a los 40.000 m³ de madera anuales) y grandes (aquellos que producen más de 250.000 m³ de madera al año).

Estructura básica de costos de un aserradero mediano

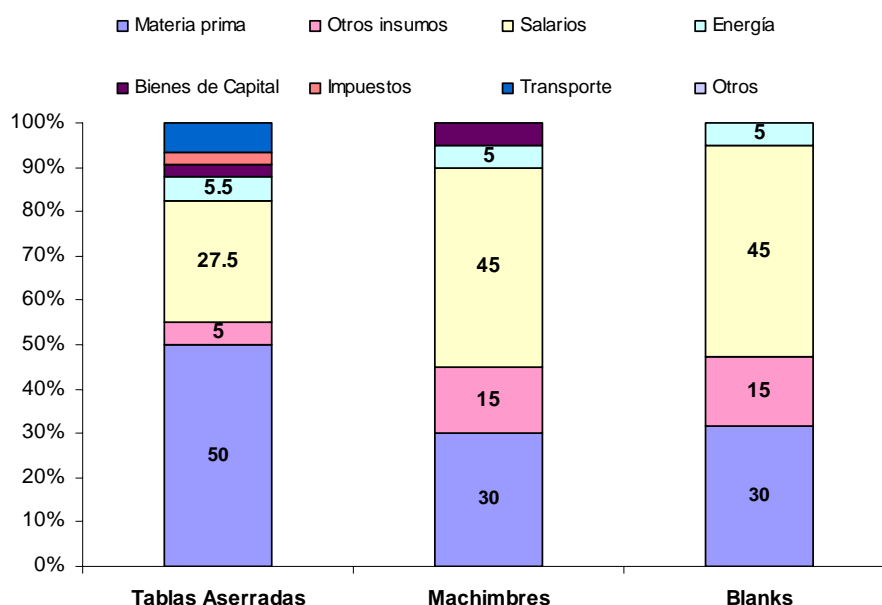
Concepto	Cantidad	unidad
<i>Madera</i>	2,22	tn/m ³
<i>Mano de obra</i>	0,50	j/m ³
<i>Energía</i>	84,80	KWh/m ³

Fuente: FAO y Banco Mundial. Braier 2005

De esta manera, al analizar los costos promedio de un aserradero mediano de la región, más allá de la presión fiscal existente, estarían explicados principalmente por: la madera en rollo, la mano de obra empleada y la energía eléctrica consumida.

De hecho, desde Ieral se ha realizado una encuesta a empresas del sector en Misiones y Corrientes cuyos resultados muestran que en tres productos considerados muy representativos del sector (Tablas Aserradas, Machimbres y Productos Blanks) más del 80 % de la estructura de costos está explicada por Materia Prima (Madera), Mano de Obra y Energía.

Gráfico 9: Estructura de Costos por Productos ForestoIndustriales



Fuente: Ieral en base a relevamiento propio

VIII.2.5 Análisis de Precios

VIII.2.5.1 Seguimiento de Precios Internos de Insumos y Productos Importantes para el Sector

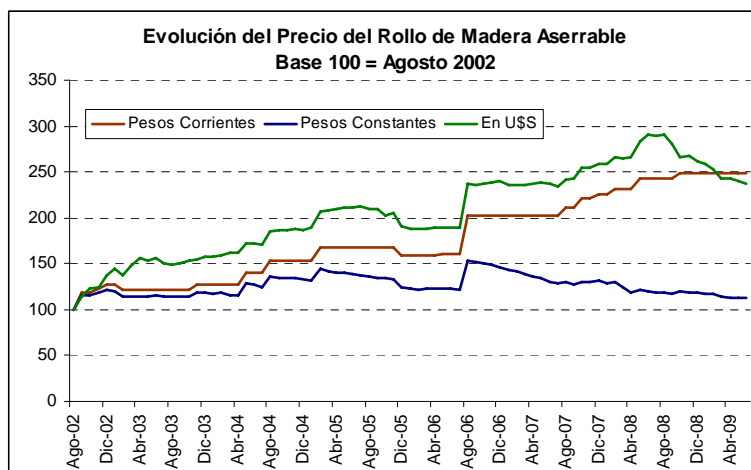
✓ Rollos de Madera de Pino

El precio del principal insumo de los Aserraderos y Plantas de Remanufacturas está constituido, según hemos visto más arriba, por los rollos de madera de pino.

Este tipo de materia prima (Tonelada de rollos implantados de Pinos Resinosos, Pinus SPP, con un diámetro mínimo de 25 a 30 centímetros) ha sufrido

un incremento nominal del 149 % desde el año 2002 hasta junio de este año y del 138 % si lo medimos en dólares durante igual período.

**Gráfico 10: Evolución del Precio del Rollo de Madera Aserrable
Base 100 = Agosto 2002**

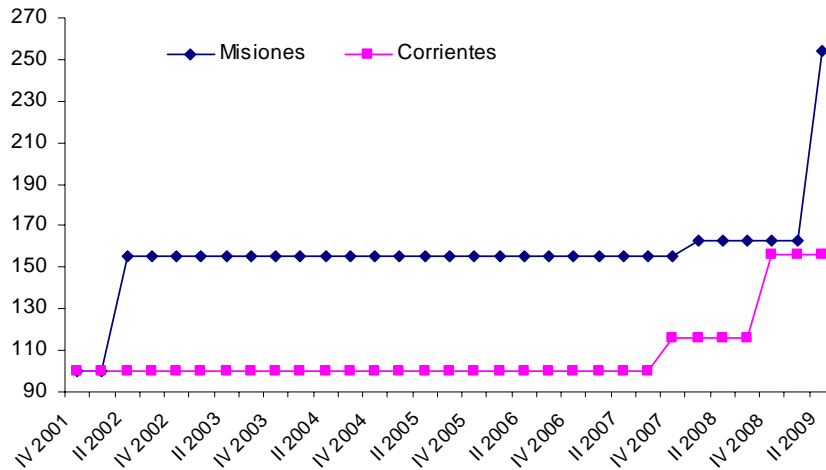


✓ **Energía Eléctrica**

Para completar la descripción de la evolución de los costos de producción debemos hacer referencia a la energía eléctrica, tanto destacando la evolución del precio de la misma como la confiabilidad de provisión de este servicio sobre todo teniendo en cuenta que en las provincias del NEA no disponen de gas natural.

La evolución del costo de la energía eléctrica industrial mostró un comportamiento muy distinto en Misiones y Corrientes: Analizando lo ocurrido entre el año 2001 y 2009 se aprecia que el incremento registrado en Misiones fue de un 153,7% en dicho período, en tanto en la Provincia de Corrientes el incremento es muy inferior siendo del 56,1%. Se debe aclarar que en la provincia de Corrientes existe un nuevo cuadro tarifario que eleva los valores del KWH pero no está en vigencia por un fallo de la Justicia Correntina

Gráfico 11: Costo del Kw de Energía Industrial en Misiones y Corrientes 2001 a 2009. (2001 = base 100)



Fuente: Ieral en base a datos de EMSA y DPEC

Al analizar el costo de la energía eléctrica para medianos y grandes usuarios observamos que en el caso de Misiones, durante el período 2002 a 2008 se ha registrado un incremento de 419 %, mientras que en el caso de Corrientes (hasta el año 2007, último dato disponible) observamos un crecimiento similar.

Si bien el incremento de los costos analizados en esta serie son importantes se encuentran muy por debajo de la estructura de costos de los productos analizados la probable explicación de este fenómeno se debería encontrar en el hecho de la prohibición de incrementar las tarifas públicas implementadas en los últimos años por el Gobierno Nacional.

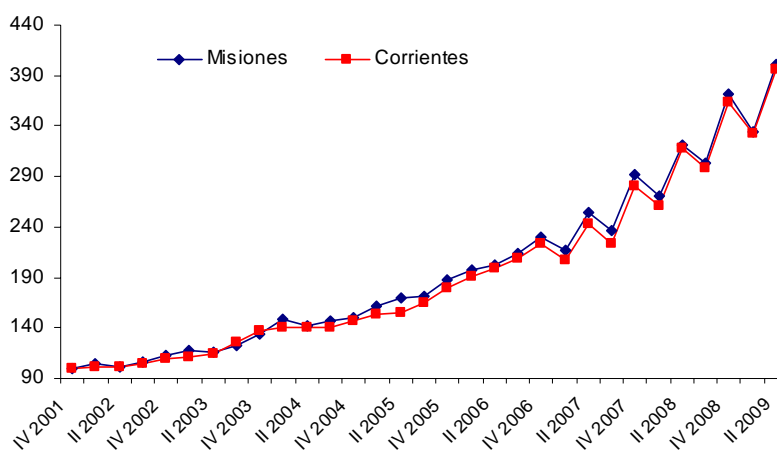
No obstante, cabe mencionarse que para el caso de la energía no sólo será importante el costo de este servicio sino también la disponibilidad real de energía y la confiabilidad del sistema.

✓ **Mano de Obra**

La Remuneración Bruta promedio Mensual con SAC Devengado por puestos de trabajo declarados al SIJP en la provincia de Corrientes aumentó en términos nominales en los últimos 12 meses en un 17,8%. Si a estos valores le quitamos la inflación registrada en dicho período el incremento real de los salarios llega al 11,6%. Otro indicador utilizado para medir la variación de los salarios es expresarlo en

dólares y valuados de esta forma se aprecia que en la provincia de Corrientes los mismos disminuyeron en los últimos 12 meses en un 4,8 %.

Gráfico 12: Evolución de los Salarios Promedio en las Provincias de Misiones y Corrientes. 2001 a 2009 (2001 = base 100)



Fuente: leral en base a datos de MEcon

Aplicando el mismo método de análisis para la serie presentada en el gráfico (Julio de 2001 a junio de 2009) se aprecia que en términos nominales los salarios en la provincia de Corrientes se incrementaron un 259,7 %, en términos reales es decir sin inflación los mismos se incrementaron un 19,2 % y si lo valuamos los mismos en dólares se aprecia una disminución del 4,5 %.

Con el mismo criterio que se analizó la evolución del salario en la provincia de Corrientes se analizará la evolución de remuneración bruta promedio mensual con SAC devengado del sector privado por puesto de trabajo declarados al SIJP en la provincia de Misiones y se aprecia que en términos nominales en los últimos 12 meses el mismo se incrementó en un 16,0%. Si a estos valores le quitamos la inflación registrada en dicho período el incremento real de los salarios disminuye a un 9,9%. El otro indicador utilizado para medir la variación de los salarios es expresarlo en dólares y valuados de esta forma se aprecia que en la provincia de Misiones los mismos disminuyeron en los últimos 12 meses en un 6,5%.

Aplicando el mismo método de análisis para la serie presentada en el gráfico (Julio de 2001 a junio de 2009) se aprecia que en términos nominales los salarios en la provincia de Misiones se incrementaron un 268,4%, en términos reales es decir sin inflación los mismos se incrementaron un 22,1% y si lo valuamos los mismos en dólares se aprecia una disminución del 2,2%.

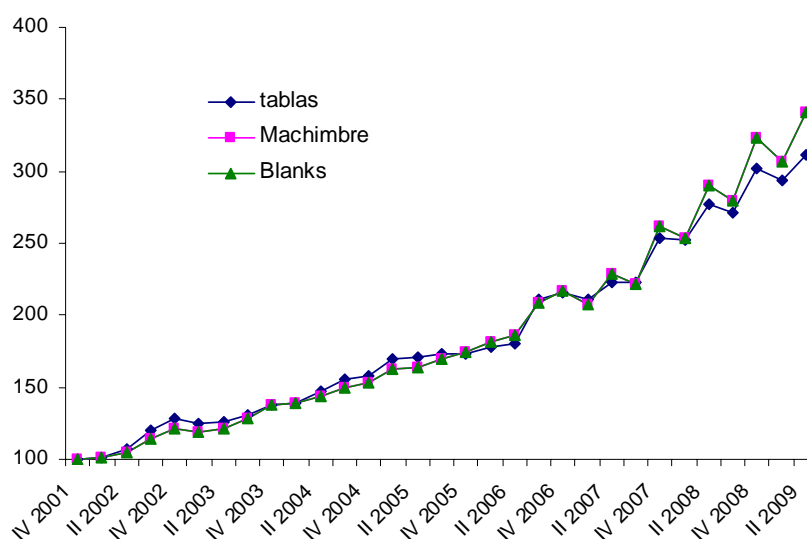
✓ Evolución de Costos Industriales por Productos

Analizando lo ocurrido entre los años 2001 a 2009 se aprecia que la estructura de costos para el producto Tablas se incrementó un 227,3 % en la Provincia de Misiones en tanto en la provincia de Corrientes la evolución de los costos ha sido levemente inferior llegando a un 211,9 % entre los años 2001 a 2009.

Por otra parte la estructura de costos de los productos machimbres y blanks muestran la misma evolución de costos.

Analizando lo ocurrido con los costos de estos productos en términos nominales se aprecia que en la Provincia de Misiones los mismos se incrementaron en un 256.9% entre el año 2001 a 2009. En la Provincia de Corrientes la evolución de los mismos fue levemente inferior para el mismo período llegando a un 240,4%

Gráfico 13: Evolución de los Costos Industriales por Productos. (base 100 = 2001) 2001 a 2009



Fuente: leral en base a Relevamiento Propio

Analizando lo ocurrido entre los años 2001 a 2009 en términos reales (Sin Infación se aprecia que la estructura de costos para el producto Tablas se incrementó un 0,12 % en la Provincia de Misiones en tanto en la provincia de Corrientes disminuyeron un 4,6% entre los años 2001 a 2009.

Analizando lo ocurrido con los costos de machimbres y blanks en términos reales se aprecia que en la Provincia de Misiones los mismos se incrementaron un 9,2% entre el año 2001 a 2009. En la Provincia de Corrientes la evolución de los mismos fue levemente inferior para el mismo período llegando a un 4,2%.

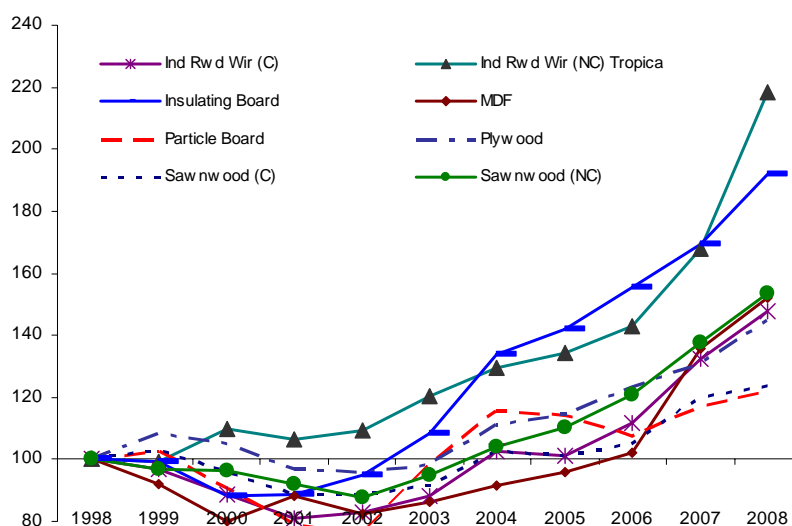
Finalmente en este punto también debemos mencionar que el actual uso de los bosques cultivados claramente se encuentra en un punto subóptimo ya que no existe demanda de madera triturada en la región considerada, por lo cual estos subproductos (raleos y chips) no son más que residuos para la mayor parte de las industrias localizadas en la región¹³¹, constituyendo consecuentemente un costo adicional y no una fuente de ingresos extra.

Por lo tanto, si buscamos reducir costos industriales, también será necesario pensar en la necesidad de inversiones en plantas que industrialicen el raleo y los chips de madera (como ser plantas celulósicas, papeleras o de generación de energía por biomasa).

VIII.2.5.2 Seguimiento de Precios Internacionales de los Productos

Aún cuando es extremadamente complejo analizar la enorme variedad de productos que se encuentran dentro de grupo denominado “Madera y sus Manufacturas” debido a que algunos productos son perfectamente comparables a las autopartes tanto por las etapas de transformación de la materia prima como por el grado de adaptación del producto a las necesidades de los consumidores, es posible realizar un seguimiento de los principales productos más estandarizados que existen.

Gráfico 13: Evolución de los Precios Internacionales Promedio de Productos Forestoindustriales (1998 = base 100)



Fuente: IERAL en base a datos de la FAO

¹³¹ Según estudios del sector más del 50 % de la producción forestal anual no es utilizada debido a que no existe la demanda industrial necesaria.

Al analizar la evolución de los precios internacionales de los productos exportados por nuestro país observamos que en el período de los últimos diez años el producto que más ha visto incrementado su precio son los rollos de madera no coníferas para uso industrial (tanto de maderas tropicales como de las denominadas “otras”).

En segundo lugar encontramos los tableros de fibra denominados “Tableros de Fibra No Comprimidos” o LDF, cuyo precio promedio crecieron el 91,9 % en los diez años considerados.

El precio de la Madera Aserrada de No Coníferas creció un 53,4 % mientras que el precio promedio de los Tableros de Fibra de Madera de Densidad Media (MDF) ha crecido el 52,1 % en igual período.

En el caso de los Tableros de Madera Chapada o Contrachada, observamos un crecimiento del precio promedio del 44,8 % en los diez años que se están analizando.

Finalmente los precios de los Tableros de Partículas crecieron apenas el 22 % en igual período.

VIII.2.6 Evolución de los Mercados Internacionales

VIII.2.6.1 Competitividad de Productos

La participación en el comercio internacional se ha vuelto uno de los factores clave en el crecimiento de empresas y en la prosperidad de los países. Esto no sólo es cierto en el caso de los países que son grandes exportadores pero también, e incluso tal vez mucho más, en el caso de países en desarrollo como el nuestro y en economías en transición. No obstante, la información disponible acerca de las exportaciones e importaciones de muchos países (especialmente en países en desarrollo) está muy atrasada y es incompleta, por lo cual es muy complejo para los tomadores de decisiones públicas identificar los productos en los cuales existe cierta ventaja comparativa.

Por todo esto, basado en la clasificación de Productos a 6 dígitos de la Nomenclatura del Sistema Armonizado (lo que incluye Capítulo, Partida y Subpartida para cada producto) se ha realizado un análisis siguiendo la metodología de Products-Maps del Centro de Comercio Internacional para identificar las áreas de mayor potencial de crecimiento comercial para los países en desarrollo en los

productos dentro del Capítulo 44 de la NSA, correspondiente a Maderas, Carbón y Manufacturas de Madera.

Para ello, se ha hecho hincapié en el porcentaje de cambio en el Market Share o participación de mercado, el cual es calculado como la diferencia entre el crecimiento de los valores exportados por los Países en Desarrollo y el crecimiento de las importaciones mundiales de dichos productos.

