

Documento de Trabajo N° 71

El agro y el país: una estrategia para el futuro*



Fundación de
Investigaciones
Económicas
Latinoamericanas

* Este trabajo fue preparado especialmente para el XVI Congreso de AACREA (Mar del Plata, 12 al 14 de Septiembre de 2001). El equipo de trabajo de FIEL estuvo coordinado por la Lic. Maricela Cristini, economista senior y la dirección general estuvo a cargo del Dr. Daniel Ariana, economista jefe. El Lic. Juan Pantano, economista, tuvo a su cargo las mediciones estadísticas.

Buenos Aires, octubre del 2001

QUÉ ES FIEL?

La Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas, FIEL, es un organismo de investigación privada, independiente, apolítico y sin fines de lucro, dedicado al análisis de los problemas económicos de América Latina.

Fue fundada en 1964 por las organizaciones empresarias más importantes y representativas de la Argentina y salieron: la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, la Cámara Argentina de Comercio, la Sociedad Rural Argentina y

FIEL, concretó sus estudios en la realización de investigaciones en economía aplicada, basadas en muchos casos en el procesamiento de la estadística económica que elabora directamente la institución.

Estas investigaciones abren áreas diversas, tales como economía internacional, mercado de trabajo, crecimiento económico, organización industrial, mercados agropecuarios, economía del sector público, mercados financieros. En los últimos años la Fundación ha concentrado sus esfuerzos en diversas líneas de investigación relacionadas con el sector público y su intervención en la economía, trabajos que han hecho de FIEL la institución local con mayor experiencia en este área. Dentro de esta temática, ocupa un lugar destacado el estudio y la propuesta de soluciones económicas para los problemas sociales (educación, salud, pobreza, justicia, previsión social). Recientemente se han incorporado nuevos árees de investigación, tales como economía de la energía, medioambiente, economía del transporte y descentralización fiscal.

El espíritu crítico, la independencia y el trabajo reflexivo son los atributos principales de las actividades de investigación de FIEL.

Por la tarea desarrollada en sus años de existencia, FIEL ha recibido la "Mención de Honor" otorgada a las mejores figuras en la historia de las Instituciones-Comunidad-Empresas Argentinas, y el premio "Koren de Platino" como máximo exponente en la historia de las "Fundaciones Educativas y de Investigación" otorgado por la Fundación Korex.

La dirección de FIEL es ejercida por un Consejo Directivo compuesto por los presidentes de las entidades fundadoras y otros dirigentes empresarios. Dicho órgano es asistido en la definición de los programas anuales de trabajo por un Consejo Consultivo integrado por miembros representativos de los diferentes sectores de la actividad económica del país, que aportan a FIEL los principales requerimientos de investigación desde el punto de vista de la actividad empresarial. Un Consejo Académico asesora en materia de programas de investigación de mediano y largo plazo. Los estudios y las investigaciones son llevados a cabo por el Cuerpo Técnico, cuya dirección está a cargo de tres economistas jefes, secundados por un equipo de investigadores permanentes y especialistas contratados para estudios específicos.

AV. CORDOBA 637-4° PISO - C1055AAJ BUENOS AIRES ARGENTINA
TEL. (5411) 4314-1980-FAX (5411) 4314-6648
E-MAIL: POSTMASTER@FIEL.ORG.AR
WEB SITE: <http://www.fiel.org>

Presidente Honorario: Arnaldo T. Musich
CONSEJO DIRECTIVO

Presidente: **Juan P. Munro**
Vicepresidentes: **Víctor L. Savanti**
Federico J. L. Zorráquin
Secretario: **Juan C. Masjoan**
Prosecretario: **Luis Mario Castro**
Tesorero: **Mario E. Vázquez**
Prosecretario: **Franco Livini**

Vocales: Guillermo E. Alchourón, Juan Manuel Almirón, Alberto Alvarez Gaiani, David Beer, Salvador Carbo, Enrique C. Croatto (Presidente de la Sociedad Rural Argentina), José M. Dagnino Pastore, Jorge L. Di Fiori (Presidente de la Cámara Argentina de Comercio), José M. Gogina, Carlos A. Leone, Silvio Machiavello, Juan Bautista Peña (Presidente de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires), Carlos Ponik, Aldo B. Roggio, Manuel Sacerdote, Santiago Soldati, Guillermo Stanley, Esteban Tackack, Juan Pedro Thibaud, Oscar Vicente.

CONSEJO CONSULTIVO

Jorge Rubén Agudo, Martín J. Blaquier, Philippe Boisseau, Carlos A. Bulgheroni, José Gerardo Cartellone, Juan Carlos Cassagne, Mark Cobben, Enrique Cristofani, Guillaume Delhollaïn, Didier Dumont, Bernard Dunand, José M. Eliásgar, Carlos Fernández Prida, Néstor Ferrando, Philippe Joanner, Analia Lacoste de Fortabat, Marcelo Lema, Antonio Losada, Héctor Marsili, Francisco Mezzadri, Carlos Orrnaché, Antoni Peris Mingot, Francisco Ponossa, Ernesto Silva, Humberto Toyama, Francisco Vallejo, Gabriel Vázquez, Mauricio Wior.

CONSEJO ACADÉMICO

Miguel Kiguel, Manuel Solanet, Mario Teijeiro.

CUERPO TÉCNICO

Economistas Jefe: Daniel Ariana, Juan Luis Bour (Director), Fernando Navajas
Economistas Asociados: Walter Conti, Leonardo Gasparini, Santiago Ubizondo
Economista Senior: Nora Marcela Cristini, José Oscar Libonatti, Patricia M. Panadeiro, Abel Viglione.
Economista Principal Dpto. Economía de la Educación: María Echart.
Economistas: Cynthia Moskovits, Ramiro A. Moya, Nuria Suárez.
Investigadores Visitantes: Enrique Bour, Ricardo López Murphy, Alfonso Martínez, Mario Salinardi, Enrique Szewach.
Asistentes de Investigación: N. Poletti.
Asistentes de Estadísticas: C. Adrogüé, E.R. Cabezón, N. Laguas, A. Moscatelli, M. E. Orlicki, L.A. Schupak.
Gerente de Relaciones Institucionales: Emilio Paredi.



Entidad independiente, apolítica sin fines de lucro, consagrada al análisis de los problemas económicos y latinoamericanos. Fue creada el 7 de febrero de 1964. FIEL, está asociada al IFO Institut für Wirtschaftsforschung München e integra la red de institutos correspondientes del CINDE, Centro Internacional para el Desarrollo Económico. Constituye además la secretaría permanente de la Asociación Argentina de Economía Política.

ÍNDICE

SÍNTESIS EJECUTIVA¹

SÍNTESIS EJECUTIVA

INTRODUCCIÓN	1
I. LAS VENTAJAS Y ¿DESVENTAJAS? DE SER UN PAÍS AGROINDUSTRIAL EN EL SIGLO XXI	9
I.1. LA IMPORTANCIA DE LA DOTACIÓN DE FACTORES:	9
I.2. LA RELACIÓN NEGATIVA ENTRE ABUNDANCIA DE RECURSOS NATURALES Y CRECIMIENTO ECONÓMICO: UNA VISIÓN EXTENDIDA, PERO INJUSTIFICADA.....	9
I.3. LAS EXPERIENCIAS EXITOSAS DE PAISES SIMILARES: LOS CASOS DE CANADÁ, NUEVA ZELANDA Y AUSTRALIA.....	15
I.4. EL CAMBIO TECNOLÓGICO EN EL SECTOR AGROPECUARIO.....	19
II. EL ESCENARIO INTERNACIONAL: PROTECCIONISMO AGRÍCOLA Y REGIONALISMO	25
II.1. IMPORTANCIA DEL SECTOR AGROPECUARIO EN EL COMERCIO EXTERIOR DE LA ARGENTINA:	25
II.2. EL PROTECCIONISMO AGRÍCOLA INTERNACIONAL: BALANCE Y PERSPECTIVAS.....	29
II.3. MULTILATERALISMO VS. REGIONALISMO EN EL COMERCIO AGROPECUARIO: NUEVOS PUNTOS DE DISCUSIÓN.....	32
III. LIMITANTES LOCALES AL CRECIMIENTO AGROPECUARIO	33
III. 1. EL SECTOR AGROPECUARIO Y LAS POLÍTICAS PÚBLICAS:.....	33
III.2. LECCIONES DE LA EXPERIENCIA INTERNACIONAL	37
III.3. LIMITANTES LOCALES AL CRECIMIENTO AGROPECUARIO: LAS SOLUCIONES DE LA POLÍTICA ECONÓMICA.....	42
IV. PRINCIPALES CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES DE POLÍTICA:.....	53
ANEXO ESTADÍSTICO	57
BIBLIOGRAFÍA	68

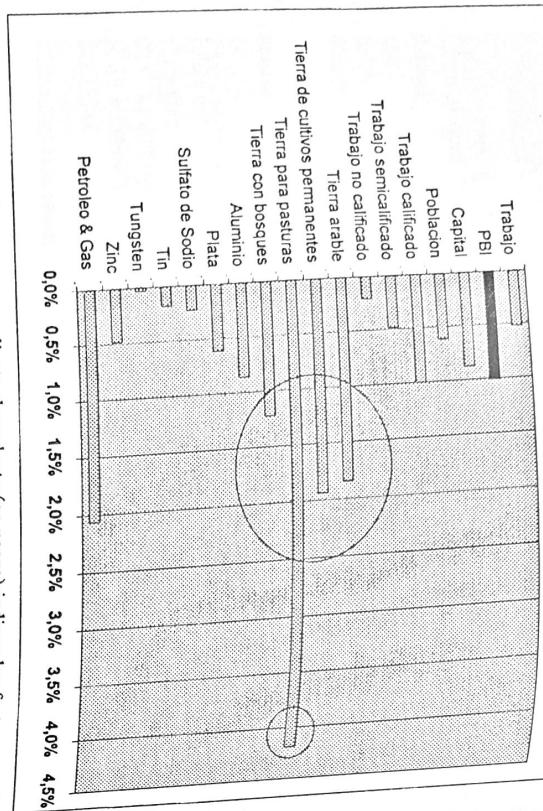
Esta investigación es parte del Programa de Estudios de FIEL, aprobado por su Consejo⁰ Directivo, aunque no refleja necesariamente la opinión individual de sus miembros ni de las Entidades Fundadoras o Empresas Patrocinantes.

1. La reforma económica de la Argentina durante la década del 90 recuperó la orientación de mercado para la producción local y ayudó a la reincisión internacional del país. Hasta fines de la década la tasa de crecimiento económico, la inversión y las exportaciones mostraron signos de un cambio de rumbo significativo. Aunque la reforma no logró borrar del todo los elementos de la política económica pasada, atada a una estrategia sustitutiva de importaciones industriales que se financiaba gravando al sector agropecuario exportador, los evidentes avances de su desarme se plasmaron en la eliminación de las retenciones y la desregulación de los mercados que, a su vez, tuvieron como respuesta un rápido crecimiento del producto agropecuario.

La Argentina cuenta con una clara ventaja comparada para la producción agropecuaria que se desprende de su dotación relativa de tierra y del análisis de los costos comparados con otros países productores como los Estados Unidos, Canadá, Australia y Nueva Zelanda. El aprovechamiento de esta ventaja es una fuente de crecimiento que la Argentina no aprovechó plenamente hasta los 90.

⁰ FIEL desea agradecer especialmente al Comité de Organización del Congreso por su apoyo, a cada uno de sus miembros, a los miembros del Dpto. de Economía de ACREA y a los numerosos empresarios y banqueros directa o indirectamente vinculados al sector que accedieron gentilmente a proveer su experiencia en discusiones sobre temas específicos. Este trabajo forma parte del Programa de Investigaciones de FIEL, aprobado por su Consejo Directivo, pero no compromete necesariamente la opinión de sus miembros o de sus instituciones.

Argentina: Dotación de Factores y Recursos como % de la Oferta Mundial



Nota: las barras que exceden a la barra correspondiente al producto (en negro) indican los factores que le otorgan a Argentina sus ventajas comparadas.

2. Las ideas que llevaron a la adopción de políticas económicas sesgadas en contra del agro se basaron en teorías sobre el deterioro de los términos del intercambio entre productos agrícolas e industriales (Tesis Prebisch-Singer) en América Latina y en la generalización del llamado “problema agrícola” de la literatura norteamericana que indica que el aumento de la productividad agrícola empuja por sí mismo una caída de los precios de las commodities que no puede compensarse por aumentos del consumo debido al lento crecimiento de éste cuando aumenta el ingreso. Esta visión, extremadamente esquemática del funcionamiento del comercio internacional ha sido revisada y reformulada en los 90.

Por un lado, las commodities aseguran una base de ingresos permanente cuyas fluctuaciones pueden morigerarse con una adecuada diversificación. Por otra, los productos industriales no están exentos de sufrir declinaciones de precios mayores que las commodities. Este hecho se oculta en la estadística que no sigue una canasta fija de productos industriales exportables sino una canasta variable donde el ingreso de nuevos productos (o calidades de productos) sostiene un nivel de precios relativamente estable. En efecto, los bienes industriales están sujetos a un “ciclo de vida” del producto, durante el que se observa una convergencia a un número limitado de productos y diseños que capturan un nicho de mercado hasta perder sus características diferenciales y convertirse en verdaderas commodities. A partir de entonces los precios descenderán fuertemente por la presencia de competidores y comenzarán a estar sujetos simultáneamente a movimientos cíclicos. Para ilustrar este razonamiento en el siguiente cuadro se muestra el comportamiento de los precios de commodities y de productos industriales

seleccionados. Como puede apreciarse, los equipos personales de computación sufren una importante caída coincidente con una tendencia a la estandarización del producto y a la aparición de nuevos competidores. Los equipos de audio y televisión y los sistemas multimedia, que han incorporado tecnología nueva en los 90 han sido capaces de mantener cierta diferenciación que compensó la tendencia a la caída de los precios.

Índice de Precios Internacionales de Productos (Productos seleccionados)

Período	Alimentos	Década de los 90				1994=100
		Materias	Equipos Electrónicos:	Grabadoras y	Equipos de	
		Primas	Sistemas de	Otros Equipos	Computación	
1994-1997	109,5	100,1	108,5	115,9	99,1	99,7
1997-2000	90,7	84,7	97,9	125,5	92,0	86,2
2001	81,5	80,1	96,1	112,6	87,3	63,1

Fuente: FIEL en base a IMF y BLS.

3. Una última oleada de pesimismo exportador agropecuario (y de recursos naturales, en general) se reeditó hacia mediados de los 90. Como respuesta a ella, una serie reciente de nuevos estudios corrigieron esos resultados basados en evidencia indirecta y los reemplazaron por nuevos resultados utilizando evidencia directa sobre el proceso de crecimiento. Para un conjunto amplio de países avanzados y de desarrollo medio, se estudió el crecimiento del producto más allá del que es atribuible a la nueva inversión y al aumento del empleo. Esta parte del crecimiento se atribuye generalmente al factor tecnológico, o, interpretado desde la óptica de los negocios, a la capacidad de los empresarios para operar reduciendo sus costos reales y se denomina como la “productividad total de los factores” (PTF). Los estudios muestran que el crecimiento de la PTF es más alto en la agricultura que en casi todos los sectores manufactureros y más permanente en el tiempo.