De esta manera, se ha clasificado a los productos en cuatro categorías basado, como se mencionó más arriba, en la performance de los Países en Desarrollo y la dinámica de la demanda internacional:

- **Los Productos Competitivos** son productos particularmente dinámicos, cuyas exportaciones en los Países en Desarrollo están creciendo más rápido que el comercio mundial total y que el mercado mundial de dichos productos, lo cual significa que el market share de estos países en las importaciones mundial también está en crecimiento. Los exportadores de estos productos han probado su competitividad internacional durante los últimos años, por lo cual los esfuerzos de promoción comercial enfrentan bajos riesgos y deberían ayudar a expandir las exportaciones.
- **Ganancias Bajas:** Incluye a productos que presentan particulares desafíos para las iniciativas de promoción comercial. Mientras la demanda internacional ha estado creciendo a tasas altas, las exportaciones de los países en desarrollo han declinado o han crecido menos dinámicamente que el comercio mundial. Como consecuencia de este, los países en desarrollo han visto decrecer su market share. En general, el cuello de botella no es la demanda internacional sino la oferta en estos mercados. Esto es especialmente cierto para algunos países en particular más allá de la tendencia para grupos de países. Para estos productos y mercados, es esencial trabajar en identificar los cuellos de botella para incrementar la oferta actual y potencial y para expandir consecuentemente la dinámica exportadora.
- **Mercados en Declive:** la tendencia de las exportaciones de los productos en esta categoría tienden a ser muy débiles. Las importaciones mundiales de estos productos ha crecido a una tasa menor al promedio o incluso han caído y el market share de los países en desarrollo ha caído. Las iniciativas de promoción comercial para estos productos enfrentan una batalla cuesta

arriba. Es necesario en estos casos adoptar enfoques integrados que tomen en cuenta los cuellos de botella existentes tanto del lado de la oferta como de la demanda.

- ***Ganancias en Adversidad***: en estos casos los países en desarrollo están incrementando su market share mundial pero en un contexto de contracción de dichos mercados (o crecimiento menor al promedio). Desde la perspectiva de la promoción de las exportaciones, estrategias de nichos de mercado son necesarias para aislar algunos desempeños comerciales positivos ya existentes de la contracción general de estos mercados.

A partir de esta clasificación y con los datos correspondientes al período 2000 a 2007 a 6 dígitos del sistema armonizado encontramos un listado bastante extenso. Por lo tanto mencionaremos sólo algunos de los productos que Argentina, en general, y el nordeste argentino, en particular, actualmente exportan:

Los Productos Competitivos:

Dentro de este primer grupo encontramos en primer lugar a la **subpartida 440710** (Madera Aserrada o Desbastada) que actualmente representa el 23 % del mercado total del Capítulo 44 (con importaciones mundiales que ascienden a 21.315,2 millones de dólares). Las importaciones mundiales totales registraron un incremento promedio anual durante el período mencionado del 5,43 % y, dentro de ese marco, el market share de las exportaciones de los Países en Desarrollo creció un 7 %.

La **subpartida 440910** (Madera, incluidas las tablillas y frisos para parkés, sin ensamblar, perfilada longitudinalmente) actualmente representa el 2 % de las importaciones mundiales del capítulo y tuvo un crecimiento promedio anual del 10,57 %. En estos productos las exportaciones de los países en desarrollo han logrado incrementar su market share en un 9 %.

Las importaciones de la **subpartida 441119** (Tableros de Fibra de Madera, incluso aglomeradas – de masa volumínica superior a 0,8 g / cm³ – Los demás) si bien representan el 3 % del total, registraron un llamativo crecimiento promedio anual del 26,93 %. En este Producto las exportaciones de los países en desarrollo han logrado incrementar su market share en un 4 %.

En el caso de la **subpartida 441890** (Obras y piezas de carpintería para construcciones, incluidos los tableros celulares – Los demás), las importaciones mundiales representan el 4 % del total del capítulo, registrando un crecimiento anual promedio del 13,44 %. En este caso los países en desarrollo han incrementado el market share de sus exportaciones en un 4 % durante el período analizado.

Finalmente, la **subpartida 442190** (demás manufacturas de madera – Los demás) explica el 4 % del mercado total, con un crecimiento anual promedio del 10,65 %. En esta subpartida, las exportaciones de países en desarrollo incrementaron su participación de mercado en un 5 %.

Ganancias Bajas:

Si bien en el primer grupo incluimos a una variedad de tableros de fibra de madera, resulta llamativo encontrar en el grupo de ganancias bajas a la **subpartida 441111** (Tableros de Fibra de Madera, incluso aglomeradas – de masa volumínima superior a 0,8 g / cm³ – Sin trabajo mecánico ni recubrimiento de superficie) cuyas importaciones representan el 1 % del total, registrando un crecimiento promedio anual del 13,78 %. En este Producto el market share de las exportaciones de los países en desarrollo han caído un 2 %.

En el caso de la **subpartida 441213** (Madera contrachapada - constituida exclusivamente por hojas de madera de espesor unitario inferior o igual a 6 mm - Que tenga, por lo menos, una hoja externa de maderas tropicales) observamos que las importaciones mundiales explican el 4 % del total del capítulo y registraron un crecimiento anual promedio del 11,9 %. Las exportaciones de estos productos provenientes de países en desarrollo cayeron un 1 % en el período mencionado.

Mercados en Declive:

Las importaciones mundiales de la **subpartida 441131** (Tableros de Fibra de Madera, incluso aglomeradas – Tableros de fibra de masa volúmica superior a 0,35 g/cm³ pero inferior o igual a 0,5 g/cm³ - Sin trabajo mecánico ni recubrimiento de superficie) registraron una caída anual promedio del 3,07 %. En este caso las ventas desde países en desarrollo perdieron un 9 % del market share durante el período analizado.

Ganancias en Adversidad:

Encontramos en este grupo a la **subpartida 441850** (Obras y piezas de carpintería para construcciones, incluidos los tableros celulares - Tablillas para cubierta de tejados o fachadas - "shingles" y "shakes") cuyas importaciones mundiales han registrado una caída promedio anual del 0,08 %. En este Producto el market share de las exportaciones de los países en desarrollo han crecido un 16 %.

Competitividad de Productos 2000 – 2007

Productos					Desempeño de los países en desarrollo
CÓDIGO SA/HS	DESCRIPCIÓN	% del SECTOR	Variación anual de valor	Variación anual de volumen	Variación en el Market Share
440710	Madera aserrada o desbastada longitudinalmente,..	23%	5.43	3	7.0
440320	Madera en bruto, incluso descortezada, desalburada o	6%	8.37	3	9.0
442190	Las demás manufacturas de madera- Las demás	4%	10.65	12	5.0
441213	Madera contrachapada, madera chapada y madera	4%	11.89	7	-1.0
440799	Madera aserrada o desbastada longitudinalmente,	4%	1.82	-2	0.0
441890	Obras y piezas de carpintería para construcciones,	4%	13.44	7	4.0
440399	Madera en bruto, incluso descortezada, desalburada	3%	3.66	1	1.0
440920	Madera aserrada o desbastada longitudinalmente,	3%	13.84	7	2.0
441214	Madera contrachapada, madera chapada y madera	3%	4.68	n.a.	-2.0
441119	Tableros de fibra de madera u otras materias leñosas,	3%	26.93	11	4.0
441820	Obras y piezas de carpintería para construcciones,	3%	10.55	9	1.0
440890	Hojas para chapado, incluidas las obtenidas por corte	2%	5.84	n.a.	5.0
441219	Madera contrachapada, madera chapada y madera	2%	11.63	9	6.0
440729	Madera aserrada o desbastada longitudinalmente,	2%	7.05	5	-1.0
440122	Leña; madera en plaquitas o partículas; aserrín,	2%	3.53	n.a.	7.0
440791	Madera aserrada o desbastada longitudinalmente,	2%	7.19	3	10.0
440910	Madera, incluidas las tabillas y frisos para parqué,	2%	10.57	7	9.0
440349	Madera en bruto, incluso descortezada, desalburada	2%	8.46	4	0.0
441830	Obras y piezas de carpintería para construcciones,	2%	8.78	5	3.0
441121	Tableros de fibra de madera u otras materias leñosas,	1%	9.76	9	5.0
441111	Tableros de fibra de madera u otras materias leñosas,	1%	13.78	12	-2.0
441229	Madera contrachapada, madera chapada y madera	1%	14.55	10	-2.0
450410	Corcho aglomerado, incluso con aglutinante, y	1%	9.79	8	9.0
441810	Obras y piezas de carpintería para construcciones,	1%	12.78	7	13.0
441129	Tableros de fibra de madera u otras materias leñosas,	1%	18.13	11	14.0
441400	Marcos de madera para cuadros, fotografías, espejos	1%	5.63	9	1.0
441299	Madera contrachapada, madera chapada y madera	1%	7.11	7	-2.0
440121	Leña; madera en plaquitas o partículas; aserrín,	1%	3.61	1	9.0
450310	Manufacturas de corcho natural- Tapones	1%	5.68	-1	-4.0
440792	Madera aserrada o desbastada longitudinalmente,	1%	-8.50	-11	7.0
440130	Leña; madera en plaquitas o partículas; aserrín,	1%	23.49	14	18
440839	Hojas para chapado, incluidas las obtenidas por corte	1%	6.76	3	0
440810	Hojas para chapado, incluidas las obtenidas por corte	1%	5.74	6	2
440391	Madera en bruto, incluso descortezada, desalburada o	1%	11.37	6	4
440725	Madera aserrada o desbastada longitudinalmente,	1%	2.91	-1	1
450190	Corcho natural en bruto o simplemente preparado;	0%	-5.73	-4	-5.0
440831	Hojas para chapado, incluidas las obtenidas por corte	0%	-8.54	-16	-2.0
441293	Madera contrachapada, madera chapada y madera	0%	7.93	n.a.	12.0
441199	Tableros de fibra de madera u otras materias leñosas,	0%	3.54	-2	-1.0
440310	Madera en bruto, incluso descortezada, desalburada o	0%	6.02	6	1.0
440410	Flejes de madera; rodrgones hendidos; estacas y	0%	8.29	n.a.	9.0
440690	Traviesas (durmientes) de madera para vías férreas	0%	11.52	-4	3.0
440726	Madera aserrada o desbastada longitudinalmente,	0%	-12.25	-16	-3.0
441191	Tableros de fibra de madera u otras materias leñosas,	0%	1.66	-6	4.0
440420	Flejes de madera; rodrgones hendidos; estacas y	0%	-0.92	-8	-2.0
440500	Lana de madera; harina de madera	0%	11.31	7	-15.0
450200	Corcho natural, descortezado o simplemente ascua	0%	1.74	-5	-5.0
441840	Obras y piezas de carpintería para construcciones,	0%	18.31	8	-2.0
440724	Madera aserrada o desbastada longitudinalmente,..	0%	3.55	2	0.0
441700	Herramientas, monturas y mangos de herramientas	0%	4.83	2	-1.0
450390	Madera, incluidas las tabillas y frisos para parqué,	0%	10.56	12	28.0
440200	Carbón vegetal, comprendido el de cáscaras o de	0%	9.78	9	-2.0
441850	Obras y piezas de carpintería para construcciones,	0%	-0.08	-6	16.0
441090	Tableros de partículas y tableros similares .	0%	12.60	6	7.0
441300	Madera densificada en bloques, tablas, tiras o perfiles	0%	2.19	n.a.	-3.0
440110	Leña; madera en plaquitas o partículas; aserrín,	0%	26.57	21	7.0
450110	Corcho natural en bruto o simplemente preparado;	0%	4.35	-6	-21.0
441292	Madera contrachapada, madera chapada y madera	0%	35.10	9	2.0
440610	Traviesas (durmientes) de madera para vías férreas o	0%	7.02	3	-1.0
441131	Tableros de fibra de madera u otras materias leñosas,	0%	-3.07	-2	-9.0
441222	Madera contrachapada, madera chapada y madera	0%	11.46	8	1.0
440392	Madera en bruto, incluso descortezada, desalburada o	0%	-18.54	-18	17.0
440341	Madera en bruto, incluso descortezada, desalburada o	0%	-10.09	-13	-1.0
450490	Corcho aglomerado, incluso con aglutinante, y	0%	8.34	3	19.0
441139	Tableros de fibra de madera u otras materias leñosas,	0%	29.42	28	6.0
441223	Madera contrachapada, madera chapada y madera	0%	1.36	-12	-9.0

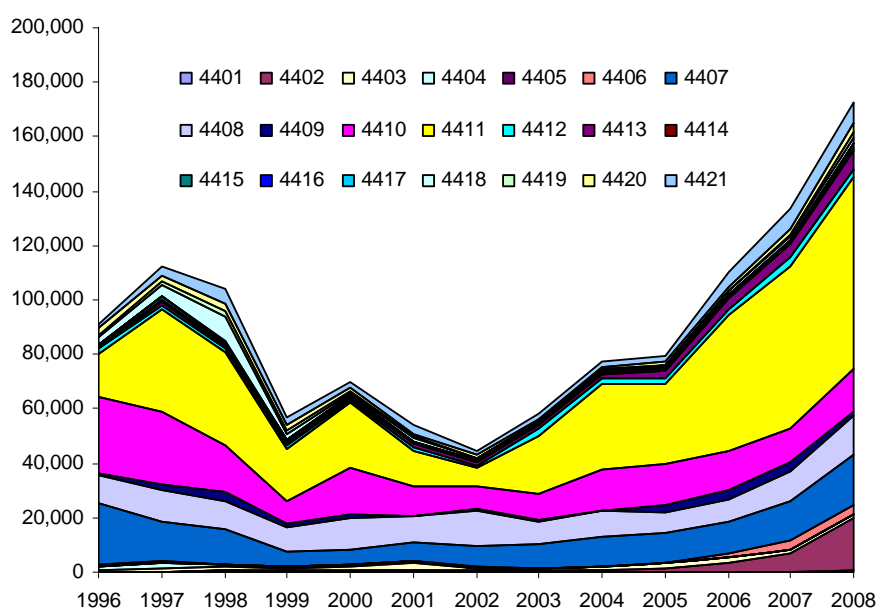
Fuente: Ieral en base a datos de la OMC y de la UNCTAD

VIII.2.6.2 Compras de los Principales Socios Comerciales Actuales

Brasil:

Al analizar las importaciones de Brasil de Maderas y sus Manufacturas (Capítulo 44 del Sistema Armonizado), observamos que durante el 2008 las importaciones de estos productos alcanzaron los 172,56 millones de dólares, según datos del Ministerio de Desarrollo. Sin duda este valor constituye el récord histórico hasta el momento ya que desde el año 2002 han crecido sin parar las compras internacionales de este país.

Gráfico 15: Evolución de las Importaciones de Brasil de las Partidas del Capítulo 44. 1996 a 2008 (en miles de dólares)



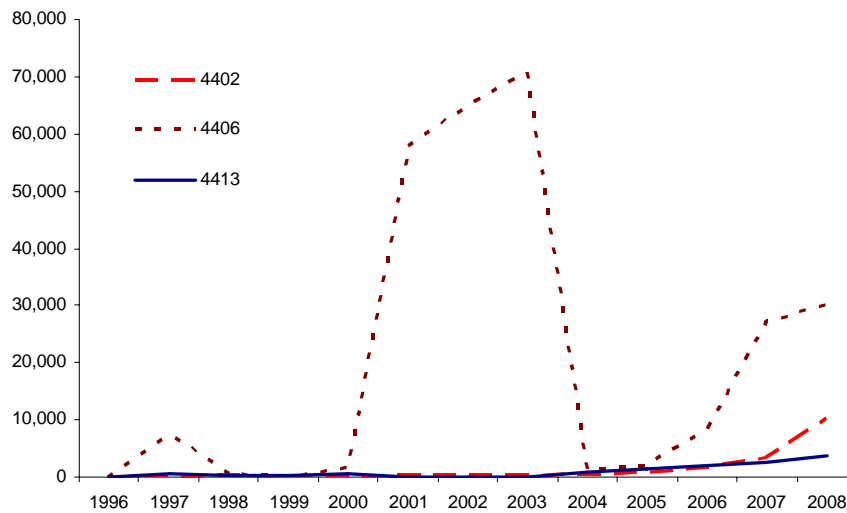
Fuente: Ieral en base a datos del Ministerio de Desenvolvimento

Estos valores implican que desde el año 1996, cuando las importaciones totales de este Capítulo alcanzaron los 90,88 millones de dólares, han acumulado hasta el año 2008 un crecimiento del 90 %. En este caso, como en el de Estados Unidos la evolución de las compras internacionales de este país no ha sido igual en todas las partidas sino que por el contrario claramente hay productos que tuvieron un dinamismo mucho mayor.

Dentro de este marco, claramente se destacan por su crecimiento extraordinario tres partidas: 4406 (durmiendo de madera), 4402 (carbón vegetal) y 4413 (madera densificada), que han registrado crecimientos en los montos

importados del 30.150 %, del 10.256 % y del 3.533 % respectivamente. De hecho, a la hora de graficar la evolución de las Partidas, la gran diferencia observada en el desempeño de estos tres productos hizo necesario que elaboremos dos gráficos distintos debido a la distinta escala utilizada en los ejes.

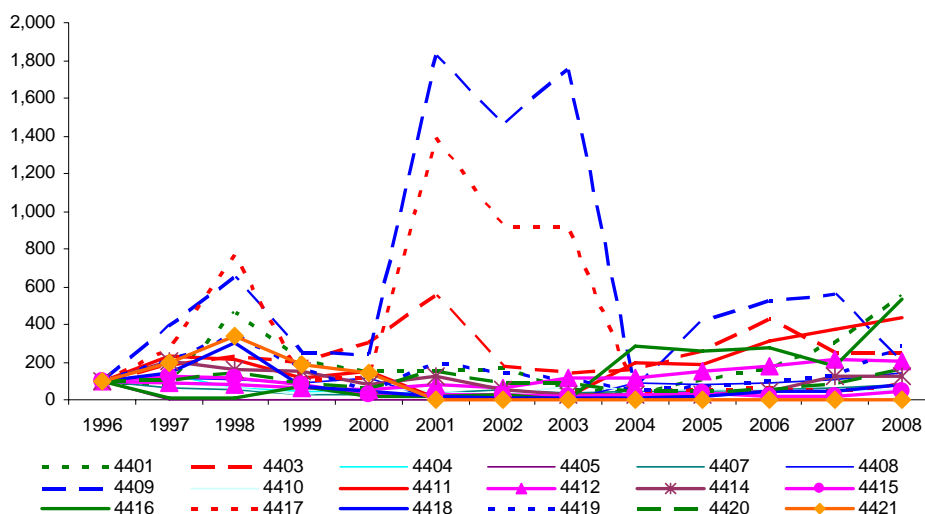
Gráfico 16: Evolución de las Importaciones de Brasil de las Partidas 4402, 4406 y 4413. 1996 a 2008 (1996 = base 100)



Fuente: *leral en base a datos del Ministerio de Desenvolvimento*

Más allá de estos tres casos extremos, también resultan interesantes las tasas de crecimiento registradas en la Partida 4405 –Lana de Madera- que registró un crecimiento del 642 %, la Partida 4401 –Leña, Madera en Bruto, etc.- que registró un crecimiento del 451 % en el período analizado, la Partida 4411 –Tableros de Fibra de Madera- con un crecimiento del 337 % en dicho período, la Partida 4416 –Barriles, Cubas y Tinas- con un crecimiento del 431 % en los montos importados y la Partida 4421 –Demás Manufacturas de Madera- durante los doce años analizados.

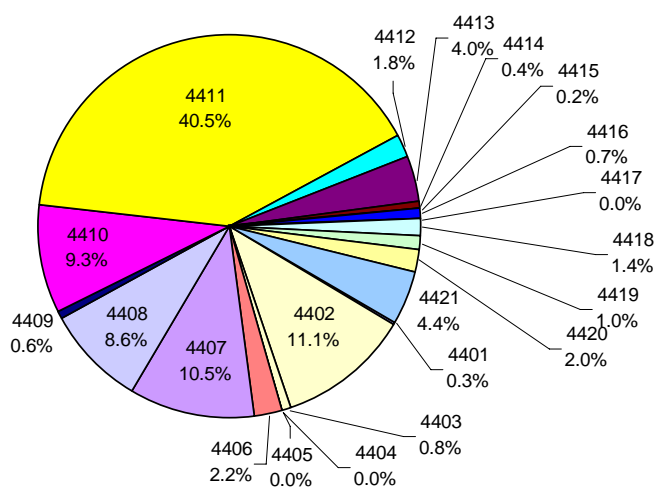
Gráfico 17: Evolución de las Importaciones de Brasil del Capítulo 44 por Partidas. 1996 a 2008 (1996 = base 100)



Fuente: leral en base a datos del Ministerio de Desenvolvimento

Al analizar la composición relativa de las importaciones brasileñas del capítulo 44, es interesante mencionar que cinco partidas explican el 80 % de las compras internacionales: 4411 –Tableros de Fibra de Madera- con el 40,54 % ó 69,96 millones de dólares, 4402 –Carbón Vegetal- con el 11,11 % ó 19,17 millones de dólares, 4407 –Madera Aserrada- con el 10,52 % ó 18,16 millones de dólares, 4410 –Tableros de Partículas- con el 9,28 % ó 16,02 millones de dólares y 4408 –Hojas para Chapado- con el 8,56 % ó 14,76 millones de dólares.

Gráfico 18: Importaciones Totales de Brasil por Partidas del Capítulo 44 del Sistema Armonizado. 2008

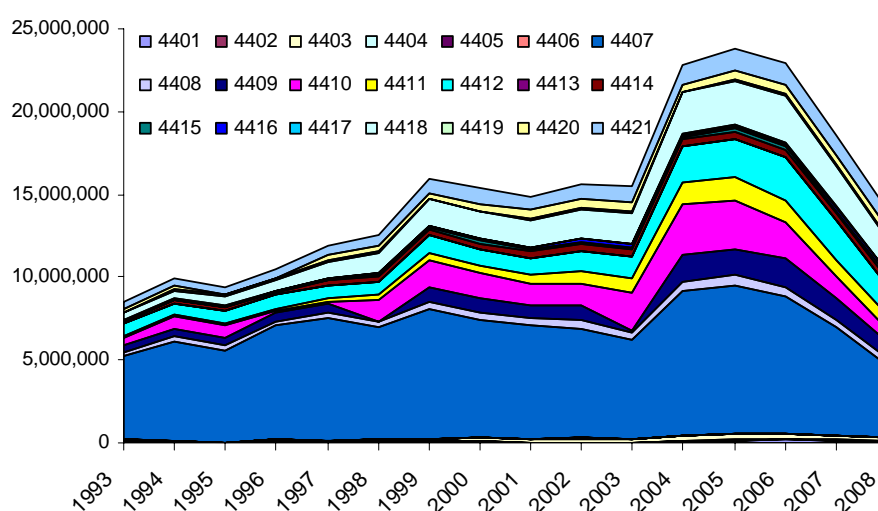


Fuente: leral en base a datos del Ministerio de Desenvolvimento

Estados Unidos:

En el caso de las compras Internacionales de Estados Unidos de Maderas y sus Manufacturas (Capítulo 44 del Sistema Armonizado), observamos que según datos del Departamento de Comercio de este país, durante el 2008 las importaciones de estos productos alcanzaron los 14.087 millones de dólares, aunque cabe destacar que llamativamente en el año 2005 las importaciones habían alcanzado un pico máximo de 23.773 millones de dólares para luego caer drásticamente a partir del 2007 debido entre otras razones a la crisis hipotecaria de este país.

Gráfico 19: Evolución de las Importaciones de Estados Unidos de las Partidas del Capítulo 44. 1993 a 2008 (miles de dólares)

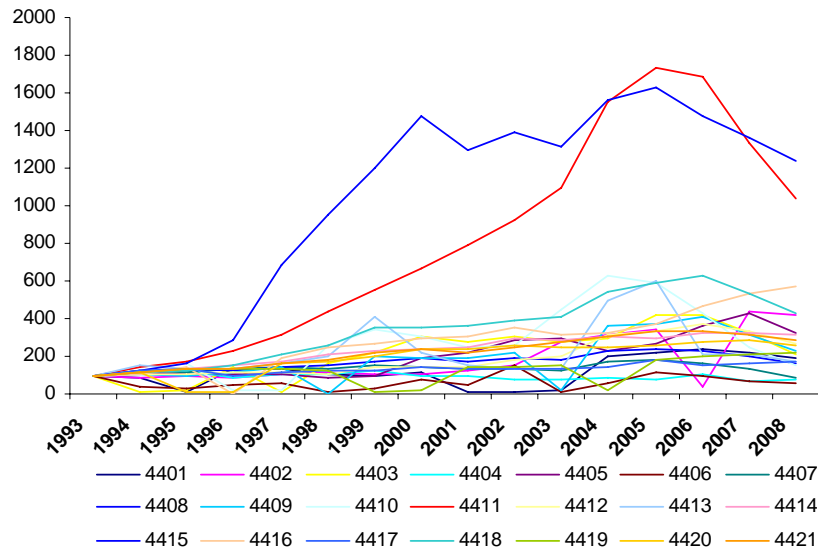


Fuente: IERAL en base a datos del US Department of Commerce

Estos valores implican que desde el año 1993, cuando las importaciones totales de este Capítulo alcanzaron apenas los 8.475,8 millones de dólares, han acumulado hasta el año 2008 un crecimiento del 66,2 %. No obstante, es interesante el hecho de que la evolución de las compras internacionales de este país no ha sido homogénea en todas las partidas sino que por el contrario claramente hay productos que tuvieron un dinamismo mucho mayor.

En este sentido, es muy llamativo el caso de la partidas 4411 –Tableros de Fibra de Madera- que registró un crecimiento del 942,3 % en el monto comercializado durante el período 1993-2008 y la Partida 4415 –Cajones, Cajas, Jaulas y Pallets de Madera- que registró un crecimiento del 1137,5 % en los valores importados durante dicho período.

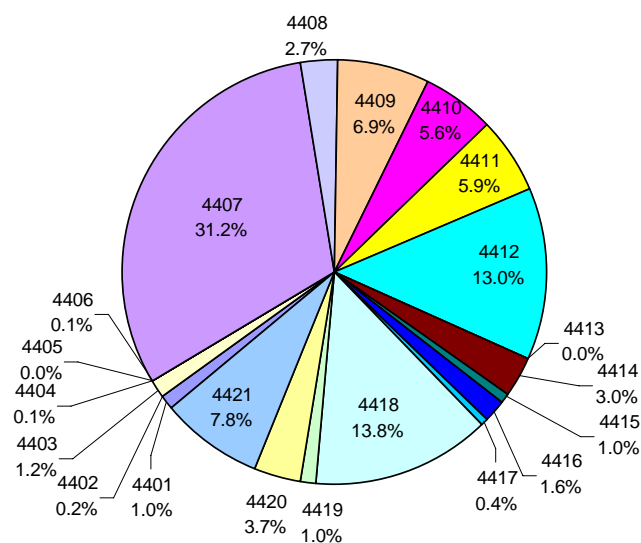
Gráfico 20: Evolución de las Importaciones de Estados Unidos de las Partidas del Capítulo 44. 1993 a 2008 (1993 = base 100)



Fuente: leral en base a datos del US Department of Commerce

Más allá de estos dos casos extremos, también resultan interesantes las tasas de crecimiento registradas en la Partida 4402 –Carbón Vegetal- que registró un crecimiento del 315,1 % en el período analizado, la Partida 4416 –Barriles, Toneles y Tinajas- con un crecimiento del 471,8 % en dicho período y la Partida 4418 –Obras y Piezas de Carpintería para Construcciones- con un crecimiento del 327,0 % en los montos importados durante los quince años analizados.

Gráfico 21: Importaciones Totales de Estados Unidos por Partidas del Capítulo 44 del Sistema Armonizado. 2008



Fuente: leral en base a datos del US Department of Commerce

Todo esto hizo que durante el año pasado la mayor parte de las importaciones está explicada por sólo tres Partidas: 4407 -Madera Aserrada o Desbastada Longitudinalmente- que actualmente representa el 31,2 % del total ó 4.393,9 millones de dólares, 4412 -Madera Contrachapada- que representa el 13,0 % ó 1.832,7 millones de dólares y 4418 -Obras y Piezas de Carpintería para la Construcción- que representó el 13,8 % ó 1.940,0 millones de dólares.

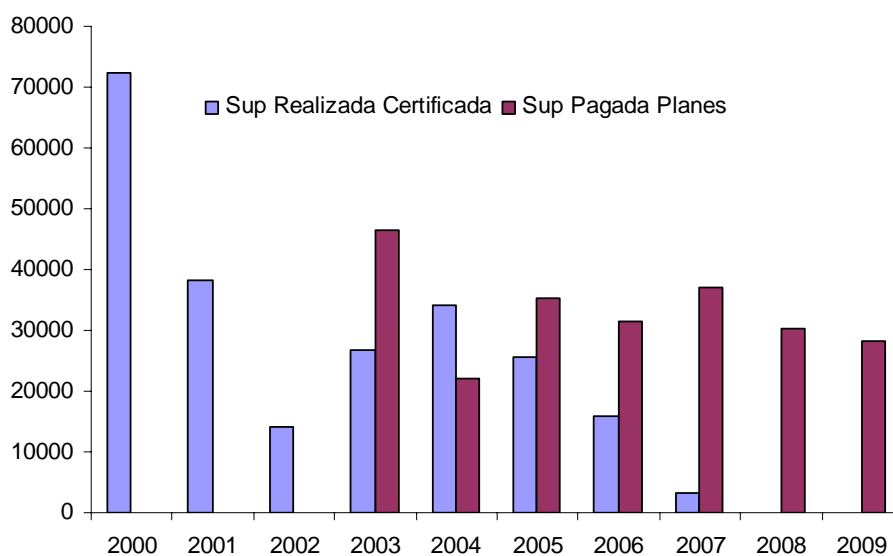
Finalmente, más allá de estas tres partidas hay otras que también se destacan dentro del total: la Partida 4409 -Madera Perfilada Longitudinalmente- representa el 6,9 % del total importado ó 967 millones de dólares anuales, la Partida 4410 -Tableros de Partículas o Similares- representa el 5,6 % ó 782,6 millones de dólares, la Partida 4411 -Tableros de Fibra de Madera- representa el 5,9 % ó 830,3 millones de dólares y la partida 4421 -Demás Manufacturas de Madera- que representa el 7,8 % del total importado en el 2008 ó 1.103,4 millones de dólares.

VIII.2.7 Influencia de Políticas Provinciales y Nacionales

VIII.2.7.1 Leyes de Promoción Forestal

Durante los últimos años diversos programas nacionales de promoción forestal han sido implementados para aumentar la superficie de bosques cultivados existentes en nuestro país.

Gráfico 22: Ley 25.080 Superficie Forestada Realizada y Superficie Pagada



Fuente: leral en base a datos de la SAGPyA

La Ley 25.080, destinada principalmente a promover las inversiones forestales, más allá de algunas dificultades de aplicación logró incrementar la superficie de bosques cultivados de nuestro país (casi el 70 % de los cuales se encuentran en Misiones y Corrientes) utilizando como principal herramienta la estabilidad tributaria durante 30 años (y un pequeño subsidio a pequeños y medianos emprendimientos). De esta manera este año se lograrían alcanzar las 418 mil hectáreas forestadas en Corrientes (lo cual implica un incremento del 48 % en tan sólo 7 años) y en Misiones las 390 mil hectáreas (con un crecimiento de sólo el 5 % en igual período).

Por medio de la Ley 26.432 se prorrogó en diciembre de 2008 la vigencia de la ley 25.080 por diez años más.

Esto significa que cada una de estas provincias afronta desafíos distintos: mientras en Misiones es agregar mayor valor y competitividad a la producción de Maderas y sus Remanufacturas, en la provincia de Corrientes el objetivo es atraer las inversiones necesarias para industrializar la materia prima existente.

VIII.2.7.2 Presión Fiscal

Uno de los puntos que necesariamente debemos incluir entre las políticas públicas que afectan al sector, así como hicimos referencia a lo exitosa que fue la promoción de forestaciones anteriormente señalada, es el impacto que genera la presión fiscal subnacional en el sector.

En la provincia de Corrientes, se grava en concepto de Impuesto a los Ingresos Brutos con el 2,25 % (dos coma veinticinco por ciento) a las ventas al por mayor de Productos Agropecuarios y Forestales, mientras que la Silvicultura y Extracción de la Madera (Actividad Primaria) tiene una alícuota de IIB del 1,00 % (uno por ciento) y la Industria de la Madera y Productos de la Madera (Producción, Transporte y Comercialización) tiene una alícuota del 1,5 % (uno coma cinco por ciento).

No obstante, en esta provincia también se prevé la exención de la aplicación de este tributo los ingresos provenientes de las actividades de producción primaria, únicamente en la primera venta que realice el productor primario y que no sea a consumidor final y las actividades industriales y manufactureras, en todas sus formas y conforme lo determine la reglamentación, excepto los ingresos de ventas a consumidores finales. Estos beneficios procederán siempre y cuando el

establecimiento productivo estén ubicados en la provincia de Corrientes y tenga regularizada su situación impositiva provincial.

Por otro lado, en la Provincia de Misiones actualmente la alícuota del Impuesto a los Ingresos Brutos asciende actualmente al 2,5 % tanto para la Venta de Madera y Productos de Madera (excepto muebles y accesorios) y la Venta de Muebles y Accesorios (excepto los metálicos) como a la Industria de la Madera y Productos de la Madera y de Corcho (excepto Muebles).

Cabe mencionarse también la aplicación de este impuesto también a las exportaciones realizadas, lo cual continúa erosionando los balances de las empresas de la región además de enviar señales de inseguridad a potenciales inversores.

En el caso de la Fabricación de Pulpa de Madera y de la Fabricación de Pastas de Madera, Papel y Cartón excepto envases, la alícuota del IIB aplicable en Misiones se modificó en junio del 2008 por ley provincial n° 4418 de manera tal que actualmente asciende en ambos casos al 6,0 %.

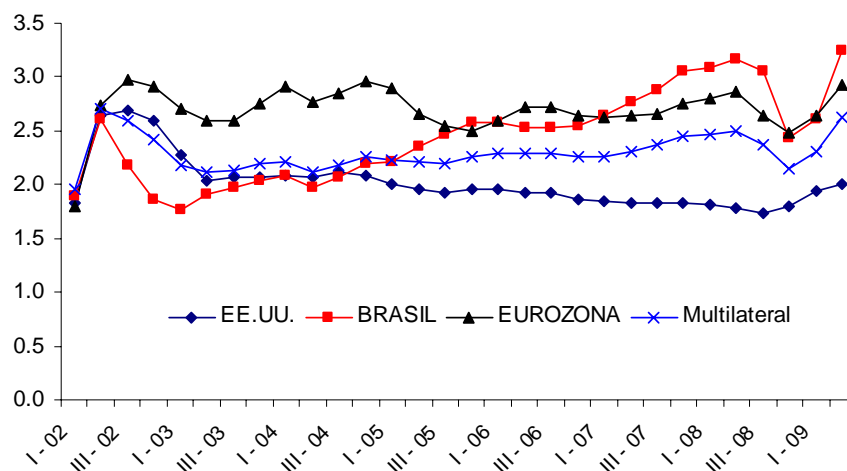
Por lo tanto, nos encontramos en un momento bastante complejo debido a la clara disminución de la brecha de competitividad generada por el tipo de cambio sumada a una contracción de los principales mercados internacionales que ya lleva más de dos años.

VIII.2.7.3 Tipo de Cambio

Teniendo en cuenta que los productos derivados de la madera están principalmente orientados al mercado internacional (debido al bajo consumo promedio por habitante existente en nuestro país), la estructura de ingresos y egresos de este sector (y consecuentemente la rentabilidad existente) ha sido altamente afectada por modificaciones al tipo de cambio.

Como fue mencionado más arriba, el principal destino de la producción del sector es el mercado internacional y específicamente el mercado de la construcción de Estados Unidos, lo cual hizo que ante la crisis hipotecaria y financiera internacional el sector sea uno de los que primero ha sufrido una importante contracción de la demanda. En el caso de las Manufacturas de Madera, sólo durante 2007 y 2008 se registró una caída acumulada del 45 % en las importaciones de este país (incluyendo las compras internacionales a nuestro país).

Gráfico 23: Evolución del Tipo de Cambio Real. 2002 a 2009



Fuente: leral en base a datos de MECON

Esto significa que para el fortalecimiento del sector será necesario generar políticas públicas que apunten a la radicación de inversiones, la construcción de la habilidad de comerciar con el mundo (Trade Capacity Building), así como también inversiones públicas que solucionen los futuros cuellos de botella en las áreas de transporte (automotor, fluvial y ferroviario) y energía eléctrica.

VIII.2.7.4 Infraestructura y Transporte

Ante la muy importante inversión existente en forestaciones en las provincias de Misiones y Corrientes mencionada anteriormente, surge necesariamente la pregunta acerca de cómo se transportarán los rollos de madera hasta las plantas industriales y desde allí hacia los principales mercados de consumo nacionales e internacionales.

Estimaciones privadas realizadas¹³² calculan, debido a la fuerte inversión mencionada y a la proceso de maduración normal de las plantaciones, a partir del año 2015 habría un muy importante crecimiento en la cantidad de camiones que serán necesarios para transportar tanto los rollos de madera desde los bosques hasta las plantas industriales como los productos industrializados desde los aserraderos y fábricas hasta los principales centros de consumo.

¹³² Braier, Gustavo, "Aportes para un Plan Forestal Nacional – Bosques Implantados. Capítulo Corrientes y Delta del Río Paraná", 2009.

Cuadro 1: Necesidad de viajes de camión por año y promedio por día para rollos

(unidades de viaje)

Período	Centro	Noreste	Norte	Sudoeste	Total General	Total por día
2009	8286	58099	47652	17771	131808	399,4
2010	8280	61602	44059	8048	121989	369,7
2011	2704	67464	11682	1232	83082	251,8
2012	1056	112433	32930	12054	158473	480,2
2013	593	94999	28899	25297	149789	453,9
2014	5340	70859	79942	8187	164328	498,0
2015	63950	88673	206319	15820	374763	1135,6
2016	29174	188438	189212	16445	423268	1282,6
2017	30779	161839	220231	10808	423657	1283,8
2018	55196	148548	192434	27541	423718	1284,0
2019	67944	154354	186016	9397	417711	1265,8
2020	92713	178096	133351	13234	417394	1264,8
2021	224294	170049	22730		417074	1263,9
2022	236355	148208	26485	4841	415889	1260,3
2023	243810	149095	23005		415910	1260,3
2024	58206	133567	224104	136	416013	1260,6
2025	15373	136177	256625		408175	1236,9

Fuente: Gustavo Braier, "Aportes para un Plan Forestal Nacional"

Según estos estudios, en el 2015 se necesitarían aproximadamente 1135 camiones diarios en promedio para transportar los rollos (735 más que los que actualmente se utilizan) y 331 camiones diarios para transportar los productos industriales (295 más que los que se utilizarían este año).