Por qué, entonces, el sector agropecuario no ha contribuido más al crecimiento de largo plazo de los países en desarrollo? Varios autores coinciden en que las menores tasas de crecimiento de esos países se deben a una menor inversión originada en políticas distorsivas más que a la “naturaleza” propia del sector agropecuario.

**Productividad factorial
y en la Agricultura y la Industria (en % anual)**

País	Industria	Agricultura
Países de Ingresos Bajos	0,22	1,44
Países de Ingresos Medios	0,76	1,90
Países en Desarrollo	0,62	1,76
Países Desarrollados	1,91	3,35
Países Seleccionados		
Chile	2,83	2,70
Turquía	2,06	3,46
Sudáfrica	-0,10	3,40
Australia	2,01	2,58
Canadá	0,14	2,38
Francia	1,54	6,65
Nueva Zelanda	2,97	2,23
Estados Unidos	1,19	2,23
India	-0,33	1,52

Fuente: Martín, W. and Mira, D. (1996)

En nuestro estudio se desarrolló un cálculo de la PTF para el agro argentino para el período 80-98 que se compara con el crecimiento de la PTF para el conjunto de la economía de negocios. Los resultados indican que la PTF agropecuaria creció al 2,23% anual, con cierta aceleración desde fines de la década del 80. En comparación, el total de la economía de negocios (excluido el agro) presenta una tasa de crecimiento de la PTF del 2,2% anual en los 90, pero una tasa negativa del 2,02% anual en los 80. El crecimiento de la PTF agropecuaria es semejante al del resto de los sectores en los 90 pero es anterior al cambio de régimen indicando un crecimiento persistente aún en condiciones muy adversas.

**Crecimiento y Productividad en el Sector Agropecuario
y en la Economía Privada
(excluido el sector agropecuario)**

Sector Agropecuario	1981-1990		1991-1999	
	1,3%	3,1%	1981-1990	1991-1999
Economía Privada (sin agro)	-1,85%	5,54%	-2,02%	2,20%

Fuente: para el sector agropecuario elaboración propia en base a datos de Cuentas Nacionales SAGPYA, AFAT. Para la economía reducida se tomaron las estimaciones de FIEL (2001)

4. Alternativamente, el estudio analizó casos de países ricos en dotaciones de recursos agropecuarios cuyos resultados en términos de crecimiento y bienestar han sido superiores a los de la Argentina. Entre los 70 y los 80 esos casos fueron los de Canadá, Australia y Nueva Zelanda. Entre los 80 y los 90, Chile, Malasia e Indonesia tuvieron desarrollos similares con resultados que en los últimos dos casos están en consolidación. El primer grupo de países es más semejante al caso local al tratarse de producciones de agricultura templada. Según el análisis, los resultados de crecimiento económico y desarrollo exportador fueron marcadamente inferiores a los de los países comparados hasta los 80. En los 90 la Argentina experimentó un proceso de convergencia hacia los estándares de los países mencionados que aún está en proceso de completarse.

II. Los mercados internacionales y el proteccionismo agropecuario:

5. El desempeño agroexportador de la Argentina en los 90 muestra que el sector:
 - Continúa siendo una fuente principal de divisas (50% del total exportado)
 - Muestra una rápida respuesta a los incentivos de precios (6% de crecimiento anual 1992-2000)
 - Muestra nuevos desarrollos competitivos (soja transgénica, lácteos, vinos, etc.)
 - Tiene un espectro relativamente amplio de clientes (50% va al Brasil, UE y NAFTA, 50% a más de 90 países del resto del mundo)
 - Enfrenta pocos competidores que derivan parte de su ventaja de subsidios gubernamentales (EE.UU, Francia y Alemania)

institucional de la Organización Mundial del Comercio (OMC), sigue caracterizado por el proteccionismo comercial hacia los productos agropecuarios y agroindustriales por parte de los países productores avanzados. Los balances disponibles sobre los efectos de la Ronda Uruguay del GATT señalan beneficios modestos en el capítulo agropecuario. Con todo, se ha registrado un avance efectivo en el método de Solución de Controversias comerciales, cuyos fallos han sido transformado en obligatorios para las partes ganando mayor disciplina para el comercio internacional. Sin duda, la posición argentina para una eventual nueva ronda de negociaciones (en la discusión hacia fin del año 2001) debería insistir sobre la liberalización de las bareras sanitarias al comercio agropecuario de commodities, una mayor disciplina y transparencia en las bareras sanitarias al comercio y, además, incluir reclamos sobre el escalonamiento arancelario que “frente a las

agroindustrial con mayores precios para algunos productos y nuevas oportunidades para los productos agroindustriales, aunque sujeto a oscilaciones bruscas en el volumen derivadas de la crisis nacionales recurrentes de Brasil y la Argentina. El avance de las negociaciones del ALCA y el lanzamiento de un acuerdo 4+1 tendrán implicancias para el desarrollo agropecuario local. En el caso del Nafta, por ejemplo, si bien se fijaron plazos de 10 a 15 años para la liberalización de los productos agropecuarios, las consecuencias del libre comercio afectaron significativamente a la inversión en todos los sectores, incluyendo al agro.

III. Limitantes locais e crescimento sustentável

8. El énfasis de este trabajo se ha orientado hacia el largo plazo y hacia cómo asegurar el funcionamiento adecuado de las fuentes del crecimiento sectorial: la inversión en capital; la adopción de tecnología y el aprovechamiento de las oportunidades empresarias (reducción de costos reales en un clima de negocios favorable).

9. La revisión de la experiencia internacional (Canadá, Australia, Nueva Zelanda, Chile) indica algunas características comunes en la organización agroindustrial y en las políticas aplicadas:

- prevalecen arreglos contractuales entre productores y procesadores/comercializadores;
- los riesgos de producción también logran administrarse contractualmente;
- los mercados spot mantuvieron su importancia;
- los costos de acceso a nuevos mercados fueron compartidos por los gobiernos;
- desarrollo del mercado local de consumo sirvió como plataforma;
- la industria procesadora exportadora es generalmente, concentrada;
- la provisión de los procesadores al mercado en base a contratos o por vía de intrafirma;
- rol creciente de supermercados en la comercialización de productos agroindustriales;
- la competitividad dependió del costo de la materia prima y de la calidad del producto;
- rol importante de los gobiernos en la organización de la infraestructura básica;
- involucraron en la producción y aunque algunos inicialmente actuaron en distribución, no lo hacen;

IV. Principales conclusiones y recomendaciones:

10. En síntesis, sólo el uso pleno y eficiente de todos los recursos productivos garantiza el crecimiento; las políticas distorsivas tenderon a limitar el rol del agro en el crecimiento internacional y sobre todo en el caso de los países latinoamericanos hasta los 90; el sector agropecuario exhibe altas tasas de crecimiento de la "productividad total de factores", y por lo tanto, si no se limita arbitrariamente la inversión en el sector su rol como fuente de crecimiento está entre las más dinámicas en la comparación sectorial.

11. Algunos elementos del diagnóstico sectorial actual indican que, sigue existiendo un sesgo en contra del sector en la política comercial; el diseño tributario no se adapta al funcionamiento del sector (impuesto a la renta presunta, impuesto inmobiliario progresivo); subsisten problemas muy serios en la organización del mercado de crédito (oferta volátil de la banca pública desplaza el crecimiento de la banca privada); no se ha completado la modernización de la comercialización agropecuaria; la adopción de tecnología podría enfrentar problemas de largo plazo por insuficiencia del marco regulatorio; los gobiernos locales apelan a políticas tributarias y de cobro de tasas dominados por necesidades fiscales; la infraestructura de caminos y transporte y en menor medida, los puertos presentan deficiencias de funcionamiento o costos excesivos; la organización de la cadena productiva presenta obstáculos debido al grado de informalidad de alguno de sus participantes (mercado de ganado y carnes), problemas sanitarios mal atendidos por el sector público (afcosa) Y limitaciones logísticas.

A. Políticas macroeconómicas

A. Políticas macroeconómicas

reforma Tributaria y Fiscal: Eliminación definitiva del impuesto a la renta presunta y reemplazo del impuesto a los intereses del endeudamiento.

B. Política laboral

Simplificación del régimen previsional mediante la liquidación de una patente (porcentual) sobre la nómina salarial y administración bancaria de las liquidaciones de aportes personales de los asalariados en cuentas individuales que sean complementarias de la Libreta de Empleo.

Mecanismos más ágiles de recuperar de subsidios familiares. Implementación definitiva del sistema de cobertura de desempleo reduciendo el costo administrativo del RENATRE. Limitación de costos de riesgos del trabajo a través de la organización de contratos optionales para el sector agropecuario primario que cubran menores riesgos y reduzcan la carga de supervisión de las ART.

C. Política financiera y bancaria

Complejar y mejorar los marcos regulatorios de los instrumentos de crédito (warrants, fideicomiso, etc.) Revision del rol de la banca pública (Banco Nación, Banco Provincia). El objetivo es dar previsibilidad a la acción de la banca pública para que los bancos comerciales puedan desarrollar sus nichos de mercado. Comenzar por mayor transparencia e información. Separar la gestión de la cartera con mora y con refinanciación. Agilizar y simplificar la operatoria para el resto de la cartera (un menú reducido o un instrumento único con fondeo interanual comprometido + tarjeta de compra de insumos).

D. Políticas específicas para resolver limitantes sectoriales y costos de transacción

Generales:

Mecanismo de diferimiento impositivo (impuesto a las ganancias) para autoseguro por variaciones extraordinarias de precios: Este mecanismo perfeccionaría el ya existente de compensación de quebrantos a través de diferimientos de ganancias en épocas de mercado favorables, que se depositarían en cuentas individualizables. Los fondos acumulados por hasta un máximo de cinco años ganarían interés que quedaría en manos de los productores y servirían para cubrir situaciones de caídas severas de ingresos. Ampliación de la operatoria de los mercados de futuro hacia nuevos productos. Adecuación de la normativa de sociedades de garantía recíproca para el sector: dado que las garantías son un instrumento importante para desatrabar el mercado de crédito para capital de trabajo, este tipo de instrumento podría complementar el más clásico de la hipoteca comercial (quedaría disponible para financiación de más largo plazo) y combinarse con distintos tipos de contrato de venta directa.

Provinciales y municipales:

Eliminación de la progresividad del impuesto inmobiliario
Eliminación de tasas municipales innecesarias (tasa de abasto) y unificación de los valores de los que son servicios estandarizados (guías)

INTRODUCCIÓN

Durante más de 30 años la Argentina basó su estrategia de crecimiento en políticas proteccionistas que buscaron la industrialización forzada del país. La abundancia de recursos naturales y de mano de obra educada que caracterizaban a la Argentina en relación con otras economías en desarrollo del mundo fue desestimada como fuente de crecimiento por considerársela estática y limitada. En contraste otras naciones en el mundo, como Canadá, Australia o Nueva Zelanda crecieron construyendo su sistema económico a partir de su base agropecuaria o minera y terminaron liderando el Ranking de Desarrollo en los 80 y 90. Para la Argentina la consecuencia de la etapa proteccionista fue un deterioro muy significativo de su tasa de crecimiento y de su acumulación de capital que no le permitieron aprovechar las oportunidades que mercados internacionales más activos ofrecieron al mundo en desarrollo a partir de fines de los setenta. En los 90 el país retomó los incentivos al crecimiento asociados con una mayor inserción internacional y, al igual que Chile en los 80, comenzó a evidenciar un resurgimiento de sus actividades agropecuarias y agroindustriales. Con todo, el cambio de rumbo de la política no logró borrar los resabios de las estrategias sectorialmente desbalanceadas, y en los últimos años, la evolución adversa de los mercados internacionales agropecuarios ha vuelto a crear confusión sobre los lineamientos que deberían prevalecer en el largo plazo.

El objetivo de este estudio es el análisis del desempeño del sector agropecuario argentino como fuente del crecimiento del país en las últimas dos décadas y su comparación con otras experiencias en el mundo que, con una riqueza agropecuaria similar, han alcanzado resultados más satisfactorios en su desarrollo. La identificación de los limitantes locales al crecimiento agroindustrial y el análisis y balance de las políticas aplicadas aquí y en la experiencia internacional, permitirán reunir algunos principios básicos para la elaboración de reformas y recomendaciones aplicables al caso argentino. En la primera sección se desarrolla el análisis de los patrones de crecimiento de la Argentina y de su inserción en el comercio internacional incluyendo un análisis comparativo con otras experiencias. En la sección segunda se describe el escenario internacional del comercio agropecuario y las estrategias disponibles para la inserción internacional de la Argentina. En la sección tercera se identifican los limitantes locales al crecimiento agropecuario y por último, en la sección cuarta se presentan las conclusiones del análisis y las recomendaciones de política.

I. LAS VENTAJAS Y DESVENTAJAS? DE SER UN PAÍS AGROINDUSTRIAL EN EL SIGLO XXI

I.1. La importancia de la dotación de factores:

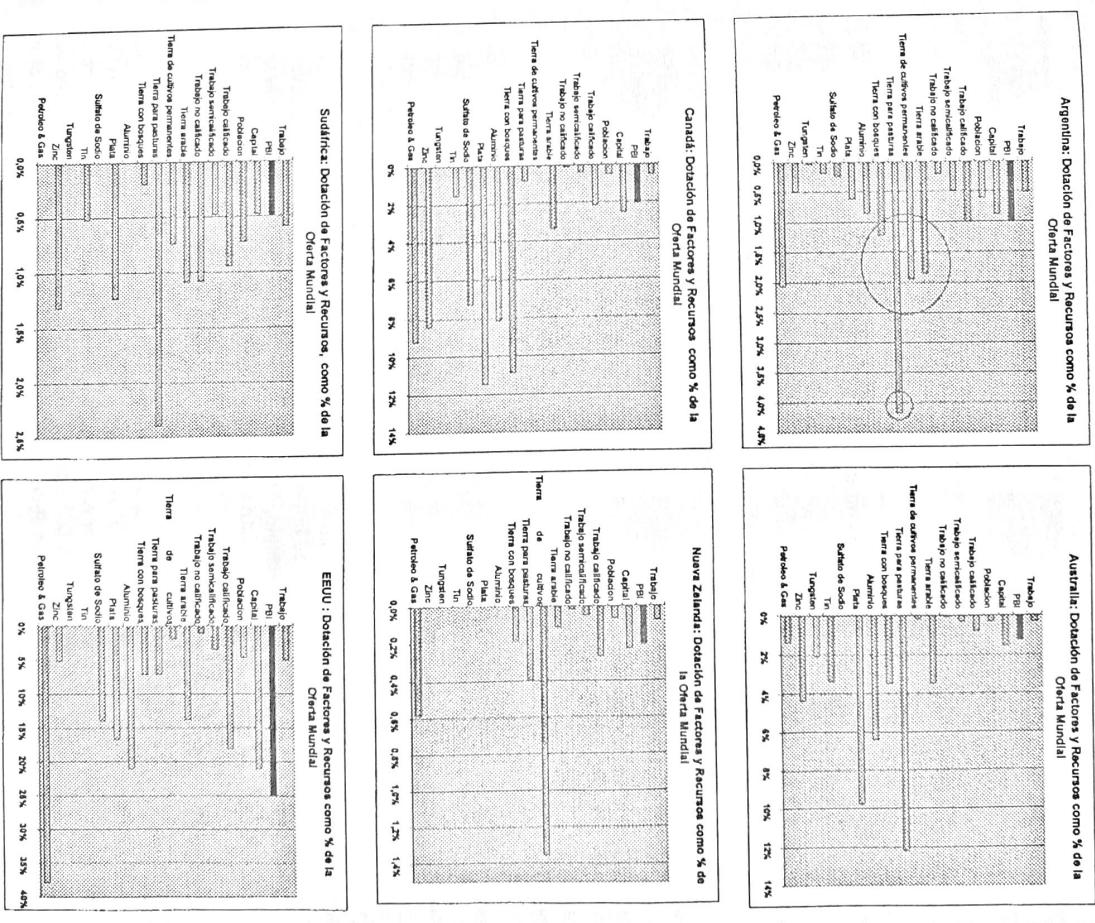
La teoría tradicional del comercio internacional indica que en presencia de libre comercio, los países tenderán a especializarse en la producción de aquellos bienes intensivos en el uso de factores que cada país posee en abundancia relativa. Además, indica que estará en el interés de estos países hacerlo, es decir, en general habrá ganancias de bienestar para todos aquellos países que se involucren en el sistema. Básicamente la idea es que cada país se dedicará a producir

aquello para lo que es más eficiente en términos relativos. La eficiencia relativa con la que cada país puede producir estará fuertemente asociada a su abundancia relativa de factores.