Cuadro 2: Necesidad de viajes de camión por año y promedio por día para productos industriales.

(unidades de viaje)

Año	Esquina	Ituzaingó Aserr	Ituzaingó MDF	Ituzaingó Muebles	Ituzaingó Pulp	Santa Rosa Muebles	Santo Tomé Aserr	Santo Tomé MDF	Santo Tomé Pulp	Santo Tomé PulpEuca	Total General	Total por día
2009	1412	3000					7648				12060	36.5
2010	122	3000	947				8938	4556			17563	53.2
2011		1571	744				10489	4758			17563	53.2
2012	862	600		1500		1500	11438	5263			21163	64.1
2013	1626	600	57	1500		1500	10674	5206			21163	64.1
2014	767	2895		1500	3000	1669	9239	5263	30000		54332	164.6
2015	1544	855		1842	27000	2400	10502	5263	30000	30000	109404	331.5
2016	1292			3000	27000	2400	17608	3549	30000	30000	114849	348
2017	860			3000	27000	2400	18040	3549	30000	30000	114849	348
2018	1322			3000	27000	2400	17578	3549	30000	30000	114849	348
2019	581			3000	27000	2400	16219	4029	30000	30000	113229	343.1
2020	945			3000	27000	2400	15855	4029	30000	30000	113229	343.1
2021		176		3000	27000	2400	16624	4029	30000	30000	113229	343.1
2022	163	1984		3000	27000	2400	14653	4029	30000	30000	113229	343.1
2023		2509		3000	27000	2400	14291	4029	30000	30000	113229	343.1
2024	15	5198		3000	27000	2400	11587	4029	30000	30000	113229	343.1
2025		3415		3000	27000	2400	12335	4354	30000	30000	112504	340.9

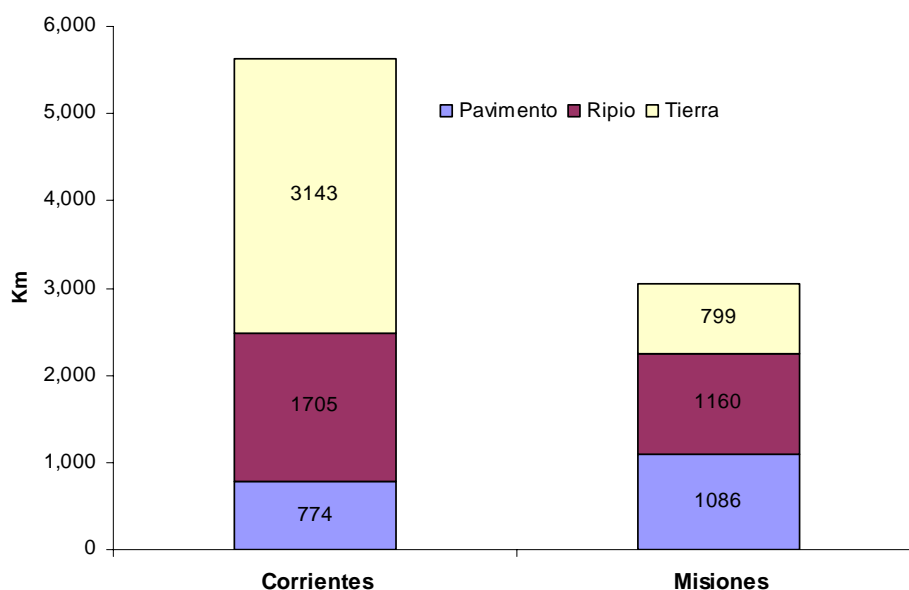
Fuente: Gustavo Braier, "Aportes para un Plan Forestal Nacional"

En base a esto, es necesario conocer el estado actual de la infraestructura de transportes para intentar una proyección en base a las inversiones actualmente en obras y anunciadas.

Transporte Vial

A la hora de analizar el estado de las rutas y caminos de la región y su nivel de congestión en primer lugar debemos realizar una distinción entre la infraestructura vial primaria, constituida por las rutas nacionales que recorren la región geográfica de análisis, la red vial secundaria constituida por rutas provinciales y la red terciaria, conformada por los caminos vecinales y municipales que también lo hacen.

Gráfico 24: Red Vial Provincial de Misiones y Corrientes (km)



Nota: No se incluye Red Vial Terciaria ni Caminos Vecinales o Municipales

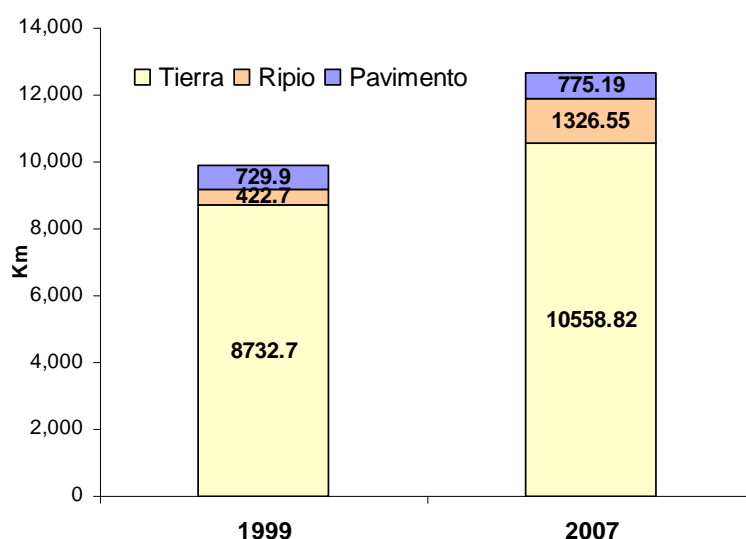
Fuente: leral en base a datos del Consejo Vial Federal

Teniendo en cuenta que la superficie de la provincia de Corrientes es prácticamente tres veces más grande que Misiones, al comparar el sistema de transporte no es tan relevante observar la cantidad de kilómetros de rutas y caminos sino la proporción y calidad de los mismos. De hecho, esta diferencia en la extensión es la principal explicación por la cual la Provincia de Corrientes tiene un total de 1754 km de rutas nacionales pavimentadas mientras que la Provincia de Misiones tiene sólo 718 km de rutas nacional pavimentadas (y 104 km de rutas nacionales de tierra).

Más allá de esto, observamos que en la provincia de Corrientes el 55,9 % de la Red Vial Provincial ó Secundaria está constituida por caminos y rutas de Tierra y tan sólo el 13,8 % por Caminos Pavimentados. En el caso de la Provincia de Misiones, sólo el 26,2 % de la Red Provincial ó Secundaria está constituida por Caminos Terrados mientras que el 35,7 % son Rutas Asfaltadas.

A su vez, si consideramos la Red Total Provincial de Caminos de Corrientes (en este caso incluyendo Red Terciaria y Caminos Vecinales y Municipales) observamos que en el año 2007 alcanzó los 12.660,6 km de extensión, de los cuales el 83,4 % (10.558,82 km) esta explicado por caminos de Tierra, el 10,5 % (1.326,55 km) por caminos de Ripio y tan solo el 6,1 % (775,19 km) por Caminos Pavimentados.

Gráfico 25: Red Vial Provincial Total. Provincia de Corrientes (km). 1999 y 2007



Fuente: leral en base a datos de la Dir. Prov. de Vialidad - Prov. de Corrientes

Al analizar la evolución de la mencionada red provincial de caminos de Corrientes, observamos que desde el año 1999 hasta el 2007 el total de la red provincial ha crecido el 8,7 % (aquí cabe destacar que los caminos de Ripio crecieron el 213,8 %, mientras que los de Tierra se incrementaron el 20,9 % y los de Pavimento sólo el 6,2 %).

Este dato es por demás importante a la hora de analizar los costos de transporte que toda empresa enfrenta y, de hecho, como se ha mencionado en los resultados de las encuestas realizadas constituye uno de los factores que más erosionan la productividad del sector forestal (ya que durante las épocas de lluvias los caminos de tierra se vuelven intransitables).

Por otro lado, al referirnos al Sistema Vial Nacional, y analizando datos elaborados por la Dirección Nacional de Vialidad, observamos que la Ruta Nacional 12 tiene un Tránsito Medio Diario Anual (TMDA)¹³³ que en su recorrido por la provincia de Corrientes registra un tránsito (TMDA promedio 2609) considerablemente menor al registrado en su recorrido por la Provincia de Misiones (donde el TMDA promedio es de 4969).

¹³³ El TMDA representa el promedio aritmético de los volúmenes diarios de tránsito durante un año, previsibles o existentes en una sección dada de la vía.

Cuadro 3: DNV GPIC – SPPV – División Tránsito

Tramos Ruta: 0012 Año 2008

Nº Distrito	Distrito	Límites del Tramo	Ini.	Fin	TMDA
10	Corrientes	LTE.C/ENTRE RIOS - ESQUINA	647.26	682.41	940
10	Corrientes	ESQUINA - INT.R.P.30 (D) (A MALVINAS)	682.41	711.11	1120
10	Corrientes	INT.R.P.30 (D) (A MALVINAS) - ACC.A GOYA (I)	711.11	790.84	1220
10	Corrientes	ACC.A GOYA (I) - INT.R.P.24 (PARAJE BATEL)	790.84	833.71	940
10	Corrientes	INT.R.P.24 (PARAJE BATEL) - INT.R.N.123	833.71	871.27	260
10	Corrientes	INT.R.N.123 - ACC.A SAN ROQUE	871.27	900.23	1440
10	Corrientes	ACC.A SAN ROQUE - INT.R.P.100	900.23	909.29	1440
10	Corrientes	INT.R.P.100 - INT.R.N.118 (D) (A SALADAS)	909.29	940.6	1520
10	Corrientes	INT.R.N.118 (D) (A SALADAS) - ACC.A EMPEDRADO (I)	940.6	977.07	2950
10	Corrientes	ACC.A EMPEDRADO (I) - ACC.A RIACHUELO (I)	977.07	1017.84	3864
10	Corrientes	ACC.A RIACHUELO (I) - INT.R.P.3 (I) (A CORRIENTES)	1017.84	1024.44	5050
10	Corrientes	INT.R.P.3 (I) (A CORRIENTES) - INT.R.P.5	1024.44	1030.01	4900
10	Corrientes	INT.R.P.5 - AV.LIBERTAD (I) (ACC.A CORRIENTES)	1030.01	1033.29	5950
10	Corrientes	AV.LIBERTAD (I) - INT.R.P.43 (D) (ACC.A SANTA ANA)	1033.29	1035.48	7300
10	Corrientes	INT.R.P.43 (D) - INT.R.P.6 (ACC.A P.DE LA PATRIA)	1035.48	1056.53	3900
10	Corrientes	INT.R.P.6 - INT.R.P.20 (I) (A ITATI)	1056.53	1089.17	2657
10	Corrientes	INT.R.P.20 (I) (A ITATI) - INT.R.P.15 (D)	1089.17	1162.42	1320
10	Corrientes	INT.R.P.15 (D) (A BARON DE ASTRADA) - INT.R.N.118 (D)	1162.42	1206.68	1660
10	Corrientes	INT.R.N.118 (D) - ACC.A ITUZAINGO (I)	1206.68	1253.55	2150
10	Corrientes	ACC.A ITUZAINGO (I) - INT.R.N.120 (D)	1253.55	1286.3	2150
10	Corrientes	INT.R.N.120 (D) - LTE.C/MISIONES	1286.3	1325.49	2050
15	Misiones	LTE.C/CORRIENTES - ACC.A AEROPUERTO	1325.49	1336.91	2350
15	Misiones	ACC.A AEROPUERTO - POSADAS (ENT.)	1336.91	1340.73	
15	Misiones	POSADAS (ENT.) - POSADAS (SAL.)	1340.73	1344.11	
15	Misiones	POSADAS (SAL.) - INT.R.N.105 (D)	1344.11	1349.19	
15	Misiones	INT.R.N.105 (D) - INT.R.P.206 (D) (ACC.A GARUPA)	1349.19	1353.87	10000
15	Misiones	INT.R.P.206 (D) (ACC.A GARUPA) - ACC.A CANDELARIA (I)	1353.87	1361.89	7829
15	Misiones	ACC.A CANDELARIA (I) - INT.R.P.13 (D) (A OBERA)	1361.89	1383.23	5600
15	Misiones	INT.R.P.13 (EX R.N.103) (D) - INT.R.P.210 (SAN IGNACIO)	1383.23	1399.19	3900
15	Misiones	INT.R.P.210 (SAN IGNACIO) - JARDIN AMERICA (ENT.)	1399.19	1436.11	3960
15	Misiones	JARDIN AMERICA (ENT.) - INT.R.P.7/J.AMERICA (SAL.)	1436.11	1438.63	
15	Misiones	INT.R.P.7 (D)/J.AMERICA (SAL.) - PUERTO RICO (ENT.)	1438.63	1471.97	3200
15	Misiones	PUERTO RICO (ENT.) - PUERTO RICO (SAL.)	1471.97	1476.46	
15	Misiones	PUERTO RICO (SAL.) - MONTECARLO (I) (ENT.)	1476.46	1518.29	4200
15	Misiones	MONTECARLO (I) (ENT.) - MONTECARLO (I) (SAL.)	1518.29	1520.8	
15	Misiones	MONTECARLO (I) (SAL.) - ELDORADO (ENT.)	1520.8	1540.66	5650
15	Misiones	ELDORADO (ENT.) - ELDORADO (SAL.)	1540.66	1544.23	
15	Misiones	ELDORADO (SAL.) - ACC.A PUERTO ESPERANZA (I)	1544.23	1587.47	3700
15	Misiones	ACC.A PUERTO ESPERANZA (I) - WANDA	1587.47	1592.39	6150
15	Misiones	WANDA - INT.R.N.101 (D) (A CATARATAS)	1592.39	1629.98	2150
15	Misiones	INT.R.N.101 (A CATARATAS) - RESIDENCIA OGA PORA	1629.98	1636.3	4200
15	Misiones	RES.OGA PORA - ACC.A PUENTE INTERNACIONAL	1636.3	1638.86	4550
15	Misiones	ACC.A PTE.INT.(TANCREDO NEVES) - LTE.C/BRASIL	1638.86	1641.76	7095

Fuente: Dirección Nacional de Vialidad

Observamos que la ruta nacional n° 12 registró durante el año pasado un TMDA de entre 260 y 7300 vehículos en la Provincia de Corrientes, mientras que en Misiones varió entre 2350 y 10000 vehículos diarios en Promedio. Esto nos muestra una gran variabilidad en el tránsito según los tramos considerados de esta vía, aunque cabe mencionar que claramente las mayores congestiones se registra en los accesos a las ciudades capitales de ambas provincias.

Por lo tanto, al excluir estos accesos mencionados a la ciudad de Corrientes, el promedio de TMDA en la ruta 12 es de 1858 vehículos en la Provincia de Corrientes, mientras en Misiones el TMDA promedio es de 4610 vehículos (excluyendo el tramo correspondiente al acceso de Garupá-Posadas).

Según las proyecciones señaladas más arriba de cantidad de camiones necesarios para transportar los rollos y los productos y haciendo algunos cálculos propios, se podría preveer que a los datos de TMDA mencionados habría que ajustarlos de manera tal de incluir a partir del año 2015 aproximadamente 657 camiones adicionales a los actuales deberán transitar diariamente por la ruta 12 (más del 90 % de los cuales transportarían rollos de madera a las industrias).

Por otro lado, la ruta nacional 14 ha tenido durante el año 2008 un tránsito promedio mínimo de 2050 vehículos diarios en Corrientes (en el trayecto entre las localidades de Alvear y Santo Tomé) y de apenas 50 vehículos en Misiones (en el trayecto entre las intersecciones con las rutas provinciales n° 20 y 17).

El TMDA máximo ascendió a 4748 vehículos en Corrientes (en el tramo entre el límite con la Provincia de Entre Ríos y la intersección con la Ruta Provincial n° 129) y a 4550 en Misiones (en el tramo entre las intersecciones con las rutas provinciales n° 7 y n° 211).

En los tramos considerados, el promedio de TMDA de la ruta 14 es 2943 vehículos para la Provincia de Corrientes y 2068 para la Provincia de Misiones.

A su vez, según las proyecciones señaladas más arriba de cantidad de camiones necesarios para transportar los rollos y los productos y haciendo algunos cálculos propios, se podría preveer que a los datos de TMDA mencionados habría que ajustarlos de manera tal de incluir a partir del año 2016 aproximadamente 696 camiones adicionales a los actuales deberán transitar diariamente por la ruta 14 (en este caso el 65 % transportaría rollos de madera).

Cuadro 4: DNV GPIC – SPPV – División Tránsito

Tramos Ruta: 0014 Año 2008

Nº Distrito	Distrito	Límites del Tramo	Inicio	Fin	TMDA
10	Corrientes	LTE.C/ENTRE RIOS - INT.R.P.129 (D) (TRES BOCAS)	343.18	383.72	4748
10	Corrientes	INT.R.P.129 (D) (A MTE.CASEROS) - INT.R.N.127 Y 119	383.72	405.85	3200
10	Corrientes	INT.R.N.127 Y 119 (CUATRO BOCAS) - INT.R.P.126 (I)	405.85	468.72	3150
10	Corrientes	INT.R.P.126 (I) - INT.R.N.117 (D)	468.72	496.35	3449
10	Corrientes	INT.R.N.117 (D) - INT.R.N.123 (I)	496.35	505.23	2700
10	Corrientes	INT.R.N.123 (I) - INT.R.N.122 (D) (A YAPEYU)	505.23	551.44	2380
10	Corrientes	INT.R.N.122 (D) (A YAPEYU) - LA CRUZ	551.44	583.92	2150
10	Corrientes	LA CRUZ - ACC.A ALVEAR (D)	583.92	601.76	2200
10	Corrientes	ACC.A ALVEAR (D) - INT.R.N.121 (D) (SANTO TOME)	601.76	683.4	2050
10	Corrientes	INT.R.N.121 (D) - GOBERNADOR VIRASORO (I)	683.4	744.58	2494
10	Corrientes	GOBERNADOR VIRASORO (I) - INT.R.N.120 (I)	744.58	756.57	3850
10	Corrientes	INT.R.N.120 (I) - LTE.C/MISIONES	756.57	783.68	2950
15	Misiones	LTE.C/CORRIENTES - INT.R.N.105 (I) (SAN JOSE)	783.68	790.99	2950
15	Misiones	INT.R.N.105 (I) (SAN JOSE) - CERRO AZUL	790.99	826.1	1420
15	Misiones	CERRO AZUL - L.N.ALEM (ENT.)	826.1	846.55	2350
15	Misiones	LEANDRO N.ALEM (ENT.) - INT.R.P.4/L.N.ALEM (SAL.)	846.55	848.23	
15	Misiones	INT.R.P.4/L.N.ALEM (SAL.) - OBERA (ENT.)	848.23	869.26	3281
15	Misiones	OBERA (ENT.) - OBERA (SAL.)	869.26	877.45	
15	Misiones	OBERA (SAL.) - INT.R.P.8 (A CAMPO GRANDE)	877.45	914.01	3800
15	Misiones	INT.R.P.8 (A C.GRANDE) - ARISTOBULO DEL VALLE (ENT.)	914.01	927.25	2450
15	Misiones	A.DEL VALLE (ENT.) - INT.R.P.7/A.DEL VALLE (SAL.)	927.25	930.19	
15	Misiones	INT.R.P.7/A.DEL VALLE (SAL.) - INT.R.P.211 (I)	930.19	954.33	4550
15	Misiones	INT.R.P.211 (I) - INT.R.P.212 (D)/SAN VICENTE (ENT.)	954.33	975.09	2900
15	Misiones	SAN VICENTE (ENT.) - SAN VICENTE (SAL.)	975.09	977.25	
15	Misiones	SAN VICENTE (SAL.) - ACC.A SAN PEDRO (D)	977.25	1047.68	900
15	Misiones	ACC.A SAN PEDRO (D) - INT.R.P.20 (I)	1047.68	1056.32	900
15	Misiones	INT.R.P.20 (I) - INT.R.P.22 (D) (A CRUCE CABALLERO)	1056.32	1069.94	50
15	Misiones	INT.R.P.22 (D) - INT.R.P.17 (I) (DOS HERMANAS)	1069.94	1116.63	50
15	Misiones	INT.R.P.17 (I) - INT.R.N.101 (I) (BERNARDO DE IRIGOYEN)	1116.63	1127.42	1280

Fuente: Dirección Nacional de Vialidad

Por otro lado, a la hora de analizar la posibilidad de que el transporte vial continúe siendo el principal modo de transporte tanto para pasajeros como para cargas, resulta relevante mencionar las obras en ejecución y planificadas dentro de la provincia de Corrientes. Entre estas obras que actualmente se encuentran en ejecución sin duda la principal es la Autovía que se está construyendo en la Ruta Nacional N° 14 para unir las localidades de Gualeguaychú (en la Provincia de Entre Ríos) y Paso de Los Libres (en Corrientes), obra que tendrá 450 km de extensión y que implica una inversión de 2.460 millones de pesos en inversión

Por otro lado, también es posible mencionar como obras viales de relevancia a los Contratos de Recuperación y Mantenimiento (C.RE.MA.). Como se observa en el cuadro correspondiente, y con base en el Plan de Necesidades Viales actualmente están previstas en la Provincia de Corrientes cuatro mallas de C.RE.MA. (algunas de las cuales ya se encuentran finalizadas) en algunos puntos que se encontraban en muy mal estado (especialmente en el caso de la ruta 14).