Desde el notable desempeño de la economía argentina entre fines del siglo XIX y principios del XX siempre se ha asumido que nuestro país tiene un elevado potencial agroexportador. Este potencial se basa en la riqueza de su dotación natural del recursos, en particular en la existencia de una vastísima llanura templada, la Pampa Húmeda. La importancia de esa riqueza para su desarrollo productivo debe medirse en términos relativos al resto del mundo y su interés se basa en corroborar la relevancia actual de esa riqueza para el país. La medición de nuestra riqueza agropecuaria intrínseca puede hacerse directamente por medio de un inventario de recursos en relación al resto del mundo o indirectamente a través de manifestaciones de esa dotación relativa elevada en el comercio internacional.

La dotación de factores: La medición directa se computa en este trabajo a través de medir la dotación factorial relativa para algunos países seleccionados. La idea básica consiste en ver con qué tipo de recursos cada país produce la proporción del producto mundial que exhibe en un momento del tiempo. Para ello se computa la dotación de los distintos factores como porcentaje de la dotación (oferta) mundial de dichos factores y se compara esta fracción con el porcentaje del PBI de estos países con respecto al producto mundial. Si el porcentaje de un recurso dado (tierra, trabajo, capital) correspondiente a un país es mayor que la participación de ese país en el producto mundial se dirá que el país en cuestión posee una abundancia relativa en dicho recurso.

En los gráficos siguientes se presentan los casos de Argentina, Australia, Canadá, Nueva Zelanda, Sudáfrica y los Estados Unidos. La disponibilidad de datos permite también presentar alguna diferenciación por calidad o aptitud del factor. En el caso del trabajo se vuelve la riqueza relativa según calificación del capital humano, en el caso de la tierra se distingue entre diversas aptitudes (con pasturas, arable, con cultivos permanentes, con bosques, etc). Los recursos mineros no pudieron tratarse como un único stock y por lo tanto sólo se presentan los principales y, por último, el factor de acumulación tecnológica se refleja sólo parcialmente a través de su incorporación en el capital.



Nota: las barras que exceden a la barra correspondiente al producto (en negro) indican los factores que le otorgan a cada país sus ventajas comparadas.

Referencias del Gráfico 1:

Variable	Descripción	Unidades
Capital	Stock de Capital a precios constantes, asumiendo 15 años de vida de los activos. No incluye el stock de tierras.	millones de US\$ de 1996
PBI	Producto Bruto Interno a precios de mercado	millones de US\$
Trabajo	Población Económicamente Activa (PEA), incluye ocupados y desocupados que buscan empleo	millones de personas
Trabajo Calificado	TRABAJO • SKILL (%)	millones de personas
Trabajo Semicalificado	TRABAJO - TRABAJO 1 - TRABAJO 3	millones de personas
Trabajo No Calificado	TRABAJO • ILLIT (%)	millones de personas
Tierra arable		1000 HA
Tierra de cultivos permanentes		1000 HA
Tierra para pasturas		1000 HA
Tierra con bosques		1000 HA
Petroleo & Gas	Producción de Petróleo Crudo y de Gas Natural	Bariles
Aluminio		millones de toneladas métricas
Cobre		millones de toneladas métricas
Hierro		millones de toneladas métricas
Sulfuro		millones de toneladas métricas
Titanio		millones de toneladas métricas
Zinc		millones de toneladas métricas
SKILL	Profesionales, técnicos, Directores y funcionarios públicos superiores, Personal Administrativo y trabajadores asimilados	porcentaje de la PEA
ILLIT	Tasa de analfabetismo	porcentaje

De la inspección de los gráficos de dotación factorial se deduce en forma inmediata que la Argentina tiene una clara ventaja comparativa en el recurso tierra, tanto en pasturas como en tierras para cultivo. Sin embargo, no es la única, ya que comparte su abundancia relativa del factor tierra con algunos países. Por ejemplo, Australia, Nueva Zelanda y Sudáfrica, además de la Argentina, son países de abundancia relativa en tierra para pasturas. Australia, Sudáfrica y Canadá son también abundantes en tierra cultivable, en tanto que Nueva Zelanda y Sudáfrica son junto con la Argentina los países abundantes en tierra con cultivos permanentes. Respecto del recurso trabajo, estos países no son, en general, abundantes en dicho factor. Sin embargo, cabe notar que el mismo patrón de abundancia relativa entre los distintos niveles de calificación del recurso trabajo se repite para la Argentina, Australia, Canadá y Nueva Zelanda. En todos los casos la abundancia relativa es mayor en el recurso trabajo de mayor calificación y menor en el recurso trabajo poco calificado.² El caso de Estados Unidos es especial ya que a excepción del recurso Petróleo y Gas, este país no posee abundancia relativa en ninguno de los recursos, es lo que se conoce como "excedentario". Este resultado está explicado porque en los Estados Unidos la importancia de la tecnología aplicada a sus recursos es mucho más fuerte que en el resto del mundo. Es decir, los Estados Unidos tienen abundancia relativa en tecnología.

La Ventaja Comparada Revelada (VCR): Otra forma de medir la ventaja comparativa de los países consiste en computar la importancia que cada producto de exportación tiene en la estructura de exportaciones de un país en comparación con la importancia de ese producto en las exportaciones mundiales a través del Índice de Ventaja Comparada Revelada (VCR). Por una parte, en la experiencia internacional la expansión vigorosa de las exportaciones constituye uno de los criterios universalmente aceptados para evaluar los resultados de una estrategia de crecimiento determinada. El salto exportador de los primeros y de los segundos Tigres Asiáticos, el caso de China Y, entre los más cercanos, el de Chile y México, son mencionados frecuentemente como un indicador de reformas económicas orientadas por el mercado que resultaron en un clima de negocios interno favorable y llevaron a la reasignación de factores que permitió la emergencia de productos competitivos. Por otra, esos saltos han estado asociados a la explotación efectiva de las ventajas comparadas de los países. En efecto, la mayor parte del comercio mundial, según trabajos empíricos disponibles, se originan en las diferencias que presentan los países en términos de su dotación de recursos (trabajo, recursos naturales y capital), es decir, el patrón más difundido del comercio sigue siendo el patrón clásico de la ventaja comparada.

Si bien no está exenta de problemas esta es una medida muy utilizada para el estudio de las ventajas comparativas. Una de las limitaciones del VCR se refiere a que su medición puede ser sesgada ya que una ventaja comparada potencial puede ser eliminada por vía de una política distorsiva, como ocurrió por mucho tiempo con la minería en nuestro país.

En el caso argentino el camino hacia la ganancia de competitividad en los 90 se reflejó en un cambio importante en los patrones exportadores e importadores y la producción se alineó de acuerdo con la ventaja comparativa en agronegocios; aumentó la productividad en varios commodities agropecuarios pero también mineros e industriales como el petróleo, la petroquímica, productos de la siderurgia, la celulosa y surgieron nuevos sectores exportadores netos (minería, lácteos y bebidas alcohólicas). Algunos sectores se revelaron como "perdedores" de la estrategia de sustitución de importaciones (manufacturas mano de obra intensiva como textiles, juguetes o productos electrónicos). Algunos sectores enfrentaron un crecimiento muy rápido de la demanda que no pudo ser abastecido internamente debido a la obsolescencia de la oferta local (metalmeccánica y bienes de capital).

En el cuadro siguiente se refleja el VCR de nuestras exportaciones y se da una muestra de los cambios comentados. Las dos primeras columnas corresponden al comercio neto (exportaciones menos importaciones) de 1993 y 2000. La siguiente columna muestra la diferencia entre los balances netos entre esos años (2000-1993). Solo se incluyen los productos con diferencias absolutas mayores a US\$100 millones. Las diferencias positivas indican un aumento de exportaciones netas, un descenso de importaciones netas (probablemente una mejora en la capacidad de competir sustituyendo importaciones) o un cambio en el patrón comercial, desde importador neto hacia exportador neto. Simétricamente, los números negativos implican menores exportaciones netas (pérdida de competitividad), mayores importaciones netas (sustitución de producción local por bienes importados) o un cambio del patrón de exportador neto hacia importador neto. Las dos columnas siguientes exhiben el índice de ventaja comparada revelada.

² Cada país, además, tiene características idiosincráticas como la minería en Australia o la riqueza forestal en Canadá.

Si la relación es mayor que uno, el país tiene ventaja comparada "revelada" (por su desempeño comercial) en ese producto.

Cuadro 1

Argentina: Saldo Comercial por productos, Diferenciales 1993-2000 (1)						
Capítulo NCM	Productos Seleccionados	En millones de US\$		1993	2000	2000-1993 VCR 1993 VCR 1998
		1993	2000			
27	COMBUSTIBLES MINERALES Y ACETE MINERAL	832.7	3.623.5	2.790.8	118	3.23
23	RESIDUOS DE PESQUEROS DE LAS IND. ALIMENTICIAS	1.436.0	2.420.3	983.4 ²	2.172	18.60
87	VEHICULOS AUTOMOVILES, TRACTORES, OTROS VEHICULOS TERRESTRES	(1.705.4)	1.447.3	2.405.0	983.3	0.63
07	GENERICOS	1.050.0	1.059.5	1.639.5	1.054	14.56
15	GRASAS Y ACEITES	(120.8)	1.220.8	1.680.0	1.068	37.87
26	MINERALES, ESCORIALES Y CENIZAS	1.683.1 ³	3.780.5 ⁴	3.319.4	34.15	0.25
12	FUNDICION, HIERRO Y ACERO	(1.82.2)	90.5	27.67	0.33	1.65
42	LECHE Y PRODUCTOS LACTEOS	1.84.4	1.655.9	1.787.6	1.725	9.32
41	SEGUAS, FRUTOS, OLEAGINOSOS, AVES, PECES Y MARISCOS	1.51.2	1.59.9	1.485.0	1.905	14.67
22	PERROS, DIAZOS, ALCOHOLICOS, VINAGRES Y SALSAS	1.41.7	1.78.4	1.187.9	0.28	5.20
76	ALUMINIO Y SUS MANUFACTURAS	32.6	198.3	163.7	0.53	1.13
3	PIZCADOS Y CRISTALEROS	633.2	793.5	160.3	1.40	0.94
18	FRUTOS	1.81.5	1.603.2	1.589.7	3.12	3.92
20	PREPARACIONES DE HORTALIZAS Y FRUTAS	1.44.3	1.777.7	1.733.4	1.53.15	1.72
2	CARNE Y DESPOLOS COMESTIBLES	334.3	460.4	126.1	15.51	7.19
49	PRODUCTOS EDITORIALES DE LA PRENSA O DE OTRAS INDUSTRIAS GRÁFICAS	(23.5)	(127.6)	(104.1)	0.85	0.93
40	CAUCHO Y MANUFACTURAS DE CAUCHO	(189.0)	(294.1)	(105.1)	0.38	0.36
64	GALDOS	(43.3)	(174.5)	(131.2)	0.80	0.32
82	HEBRANENTAS Y UTILES	(41.2)	(180.5)	(159.3)	0.73	0.25
39	PLASTICO MANUFACTURAS DE PLASTICO	(597.2)	(703.0)	(195.9)	0.27	0.37
90	INSTRUMENTOS Y APARATOS DE OPTICA, FOTOGRAFIA O CINEMATOGRAFIA	(416.4)	(504.7)	(188.3)	0.23	0.16
31	ABONOS	(72.3)	(206.4)	(172.7)	0.04	0.59
16	PREPARACIONES DE GANADO Y PESQUERO	(1.46.4)	(1.46.4)	(1.46.4)	1.04	7.04
30	PRODUCTOS FARMACEUTICOS	(134.3)	(355.0)	(220.6)	0.43	0.71
48	PAPEL Y CARTON	(409.5)	(641.7)	(232.2)	0.90	0.61
29	PRODUCTOS QUIMICOS ORGANICOS	(648.3)	(1.140.5)	(492.2)	0.47	0.59
84	SECTORES NUCLEARES, CALDERAS, MAQUINAS, APARATOS Y ART. MECANICOS	(2.658.4)	(3.346.1)	(687.7)	0.16	0.05
85	MAQUINAS, APARATOS Y MATERIAL ELECTRICO Y SUS PARTES	(2.400.6)	(3.673.4)	(1.272.8)	0.19	0.13

Fuente: Elaboración de IIEEL en base a INDEC y UNCTAD

Nota: (1) El diferencial 2000-1993 se calcula restando la diferencia entre (exportaciones menos importaciones de 2000) menos (exportaciones menos importaciones de 1993).

Al tope de la tabla se encuentran los productos tradicionales de la Argentina en los que el país exhibe reconocida ventaja comparada y que en el período han aumentado su exportación neta debido a la mayor especialización que permitió la reforma económica. Pero también se observan productos que ahora han pasado a la categoría de exportadores netos cuando en el pasado eran importadores (lácteos, minería, bebidas alcohólicas). En el final de la tabla aparecen los "perdedores" de la estrategia sustitutiva pero también un conjunto amplio de bienes de capital que, como se mencionara, integraron el proceso de inversión de mediados de los 90. Excluyendo esos sectores, el saldo de las exportaciones netas arroja un aumento (los ganadores superan en valor a los perdedores) equivalente a 2% del PBI en el período.

Entre las décadas del 50 y 60 y, más recientemente, hacia mediados de los 90 se difundió la idea de que las economías relativamente bien dotadas de recursos naturales respecto de otros factores de producción como pueden ser el capital o el trabajo han crecido menos que otras economías en el largo plazo. Las explicaciones sugeridas en la literatura económica para entender este fenómeno no han sido del todo convincentes.³ En la mayoría de los casos una explicación más plausible es que las propias distorsiones generadas por las políticas domésticas de estos países abundantes en recursos naturales son las causales de este mal desempeño. Así es como por ejemplo entre las economías más dinámicas de las últimas décadas del siglo XX encontramos a Japón, Hong Kong, Singapur, Taiwán, Corea del Sur y China, todas ellas economías pobremente dotadas de recursos naturales, densamente pobladas y, por lo tanto, relativamente abundantes en el factor trabajo. En cambio, economías de desarrollo medio y medio alto, más abundantes en tierra como la Argentina, Australia y Nueva Zelanda han mostrado un desempeño relativamente menor en términos de crecimiento económico en la segunda mitad del siglo XX.

Sachs and Warner (1995), en un artículo extremadamente influyente, encuentran una relación estadísticamente significativa y negativa entre el nivel de exportaciones basadas en recursos naturales y el nivel de crecimiento económico. Complementariamente, y en línea con las ideas esbozadas por Prebisch en los 60, es muy común también escuchar que las economías abundantes en recursos naturales enfrentan términos del intercambio declinantes.

Un segundo argumento consiste en atribuir a la industria manufacturera efectos positivos que se derraman sobre el resto de la economía ("externalidades") los cuales no estarían presentes en la producción primaria.⁴

El tercer argumento, quizás el más importante, se refiere al hecho de que los exportadores en países abundantes en recursos naturales enfrentan barreras proteccionistas más fuertes que las que continúan la mayoría de estos argumentos no han sido corroborados empíricamente en forma concluyente.

Otros autores⁵ señalan argumentos alternativos que se han esgrimido en la literatura para fundamentar la aparente asociación negativa entre crecimiento del producto y las exportaciones intensivas en recursos naturales basados en la dependencia respecto de ciertos commodities. Este problema se conoce con el nombre de "enfermedad holandesa" ("Dutch Disease") y aparece cuando debido a la fuerte volatilidad en el precio de ciertas commodities se generan picos y valles que tienen efectos adversos para el resto de la economía. Durante el boom de precios se

³ Al respecto ver Kym Anderson (1997) "Are Natural Resource Abundant Economies Disadvantaged?"

⁴ La idea básica es que existen externalidades que promueven el crecimiento y que dichas externalidades están más asociadas a la industria manufacturera que a la producción primaria. Esta idea de literatura, basada en las ideas elaboradas por Hirschman en los 60 ha sido revitalizada a partir del trabajo de Manayama (1992), pero nuevamente, carece de sustento empírico y, por lo tanto, la asserción respecto de que estas externalidades son exclusivas de las manufacturas no pasa de ser más que un supuesto criticable. De hecho, existen estimaciones que revelan la importancia de los establecimientos productivos que dan origen potencialmente a esas externalidades en el sector agropecuario (Ver Vogel (1994) y Ver Yabuki & Akiyama, 1996).

genera un fuerte ingreso de divisas que aprecia la moneda doméstica afectando la competitividad de los sectores exportables que no gozan del boom y la de sectores sustitutivos de importaciones. Cuando el boom termina, a la deteriorada situación de los otros sectores transables perjudicados por la apreciación cambiaria se suma el impacto negativo sobre el sector antes beneficiado por el boom.

Por último, otro problema que enfrentan en forma conjunta, aunque no individualmente, todos aquellos países que se especializan en la producción y exportación de bienes primarios, todos denominado problema de la “agregación” (adding-up). Debido a la baja elasticidad-precio es el demanda por commodities, los ingresos provenientes del sector se reducirán ante un aumento en la oferta dado que dicho aumento hará disminuir los precios proporcionalmente más que el aumento en las cantidades. Por lo tanto, las economías productoras de cierto commodity no podrán alcanzar en forma simultánea un alto crecimiento de la exportaciones ya que la combinación de las bajas elasticidades precio e ingreso disminuirán los ingresos por exportaciones globales de estos países en lugar de aumentarlos.

Es importante notar que la mayoría de estos argumentos no tienen un respaldo empírico unánime y que, por lo tanto, pueden conducir (y de hecho han conducido en muchos casos) a la toma decisiones erradas de política económica, las cuales son las verdaderas causantes del atraso económico de algunos países ricos en recursos naturales. Por ejemplo, debido a este pesimismo generalizado en la Argentina y en muchos países en desarrollo se adoptaron medidas tendientes a la conformación de un complejo proceso de sustitución de importaciones a expensas de los sectores competitivos de estas economías. Estas estrategias terminaron fracasando y evitando en el camino el pleno desarrollo de las ventajas comparativas propias de estos países.

Respecto del argumento relativo al deterioro secular en los términos del intercambio que enfrentan los países abundantes en recursos naturales, cabe señalar lo siguiente. Primero, las commodities aseguran una base de ingresos permanente cuyas fluctuaciones pueden monigotearse con una adecuada diversificación. Segundo, los productos industriales no están exentos de sufrir declinaciones de precios mayores que las commodities. Este hecho se oculta en la estadística ya que las mediciones usuales no siguen una canasta fija de productos industriales exportables sino una canasta variable donde el ingreso de nuevos productos (o calidades de productos) sostiene un nivel de precios relativamente estable. En efecto, los bienes industriales están sujetos a un “ciclo de vida” del producto, durante el que se observa una convergencia a un número limitado de productos y diseños que capturan un nicho de mercado hasta perder sus características diferenciales y convertirse en verdaderas commodities. A partir de entonces los precios descenderán fuertemente por la presencia de competidores y comenzarán a estar sujetos simultáneamente a movimientos cíclicos.

Para ilustrar este razonamiento en el siguiente cuadro se muestra el comportamiento de los precios de commodities y de productos industriales seleccionados. Como puede apreciarse, los equipos personales de computación sufren una importante caída coincidente con una tendencia a la estandarización del producto y a la aparición de nuevos competidores. Esta caída es mayor que la registrada por las commodities agropecuarias. Los equipos de audio y televisión y los sistemas multimedia, que han incorporado tecnología nueva en los 90 han sido capaces de mantener cierta diferenciación que compensó la tendencia a la caída de los precios.

Cuadro 2

Período	Alimentos	Indice de Precios Internacionales de Productos (Productos seleccionados)					
		Materias Primas	Metales	Fertilizantes	Equipos Electrónicos; Sistemas de Audio y Televisión	Grabadoras y Otros Equipos multimedia para sonido e imagen	Equipos de Computación
1994-1997	109,5	100,1	108,5	115,9	99,1	99,7	86,2
1997-2000	90,7	84,7	97,9	125,5	92,0	96,4	63,1
2001	81,5	80,1	96,1	112,6	87,3	96,6	54,1

Fuente: FIEL en base a IMF y BLS.

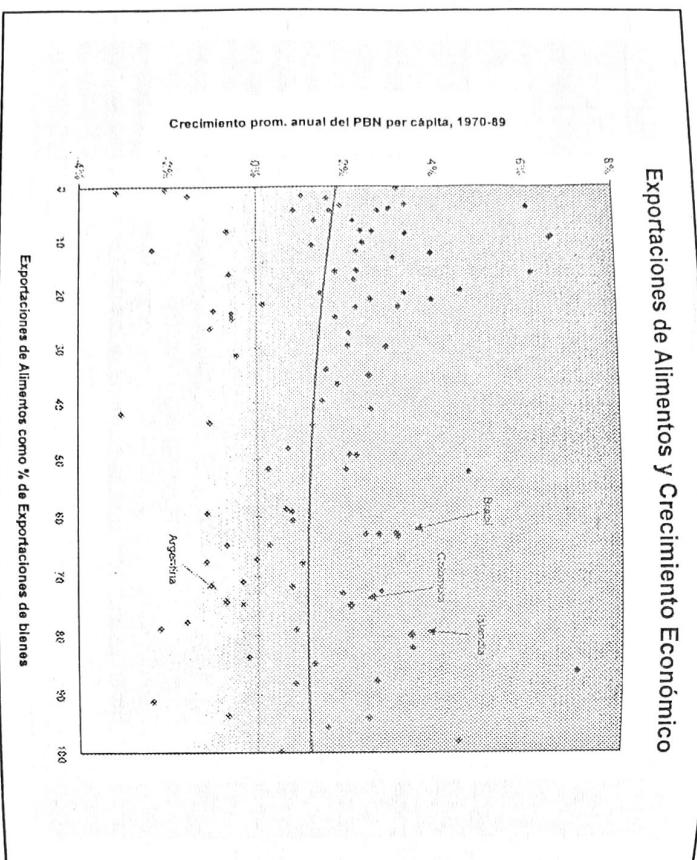
Con referencia a los argumentos teóricos que sustentan al pesimismo agroexportador es importante señalar que más allá de su fragilidad, no es claro que exista desde un punto de vista empírico un relación negativa entre el crecimiento de una economía y la magnitud de su sector agropecuario. En particular, es importante notar que la medida en la que Warner & Sachs (1995) basan gran parte de su análisis es el porcentaje de productos primarios en las exportaciones de 1971. Si bien los autores encuentran que esta medida está robustamente asociada a un menor crecimiento en las décadas subsiguientes, es importante notar que la fragilidad empírica de este tipo de estudios es muy amplia. Primero, la medida utilizada se compone tanto de productos primarios no combustibles (incluyendo productos de la minería) como así también de todas las categorías del rubro de combustibles y mezcla, por lo tanto, recursos renovables y no renovables cuyas demandas y comportamiento de precios son muy diferentes. Segundo, bajo las técnicas económicas utilizadas las realidades nacionales idiosincráticas se ajustan a un sistema rígido de comparación de un gran número de países más apto para juzgar regularidades estadísticas que procesos históricos complejos.

Una ilustración de este aspecto ayudará a entender las limitaciones del análisis comentado. En los Gráficos 2 y 3 se muestra el crecimiento promedio anual del Producto Bruto Nacional (PBN) per cápita durante los períodos 1970-89 (periodo de medición de los autores comentados) y 1998-1970 junto con la participación de los alimentos en las exportaciones de bienes de estos países en el año 1970. Esta medida está más asociada a la producción agropecuaria que la del trabajo inicial en tanto comprende principalmente las siguientes categorías: Alimentos y animales vivos, Bebidas y tabaco, Aceites y grasas animales y vegetales.

En oposición a lo que se sostiene habitualmente, **no** se observa una relación negativa entre estos dos conceptos. En realidad lo que sugiere el gráfico es una relación en forma de U que indica que, en promedio, los países que más crecieron en el período son aquellos que exportaban relativamente pocos o relativamente muchos alimentos al principio del período. La Argentina tenía en 1970 un 74% de alimentos en las exportaciones de bienes, nivel que se correspondería

con un crecimiento per cápita anual cercano al 2% según la curva. En los hechos, la Argentina tuvo un crecimiento negativo en su PNB per cápita de 0.6% anual en ese período. Si se extiende el período de análisis hasta el presente no hay sugerencias de una relación negativa entre estos dos conceptos.

Gráfico 2



Exportaciones de Alimentos y Crecimiento Económico

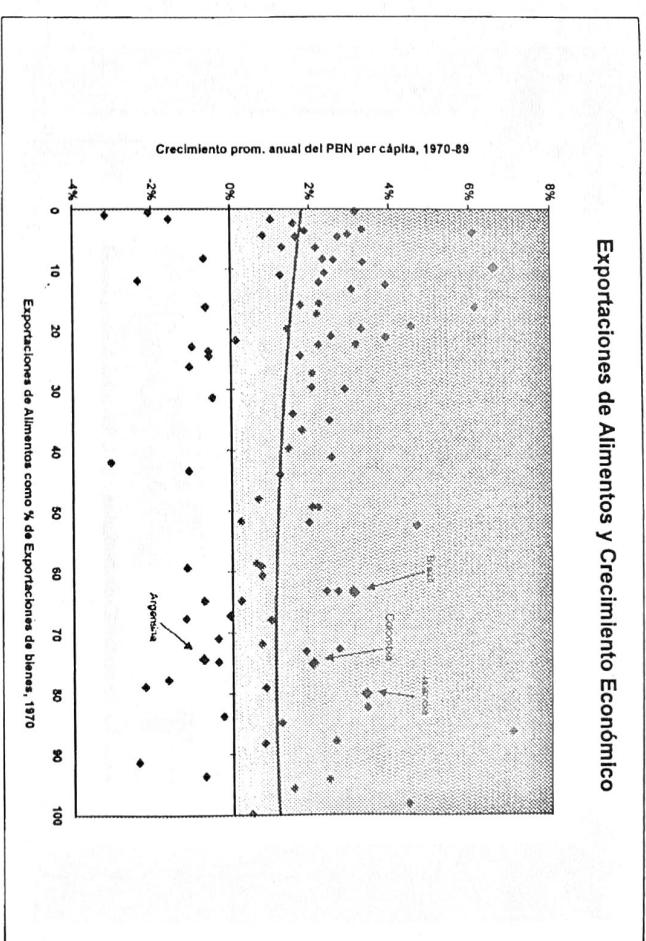


Gráfico 3

I. 3. Las experiencias exitosas de países similares : los casos de Canadá, Nueva Zelanda y Australia.

En contraste con los trabajos econométricos que reúnen países muy diferentes, el estudio de casos de unos pocos países similares entre sí ayuda a establecer líneas comunes y divergentes de las experiencias y a analizar diferencias en los resultados. Brevemente, la comparación del desempeño económico de los países que, en función de sus dotaciones factoriales se "parecen" a la Argentina arroja información muy valiosa. En esta sección se presentan los datos generales, más adelante en el trabajo se comparan las políticas agropecuarias.

El Cuadro 3 presenta diversos indicadores del desempeño económico de estos países en las últimas décadas. La Argentina es la más relegada en cuanto a nivel de desarrollo económico medido sumariamente a través del PBI per cápita debido a las bajas tasas de crecimiento observadas en las últimas décadas. Una característica particular de la Argentina es su bajo nivel de apertura comercial a lo largo de todo el período. Ni siquiera con el desarrollo del MERCOSUR en la década del noventa la apertura comercial de la Argentina logra acercarse a los niveles del resto de los países. En ese sentido el NAFTA significó un cambio mucho más

Fuente: FIEL.

pronunciado en el perfil de la apertura para Canadá que el impacto del MERCOSUR para la Argentina. Canadá pasa a exportar e importar del 53% al 80% del PBI entre 1987 y 1997.