Cuadro 5: DNV GPIC – SPPV – División Tránsito
Contratos de Recuperación y Mantenimiento

MALLA N°	C.RE.MA	TRAMO			Long. Total (Km.)
	Provincia	Ruta	desde	hasta	
501	Corrientes Corrientes Corrientes	14 123 122	Emp. R.N.N° 117 Km. 139,00 Emp. R.N.N° 14	Emp. R.P.N° 155 Emp. R.N.N° 14 Yapeyú	144.65
506	E.Ríos/Corrientes	127	Emp. R.N.N° 12	Emp. R.N.N°14 y 119	259.15
512 A.	Corrientes	118	Emp. R.N.N° 12 Sur	Pje. Iguaté Porá	
512 B	Corrientes	118	Pje. Iguaté Porá	Emp. R.N.N° 12 N	113.45

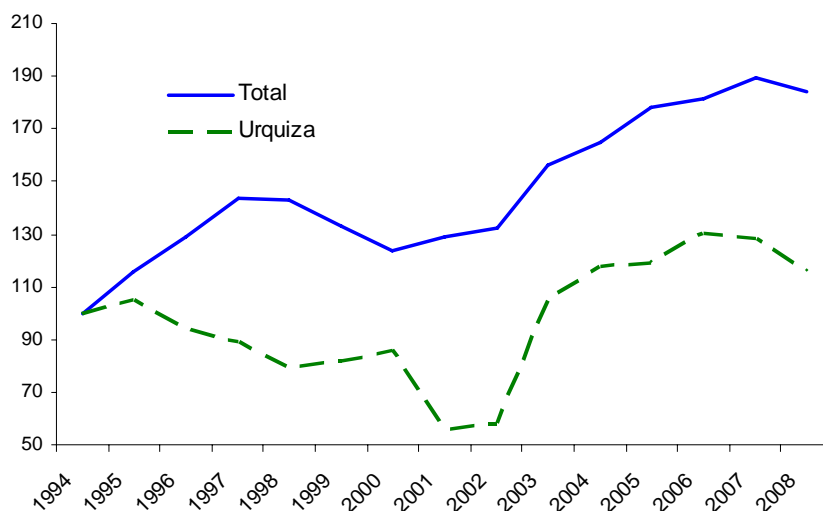
Fuente: Dirección Nacional de Vialidad

Todo lo anteriormente mencionado, sumado a las entrevistas realizadas con referentes de la Dirección Nacional de Vialidad y de la Secretaria de Transportes de la Provincia de Misiones y a las proyecciones mencionadas de necesidades de transporte, muestran que si bien en algunos tramos las dos vías analizadas actualmente se encuentran congestionadas, las inversiones anunciadas generarían ciertas soluciones a los problemas actuales del transporte vial pero no generan soluciones a mediano plazo debido a la mayor demanda de transporte que surgirá como consecuencia de la necesidad de transportar tanto los rollos de madera desde las plantaciones hasta los centros industrializados como los productos ya industrializados hacia los principales mercados del país y el exterior.

Transporte Ferroviario

Al analizar la evolución del transporte ferroviario de cargas, encontramos que durante el año 2008 el Ferrocarril Mesopotámico o Línea Gral. Urquiza ha transportado un total de 1.351 miles de toneladas, lo cual muestra un crecimiento del 15 % con respecto a los valores registrados en el año 1994 (cuando transportó 1.166 miles de toneladas).

Gráfico 26: Evolución de la Carga Transportada en el Sistema Ferroviario. 1994 a 2008 (1994 = base 100)



Fuente: Ieral en base a datos de la Secretaría de Transportes de la Nación

En este punto cabe marcar la gran diferencia existente con la evolución que ha tenido el total del sistema ferroviario argentino en los últimos años ya que en el período mencionado, todo el sistema ha incrementado su carga transportada en un 84%.

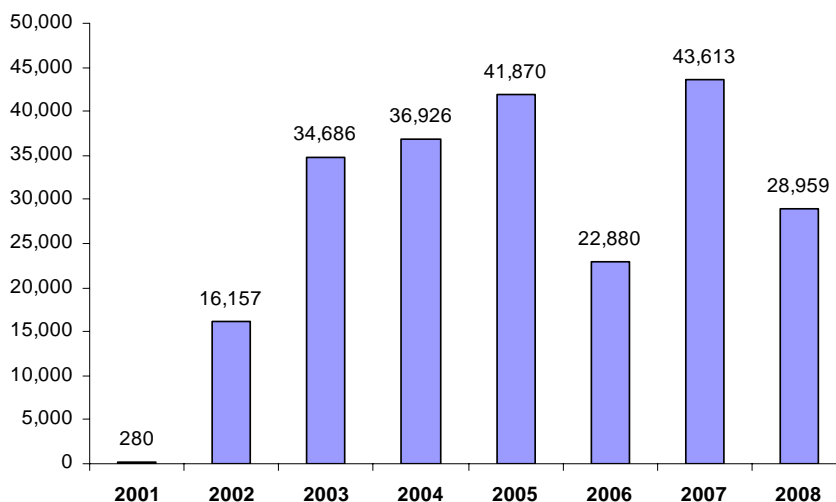
Todo esto, sumado a la información brindada durante las entrevistas, nos muestra la clara necesidad de realizar inversiones en el sector que posibiliten el incremento de la carga transportada por este medio. No obstante, cuestiones ligadas a la regulación del sistema y a la adjudicación de la licitación correspondiente otorgan esta responsabilidad a la empresa América Latina Logística, que hasta el momento ante todas las consultas sobre este tema no ha realizado anuncios de inversiones previstas en los próximos años.

Transporte Fluvial

Si bien existen once puertos en la jurisdicción de la provincia de Corrientes (3 de ellos sobre el río Uruguay y 8 sobre el río Paraná), actualmente el único puerto en actividad en esta provincia es el Puerto de la Ciudad de Corrientes que está ubicado a la altura del kilómetro 1208 de la margen izquierda del río Paraná, latitud 27° 28' sur y 58° 50' de longitud oeste. Su calado actual es de 9 a 12 pies y tiene una extensión de 373 metros.

El Puerto está emplazado sobre una superficie total de 29.840 m² , incluyendo playas, accesos, plazoletas y galpones, con un largo de 373 mts. y un ancho de 80 mts.

Gráfico 27: Toneladas Exportadas por el Puerto de Corrientes. 2001 a 2008



Fuente: leral en base a datos de la Dir. de Transp. Fluvial y Puertos de la Prov. de Corrientes

Como particularidad observamos que las barcazas suelen llegar completamente vacías al puerto, lo cual sin dudas encarece el costo de este transporte.

El total de las toneladas cargadas y transportadas tiene como destino el exterior y proviene principalmente de las Provincias de Chaco, Formosa, Santa Fe, Salta y Santiago del Estero.

Durante el año pasado se transportaron un total de 28.959,35 toneladas y los principales productos cargados son Carbón Vegetal, Cueros en General y Cueros Vacunos Curtidos, Extracto de Quebracho y Rollos, Madera Aserrada y otros Productos de Palo Santo.

A su vez, hemos realizado consultas a especialistas en el tema quienes nos han brindado la siguiente información que resulta interesante a la hora de realizar un análisis sobre el transporte fluvial:

Si bien claramente la mayor masa boscosa existente en la actualidad esta concentrada en las orillas del Río Uruguay claramente es inviable pensar en el transporte fluvial por esta vía debido tanto al calado existente como a las barreras al paso de buques y barcazas que significan tanto el puente internacional entre Santo

Tome y Sao Borja y la represa de Salto Grande aguas abajo, la cual no cuenta con exclusiva de navegación.

Por lo tanto, pensar en el transporte fluvial implica pensar en transporte por el río Paraná, el cual puede consistir en utilizar el actual puerto de Corrientes o reactivar algunos de los que actualmente no son activos.

En este punto, cabe destacar las obras que se están realizando para construir un nuevo puerto de cargas generales en la ciudad de Posadas, el cual si bien no está dentro del territorio correntino según las autoridades consultadas estaría pensado para transportar las cargas generales de las Provincias de Misiones y Corrientes, como así también la zona fronteriza de Brasil.

Como ventajas adicionales, este puerto se encontrará a escasos Km. del límite interprovincial con Corrientes y de la mayor concentración de bosques cultivados de la provincia de Corrientes (departamentos de Ituzaingo y Santo Tome).

Si bien como mencionamos las obras de la estructura básica del puerto se comenzaron a realizar a principios de este año, una vez terminadas estas obras comenzarán las correspondientes a la infraestructura logística propia de un puerto de cargas generales y la construcción de accesos desde la Ruta 12 (según la información brindada en las entrevistas realizadas, este puerto no tendría en principio conexión directa con la línea de ferrocarril Gral. Urquiza que llega hasta Posadas - Garupá).

Como obras complementarias para mejorar el funcionamiento y competitividad del futuro puerto será también necesario el dragado para incrementar el calado en el tramo Confluencia (Corrientes) – Represa de Yaciretá (Corrientes).

VIII.2.7.5 Recomendaciones de Política

Teniendo en cuenta que las inversiones en forestoindustria siempre tienen un horizonte superior a los 15 años, la prorroga de los incentivos a la forestación y al cuidado de los bosques cultivados es una iniciativa que asegura la producción de la materia prima necesaria para la industria.

No obstante, si se busca transformar dicha materia prima será necesario pensar en generar incentivos a la radicación de industrias de manera tal que se

agregue valor a la madera en bruto teniendo en cuenta las principales tendencias del mercado nacional y, principalmente, internacional.

En este sentido los productos que más llaman la atención por su potencial en el mercado mundial son los tableros de densidad media y baja, además de aquellas plantas de remanufacturas que elaboren tablillas y frisos para parqués y obras y piezas de carpintería para construcciones.

Lógicamente será conveniente la radicación de dichas industrias por la dinámica de su mercado objetivo.

Más allá de esto, de la presente investigación surgen algunos cuellos de botella muy claros: la disponibilidad de energía eléctrica, la calidad de las rutas que recorren principalmente la provincia de Corrientes y la alta congestión del transporte.

En el primer caso se deberá contemplar que es esperable que en el corto y mediano plazo la enorme disponibilidad de bosques cultivados en la provincia de Corrientes incentivará la radicación de más aserraderos y plantas de remanufacturas, los cuales claramente necesitarán abastecerse de energía eléctrica. Si no hay inversiones en este sentido, seguramente tanto la cantidad como la calidad de energía disponible no será suficiente.

En el caso de las rutas que atraviesan la provincia de Corrientes cabe destacar que en el caso de la ruta nacional N° 14, posee un TMDA superior a los 2000 vehículos diarios en todo su trayecto hasta el límite con Misiones, lo cual es paradójico ya que este ha sido el argumento para la construcción de una autovía hasta la ciudad de Paso de los Libres pero sin extenderse más allá.

En el caso de las rutas provinciales y la red de caminos secundarios es muy llamativo que el 55,9 % de las rutas en la Provincia de Corrientes aún son de tierra, los cuales se vuelven muy difíciles de transitar con mal tiempo, con la consecuente pérdida de tiempo y de producción para una industria.

Pero tal vez el problema más grave en el mediano plazo será la alta congestión de las rutas ya que con las proyecciones existentes podemos prever que aún cuando se realicen importantes inversiones en infraestructura vial, la solución al problema del transporte pasara por implementar un sistema de transporte multimodal que incluya necesariamente al transporte fluvial (con la construcción de al menos un puerto en el norte correntino o sur misionero y el dragado desde

Confluencia hasta la represa de Yaciretá) y al transporte ferroviario (lo cual implica rever las condiciones de la licitación del ferrocarril mesopotámico ex Urquiza).

VIII.2.8 Conclusiones

En este informe se ha realizado un análisis a tres puntos que desde el sector forestoindustrial se han considerado prioritarios a la hora de diseñar las políticas públicas específicas que busquen convertir al nordeste argentino en un polo forestoindustrial de nivel mundial.

En el primer punto, se realizó un seguimiento la estructura de costos del sector de transformación mecánica de la madera. Al hacerlo se observó como sin duda el costo que más se ha incrementado para el sector es la energía eléctrica. Esto implica que cualquier política de radicación de inversiones en la región deberá contemplar alguna solución a la cuestión de costos energéticos pero también a la duda acerca de la disponibilidad de dicha energía.

En el caso de la mano de obra, es probable que el principal problema no esté en el costo de la misma sino en la productividad laboral, lo que nuevamente nos refiere a la necesidad de radicación de inversiones y a la capacitación de los obreros.

Este punto se vuelve incluso más relevante para la provincia de Corrientes donde el principal desafío es atraer las inversiones necesarias para industrializar la materia prima existente mientras que en Misiones es agregar mayor valor y competitividad a la producción de Maderas y sus Remanufacturas.

Dentro de la mencionada necesidad de inversiones común a ambas provincias también debemos mencionar la necesidad de plantas que industrialicen el raleo y los chips de madera (como ser plantas celulósicas, papeleras o de generación de energía por biomasa) ya que actualmente estos subproductos no son más que residuos para la mayor parte de las industrias localizadas en la región, constituyendo consecuentemente un costo adicional y no una fuente de ingresos extra.

A su vez, vinculado a estos dos desafíos es extremadamente necesario balancear la voluntad de agregar valor a la madera producida en la región con las tendencias de mercado existentes. En el punto dedicado a las tendencias de mercados internacionales observamos como no todos los productos del capítulo 44 del sistema armonizado registran igual dinámica e incluso subpartidas muy similares registran grandes diferencias en los comportamientos y dinámicas de mercado (como por ejemplo el caso de los tableros de fibra de madera de distintas densidades). Por lo

tanto, resulta necesario no solamente generar un programa de seguimiento de las tendencias de mercado sino también que todos los integrantes (tanto públicos como privados) del sector accedan a dicha información para tomar decisiones de inversión más eficientes.

Finalmente, en el apartado de infraestructura y transporte, observamos como no solamente hoy en día constituye un cuello de botella sino que también debido a las inversiones forestales realizadas, que estarán en el punto óptimo de cosecha a partir del año 2013, en los próximos años dicha situación empeorará considerablemente.

Esto hace que cualquier solución que contemple uno sólo medio de transporte, solo apunta a generar soluciones para la actual congestión del sistema (principalmente en la ruta 14) pero que de ninguna manera constituye una solución a largo plazo. Dadas las proyecciones existentes, sólo una fuerte inversión tanto en el sistema de transportes vial principal y secundario como en puertos, balizamiento y dragado pueden generar una solución a la ya previsible congestión que habrá en el sistema en el futuro próximo.

VIII.2.9 Bibliografía

- Bonita, Manuel, Correa, Fernando, Veijalainen, Pertti y Ahveninen, Harri, "Forest Clusters: A Competitive Model for Latin America", Banco Interamericano de Desarrollo, Marzo de 2002.
- Braier, Gustavo, "Perspectivas del Sector Forestal en Entre Ríos y Corrientes", XX Jornadas Forestales de Entre Ríos, Concordia, Octubre de 2005.
- Braier, Gustavo, "Estudio para identificar la competitividad y las ventajas comparativas de Argentina en el sector forestoindustrial basado en plantaciones", FAO/Banco Mundial, Febrero de 2006.
- Braier, Gustavo y Gomez, Gabriel, "Investigación para Posicionar a Corrientes como Destino de Inversiones ForestoIndustriales", Febrero de 2005
- Centro de Economía Internacional, "Impacto de las Negociaciones Económicas Internacionales sobre las Economías Regionales Argentinas: Cuyo, Noreste, Noroeste y Patagonia (Resúmenes Ejecutivos)", Estudios del CEI N° 9, Noviembre de 2004.
- Diaz, Amalia Lucila y Daniel, Ursula, "Aspectos Económicos del Sector Forestal con énfasis en la Provincia de Misiones", Facultad de Ciencias Forestales – Universidad Nacional de Misiones, 2001.
- Dirección Nacional de Vialidad, "Informe de Gestión 2003-2006", 2007.
- Dirección Provincial de Estadísticas y Censos (Corrientes). Estadísticas Varias.
- Fundación Okita, "Estudio sobre Cadenas Productivas Seleccionadas en la República Argentina. Industria de la Madera y el Mueble", Marzo de 2003.
- INDEC, Estadísticas Varias.
- IPEC, Estadísticas Varias.
- Ministerio de Economía y Producción, "La Competitividad en el Norte Grande. Principales Bloques Productivos. Subprograma de Apoyo", Septiembre de 2005.
- Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, "Situación de los Bosques del Mundo 2009", Roma, 2009.
- SAGPyA, "Perfil Sectorial Forestal", 2008
- Subsecretaría de Bosques y Forestación, Ministerio de Ecología, R.N.R. y Turismo. Gobierno de la Provincia de Misiones, "Primer Compendio Cuatrienal Estadístico sobre el Sector ForestoIndustrial de Misiones", 2004.
- Vos, Theo y Roper, John, "Plan Maestro Forestal. Informe Final", Ministerio de Ecología y R.N.R., Septiembre de 2001

VIII.2.10 Anexo

Partidas y Subpartidas del Capítulo 44 del Sistema Armonizado

44---- MADERA, CARBON VEGETAL Y MANUFACTURAS DE MADERA

4401-- LEÑA; MADERA EN PLAQUITAS O PARTÍCULAS; ASERRÍN, DESPERDICIOS Y DESECHOS, DE MADERA, INCLUSO AGLOMERADOS EN LEÑOS, BRIQUETAS, BOLITAS O FORMAS SIMILARES.

440110 -Leña

44012- -Madera en plaquitas o partículas:

440121 --De coníferas

440122 --Distinta de la de coníferas

440130 -Aserrín, desperdicios y desechos, de madera, incluso aglomerados en leños, briquetas, bolitas o formas similares

4402-- CARBÓN VEGETAL (COMPRENDIDO EL DE CÁSCARAS O DE HU

440200 CARBÓN VEGETAL (COMPRENDIDO EL DE CÁSCARAS O DE HUESOS (CAROZOS)* DE FRUTOS), INCLUSO AGLOMERADO.

4403-- MADERA EN BRUTO, INCLUSO DESCORTEZADA, DESALBURADA O ESCUADRADA.

440310 -Tratada con pintura, creosota u otros agentes de conservación

440320 -Las demás, de coníferas

44034- -Las demás, de las maderas tropicales citadas en la Nota de subpartida 1 de este Capítulo:

440341 --Dark Red Meranti, Light Red Meranti y Meranti Bakau

440349 --Las demás

44039- -Las demás:

440391 --De encina, roble, alcornoque y demás belloteros (Quercus spp.)

440392 --De haya (Fagus spp.)

440399 --Las demás

4404-- FLEJES DE MADERA; RODRIGONES HENDIDOS; ESTACAS Y ESTAQUILLAS DE MADERA, APUNTADAS, SIN ASERRAR LONGITUDINALMENTE; MADERA SIMPLEMENTE DESBASTADA O REDONDEADA, PERO SIN TORNEAR, CURVAR NI TRABAJAR DE OTRO MODO, PARA BASTONES, PARAGUAS, MANGOS DE HERRAMIENTA

440410 -De coníferas

440420 -Distintas de la de coníferas

4405-- LANA DE MADERA; HARINA DE MADERA.

440500 LANA DE MADERA; HARINA DE MADERA.

4406-- TRAVIESAS (DURMIENTES) DE MADERA PARA VÍAS FERREAS O SIMILARES.

440610 -Sin impregnar

440690 -Las demás

4407-- MADERA ASERRADA O DESBASTADA LONGITUDINALMENTE, CORTADA O DESENROLLADA, INCLUSO CEPILLADA, LIJADA O UNIDA POR LOS EXTREMOS, DE ESPESOR SUPERIOR A 6 mm.

440710 -De coníferas

44072- -De las maderas tropicales citadas en la Nota de subpartida 1 de este Capítulo:

440724 --Virola, Mahogany (Swietenia spp.), Imbuia y Balsa

440725 --Dark Red Meranti, Light Red Meranti y Meranti Bakau

440726 --White Lauan, White Meranti, White Seraya, Yellow Meranti y Alan

440729 --Las demás

44079- -Las demás:

440791 --De encina, roble, alcornoque y demás belloteros (Quercus spp.)

440792 --De haya (Fagus spp.)

440799 --Las demás

4408-- HOJAS PARA CHAPADO (INCLUIDAS LAS OBTENIDAS POR CORTADO DE MADERA EXTRATIFICADA), PARA CONTRACHAPADO O PARA OTRAS MADERAS ESTRATIFICADAS SIMILARES Y DEMÁS MADERAS, ASERRADAS LONGITUDINALMENTE, CORTADAS O DESEENROLLADAS, INCLUSO CEPILLADAS, LIJADAS, UNIDAS

440810 -De coníferas

44083- -De las maderas tropicales citadas en la Nota de subpartida 1 de este Capítulo:

440831 --Dark Red Meranti, Light Red Meranti y Meranti Bakau

440839 --Las demás

440890 -Las demás

4409-- MADERA (INCLUIDAS LAS TABLILLAS Y FRISOS PARA PARQUES, SIN ENSAMBLAR) PERFILADA LONGITUDINALMENTE (CON LENGÜETAS, RANURAS, REBAJES, ACANALADOS, BISELADOS, CON JUNTAS EN V, MOLDURADOS, REDONDEADOS O SIMILARES) EN UNA O VARIAS CARAS, CANTOS O EXTREMOS, INCL

440910 -De coníferas

440920 -Distinta de la de coníferas

4410-- TABLEROS DE PARTÍCULAS Y TABLEROS SIMILARES (POR EJEMPLO: LOS LLAMADOS "ORIENTED STRAND BOARD" Y "WAFFERBOARD"), DE MADERA U OTRAS MATERIAS LEÑOSAS, INCLUSO AGLOMERADAS CON RESINAS O DEMÁS AGLUTINANTES ORGÁNICOS.

44102- -Tableros llamados "oriented strand board" y "waferboard", de madera:

441021 --En bruto o simplemente lijados

441029 --Los demás

44103- -Los demás, de madera:

441031 --En bruto o simplemente lijados

441032 --Recubiertos en la superficie con papel impregnado con melamina

441033 --Recubiertos en la superficie con placas u hojas decorativas estratificadas de plástico

441039 --Los demás

441090 -Los demás

4411-- TABLEROS DE FIBRA DE MADERA U OTRAS MATERIAS LEÑOSAS, INCLUSO AGLOMERADAS CON RESINAS O DEMÁS AGLUTINANTES ORGÁNICOS.

44111- -Tableros de fibra de densidad superior a 0,8 g/cm³:

441111 --Sin trabajo mecánico ni recubrimiento de superficie

441119 --Los demás

44112- -Tableros de fibra de densidad superior a 0,5 g/cm³ pero inferior o igual a 0,8 g/cm³:

441121 --Sin trabajo mecánico ni recubrimiento de superficie

441129 --Los demás

44113- -Tableros de fibra de densidad superior a 0,35 g/cm³ pero inferior o igual a 0,5 g/cm³:

441131 --Sin trabajo mecánico ni recubrimiento de superficie

441139 --Los demás

44119- -Los demás:

441191 --Sin trabajo mecánico ni recubrimiento de superficie

441199 --Los demás

4412-- MADERA CONTRACHAPADA, MADERA CHAPADA Y MADERA ESTRATIFICADA SIMILAR.

44121- -Madera contrachapada constituida exclusivamente por hojas de madera de espesor unitario inferior o igual a 6 mm:

441213 --Que tenga, por lo menos, una hoja externa de las maderas tropicales citadas en la Nota de subpartida 1 de este Capítulo

441214 --Las demás, que tengan, por lo menos, una hoja externa de madera distinta de la de coníferas

441219 --Las demás

441222 --Que tengan, por lo menos, una hoja de las maderas tropicales citadas en la Nota de subpartida 1 de este Capítulo

441223 --Las demás, que contengan, por lo menos, un tablero de partículas

441229 --Las demás

44129- -Las demás:

441292 --Que tengan, por lo menos, una hoja de las maderas tropicales citadas en la Nota de subpartida 1 de este Capítulo

441293 --Las demás, que contengan, por lo menos, un tablero de partículas

441299 --Las demás

4413-- MADERA DENSIFICADA EN BLOQUES, TABLAS, TIRAS O PER

441300 MADERA DENSIFICADA EN BLOQUES, TABLAS, TIRAS O PERFILES.

4414-- MARCOS DE MADERA PARA CUADROS, FOTOGRAFÍAS, ESPEJO

441400 MARCOS DE MADERA PARA CUADROS, FOTOGRAFÍAS, ESPEJOS U OBJETOS SIMILARES.

4415-- CAJONES, CAJAS, JAULAS, TAMBORES Y ENVASES SIMILARES, DE MADERA; CARRETES PARA CABLES, DE MADERA; PALETAS, PALETAS CAJA Y DEMÁS PLATAFORMAS PARA CARGA, DE MADERA; COLLARINES PARA PALETAS, DE MADERA.

441510 -Cajones, cajas, jaulas, tambores y envases similares; carretes para cables

441520 -Paletas, paletas caja y demás plataformas para carga; collarines para paletas

4416-- BARRILES, CUBAS, TINAS Y DEMÁS MANUFACTURAS DE TON

441600 BARRILES, CUBAS, TINAS Y DEMÁS MANUFACTURAS DE TONELERÍA Y SUS PARTES, DE MADERA, INCLUIDAS LAS DUELAS.

4417-- HERRAMIENTAS, MONTURAS Y MANGOS PARA HERRAMIENTAS,

441700 HERRAMIENTAS, MONTURAS Y MANGOS PARA HERRAMIENTAS, MONTURAS Y MANGOS PARA CEPILLOS, BROCHAS O ESCOBAS, DE MADERA; HORMAS, ENSANCHADORES Y

4418-- OBRAS Y PIEZAS DE CARPINTERÍA PARA CONSTRUCCIONES, INCLUIDOS LOS TABLEROS CELULARES, LOS TABLEROS PARA PARQUES Y TABLILLAS PARA CUBIERTA DE TEJADOS O FACHADAS ("SHINGLES" Y "SHAKES"), DE MADERA.

441810 -Ventanas, puertas vidriera, y sus marcos y contramarcos

441820 -Puertas y sus marcos, contramarcos y umbrales

441830 -Tableros para parques

441840 -Encofrados para hormigón

441850 -Tablillas para cubierta de tejados o fachadas ("shingles" y "shakes")

441890 -Los demás

4419-- ARTIÍULOS DE MESA O COCINA, DE MADERA.

441900 ARTIÍULOS DE MESA O COCINA, DE MADERA.

4420-- MARQUETERÍA Y TARACEA; COFRECILLOS Y ESTUCHES PARA JOYERÍA U ORFEBRERÍA Y MANUFACTURAS SIMILARES, DE MADERA; ESTATUILLAS Y DEMÁS OBJETOS PARA ADORNO, DE MADERA; ARTÍCULOS DE MOBILIARIO, DE MADERA, NO COMPENDIDOS EN EL CAPÍTULO 94.

442010 -Estatuillas y demás objetos para adorno, de madera

442090 -Los demás

4421-- LAS DEMÁS MANUFACTURAS DE MADERA.

442110 -Perchas para prendas de vestir

442190 -Las demás

IX Economías Regionales en Argentina: Comahue

IX.1 Frutas Frescas Peras y Manzanas en las Provincias de Río Negro y Neuquén

Anahí Tappatá-Mariano Saritzu

IX.1.1 Introducción

La fruticultura especializada en peras y manzanas frescas es, fuera de los hidrocarburos, la principal actividad económica de las provincias de Río Negro y Neuquén.

Se desarrolla en uno de los valles irrigados artificialmente mas grandes del país y su inicio se remonta a los primeros años del siglo XX. Surgió por iniciativa de capitales ingleses, orientada a la exportación particularmente de Inglaterra.

Desde entonces, y, atravesando varios ciclos exitosos, este valle convirtió a la Argentina en uno de los principales proveedores mundiales de contraestación de estas frutas. El análisis, la comparación internacional, la situación competitiva y la agenda de acciones públicas necesarias para evitar una decadencia ha sido continua preocupación de los técnicos del IERAL Comahue, por lo que la bibliografía propia es sumamente amplia.

Esa dedicación no fue debida a la ubicación geográfica de una filial del IERAL, sino a la importancia de la agroindustria generada por estas producciones tanto en la región como en el país.

El estudio que se presenta necesariamente ha sido condensado para facilitar su lectura, por lo que se delimita a brindar los aspectos sustantivos de este cluster y poner de relevancia sus principales magnitudes.

IX.1.2 Análisis particular del sector

IX.1.2.1 La cadena agroindustrial de peras y manzanas

La producción y comercialización de frutas frescas¹³⁴ origina verdaderos complejos agroindustriales en los que, paradójicamente¹³⁵, los conocidos como “productos industriales” o “industrialización” (jugos, desecados, deshidratados diversos etc.) implican procesos productivos más sencillos y con menor capacidad de eslabonamientos.

Esta aclaración resulta necesaria puesto que, un analista desprevenido puede considerar lo contrario y atarse a las definiciones tradicionales.

Es que las frutas frescas son un bien que se comercializa “vivo” y por lo tanto requiere procesos delicados de atención de los cultivos y cosecha, de tratamientos de post cosecha con acondicionamiento, envasado, envolturas protectoras, cadenas de frío y de logística que permitan la llegada en condiciones óptimas de calidad y sanidad para consumidores lejanos geográficamente.

La complejidad de esos procesos y por ende su verdadera cadena de valor depende de la fragilidad de cada tipo de fruta por lo que no son idénticos según sean las frutas que los originan o las zonas del país en que se cultiven.

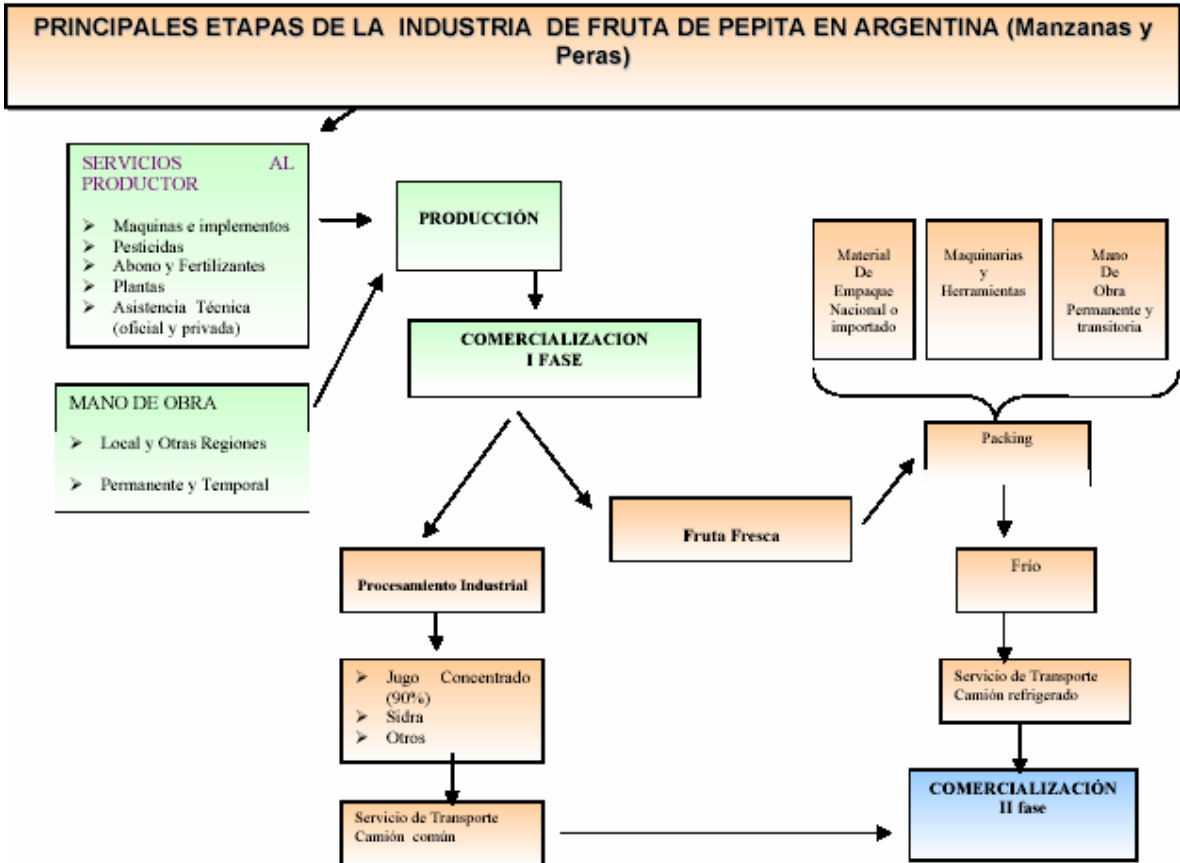
En el caso que nos ocupa por ejemplo, las peras (particularmente la variedad Williams) son más frágiles que las manzanas.

Un diagrama simplificado del proceso a que hacemos referencia se presenta con las dos fases de comercialización:¹³⁶

¹³⁴ Lo que excluye a las frutas secas.

¹³⁵ Para la clásica división de sectores productivos utilizada por la ciencia económica como primaria, secundaria y terciaria en donde el sector secundario (industria) es el de mayor agregación de valor.

¹³⁶ **CEPAL-ONU. Bs As. 2003** Estudio 1.eg.33.6. Estudios Sectoriales. Componente: fruticultura de exportación: pomáceas y cítricos dulces. Autor: Anahí Rodríguez de Tappatá. Pgs. 37 y 38.



En la región Comahue, este enorme complejo agroindustrial presenta las siguientes magnitudes principales:

Cuadro 1: Principales magnitudes del cluster frutícola del Comahue

Concepto	Cantidad
Has. implantadas con frutales	57.000
Productores primarios	4.500
Establecimientos de packing	260
Establecimientos frigoríficos	220
Firmas exportadoras	60
Empresas elaboradoras de jugos	11
Puertos especializados en frutas	2

Fuente: Plan frutícola Integral.

Todo ello sin listar el enorme entramado de asistencia tecnológica, servicios de transporte y logística, servicios conexos, provisión de insumos industriales etc.

Como ejemplo, indicamos que una hectárea de producción de estas frutas implantada con la mejor de las tecnología requiere U\$S 15.000¹³⁷ de inversión y que la maduración de esta inversión se da entre el 7mo y 9no año de plantación. Este largo período de maduración también asemeja la implantación de estos frutales a una inversión industrial. La alta inversión está vinculada con los requerimientos de 2.800 árboles por hectárea, de sistema de riego por goteo, de sistema de protección de heladas por aspersión, y de tipo de conducción de árboles que implica la utilización de alambres y postes para transformarlas prácticamente en enredaderas (inversión esta última que optimiza la calidad y color de las frutas y disminuye el costo de laboreo de cosecha).

Cuadro 2: Argentina. Exportaciones según complejos exportadores. Año 2008

Complejos exportadores	Total	Partic.	Variación
		%	2008*/2004
	Millones u\$s		
Total exportaciones	70.020,6	100,0	19,3
Complejos oleaginosos	18.392,2	26,3	21,7
Complejos petrolero-petroquímico	8.673,8	12,4	6,0
Complejos cerealeros	7.661,1	10,9	27,2
Complejo automotriz	7.245,6	10,3	30,3
Complejos de origen bovino	3.521,1	5,0	8,9
Complejo frutihortícola	2.334,9	3,3	23,1
Complejo frutícola	1.569,6	2,2	22,8
Complejo hortícola	765,3	1,1	23,9
Complejo siderúrgico	2.325,0	3,3	18,5
Complejo pesquero	1.304,4	1,9	12,4
Complejo cobre	1.009,4	1,4	10,7
Complejos de origen forestal	982,3	1,4	5,6
Complejo uva	993,9	1,4	27,1
Complejo aluminio	794,9	1,1	20,7
Complejo oro	702,1	1,0	50,5
Complejo maní	593,6	0,8	33,5
Complejo tabacalero	353,1	0,5	16,6
Complejo de origen ovino	231,0	0,3	4,1
Complejos algodónero	118,7	0,2	8,5
Resto exportaciones	12.783,7	18,3	24,3
Productos primarios	421,7	0,6	23,8
Manufacturas de origen agropecuario	2.878,6	4,1	26,4
Manufacturas de origen industrial	9.159,1	13,1	24,3
Combustibles y energía	324,3	0,5	12,3

Fuente: INDEC.