Cuadro 3

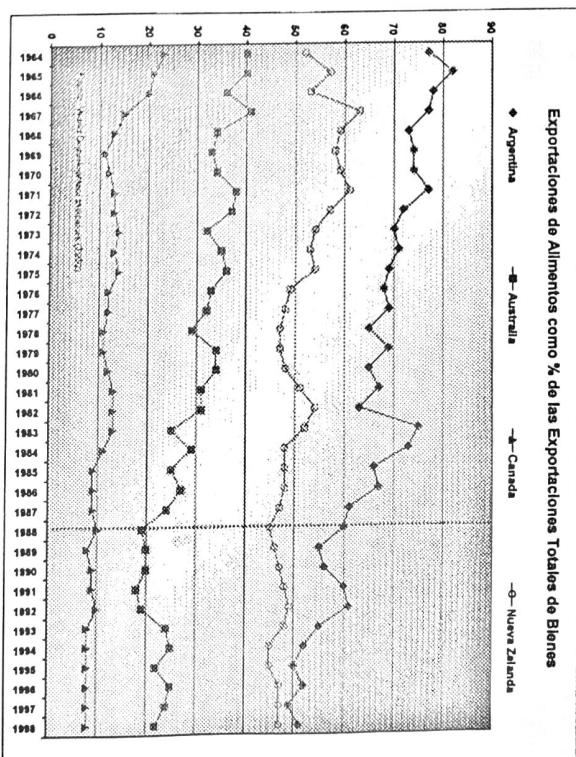
	Argentina	Australia	Canada	Nueva Zelanda
PBI per cápita en US\$ corrientes, ajustado por PPP				
1978 4608	7335	8667	6736	
1988 8362	16396	19541	14196	
1998 12013	22452	23582	17288	
Crecimiento Económico, Var. % promedio en el PBI				
1960s 4,1	5,6	5,4	4,0	
1970s 3,0	3,4	4,3	1,9	
1980s -0,8	3,4	2,9	2,0	
1990s 5,6	3,1	1,8	2,0	
Crecimiento de las Exportaciones (en US\$ constantes de 1995)				
1960s 7,22	7,44	9,44	6,11	
1970s 6,30	5,10	5,70	3,50	
1980s 3,30	4,90	5,50	3,50	
1990s 9,50	8,25	7,75	5,63	
Apertura Comercial (% del PBI)				
1967 12	30	40	40	
1977 17	31	47	57	
1987 15	35	53	52	
1997 23	42	80	57	
Exportaciones de Alimentos como % de las exportaciones de Bienes				
1970 74	34	12	59	
1980 65	34	12	48	
1990 56	20	9	47	
1998 51	22	8	47	

Fuente: World Development Indicators (2000).

El sector agropecuario no representa en las economías modernas una porción sustancial del PBI. Mientras Canadá y Australia han convergido a un nivel de largo plazo para países desarrollados en torno del 3% del PBI, Argentina y Nueva Zelanda se encuentran en torno del 6 / 7%, fracción

que no debería disminuir si ambos países consolidan su rol de abastecedores de alimentos en la economía global. Respecto de este punto es importante notar en el gráfico siguiente que si bien las exportaciones de alimentos (como % de las exportaciones de bienes) siguen desde mediados de los 60 un patrón declinante, éste se frenó hacia fines de los 80 y se estabiliza en los tres países usados en la comparación mientras que continúa su tendencia declinante durante los 90 en el caso de Argentina.

Gráfico 3



1.4. El Cambio Tecnológico en el Sector Agropecuario

Durante el proceso de desarrollo de los países se ha observado que el “despegue” hacia el mayor crecimiento va acompañado por la migración del factor trabajo desde el campo hacia las zonas urbanas indicando que los mayores salarios urbanos en realidad reflejan una mayor productividad del trabajo en las ciudades. Esta reasignación que facilita el crecimiento no debe ser interpretada como la respuesta a un límite de crecimiento en las actividades agropecuarias sino como el resultado del inicio de una mayor inversión que, bajo condiciones de mercado, también aumentará la productividad agropecuaria.

En la discusión sobre las fuentes del crecimiento lo relevante es la tasa a la que se acumula el capital, aumenta el empleo, se adopta tecnología y se reorganizan los métodos de producción para reducir sus costos reales. El efecto sobre el crecimiento de los dos últimos factores se conoce en

economía como el índice de la productividad total de los factores (PTF). Modernamente, en la discusión sobre crecimiento económico la distinción equivocada sobre qué sectores tienen mayor aptitud para crecer tiende a ser dejada de lado. Con todo, está claro que los argumentos teóricos sobre "externalidades" benéficas de la industria manufacturera se relacionan directamente con la eventual existencia de un mayor índice de PTF en ese sector. En contrario, existe amplia evidencia empírica de que la PTF ha aumentado más fuertemente el sector agropecuario tanto en países desarrollados como así también en países en vías de desarrollo.⁶

Si la productividad en el sector primario aumenta más que en los otros sectores puede pensarse que las economías abundantes en recursos naturales podrían estar creciendo más, y no menos que el resto, si la consecuente caída en los precios no es muy severa. Como ya se ha visto la caída de precios no es exclusiva del sector agropecuario y ni siquiera es un resultado necesario en vista de la expansión del consumo en países en desarrollo.

Las estimaciones elaboradas en este estudio para el caso argentino indican que la PTF agropecuaria se ha incrementado a una tasa de 2,2% anual en el período 81-99. El resto de la economía privada mostró un comportamiento marcadamente diferente con fuertes caídas en la PTF en los años 80 a razón del 2% anual y un repunte en los 90 a partir de la consolidación de la reforma económica, a una tasa semejante a la del sector agropecuario.⁷

Cuadro 4

Crecimiento y Productividad en el Sector Agropecuario y en la Economía Privada (excluido el sector agropecuario)			
	Tasa de Crecimiento del valor agregado	Tasa de Crecimiento de la PTF	
	1981-1990	1991-1999	1981-1990
Sector Agropecuario	1,3%	3,1%	2,2%
Economía Privada (sin agro)	-1,85%	5,54%	-2,02% 2,20%

Fuente: para el sector agropecuario elaboración propia en base a datos de Cuentas Nacionales, SAGPYA, AFAT. Para la economía reducida se tomaron las estimaciones de FIEL (2001).

Si bien existen algunas estimaciones alternativas, según estos cálculos la productividad total de los factores (PTF) ha crecido en forma relativamente sostenida en el sector agropecuario

⁶ Incluso el incremento ha sido más fuerte en estos últimos. Ver *Bernard and Jones*(1996) y *Martin and Mira* (1996)

⁷ Ver FIEL (2001)

⁸ Existen básicamente 2 técnicas para computar la PTF. El método econometrónico y el método contable. Debido a limitaciones en la información estadística, adoptamos aquella aproximación económica. Para ello, utilizamos series de valor agregado del sector agropecuario y consumimos las correspondientes al stock de capital, al empleo y a las existencias ganaderas en el sector. Es de notar que, dado que el stock de capital está medido a precios de 1973, el aumento de precios en los bienes de capital por mejora de los equipos no está captado en la serie de stock de capital y por lo tanto quedará incorporado como cambio tecnológico en la PTF. La variable de existencias ganaderas fue estimada a partir de datos sobre existencia total de vacunos y hembras faenadas. Se trabajó en base a la hipótesis de retornos constantes a escala (es decir, asumiendo que dado un aumento proporcional de todos los factores productivos se sigue un aumento de la misma proporción en el producto) que

Cuadro 4

La PTF del Sector Agropecuario en los países desarrollados			
	Período	Crecimiento de la PTF (%)	Ránking ^a
Estados Unidos	1972-90	0,95	7
Alemania	1978-90	2,63	
Francia	1972-90	3,31	2
Reino Unido	1968-90	2,85	1
Canadá	1971-90	0,43	10
Australia	1968-89	1,29	5
Dinamarca	1972-90	2,70	3
Holanda	1972-86	2,71	1

Fuente: Skarlicki, N. Ioannidis, E. y Papacostantinou, G (1999). Notas: a) el ranking está basado en una desagregación de 24 sectores que cubren todas las ramas de actividad económica

Otra parte de la evidencia, no menos contundente, se refiere a la comparación del crecimiento de la PTF entre la industria y la agricultura. Aquí también, el crecimiento en la PTF agropecuaria resulta superior en una abrumadora mayoría de países. En el siguiente cuadro se observan los valores para los grupos de países comentados y para algunos países seleccionados. Tanto en

argentina en el período 1980-1999 en franco contraste con el desempeño del resto de la economía.⁹ En base a estos cálculos, hay, sin embargo, motivos para suponer que estos resultados revelan que el sector no ha explotado todas las posibilidades de cambio tecnológico, y mejoras competitivas disponibles en el período.

Este punto surge de investigar la evidencia internacional respecto de la PTF en el sector agropecuario. Los datos internacionales permiten concluir que, en general, los aumentos de productividad son bastante mayores en el sector agropecuario que en la industria por lo que sorprende encontrar un aumento tan similar para la Argentina en los 90. Por otra parte, este estudio cubre un período (1980-1999) de alto crecimiento tecnológico en relación a los períodos cubiertos por los estudios internacionales que llegan hasta 1990 o 1992 con lo cual podría esperarse un mayor diferencial de PTF a favor del sector agropecuario. El cuadro siguiente muestra que, en efecto, la PTF en la agricultura ha crecido fuertemente, incluso en los países desarrollados. Básicamente, se calculan las PTF para distintos sectores dentro de cada país y se los ordena de mayor a menor conformando un ranking. En 4 de los países seleccionados (Alemania, Francia, Reino Unido y Holanda) el sector agropecuario ocupa uno de los dos primeros puestos y en el resto se mantiene en una posición aventajada.¹⁰

Cuadro 5

Crecimiento y Productividad en el Sector Agropecuario y en la Economía Privada (excluido el sector agropecuario)

Tasa de Crecimiento del valor agregado Tasa de Crecimiento de la PTF

1981-1990 1991-1999 1981-1990 1991-1999

Sector Agropecuario 1,3% 3,1% 2,2% 2,2%

Economía Privada (sin agro) -1,85% 5,54% -2,02% 2,20%

Fuente: para el sector agropecuario elaboración propia en base a datos de Cuentas Nacionales, SAGPYA, AFAT. Para la economía reducida se tomaron las estimaciones de FIEL (2001).

países de ingreso bajo, medio o alto, en desarrollo o desarrollados, el crecimiento de la PTF ha sido sistemáticamente más alto en el sector agropecuario que en la industria.

Cuadro 6

El crecimiento de la TFP en la Agricultura y la Industria (en % anual)					
País	Método económico	Método contable	País	Método económico	Método contable
	Industria	Agricultura		Industria	Agricultura
Países de Ingresos Bajos	0,22	1,44	0,69	1,99	
Países de Ingresos Medios	0,76	1,90	0,97	2,91	
Países en Desarrollo	0,62	1,76	0,90	2,62	
Países Desarrollados	1,91	3,35	2,80	3,46	
Países Seleccionados					
Chile	2,83	2,70	3,38	3,45	
Turquía	2,06	3,46	1,82	4,97	
Sudáfrica	-0,10	3,40	0,43	2,75	
Australia	2,01	2,58	2,23	2,74	
Canadá	0,14	2,38	0,70	2,87	
Francia	1,54	6,65	2,33	7,11	
Nueva Zelanda	2,97	2,97	6,75		
Estados Unidos	1,19	2,23	2,33	3,01	
India	-0,33	1,52	-0,93	2,29	

Fuente: Martín, W. and Mira, D. (1996)

Las perspectivas de crecimiento futuro para el sector descansan por lo tanto, en un sostenido aumento en la adopción de nuevos desarrollos tecnológicos; en la generalización se la tecnología ya disponible¹¹ y, en términos generales, en la construcción de un clima de negocios de nuestra economía que permita operar a los empresarios del sector específicamente en sus estrategias para reducir costos reales, aumentar su eficiencia y aprovechar las nuevas oportunidades de negocios.

Una serie de trabajos producidos para la Argentina desde la Ronda Uruguay acreditan este hecho¹². Por ejemplo, FIEL (1992), calcula que la liberalización del comercio internacional agropecuario beneficiaría a la Argentina particularmente en los rubros de carne vacuna, soja y sus derivados y lácteos. Sorprendentemente, los beneficios argentinos se correspondían casi plenamente con las pérdidas comerciales de la Unión Europea.

En un trabajo muy reciente IERAL (2000) presenta un ejercicio de simulación similar al anterior en el que se indica que, "las medidas más distorsivas por lejos son los aranceles a la importación (en parte, por la forma de cómputo del modelo). Para la Argentina, la remoción de todos los aranceles agroalimentarios (en el resto del mundo) aumentaría en un 0,32% el PIB, casi un 17% las exportaciones totales del país (alimentarias y no alimentarias), produciendo ganancias de bienestar por más de US\$ 3.000 millones y una mejora en los términos de intercambio de casi el 9%".

¹¹ Ver Depto. Economía AACREA (2000) para una estimación del impacto que tendría una generalización a todo el sector agropecuario de los modelos productivos utilizados por los productores de los grupos CREA. El valor estimado alcanza los 1000 millones de dólares, aproximadamente.

¹² El Lic. Guillermo Bermúdez, economista de FIEL, desarrolló el análisis de los indicadores del comercio de este capítulo.

¹³ Para un seguimiento de estos temas consultar Boletines electrónicos del INAI.

La importancia de estas cifras aconsejan mirar más de cerca cuál es la estructura de nuestro comercio agropecuario y qué obstáculos enfrenta su desarrollo. En el cuadro siguiente se presenta la estructura general de nuestras exportaciones y su crecimiento en los 90. (Ver detalle por producto en Anexo Estadístico). En ese período la Argentina tuvo un primer despegue exportador derivado de la reforma económica. Desde el escenario externo colaboraron favorablemente la organización del Mercosur y la aceleración del crecimiento mundial y del comercio internacional.

Cuadro 7

Rubro	Exportaciones (en US\$, corrientes)		Tasa de Participación 2000
	Tasa de Crecimiento 1992-2000 (Promedio anual)	Tasa de Participación 1992	
Total	10,01	100,0	100,0
Primarios	5,59	28,6	20,6
Manufacturas de Origen Agropecuario (MOA)	6,35	39,5	30,1
SUBTOTAL	6,04	68,1	50,7
Manufacturas de Origen Industrial (MOI)	14,15	23,1	31,0
Combustible y Energía	20,48	8,8	18,3

Fuente: Elaboración Propia en base a INDEC

Los precios de los commodities agropecuarios y de los alimentos en los mercados internacionales no se movieron en la misma sintonía, sobre todo en la primera parte de los 90, luego ambos se aceleraron (96-98) y volvieron a caer a fines de la década a niveles comparables con los mínimos históricos registrados en los 80. Sin embargo, los gráficos siguientes corroboran que el cambio estructural y el aumento de la productividad empujaron mayores exportaciones permanentes. En efecto, los índices de volumen aumentan en el período casi con independencia de lo que ocurre con los precios.¹⁴

Gráfico 4

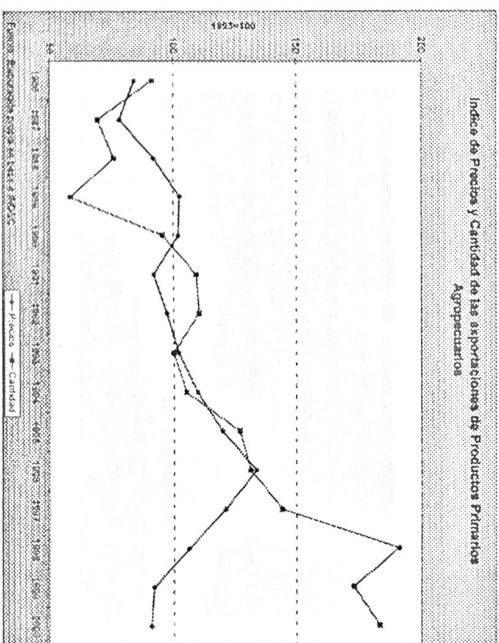
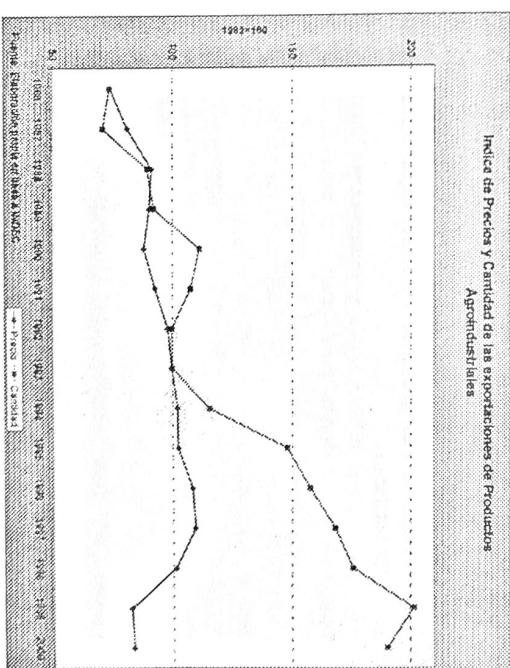


Gráfico 5



¹⁴ Algo similar ocurre con las manufacturas de origen industrial. Sus precios permanecieron estables en el período pero los volúmenes se duplicaron.