¹³⁷ Enormemente superior a los requerimientos de una hectárea de citrus que se ubican en los U\$S 1.500 a 2.500 por hectárea.

La combinación de cultivo intensivo, logística de packing y acondicionamiento, más particularidades en el transporte frigorizado hace que esta agroindustria genere más empleos que una industria tradicional.

También se trata de una actividad relevante para el comercio exterior argentino. La fruticultura ocupa el octavo puesto en el ranking de los complejos exportadores argentinos, y participa con el 2,2 % del total de ventas externas. Pomáceas y cítricos explican, en proporciones similares, el monto exportado y la tasa de variación de + 23 % desde el año 2004

Reforzando esa condición de agroindustrial se sintetiza la participación porcentual de las etapas desde la producción hasta la comercialización final de estas frutas¹³⁸

Cuadro 3: PERAS Y MANZANAS. Cadena agroindustrial.

Participación porcentual de las etapas principales de la fruta fresca

Sector Primario	Industria alimenticia – Proceso Industrial		
Producción	Empaque	Conservación	Comercialización
36	37	20	7

Fuente: Nofal op.cit

Como se desprende, lo que Nofal caracteriza como proceso industrial tiene una representatividad del 64 %.

Un estudio de la Unión Industrial Argentina del año 2004 identificó que los puestos asalariados directos en la fruticultura de pomáceas de Río Negro y Neuquén eran 50.000, que los de la industria del mueble en el país eran 31.500 y que los de la industria automotriz eran 37.700.

En cada una de estas etapas (mas allá de las innovaciones tecnológicas) el empleo generado en forma directa es muy alto.

Ese 33 % de participación del empleo en el total del proceso es un alto porcentaje para productos vegetales frescos.

¹³⁸ “Estudio derechos de exportación y exportaciones de valor agregado...” Beatriz Nogal. 2004.

Cuadro 4: Empleo y cadena de valor de peras y manzanas exportadas

Etapas de la cadena de valor	Participación %	
	Sobre el total de costo de la etapa	Sobre el proceso completo
Producción primaria	45	16,9
Empaque	32,6	12,07
Conservación	15,5	3,09
Comercialización	25	1,75
Total		33

Fuente: Elaboración propia en base a Nofal Beatriz op.cit.

A su vez, en la región la incidencia en el empleo es sustantiva.

Cuadro 5: Complejos agroindustriales. Puestos de trabajo. Año 2009

Pomáceas Alto Valle de los ríos Negro y Neuquén	
Puestos directos asalariados todas las etapas	70.000
Productores. Trabajo no asalariado	4.500
Familiar producción. Trab. no asalariado	7.000
Puestos indirectos	21.000
TOTAL	102.500

Nota: coeficiente de generación de puestos indirectos =0,30 por cada puesto asalariado directo.

Fuente: Plan Frutícola Integral.

Esto transforma a la actividad en vital para provincias cuya población total suma menos de un millón y medio de personas. Descartando al Estado como fuerte empleador, en el segmento privado del mercado laboral ésta es la principal actividad, seguida por los hidrocarburos y el turismo.

IX.1.3 Comparación de evolución de exportaciones del sector en Argentina y en países que compiten con Argentina

Por su agresiva y planificada política de penetración de mercados con frutas frescas, Chile sigue siendo el gran competidor de Argentina en la oferta de contraestación del Hemisferio Sur.

Deliberadamente, en función de la gran devaluación ocurrida en Argentina a inicios del año 2002¹³⁹ y del consecuente aumento de competitividad cambiaria, se ha tomado ese año para comparar la performance de los dos países de mayor volumen de exportaciones del HS. Como se observa, la oferta de las dos frutas de Chile creció 48 % mientras que la de Argentina lo hizo en menos de la mitad: 23 %

La posición de excelencia de Argentina en peras es una buena noticia, refleja que la fruticultura del Comahue se va especializando en esta fruta en donde tiene claras ventajas comparativas por la calidad y sabor de sus frutas. Sin embargo, la evolución de otros competidores es una amenaza cierta.

En realidad Argentina creció menos que el Hemisferio Sur en su conjunto. De alguna manera, esto demuestra que la demanda de estas frutas por parte del Hemisferio Norte no disminuyó y que otros países más dinámicos capturaron esa demanda. Sudáfrica por ejemplo emerge con grandes avances que pueden erosionar más aún la posición futura de Argentina.

Esto es reconocido por analistas como el caso de Luis Tapia Iturrieta¹⁴⁰ quien afirma *“Otra conclusión de este estudio indica que Argentina es el país exportador de fruta del hemisferio sur que muestra más retrocesos en este período y su condición de líder en el mercado de las peras podrá continuar en una condición inercial por los próximos años, aprovechando la evolución de las plantaciones ya existentes. Por lo tanto, en el mercado de peras del hemisferio sur hay expectativas de reducir la participación del líder de sus competidores más cercanos”*.

Argentina tiene condiciones naturales y posición geográfica estratégica óptimas como abastecedor de estos productos hacia el mundo. Y los recursos humanos, la infraestructura y los conocimientos tecnológicos necesarios. El volumen de comercio mundial de estas frutas en el largo plazo no declina sino que aumenta. Pero esta agroindustria no ha mostrado el dinamismo necesario para sostener una posición de liderazgo internacional.

¹³⁹ Salida del programa de Convertibilidad vigente desde el año 1991.

¹⁴⁰ Estimación de la competitividad de los países..... ver bibliografía.

Cuadro 6: Peras y manzanas. Exportaciones del Hemisferio Sur

(000 tn.)

Fruta	País	2001/2002	2007/2008	Tasa de variación
Manzanas	Chile	480	774	+ 61
	Nueva Zelandia	288	322	+ 12
	Argentina	250	283	+ 13
	Sudáfrica	220	334	+ 51
	Australia	32	6	+ 81
Peras	Argentina	350	455	+ 30
	Chile	124	120	- 3
	Sudáfrica	105	175	+ 66
	Australia	22	3	
	Nueva Zelandia	5	6	
Ambas frutas	Chile	604	894	+ 48
	Argentina	600	738	+ 23
	Sudáfrica	325	509	+ 57
	Nueva Zelandia	293	328	+ 12
	Australia	54	9	
Total ambas frutas		1.876	2.478	+ 32
<i>Fuente: USDA / Base de datos Comtrade de Naciones Unidas</i>				

El gran desarrollo logrado por Chile¹⁴¹ que lo ubicó como proveedor de frutas del mundo y nuestro principal competidor externo, significó para Argentina la pérdida de posiciones dominantes que mantuvo hasta finales de los años 70 y, al mismo tiempo, demostró que los mercados para estos productos están disponibles, crecen y que las posibilidades de desarrollarlos dependen de la estrategia de cada país.

En cierta forma, se transformó en el espejo donde mirarnos. Y, en algunos casos nos demostró que la capacidad técnica argentina es de excelencia, pero que el entorno institucional no ha permitido utilizarla en forma óptima.

Tal ha sido el caso del desarrollo chileno de uvas de mesa basado en investigaciones del INTA argentino, o el aprendizaje que a inicios de los 80 realizaron sus agrónomos en nuestro país y en el Comahue sobre cultivo de perales y manzanos.

¹⁴¹ Esencialmente desde los años 80.

En Argentina¹⁴² se han simplificado las razones del éxito de Chile en escasos argumentos:

- En los años 80¹⁴³ se debía al financiamiento externo de instituciones de asistencia técnica como fueron los inicios de la Fundación Chile y Pro Chile que Argentina no tenía.
- En la primer mitad de los 90 era debido a las ventajas de costos que hacía más rentable el negocio y que Argentina tampoco tenía.
- En la segunda mitad de los 90 era debido a ventajas cambiarias y que Argentina no tenía debido al Programa de Convertibilidad.

Si sólo esas fuesen las razones del éxito chileno, en los 5 primeros años de la gran devaluación post convertibilidad se recuperó el tipo de cambio y los costos se licuaron por lo que debería haberse producido un gran proceso de inversión cuyos resultados estadísticos en términos de comercio exterior deberían reflejarse ya en el 2008 lo que, como se desprende de la Tabla 5 no ha ocurrido.

Argentina también ha tenido enorme financiamiento externo de instituciones de asistencia técnica vía BID o Banco Mundial pero sus resultados no son notorios. Citamos por ejemplo el crédito para el desarrollo agropecuario PROSAP vigente desde los años 80.

Argentina no quedó estancada, pero su esfuerzo no fue suficiente para mantener liderazgo excepto en peras en la que tiene claras ventajas naturales.

La pérdida de posiciones de Argentina se produjo básicamente en la década de los 80.

Entre 1978 y 1992, mientras las importaciones del Hemisferio Norte crecieron en un 54%, participación de argentina abasteciéndolas disminuyó del 43% al 22%.

En el último decenio las exportaciones argentinas de manzanas crecieron 9% y las de Chile 51%.

¹⁴² Tanto por parte de la institucionalidad privada como pública.

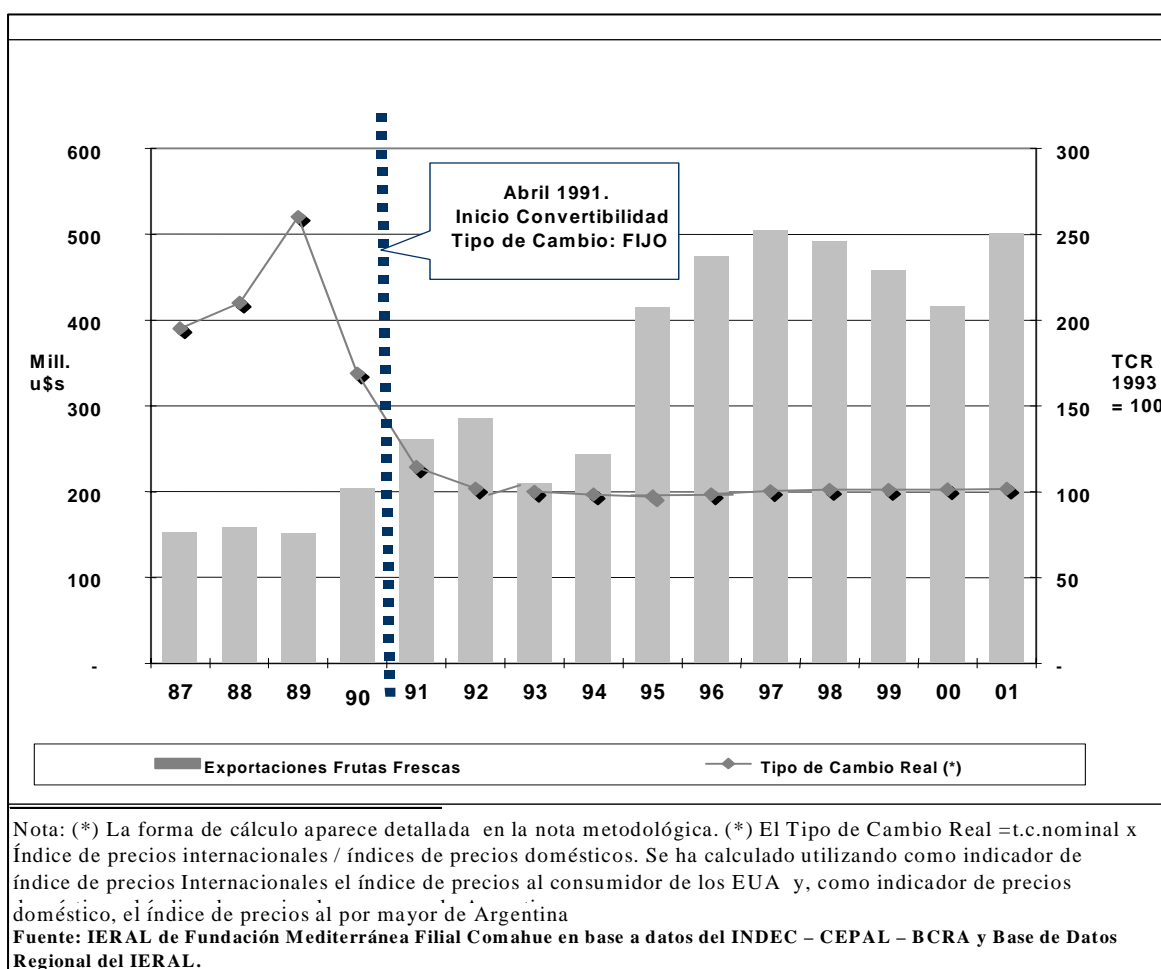
¹⁴³ En que la política cambiara argentina implicaba un tipo de cambio alto.

Sin embargo, desde mediados de los años 80 Argentina aumentó la exportación de todas sus frutas notablemente. Sus ventas externas apenas superaban los U\$S 150 millones anuales en 1987.

Finalizado el año 2001 se habían multiplicado casi por 5 alcanzando los U\$S 502 millones.

Los períodos de mayor tasa de crecimiento se produjeron entre los años 1989 y 1991/92 y entre 1993 y 1997. El gráfico es extraído del estudio de CEPAL ya citado.

**Gráfico 1: ARGENTINA:
TIPO DE CAMBIO REAL Y EXPORTACIONES DE FRUTAS FRESCAS**



Este desempeño argentino plantea interrogantes no sencillos de responder:

- ¿ Ha sido exclusivamente consecuencia de la variabilidad de reglas
- de juego macroeconómicas?

- ¿Hay otras razones tales como capacidad de adaptación al cambio, de coordinación de los agentes económicos de las tramas, o de organización institucional?
- ¿Una inadecuada organización institucional establece incentivos distorsionados que elevan los costos de transacción?
- ¿Cuál debería ser la agenda pública que, trascendiendo las políticas macroeconómicas, contribuya mejor a la recuperación del dinamismo y el liderazgo perdidos?

Probablemente la respuesta no sea una sola sino una combinación de todas bajo un supuesto general de tipo de cambio competitivo y costos internacionalizados.

IX.1.4 Estructura representativa de costos

En función del estudio planteado la evolución de los costos pierde importancia relativa. En primer término porque es una medición de precios relativos que pierde vigencia rápidamente, en segundo lugar porque su grado de vinculación con una agenda de cambios pro competitivos es frágil en un contexto de alta inflación como el que enfrenta Argentina en el año 2010. Entendemos más valioso utilizar los costos y sus componentes para ilustrar sobre las características de esta agroindustria.

En ese sentido, y como radiografía de la estructura de costos de cada una de las etapas de producción y comercialización, la principal referencia es un estudio anual que realiza la Secretaría de Fruticultura de Río Negro en forma conjunta con la Universidad Nacional del Comahue. Dicho costo es tomado como referencia para establecer el precio al productor de las frutas en cada temporada (condiciones de la Ley de Transparencia Frutícola de la Prov. de Río Negro).

A modo de ejemplo sobre las implicancias del tipo de cultivo y la alta demanda de mano de obra en la producción primaria la tabla siguiente muestra la participación del salario en una hectárea implantada.

Del cuadro 7 se extrae que, en la producción primaria, la participación de los salarios es prácticamente el 60 %. En parte esa ponderación obedece al nivel de los salarios rurales que, desde el año 2001, aumentaron en términos reales más del 100 %.

Cuadro 7: Estructura de costos de producción por Ha implantada

En %

Fruta	Salarios	GEC	GG	Resto	Total
Peras	55,9	25	4,8	14,3	100

Notas: Salarios remuneración a todas las tareas culturales. GEC Gastos especiales de cultivo (agroquímicos, fertilizantes, combustibles, lubricantes y conservación de maquinarias) GG: gastos generales (seguros, patentes, impuestos, reparación y conservación de las mejoras y del capital fijo). Resto: agrupa intereses y amortizaciones.

Fuente: Costo referencial de producción y empaque Peras y Manzanas. Secretaría de Fruticultura de Río Negro.

Vinculado con la generación de puestos directos de empleo el empaque de frutas es la segunda etapa en importancia.

Cuadro 8: Costos de empaque - Pomáceas En \$ por envase

Año 2009

	Peras	Manzanas
1. Insumos	7,319	7,209
2. Mano de obra	3,000	2,350
3. Gastos de Funcionamiento	0,147	0,147
4. Gastos de mantenimiento	0,133	0,133
5. Gastos Generales	0,205	0,205
TOTAL	10,804	10,044

Nota: Peras: Caja 4/5 – exportación. Manzana: Caja Mark IV – exportación. Cítricos: 18,5 kg – exportación. Excluidos impuestos y amortizaciones

Fuente: Costo referencial de Producción y Empaque: pera y manzana. Secretaria de Fruticultura de Río Negro

En este caso, la participación de la remuneración a los trabajadores se ubica entre el 20 y 30 % de los costos totales. Individualmente, el principal componente son los insumos, productos típicamente industriales.

Como lo demuestra el cuadro 9 dentro de los insumos el lugar preponderante lo ocupan las cajas y sus accesorios.

Es claro que la caja representa más del 50 % del costo total de los insumos en el proceso de packing.

Los salarios de los trabajadores del empaque han tenido una evolución similar a la de los rurales y el valor de las cajas se ha mantenido siguiendo la evolución del dólar.

Cuadro 9: Componentes de una caja de exportación de frutas frescas

	Pera		Manzana	
	Cantidad	\$/caja	Cantidad	\$/caja
1. Caja (1)	1	4,60	1	4,45
2. Bandejas (2)	4	1,16	4	1,16
3. Bolsa	1	0,35	1	0,35
4. Ecopack	1	0,10	1	0,10
5. Papel sulfito	170 gs	0,77	50 gs	0,20
6. Obleas identif.	varias	0,02	varias	0,02
7. PLU	120	0,36	120	0,36
8. Accesorios cerramiento	Pegamento Hotmel	0,09	Pegamento Hotmel	0,09
9. Palet	48 cajas	1,05	49 cajas	1,03
10. Esquineros	5 m/palet	0,11	5 m/palet	0,11
11. Flejes	30 m/palet	0,10	30 m/palet	0,10
12. Hebillas	6 u/palet	0,02	6 u/palet	0,02
13. Clavos	-	-	-	-
TOTAL		8,73		7,99
<i>Fuente: CEPAL-ONU Bs. As. 2003 op. cit.</i>				

IX.1.5 El comportamiento de los precios en los principales mercados

IX.1.5.1 Precios internacionales.

La exportación de frutas frescas es menor al volumen comercializado en el mercado argentino.

Los principales destinos de exportación de las dos frutas son muy marcados, Europa, Rusia, Estados Unidos y Brasil¹⁴⁴.

Aunque el cuadro refiere los dos últimos años esos mercados son los tradicionales con la única excepción de Rusia desarrollado en los últimos 10 años.

¹⁴⁴ En las estadísticas de comercio utilizadas en el presente trabajo se unifican estos destinos con otros con menor relevancia y similares condiciones de negocios.