En todo el período las exportaciones agropecuarias primarias y agroindustriales fueron proveedoras netas de divisas y mantuvieron un patrón diversificado en sus destinos de exportación. En efecto, si se clasifica al comercio exterior argentino por rubros de acuerdo a su balance comercial neto de divisas, diecinueve categorías de bienes sobre un total de noventa y nueve exhiben saldos de exportaciones menos importaciones, positivos y significativos. De esos diecinueve, dieciseis corresponden al rubro agropecuario con un total de ingresos netos de divisas de US\$ 11.000.- mill. en el año 2000. (Ver cuadro en Anexo Estadístico). Con respecto al destino de las exportaciones, en torno al 25% de las exportaciones primarias y del 12% de las agroindustriales van al Brasil. La Unión Europea continúa siendo nuestro principal cliente con una participación del 26% en productos primarios y 29% en productos agroindustriales. Brasil, el NAFTA y la Unión Europea representan casi el 60% de nuestros mercados para productos primarios y el 50% para los productos agroindustriales. El resto en cada caso se destina a casi 100 países en el mundo (ver cuadro en Anexo Estadístico).

Dentro de este panorama es importante individualizar cuáles son los competidores de la Argentina en los mercados internacionales comparando su aptitud para la producción de cada mercancía determinada y su importancia en el mercado frente a la que exhibe la Argentina. Para ello se tomaron 39 productos en los que la Argentina tiene mayor ventaja comparada (según el índice VCR) y se procedió a: 1) establecer para cada producto la participación de mercado de la Argentina; 2) identificar los tres principales competidores en el mercado y 3) comparar las participaciones y las ventajas comparativas exhibidas por cada país competidor. (ver detalle en Anexo Estadístico).

El resultado de este ejercicio indica que para el grueso de los productos la Argentina enfrenta a pocos países exportadores y que compite con ellos en calidad de oferente "relativamente" pequeño, lo que se desprende de exhibir participaciones de mercado sistemáticamente menores a las de sus competidores en promedio. Un punto importante es que sus competidores se concentran en países que lideran el protecciónismo agrícola. Pese a ello la Argentina ha logrado avances en su productividad que le han permitido mantener exportaciones crecientes en los mercados internacionales agropecuarios.

Cuadro 8

Principales Competidores de la Argentina en los mercados de exportación de productos Agropecuarios y Agroindustriales

Países	Número de Productos	Participación promedio del país de referencia 1/	Participación Argentina Promedio 1/
EEUU	21	21,7	5,1
Francia	14	14,7	2,9
Alemania	12	12,5	4,0
Países Bajos	9	12,1	2,5
Italia	7	13,4	3,0
China	6	11,7	4,9
Dinamarca	5	8,7	1,7
Canadá	5	12,1	6,0
Brasil	5	17,1	4,8
Australia	5	21,9	4,0
Bélgica	5	11,1	2,5
Tailandia	4	19,5	1,8
España	4	12,1	6,6
Reino Unido	3	13,0	2,2
Noruega	2	23,0	1,8
Indonesia	2	10,9	4,1
Turquía	1	10,6	2,5
Nra. Zelanda	1	11,0	2,2
Méjico	1	10,7	2,3
Kenia	1	27,9	4,1
Japón	1	11,3	0,3
Islandia	1	11,3	0,9
Grecia	1	4,9	4,4
Corea	1	10,0	6,6

Fuente: Elaboración propia en base a International Trade Center

1/ Calculado como promedio de las participaciones individuales.

En síntesis, el sector agropecuario y agroindustrial continúa siendo una fuente principal de divisas para el país. Ha demostrado una rápida respuesta al clima más favorable de negocios que prevaleció en los 90 la Argentina y ha sorteado exitosamente los ciclos internacionales de precios. También exhibe un desarrollo (incipiente) de nuevos productos competitivos y mantiene un espectro relativamente amplio de clientes. Todos estos factores favorables le han permitido mantener su posición internacional pese a tener que enfrentar la competencia concentrada en unos pocos países que derivan parte de su ventaja comercial de los subsidios gubernamentales que caracterizan al protecciónismo agropecuario en los países avanzados.

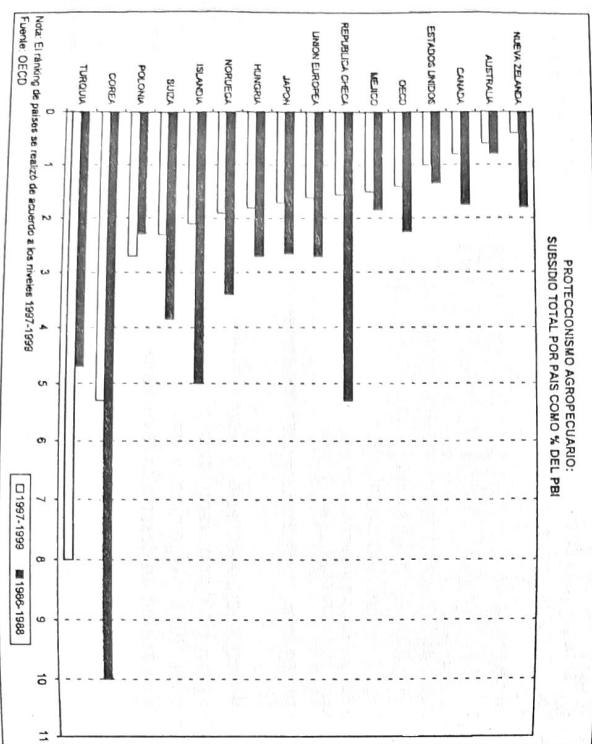
II.2. El protecciónismo agrícola internacional: balance y perspectivas.

En los 90 y pese a los compromisos cumplidos luego de la Ronda Uruguay del GATT, el comercio internacional agropecuario permaneció profundamente distorsionado por el protecciónismo comercial de los países avanzados que mantienen una importante actividad agropecuaria (los Estados Unidos y la Unión Europea) y por el de aquéllos que, sin ser productores, limitan las importaciones de alimentos artificialmente (Japón, Corea entre los más

representativos). Estas políticas restringen el acceso al mercado de países eficientes y reducen y desestabilizan los precios internacionales.¹⁵ Hacia fines de los 90 el escenario proteccionista empeoró. Según un reciente balance la OCDE¹⁶: "El movimiento ascendente de las políticas de asistencia agropecuaria, que se hizo evidente en 1998, continuó en 1999, con ayudas que llegaron a equipararse a los más elevados niveles de la década anterior. Precios bajos de las commodities agropecuarias, y la presión resultante sobre los ingresos de los productores agropecuarios, llevaron a los países miembros de la OCDE a introducir nuevas medidas proteccionistas que proveer asistencia adicional a los productores. Las formas que asumieron estas medidas fueron, en muchos casos, inconsistentes con los principios de largo plazo de la reforma en la política agropecuaria".

En los gráficos siguientes se reproducen las mediciones correspondientes a los niveles de protección agropecuario en términos de su peso en el PBI de cada país y como porcentaje de subsidio al precio recibido por el productor.

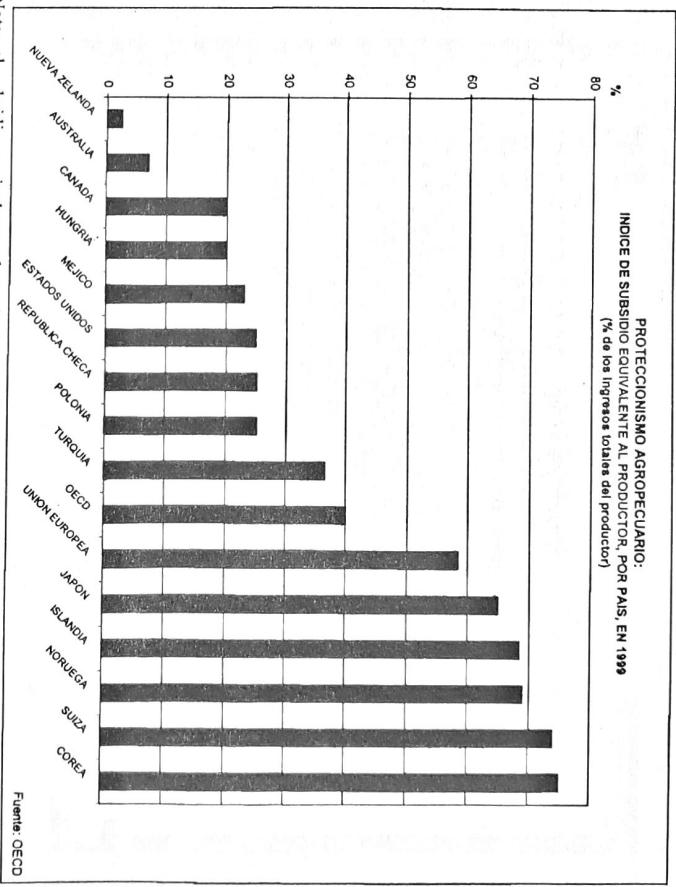
Gráfico 6



Nota: El ranking de países se refiere a los niveles 1997-1999.

Fuente: OCDE (2000)

Gráfico 7



Fuente: OCDE

Nota: el subsidio equivalente al productor es el valor anual de las transferencias brutas, pagadas por los consumidores y contribuyentes a los productores agropecuarios en trámite, según surgen de las políticas de apoyo sectorial. El porcentaje se mide sobre los ingresos anuales brutos del productor.

La naturaleza del acuerdo de liberalización del comercio agropecuario de la Ronda Uruguay incluía dos aspectos esenciales: el desarme de la protección vigente y la transformación de la asistencia a los productores hacia mecanismos directos no asociados a las variables del mercado (precio, producción, insumos). En las negociaciones, estos objetivos se tradujeron en la reforma de tres categorías de políticas: las restricciones a las importaciones, los programas de ayuda interna y los programas de subsidio a las exportaciones. Estos últimos se consideraban, sin lugar a dudas, como los más distorsivos para el comercio internacional. La instrumentación de los compromisos de liberalización se llevó a cabo a través de la conversión de todas las barreras no arancelarias en aranceles (tarificación); la consolidación y reducción de los aranceles; la conversión de los programas de apoyo interno hacia el uso de instrumentos directos con reducción de los subsidios y la reducción y eliminación de los subsidios a las exportaciones.

Vicios en la implementación de los compromisos (tarificación "sucia" y uso inapropiado de las salvaguardias especiales) limitaron el avance de la liberalización. A fines de los 90 los países de la OCDE todavía mantenían asistencia a sus productores que equivalía a un sobreprecio del 60% en promedio, sólo 15 puntos porcentuales inferior al correspondiente a la base de la negociación

¹⁵ Ver Tiens, R. Y Anderson, K. (1992)

¹⁶ OCDE (2000)

en 1986. En el caso de la Unión Europea dos tercios de la asistencia correspondía a medidas que afectan directa o indirectamente los precios de mercado y sólo un tercio había logrado pasar a esquemas de asistencia directa. Menos conocido pero también muy importante en términos de la demanda de alimentos en el largo plazo es el hecho que los países en desarrollo aún mantienen barreras arancelarias muy altas en estos productos, equivalentes al cuádruple de las vigentes en los países avanzados. Este hecho señala que los beneficios de la liberalización comercial internacional en este sector no sólo reducirían la competencia de los países avanzados en terceros mercados (países) al que podría llegar con nuestros productos.¹⁷

En la influyente opinión del analista norteamericano Bruce Gardner (1997): "Una observación central (sobre el proteccionismo agropecuario) es que los Estados Unidos no son discordantes con respecto a otros países de la OCDE en cuanto a su tratamiento de la agricultura. Cada uno de los países industriales, es decir, los 24 miembros de la OCDE, exhiben una historia de proteccionismo agrícola. Uno podría adoptar la visión de que el proteccionismo agrícola es inevitable, salvo por el hecho que un país (Nueva Zelanda) ha eliminado sus políticas proteccionistas en los 80 y otro (Suecia) está en camino de hacerlo". La visión de este autor explica la persistencia del proteccionismo agropecuario por razones más allá de las económicas. En los países industriales los lobbies agropecuarios son muy fuertes y presentan menores fisuras por su fuerte comunidad de intereses frente a otros grupos, la agricultura tiene un "valor de existencia" para la sociedad en términos de seguridad alimentaria, ecología y objetivos sociales (preservación de la familia rural), etc. Además, el costo de los programas de ayuda para consumidores y contribuyentes es muy bajo o está oculto en los precios con lo que las presiones por el desarme de estas políticas son limitadas. Más recientemente, las perspectivas de ampliación de la Unión Europea hacia Europa del Este abren alguna instancia más atentadora. Si la Unión Europea avanza hacia una reducción de la ayuda que provee la Política Agropecuaria Común, este movimiento generaría una presión en el mismo sentido en los Estados Unidos. Las intenciones negociadoras de ambos grupos, reflejadas en sus agendas para una potencial nueva ronda en la OMC, sin embargo, no dan lugar a una confirmación de esta tendencia.

II.3. Multilateralismo vs. regionalismo en el comercio agropecuario: nuevos puntos de discusión.

La Argentina se encuentra inmersa en un complejo escenario de relaciones internacionales. Por un lado el multilateralismo ha ganado mayor disciplina con el fortalecimiento de la Organización Mundial del Comercio donde funciona un tribunal permanente y vinculante para los gobiernos en los procesos de solución de controversias comerciales internacionales. En contraste, las rondas de negociaciones multilaterales en las que los países se comprometen en liberalizaciones comerciales progresivas han mostrado tener un alcance limitado para la agricultura y, precisamente, este hecho es uno de los más importantes en la explicación del fracaso para el lanzamiento de una nueva ronda (la llamada Ronda del Milenio). Por otro lado, durante todos los 90 los países han avanzado en la organización de tratados comerciales de integración y

cooperación en la modalidad del "regionalismo abierto"¹⁸. La Argentina ha experimentado con el regionalismo abierto en la construcción del MERCOSUR, está negociando en el ALCA que se prevé como una zona de libre comercio en el hemisferio americano para el 2005 y, se apresta a iniciar negociaciones con los Estados Unidos en el marco de un acuerdo 4+1 con el resto de los países del Mercosur.