Cuadro 10: Comercialización de Pomáceas

En tn. y participación

Destino comercial	Peras			
	Año 2008		Año 2009	
	Tn	%	Tn	%
Exportación	413.950	100	405.000	100
Europa y otros ultramar	178.133	43%	179.700	44%
Rusia+Argelia	99.229	24%	92.000	23%
Brasil+Bolivia+Paraguay	94.120	23%	94.300	23%
EEUU+Canadá+México	42.468	10%	39.000	10%
Mercado argentino	86.318	100	87.000	100

Destino comercial	Manzanas			
	Año 2008		Año 2009	
	Tn	%	Tn	%
Exportación	212.624	100	182.000	100
Europa y otros ultramar	99.597	47%	68.000	37%
Rusia+Argelia	67.020	32%	71.000	39%
Brasil+Bolivia+Paraguay	43.496	20%	41.000	23%
EEUU+Canadá+México	2.511	1%	2.000	1%
Mercado argentino	227.324	100	235.000	100

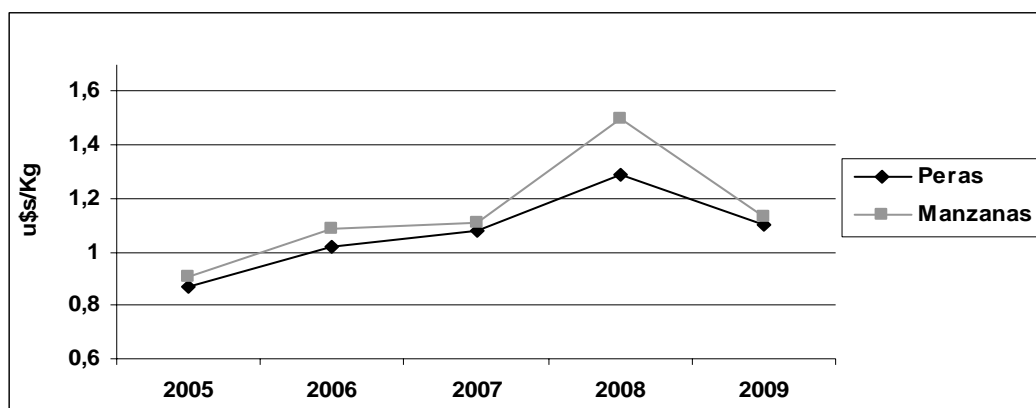
Fuente: IERAL Comahue en base a datos de la Secretaría de Fruticultura de Río Negro

En ninguno de los mercados externos Argentina es formadora de precios, los mercados de frutas no son a término y con una alta variabilidad según sea la semana, la condición y calidad de las frutas, la variedad, el envase etc.

Para frutas de idéntica variedad y condiciones no hay distancia de precios según el país de origen. Las diferencias pueden producirse en alguna semana del año, pero en un ciclo productivo completo se atemperan.

IX.1.5.1.1 Europa

Gráfico 2: Europa – Peras y Manzana
Precios de importación promedio ponderados



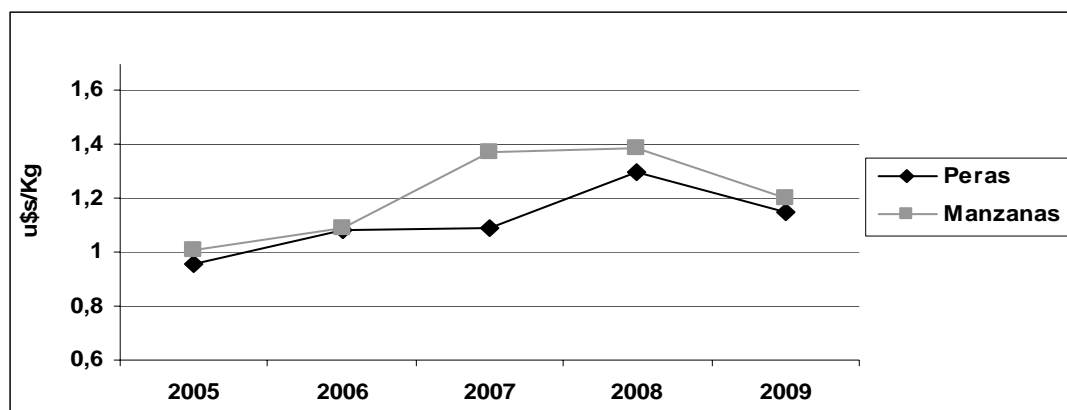
Fuente: IERAL Comahue en base a datos de la Secretaría de Fruticultura de Río Negro

Se grafican los precios promedio ponderados de las principales variedades de peras argentinas (Williams, Packhams y Abate Fetel). El descenso en dólares entre el 2009 y el 2008 obedece a la apreciación de esa moneda frente al euro. Medidos en esta última moneda los precios se mantuvieron estables sin reflejar impacto por la crisis internacional del 2009. Del mismo modo, los volúmenes comercializados tampoco registraron diferencias significativas. Esto indica que el mercado europeo para las peras argentinas se desempeñó sin mayores cambios con relación a los años previos.

Los precios de las principales variedades de manzanas (Gala, Red Delicious, Granny Smith y Pink Lady), siguieron una trayectoria similar ubicándose siempre por encima de los de las peras. Por influencia de altos stocks de manzanas europeas (en el 2009 30 % mas que en el 2008) se verificó para ese último año una disminución de embarques y también de precios en euros.

IX.1.5.1.2 Estados Unidos

**Gráfico 3: Estados Unidos – Peras y Manzanas
Precios de importación promedio ponderados**

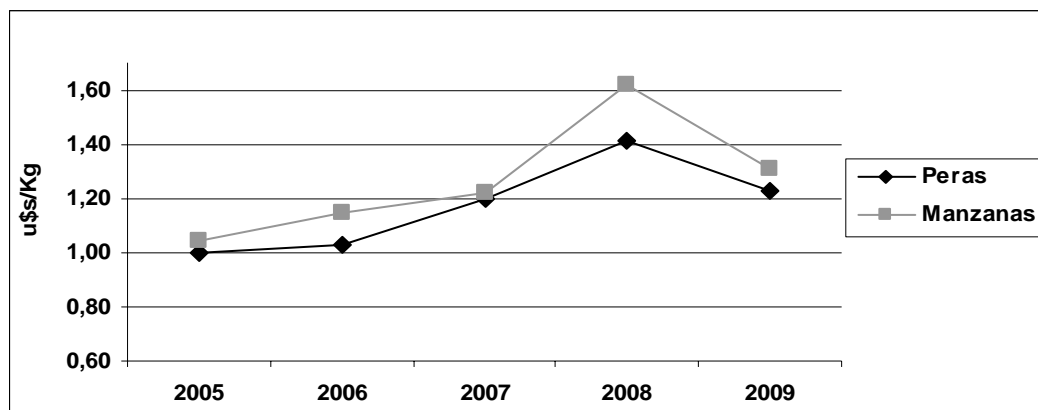


Fuente: IERAL Comahue en base a datos de la Secretaría de Fruticultura de Río Negro

Sin efecto de paridad de otras monedas, en este mercado los precios promedio ponderados de exportación de las dos principales variedades de peras (Williams y Packhams) cayeron 14,7 % en el 2009 respecto del 2008. Esto se debió básicamente al importante stock local de Packhams. Con relación a los precios de 2007 y al promedio 05-08 se observó un leve crecimiento. Los volúmenes despachados, fueron similares a los del año anterior pero muestran una caída relevante con respecto al 2007.

IX.1.5.1.3 Rusia

Gráfico 4: Rusia – Peras y Manzanas
Precios de importación promedio ponderados



Fuente: IERAL Comahue en base a datos de la Secretaría de Fruticultura de Río Negro

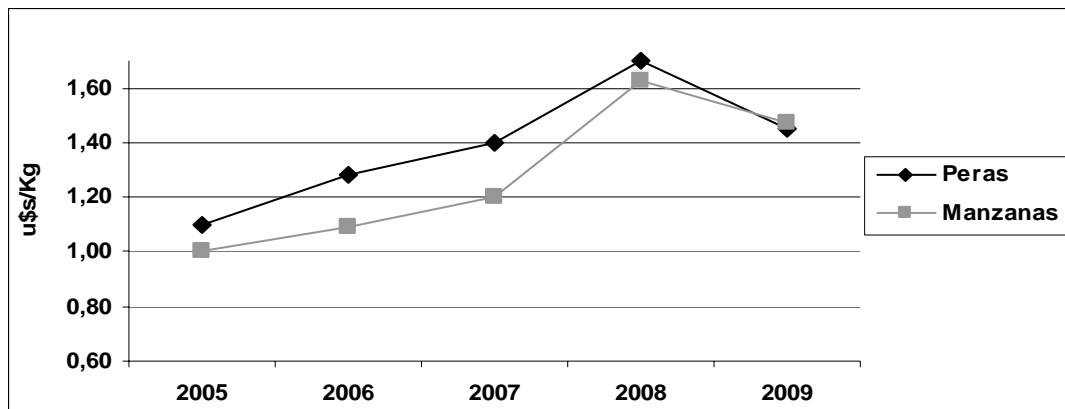
Los precios de importación promedio ponderados de peras (Williams y Packhams) en esta plaza cayeron 13,7% en 2009 con respecto a 2008. Asimismo, los precios se mostraron más altos en 3,1% con relación a 2007 y 5,7% contra el promedio 05-08. Además del mercado ruso se incluye en las estimaciones Argelia, por ser similares las condiciones de negocios.

En cuanto a los volúmenes, en 2009 se manifestó una baja importante con respecto a 2008 pero en la comparación con 2007 se mantuvieron en la misma línea.

La depreciación del rublo de fines de 2008 hizo crecer los precios de ambas frutas medidos en esta moneda, pero redujo las cantidades importadas. Asimismo, los problemas financieros de la crisis internacional jugaron un papel en la depresión en el mercado local.

IX.1.5.1.4 Brasil

Gráfico 5: Brasil – Peras y Manzanas
Precios mayoristas promedio ponderados



Fuente: IERAL Comahue en base a datos de la Secretaría de Fruticultura de Río Negro

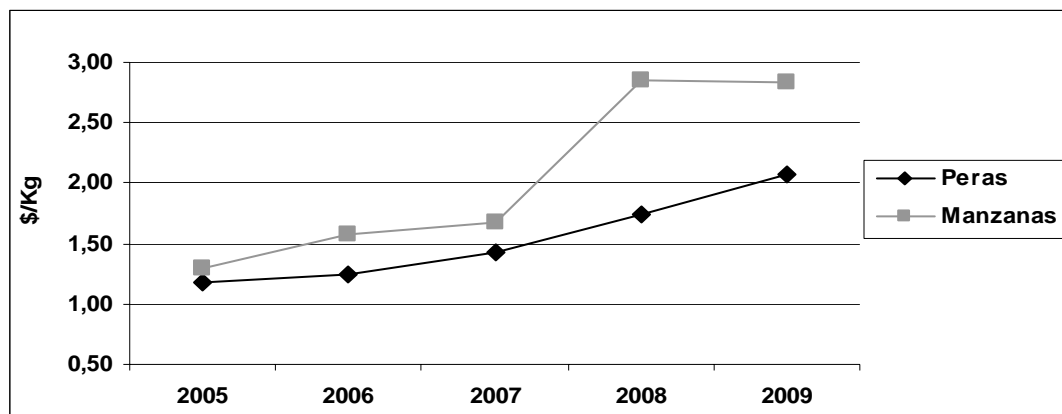
En Brasil se analizan los *precios mayoristas promedio ponderados* de peras de Argentina (Williams y Packhams). Estos revelaron en 2009 una caída del 13,7% comparados con el año anterior, pero un incremento mayor a 7% con relación a 2007 y al promedio 05-08.

Los volúmenes de comercio se hallaron levemente por encima del promedio 05-08 y los precios en reales también, por lo que la caída del precio en dólares se explica por el efecto de la depreciación del real, sin visualizarse un problema en este mercado.

En manzanas también se analizan los *precios mayoristas promedio ponderados*, los cuales en 2009 tuvieron una merma del 12,3% con respecto al año anterior.

IX.1.5.1.5 Mercado Argentino

Gráfico 6: Mercado Argentino – Peras y Manzanas
Precios mayoristas promedio ponderados



Fuente: IERAL Comahue en base a datos de la Secretaría de Fruticultura de Río Negro

En el mercado argentino las dos frutas tuvieron comportamientos disímiles. En peras (Variedades Williams, Packhams y Abate Fetel) los precios mayoristas crecieron de forma importante. En pesos el aumento fue del 18,4 % 2009/2008 y 45 % 2009/2007. Los volúmenes también verifican ascensos.

En cambio, las manzanas muestran un levísima caída de precios 2009/2008 (-1%) pero una suba muy fuerte en relación con el año 2007.

IX.1.6 Detección de los instrumentos de política económica que afectan al sector

Los principales instrumentos de política económica de corto plazo que afectan al sector son:

Negociaciones bilaterales con Brasil que implican obstáculos a la agilidad de las exportaciones hacia ese mercado que representa el 30 % de los destinos concentrado en el segundo semestre del año en que el Hemisferio Norte no es comprador.

Convalidación de salarios con incrementos superiores a la inflación y a la evolución del tipo de cambio efectivo nominal. Para la temporada 2009/2010 se convalidarían nuevos aumentos cercanos al 25 % para los trabajadores rurales y al 30 % para los trabajadores del empaque. Sumado a los aumentos de las asignaciones

familiares otorgados en octubre del 2009 y en función de la alta participación en costos del factor trabajo se traduce en un aumento de costos que planteará un problema de competitividad en mercados en donde Argentina es tomadora de precios.

Tratamiento discriminatorio en los derechos de exportación en los que los citrus frescos mantienen un nivel equivalente a la mitad del resto de las frutas. Desde que se establecieron esos derechos la situación se mantiene. En el año 2009 la reducción de derechos de exportación para las frutas las ubicó en un nivel del 5 % y los citrus mantienen el 2,5 %.

Regulaciones en la provisión de energía que eleva el costo de frigorización.

Inadecuada estructura de financiamiento que inhibe a productores primarios medianos y pequeños de innovaciones y reconversión de plantaciones.

Escasa inversión pública en mejoramiento de accesos, rutas, que altera la logística de transporte.

Inconsistencias de la política de negociaciones comerciales que no tienen en cuenta a esta agroindustria como preponderante para del desarrollo de nuevos mercados como el caso de la India.

IX.1.7 Influencias de Políticas públicas y regulaciones que afectan al sector

Históricamente la fruticultura del Comahue se ha desarrollado con bajo grado de regulaciones o intervenciones específicas del sector público. No se han producido regulaciones de volúmenes, ni de precios a excepción de las de intervención obligatoria que exigen estos mercados internacionales para todos los productos frescos.

En todo caso, la ausencia de intervenciones adecuadas es la que ha presentado problemas de acceso a mercados (como las de políticas sanitarias de plagas y enfermedades) y garantías de calidad de las frutas. Una distinción del comercio internacional de frutas es la existencia de barreras para arancelarias difíciles de sortear sin una correcta y eficaz intervención pública.

Desde finales de la convertibilidad las retenciones a la exportación (en la actualidad en un nivel del 5 %), la no devolución del denominado IVA técnico por parte de la AFIP son los dos grande temas específicos vinculados con la rentabilidad

empresaria. Ninguno de estos factores produce corrimientos hacia usos alternativos de la tierra o de la estructura productiva.

Si el proceso completo de producción, empaque, frigorización , logística de transporte y llegada a los mercados de destino de las frutas frescas es de gran complejidad, también lo es la forma que adopta la organización del cluster y por ende la influencia de las múltiples formas de intervención del sector público en cualquiera de sus niveles.

Es necesario indicar que el cluster está continuamente sometido a tensiones al interior de su trama. Y que esas tensiones se han vinculado históricamente con los precios relativos. Productores primarios con empacadores y gremios rurales, empacadores y exportadores con gremios específicos y/o productores primarios y/o transportistas. Todos reclamando regulaciones públicas que garanticen sus ingresos. Productores “pequeños” vs. productores “grandes”. Probablemente, nada distintivo de otras economías regionales del resto del país.

Los gobiernos no han logrado su rol de armonizadores de estas tensiones. El último y quizás mas abarcativo intento (denominado Plan Frutícola Integral y firmado por todos los actores excepto los gremios) de reciente puesta en marcha está naufragando por el uso de fondos volcados desde el gobierno nacional que en principio eran préstamos de reconversión y se transformaron en subsidios.

Complejidad normativa, ineficacia de controles, políticas públicas desacopladas entre organismos de intervención obligatoria (SENASA, Banco Central, AFIP, INAL, Secretaría de Medio Ambiente, Ministerio de Trabajo, Ministerio de Industria, Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca)¹⁴⁵ y los correspondientes organismos provinciales presentan obstáculos al ágil desarrollo del ambiente de negocios frutícola.

En simultáneo la base productiva del cluster presenta problemas especiales que deberían ser analizados por especialistas en desarrollo rural. Abandono de tierras productivas, crecimiento de las ciudades sobre áreas con infraestructura de riego, bajo trasvasamiento generacional de productores conforman un panorama con incentivos al avance de grandes extensiones productivas cuya escala en cultivos intensivos presenta deseconomías de administración y gerenciamiento.

¹⁴⁵ Un listado completo de estos organismos se encuentra en CEPAL Op.cit.

La internacionalización de firmas procesadoras y exportadores se ha acentuado en los últimos años, lo que ilustra sobre las perspectivas de los mercados internacionales a futuro.

La conformación de una verdadera agenda pública que resuelva un porcentaje importante de estos obstáculos y permita retomar la dinámica perdida es tarea que excede en mucho los términos del presente estudio. Comprendería desde la agenda de investigación de organismos específicos hasta el diseño de un esquema de acuerdos estratégicos que eliminen las tensiones al inicio de cada ciclo productivo.

IX.1.8 Conclusiones

Siendo una economía con tan alto poder de eslabonamiento y generación de empleos, sin regulaciones específicas que entorpecen su funcionamiento pero con grandes déficits de infraestructura y con tensiones de sus actores que dificultan recuperar la dinámica perdida, la agenda que se impone es la de un acuerdo estratégico que permita la ampliación del negocio frutícola, el corrimiento de la frontera productiva y la utilización al máximo de las ventajas naturales de su ubicación geográfica.

IX.1.9 Bibliografía

Análisis Sistémico 2005- 2009 Balance Regional. Secretaría de Fruticultura de Río Negro. Septiembre 2009.

CEPAL-ONU. Bs As. 2003 Estudio 1.eg.33.6. Estudios Sectoriales. Componente: fruticultura de exportación: pomáceas y cítricos dulces. Autor: Anahí Rodríguez de Tappatá. Pgs. 37 y 38.

Costos referenciales de Producción y Empaque. Temporada 2009-2010. Secretaría de Fruticultura de la Provincia de Río Negro – Universidad Nacional del Comahue.

El a porte del sector agroindustrial a la economía, situación post devaluación. Lorena L. Tedesco, Marta s. Picardi de Sastre. Universidad Nacional del Sur. Nov. 2004.

“Estudio derechos de exportación y exportaciones de valor agregado...” Beatriz Nofal. 2004.

Estimación de la competitividad de los países exportadores de fruta del hemisferio sur a partir del índice de competitividad para el crecimiento en el período 2001-2004

Luis Tapia Iturrieta. IDESIA (Chile) Mayo - Agosto 2006

Plan Frutícola Integral para Río Negro y Neuquén. Gobierno de la Provincia de Río Negro,

Gobierno de la Provincia de Neuquén, INTA, CAFI, CINEX, Federación de productores de frutas de Río Negro y Neuquén. Octubre 2008.