Atender tantas negociaciones y sacar el mejor partido de ellas es sin duda un gran desafío.¹⁹ En el ámbito multilateral la Argentina tiene la responsabilidad de integrar el grupo de Cairns o su versión actualizada en defensa de la liberalización amplia de los mercados internacionales. En el ámbito regional los desafíos son mayores porque los conflictos pueden ser inmediatos y de magnitud muy importante. La experiencia del sector agropecuario en el acuerdo de libre comercio entre Canadá y los Estados Unidos (1989) y la del NAFTA (1994) indican que hubo ganadores y perdedores y que los gobiernos debieron sortejar los conflictos acompañando los acuerdos con modificaciones de sus políticas internas. El resultado de estos acuerdos fue la ampliación del comercio agropecuario entre los socios. En aparente contradicción con los principios que se autoimpusieron, en varios productos (tomates mexicanos, trigo canadiense) los socios debieron llegar a acuerdos de comercio administrado que implicaron restricciones voluntarias en el comercio. Los acuerdos vigentes en toda América han impuesto excepciones en los productos agropecuarios, como el azúcar en el Mercosur, el maíz y los porotos en América Central, los productos protegidos por bandas de precios en el acuerdo Colombia-Chile, etc.²⁰

III. LIMITANTES LOCALES AL CRECIMIENTO AGROPECUARIO

III. 1. El sector agropecuario y las políticas públicas:

En los 80 se llegó a un consenso sobre el rol de las políticas macroeconómicas en su relación con el sector agropecuario en los países en desarrollo. En esencia, se reconocía que estas políticas habían discriminado en contra del sector agropecuario, especialmente en América Latina, y que la protección industrial había actuado como un verdadero impuesto sobre el sector agropecuario.²¹ A su vez, las políticas vigentes determinaron sobrevaluaciones recurrentes de la moneda doméstica que favorecieron la producción de alimentos importables más que de los exportables. En los 90, las reformas estructurales llevaron a mejores niveles de crecimiento y, en particular, a

¹⁸ Se denomina regionalismo abierto a la modalidad de acuerdos entre países que avanzan en la liberalización más allá de los compromisos multilaterales. Se espera que estos acuerdos empujen más que reemplacen a las negociaciones en la OMC creando un clima de convergencia hacia el libre comercio.

¹⁹ Actualmente el INAI, creado en el ámbito de la Bolsa de Cereales de Buenos Aires y la Bolsa de Comercio de Rosario, provee un seguimiento de las políticas agropecuarias internacionales y de las negociaciones multilaterales.

²⁰ Los países latinoamericanos importadores de alimentos han tendido a mantener su proteccionismo agropecuario. Tales el caso del uso de bandas de precios en el Grupo Andino y Chile, y sobrearanceles en el Perú. Según los compromisos de la Ronda Uruguay las bandas de precios son legales solo si no exceden a los aranceles consolidados y no se apliquen teniendo en cuenta precios de referencia internos. Al aplicarse sobre valores CIF, importaciones del mismo producto pero de diferentes países reciben tratamiento diferente lo que es contrario a la naturaleza de la regla multilateral.

²¹ Un trabajo reciente de la SAGPYA analiza el impacto de la estructura arancelaria argentina, cuyo escalonamiento genera protecciones efectivas sectoriales que distorsionan el consumo y la inversión recortando la rentabilidad de los sectores primario y de la agroindustria. "Efectos de la Política Comercial exterior y fiscal sobre el sector agropecuario argentino", SAGPYA, Buenos Aires, 22 de junio del 2000.

¹⁷ Para un tratamiento en detalle del balance de la Ronda Uruguay del GATT se puede consultar Finger y Schuknecht (2000) y Finger, Ingeo y Rincke (1996).

un mayor crecimiento del sector agropecuario. A pesar de que aún en el nuevo contexto las políticas macroeconómicas no pudieron evitar cierta sobrevaluación cambiaria, la importancia de la liberalización comercial (reducción de aranceles y barreras al comercio) y de la estabilización macroeconómica se hizo evidente para el desarrollo del sector agropecuario. En América Latina las reformas de las políticas agropecuarias llevaron a la eliminación de la mayoría de las cuotas y a su reemplazo por aranceles; se produjo la remoción de los impuestos a la exportación y se redujo el rol del Estado en la comercialización agropecuaria con alcances distintos por país. La Argentina estuvo a la cabeza de esas reformas, que ya se habían iniciado en la década anterior.

Estos cambios en las políticas públicas hacia políticas más orientadas por el mercado revirtieron el estancamiento latinoamericano pero avanzaron en forma despareja en la región. Chile y en menor medida Bolivia, lograron consolidar sus reformas macroeconómicas y avanzar hacia un segundo nivel de reformas institucionales que aseguraran la perdurabilidad de los resultados logrados hasta ese momento. Brasil, la Argentina, Perú y Venezuela tuvieron desarrollos menos sólidos. Y, en el caso de los dos primeros, se encuentran aún tratando de consolidar su primera etapa. Para el sector agropecuario de la Argentina la consecuencia inmediata de este hecho, sumado a otros factores locales, fue que la política sectorial no acompañó con nuevas instituciones el cambio impuesto por la reforma; no logró modernizar sus instrumentos en una década en la que otros países avanzaron claramente en la integración de la “cadenas de valor” agropecuarias y se reorientó excesivamente hacia objetivos sociales.²²

En el futuro, la recuperación de una política sectorial adecuada al nuevo contexto deberá respetar algunos principios elementales en su diseño. El primero de ellos es el del balance positivo que debe arrojar una intervención pública para que valga la pena implementarla. Es decir, debe aparecer claro que el objetivo de la política no desplaza acciones eficientes que tomaría el sector privado para resolver el mismo problema y que, si ese es el caso, el costo de la acción pública específica para el sector es reducido respecto de sus beneficios y constituye una carga aceptable para el resto de la sociedad. La transparencia y conocimiento de la opinión pública de estas evaluaciones aseguran la estabilidad en el tiempo de las políticas, que es una característica esencial para la toma de decisiones de largo plazo de los productores y, por lo tanto, para el crecimiento agropecuario. Un segundo aspecto de la intervención regulatoria en mercados competitivos se vincula a que el objetivo regulatorio se encuentra bien definido pero el diseño de la norma es pobre o demasiado costoso y la norma se vuelve vulnerable (como en el caso del control sanitario en frigoríficos). Por último, un tercer aspecto se refiere a los problemas de coordinación en los distintos niveles gubernamentales en la acción regulatoria.

La experiencia internacional ha mostrado que cuando se opera en el sentido anterior los casos de intervención se reducen significativamente. La siguiente lista, aunque no es taxativa, revela cuáles son los problemas que generalmente incluyen alguna solución regulatoria o intervención directa por parte del Estado en temas agropecuarios.

En términos de los mercados de créditos y de seguros los productores pueden enfrentar “mercados incompletos”, es decir, ausencia de oferentes que los abastecen debido a que los riesgos a cubrir son muy elevados (riesgo de producción más riesgo de precios). Los mercados incompletos limitan las posibilidades que tiene el productor de cubrirse contra la inestabilidad de ingresos en general, y de precios, en particular.

La provisión de infraestructura básica tales como carreteras, proyectos de irrigación o provisión de agua pueden asumir la forma de “bienes públicos”, es decir, bienes que una vez que están disponibles pueden ser usados sin mermar por todos los usuarios que lo deseen y para los cuales el costo de monitoreo de un “club” exclusivo de usuarios es demasiado alto como para cobrar por el uso. Estas características limitan el interés privado en proveer este tipo de infraestructura, sin embargo, desde el punto de vista de la sociedad este tipo de inversión presenta muy altas rentabilidades y un impacto positivo en el crecimiento.²³

La existencia de efectos positivos o negativos (externalidades) entre los propios productores agropecuarios o a lo largo de la cadena de valor agroindustria afectan la organización del mercado y dificultan esquemas de integración vertical y horizontal de los negocios. Por ejemplo, la generación y adopción de nuevas tecnologías por parte de alguno de los participantes en el mercado podría conllevar beneficios para el conjunto. En ausencia de la posibilidad de apropiarse de los beneficios de difundir la nueva tecnología, su disseminación podría ser insuficiente si sólo se hace a través de canales privados. Sin embargo, si los beneficios de una tecnología nueva se concentran en un número reducido de productores (afectados a una localización determinada, por ejemplo) los costos de difundir la información podrán recaudarse entre los interesados.

La existencia de asimetrías informativas o “costos de transacción” que favorecen posiciones dominantes a lo largo de la cadena de valor o limitan la posibilidad de firmar contratos entre las partes también limitan el desarrollo de los mercados.

Esta lista constituye lo que los economistas llaman “fallas” de mercado. En la práctica la definición de las políticas sectoriales ha excedido los objetivos de solucionar estas “fallas” y ha sido muy influida por los grupos de presión. El resultado fue que en países avanzados como los Estados Unidos o la Unión Europea, la intervención gubernamental ha derivado en efectos contrarios a los establecidos en sus objetivos. Varios balances disponibles acreditan que estas políticas han aumentado el riesgo de mercado que enfrentan los productores, han concentrado sus beneficios en los productores más grandes y han resultado en políticas socialmente regresivas.

²² En opinión de Reca y Pellegrini (2001) “el programa económico, iniciado en abril de 1991, conocido como el Plan de Convertibilidad, introdujo profundas reformas e institucionales en el sector agropecuario. El tipo de cambio fue fijado por ley. La intervención del Estado en el comercio de granos fue suprimida. Las onerosas retenciones a las exportaciones de productos agropecuarios fueron virtualmente eliminadas, así como los subsidios a las tasas de interés de los prestamistas agropecuarios. Se autorizó la importación sin gravámenes de fertilizantes y productos agroquímicos. Se desreguló el transporte de productos agropecuarios y los costos de operación portuaria fueron sensiblemente reducidos. Creció el uso de crédito dentro del sistema bancario; mientras que en el año 1987 el total del crédito destinado al sector era de 2.200 millones de dólares, para fines de 1996 dicho monto ascendió a casi 7.000 millones de dólares, es decir, pasaba de ser el 18% del PBI agropecuario en 1987 a más del 40% a fines de la década. En breve, el sector agropecuario debió convertir a funcionar bajo condiciones sustancialmente distintas a las prevalecientes durante algo más de medio siglo.” En términos de la política sectorial específica ver Cristini (2000).

Está claro que esta clasificación no abarca todos los problemas que enfrenta el productor agropecuario local, pero resulta funcional para analizar todos aquellos problemas que se vinculan con su desarrollo de largo plazo.

Para completar estas ideas conviene anticipar aquí el conjunto de instrumentos que están disponibles para resolver los problemas descriptos y dejar para la próxima sección el análisis de las políticas efectivas adoptadas por países comparables a la Argentina.

La solución privada para la estabilización de precios es la organización de "mercados de futuros" eficientes. Este instrumento le permite al productor elegir cuánto riesgo quiere amortiguar y cuánto está dispuesto a correr en cada campaña. El principal inconveniente para su desarrollo, aún en países avanzados, es el alto costo de transacción que imponen a sus participantes. Las soluciones públicas que incorporaron instrumentos tales como uso de stocks públicos como reguladores del mercado o las limitaciones al comercio exterior a través de cuotas o bandas de precios han demostrado ser costosas y poco efectivas y están en una fase mundial de desarme.

En cuanto al acceso y costo del crédito, el sector agropecuario puede enfrentar una oferta insuficiente y tasas de interés muy altas. En rigor, el hecho de que la tasa de interés sea alta no refleja necesariamente una "falla" del mercado. Por el contrario, si el riesgo de recupero del crédito es alto, la tasa de interés será alta, reflejándolo. Paralelamente, pueden coexistir problemas de información para las entidades financieras vinculados con el riesgo de "selección adversa" (aquellos productores dispuestos a pagar una tasa más alta en realidad tienen proyectos más riesgosos) o de "riesgo ético" (las entidades de crédito no pueden verificar si las acciones de los productores se orientarán efectivamente al repago del crédito una vez concedido). La intervención directa de los gobiernos o sus agentes financieros en el mercado de crédito supone que el Estado está en mejores condiciones que los bancos o financieras privadas para informarse y controlar los riesgos. Cada vez que un productor con una actividad o proyecto riesgoso obtiene un crédito público a la tasa corriente de mercado está obteniendo un subsidio económico con respecto a los productores de menor riesgo. En los hechos, la banca pública ha tenido un pobre desempeño operando en créditos destinados a cualquier sector de la economía y ha sido fuente de graves problemas fiscales en países en desarrollo. Más recientemente, los gobiernos han optado por subsidios directos y moderados de tasa dirigidos a los pequeños productores (de cualquier sector) cuya racionalidad económica es compensar el mayor costo de acceso y monitoreo que tienen esos negocios. Menos costosa y de mejor diseño es la opción de subsidiar directamente el costo de acceso mediante una tasa fija que reduzca los cargos por administración que cobran los bancos o que ayuden a las empresas para preparar sus proyectos y presentaciones ante las entidades financieras. Complementariamente, un muy buen instrumento es fortalecer el mercado de garantías lo que permite reducir sustancialmente el riesgo que enfocan los bancos y facilita el monitoreo a través de pares o participantes de la cadena de producción que por su vinculación directa con el receptor del crédito tienen más capacidad de coacción.

Por último, en cuanto a la provisión de infraestructura, entre los 80 y los 90 la solución más difundida para su provisión eficiente ha sido la de financiarla y construirla bajo distintas modalidades contractuales en las que el sector privado asume las responsabilidades operativas y los riesgos comerciales y el sector público se reserva poderes regulatorios sobre la inversión y el funcionamiento (construcción por peajes, contratos de "construir, operar y transferir", etc).

III.2. Lecciones de la experiencia internacional.

Para esta sección se han revisado especialmente las políticas de Australia, Nueva Zelanda, Canadá²⁴ y Chile, pero la sección también incluye instrumentos tomados de otras experiencias sólo parcialmente comparables con la Argentina (Sudáfrica, los Estados Unidos²⁵, Francia, etc). En el caso de los dos primeros, estos países son los que ostentan el mayor nivel de liberalización agropecuaria dentro del conjunto de miembros de la OCDE. Mientras su política agropecuaria indica un grado de asistencia inferior al 10% de los ingresos del productor²⁶, el resto de los países oscila entre un 65 y 85%.

Aún bajo las condiciones adversas que enfrentaron los mercados en 1999 este grupo de países de referencia mantuvo su compromiso de largo plazo con la reforma de política agropecuaria y en unos pocos casos enfrentó reversiones²⁷, que son pequeñas en comparación con el resto de los países de la OCDE, por ejemplo.

Algunos ejemplos de desarrollos recientes son los siguientes. En lácteos, Canadá redujo su pago por tonelada de leche y lo reemplazó por un aumento de sus precios administrados de leche y productos lácteos. Australia eliminó su programa de apoyo a la producción láctea y lo reemplazó por un nuevo esquema financiado por un pequeño impuesto al consumo de lácteos.

Quizás una de las reformas más profundas está constituida por el desmantelamiento de las agencias públicas de comercialización. En Australia, la Junta de Trigo Australiana fue reemplazada por un organismo controlado por los productores (AWB Ltd.) y su desempeño se juzga por los principios generales de la Ley de Competencia Australiana. Lo mismo ocurrió con su Junta de Lanas. Nueva Zelanda eliminó el monopolio de exportación de lácteos de su Junta de Lácteos, la convirtió en una compañía a la que le otorgó acceso exclusivo a algunos mercados por 10 años. Lo mismo está haciendo con las Juntas Comercializadoras de sus productos frutícolas (kiwis, peras, etc).

Los aspectos sanitarios son los que más novedades han introducido en la legislación recientemente. La Unión Europea está proponiendo el establecimiento de una Autoridad independiente en alimentos para el 2002 que tome a su cargo la evaluación de riesgos y la información sobre calidad e inocuidad de alimentos. Francia creó su propia agencia como consecuencia de la crisis de la BSE. Nueva Zelanda reformó su ley de riesgos sanitarios de los alimentos para mejorar su administración. Australia destinó más fondos para el desarrollo de una

²⁴ En Canadá la estructura agropecuaria está sufriendo un cambio significativo. El número de explotaciones cayó de 370.000 a 276.000 en los últimos 30 años, con una contracción acelerada en los 90 y un cambio hacia una mayor participación de corporaciones y asociaciones. Estas últimas son el origen del 65% de la producción en la actualidad. Van R. "Structural Changes in Canadian Agriculture", 1998.

²⁵ En los Estados Unidos, según datos de 1996, existían 2.219.000 establecimientos agrícolas. La mitad de ellos correspondían a familias que obtienen sus ingresos principalmente de actividades no agrícolas. Aproximadamente un cuarto del total correspondía a establecimientos que generaban menos de US\$10.000.- anuales. Solo 82.900 establecimientos eran considerados grandes.

²⁶ Este porcentaje incluye los gastos públicos en investigación agropecuaria y los subsidios impuestos en tasas de interés preferenciales, además de los subsidios de precios o pagos directos.

²⁷ Canadá, por ejemplo implementó en dos de sus provincias pagos directos a sus productores de cereales y oleaginosos por única vez.

legislación nacional que regule la tecnología genética y la seguridad sanitaria para su industria de biotecnología. En la misma línea Nueva Zelanda estableció un Consejo Asesor en temas de Biotecnología. La Unión Europea y Canadá avanzaron en el etiquetado de productos orgánicos.

Es interesante notar que en Australia y Nueva Zelanda el Estado asiste a las reformas estructurales de algunos de sus cadenas productivas. Por ejemplo, Australia lanzó en 1999 un programa de asistencia a la industria porcina que incluye subsidios directos a la elaboración y subsidios directos para financiar la salida de productores no rentables del mercado. El programa se caracteriza por tener un término fijo de 3 años y por su moderado costo fiscal (US\$ 24 mil). Su objetivo es ayudar a la integración vertical y horizontal de la industria. Un caso similar pero de mayor alcance lo presenta la producción de lácteos. Los programas más importantes son en el nivel de cada provincia que han acordado una desregulación amplia en 8 años que también incluye subsidios para la salida de productores que se consideren a sí mismos como no viables. Nótese que en el caso canadiense también la mitad de la ayuda proviene de los fondos provinciales, complementados por los federales.

En el caso de Canadá, en los últimos años la prestación de servicios a los productores se ha recuperado parcialmente a través del pago de tasas, se ha privatizado o se ha convertido a bases optionales de uso por parte de los productores.²⁸

La variabilidad de los ingresos agropecuarios es una de las razones más asiduamente mencionada para la intervención de los gobiernos en la comercialización agropecuaria. En algunos de los casos bajo análisis, la retirada reciente de la acción del Estado señala, por una parte, el reconocimiento de la ineficacia de estos instrumentos para la estabilización de ingresos²⁹ y por otra, el desarrollo de instrumentos alternativos que, aunque de efecto parcial, resultan más idóneos. En los Estados Unidos, por ejemplo, se ha propuesto un mecanismo de cuentas individuales por empresa para el diferimiento de impuestos cuyos fondos se destinan a proveer un autoseguro a la empresa contra caídas severas en sus niveles de ingreso.³⁰ Un esquema similar funciona en Australia. Canadá adoptó desde 1990 un programa voluntario (Net Income Stabilization Account) que cubre a los productores y no a los productos. Cada productor reserva anualmente un 3% de sus ingresos brutos en una cuenta individual. El gobierno contribuye complementando el depósito de los productores. El programa contó con el consenso de todas las entidades agropecuarias. Debido a que en los 90 todas las provincias y el gobierno federal se movieron hacia presupuestos públicos balanceados (déficit cero) sus aportes a estas cuentas se redujeron. Durante la crisis de precios de 1999 los fondos acumulados resultaron suficientes en casi todos los casos aunque para algunas regiones debieron reforzarse las ayudas mediante un pago por única vez. Todavía se considera que este instrumento es potencialmente distorsivo si se puede utilizar en años consecutivos pero los mecanismos que disparan la posibilidad de su uso se han restringido considerablemente.

En todas estas experiencias los países han avanzado significativamente en la integración de "cadenas de valor" agropecuarias. En términos generales, los casos exitosos de desarrollo de

diferenciación de commodities y de productos agroindustriales (exportables) con un mayor grado de elaboración muestran ciertas características comunes que se sintetizan a continuación:

- los arreglos contractuales entre productores y procesadores han resuelto eficazmente el problema de la heterogeneidad y estacionalidad de la materia prima y su carácter perecedero, en muchos casos se observan esquemas de integración vertical en la etapas de producción y procesamiento. En general, el procesador también es el comercializador. En muchos casos las empresas procesadoras desarrollan sus propios programas de investigación aplicada, extensión, distribución de insumos y crédito;

-los riesgos de producción también lograron administrarse contractualmente;

-los mercados spot mantuvieron su importancia como señal de precios para productores y procesadores, y los gobiernos regularon su funcionamiento para evitar sus fallas potenciales;

-los costos de acceso a nuevos mercados se vinculan al conocimiento de los demandantes de los productos ofrecidos, y muchos de los casos exitosos se refieren a productos ya conocidos en los mercados internacionales. En varios casos (Chile, Australia, Nueva Zelanda) los gobiernos compartieron los costos de apertura de nuevos mercados y promoción internacional de los productos;

-el desarrollo del mercado local de consumo constituyó una base muy adecuada para el salto exportador;

-la industria procesadora exportadora tendió a un patrón concentrado, con pocos participantes (entre 5 a 10 empresas) que favoreció el control de calidad y la logística en el mercado internacional. El mantenimiento de la libre entrada por parte de las políticas regulatorias del mercado, evitó conductas monopsonistas en mercados donde la inversión para producir tiende a ser divisible y baja relativamente a otras actividades relacionadas con los recursos naturales;

- la provisión al mercado en base a contratos o por vía de comercio intrafirma, si bien no es un rasgo necesariamente predominante, ha mostrado su conveniencia para mantener el acceso al mercado, facilitar el flujo de nueva tecnología y mantener un producto a la medida de los cambios en la demanda;

- la competitividad de muchos de estos casos dependió crucialmente del costo de la materia prima y de la calidad del producto, que competía con similares de países industrializados. Ni la provisión de productos exóticos ni los costos de la mano de obra fueron factores determinantes. La situación de contratación de muchos productos fue conveniente pero no excluyente para el éxito.³¹

Otro rol importante de los gobiernos fue en la organización de la infraestructura básica: puertos, mercados, transporte y almacenaje³². Los gobiernos no se involucraron en la producción ni en la distribución³³. En varios de los casos los gobiernos proveyeron información tecnológica y, con menor asiduidad y eficacia, información de mercados. La actividad de suministro de tecnología se derivó de los sistemas de investigación y extensión agrícola ya existentes y de probada experiencia. Con el avance del desarrollo de determinadas producciones, las tareas de investigación y desarrollo fueron emprendidas directamente por el sector privado. La acción de

²⁸ www.gatecg.ca *Impact of Selected Federal Cost Recovery Initiatives On The Agri-food Sector, 2001.*

²⁹ Castell, Liang y McDermott (2000) analizan la persistencia de los shocks de precios de commodities y señalan la ineficiencia de los mecanismos de estabilización tradicionales.

³⁰ Durst, R. L. y Monke, J. "Federal Tax Policy and the Farm Sector", *Agricultural Outlook Forum 2001*.

los gobiernos fue particularmente útil en desatascar el acceso a mercados bajo acuerdos bilaterales o negociaciones multilaterales. Algunos, como Fundación Chile o la Junta Comercializadora de Citrus de Israel llevaron adelante campañas publicitarias. Otro canal de acción oficial fue el de control de calidad y fijación de estándares de producción³⁴.

En cuanto a la lista de políticas "activas", los gobiernos intervinieron sobre todo a través de políticas de crédito (Ver recuadro del caso chileno). En muchos casos los subsidios implícitos no llegaron a compensar los sesgos anticomercio generales. Nótese que en el caso del crédito, éste fue particularmente escaso en la década del 80 para los países en desarrollo y muchas empresas de tamaño medio resultaban racionalizadas. Acudiendo a fuentes de crédito no comerciales, el costo del crédito era sustancialmente mayor y, por lo tanto, los negocios debían ofrecer tasas de rentabilidad muy altas. Este era precisamente el caso de muchos productos agroindustriales que enfrentaban un auge de demanda internacional.

EL CRÉDITO AGROPECUARIO EN CHILE

Aventada por la liberalización de la economía y el boom exportador agrícola, los productores chilenos experimentaron un aumento de la competencia en los mercados y el surgimiento de nuevas formas de financiamiento y contratos. La forma dominante de financiamiento de la producción agrícola en Chile es la que se realiza a través de acuerdos contractuales entre los productores agrícolas por un lado y las firmas exportadoras y las empresas proveedoras de insumos por el otro. El mecanismo consiste en prestar por adelantado a las firmas durante la siembra a cambio de una parte de la cosecha.

En el año 1990, de acuerdo a estimaciones de la CEPAL, aproximadamente 40 mil firmas agrícolas recibían financiamiento a través de estos tipos de contratos comparado con 30 mil firmas que utilizaban el crédito bancario (se estima que el total de establecimientos alcanzaba a 250 mil).

El financiamiento a través del crédito comercial provee un mejor control del uso de los fondos prestados y de los resultados de la cosecha para quienes financiaron, que en el caso de un préstamo bancario. Esto es así debido a que las firmas que proveen los créditos establecen relaciones más duraderas con los agricultores y, a través de la venta de determinados insumos, en el caso específico de las empresas proveedoras, pueden garantizar que los préstamos implícitos se convierten en inversión efectiva. Por el contrario, los bancos suelen hacer una única visita a los establecimientos antes de decidir el otorgamiento del crédito sólo a los fines de validar el proyecto.

Esta diferencia hace que el crédito comercial no requiera en general de garantías reales de la firma, mientras que los bancos suelen exigirla.

La explosión de este tipo de financiamiento, que ha sido creciente según algunos estudios, enmascara, sin embargo, diferentes variantes de acuerdo al tipo de cosecha y a los estratos de las firmas agrícolas.

Esto es hasta cierto punto una incógnita porque la difusión del crédito comercial como medio dominante de financiamiento, al eliminar la exigencia de garantías reales por la mejor capacidad de control³⁵, vis-à-vis el banco, es particularmente ventajoso para las firmas pequeñas, mientras que lo que se observa es que los nuevos créditos de este tipo han sido dirigidos a las firmas medianas y grandes, mejor capitalizadas, y vinculadas al sector exportador (principalmente de frutas frescas). Las excepciones a este comportamiento ocurren en la producción de azúcar, tabaco y tomates para la agroindustria.

¿Qué puede explicar esta segmentación? En primer lugar, se reconoce que el problema principal reside en que los agricultores tienen incentivos a vender parte de la cosecha que está garantizando el crédito comercial fuera del acuerdo ("ventas piratas"). También que estos incentivos van a ser mayores cuando menor posibilidad de detección tengan y mejores precios pueden recibir por fuera del acuerdo. Esto ocurre cuando más competitivo sea el mercado del producto. En el caso extremo de un monopolio de compra, este puede otorgar créditos dado que sabe que el único comprador es él. Este comportamiento explicaría por qué en mercados poco atomizados como la producción de azúcar y de tabaco prevalece el financiamiento comercial. Una situación intermedia explica la situación en la producción de arroz y hortícola. Por esta razón es más difícil encontrar este financiamiento en mercados altamente competitivos.

Sin embargo, en este tipo de préstamos se reducen los problemas de información típicos de los

³⁴ En términos de fijación de estándares que ayudan a la comercialización, en 1995 la Argentina organizó la tipificación porcina bonificándose el porcentaje de magro. Participan del sistema 11 frigoríficos que representan el 60% de la faena.

³⁵ La garantía real no se elimina totalmente en los hechos, según el caso, sino que se disminuye su exigencia. No se elimina completamente porque el control no puede ser completo.

mercados de crédito a través del monitoreo por lo que los costos de estas actividades suelen elevar la tasa de interés (explícita o implícita). Los mayores costos también hacen que exista un umbral mínimo del colateral requerido (aparte de la cosecha) por lo que las firmas más pequeñas quedan aún fuera del mercado.

Otro de los problemas prácticos que han limitado la extensión del crédito comercial en el caso chileno son las constantes transformaciones del mercado de tierras y de productos. Esta circunstancia ha limitado el establecimiento de relaciones de largo plazo entre productores y los dadores de crédito. En efecto, la estructura de propiedad ha cambiado radicalmente, primero a través de las reformas agrarias y después con los profundos ajustes en respuesta a la liberalización de los mercados en 1973 y a los permanentes valvulas de los precios de exportación.

En respuesta al problema que emerge como limitante del crédito comercial debido a la competencia en los mercados, han surgido acuerdos entre los dadores de crédito (e.g. en el mercado de fruta fresca) en revelarse la situación de cumplimiento de las deudas de los productores.

Sin embargo, aún se insiste que un problema importante que subsiste es el lazo respecto a los derechos de propiedad que se manifiestan en altos costos de recuperación de las garantías en caso de incumplimiento.

Fuente: *Of pirates and moneylenders: product market competition and the depth of lending relationships in a rural market in Chile*- Jonathan Connig- 2000

III.3. Limitantes locales al crecimiento agropecuario: las soluciones de la política económica.

El énfasis de este trabajo se ha orientado hacia el largo plazo y hacia cómo asegurar el funcionamiento adecuado de las fuentes del crecimiento sectorial: la inversión en capital; la adopción de tecnología y el aprovechamiento de las oportunidades empresariales (reducción de costos reales en un clima de negocios favorable).

La inversión de capital requiere acceso a los bienes de capital a precios alineados con los internacionales y acceso al financiamiento. La seguridad sobre una relativa estabilidad de ingresos crea la previsibilidad necesaria para la toma de decisiones de largo aliento. Por último, la inversión será atraída por una tasa de rentabilidad adecuada al riesgo empresario que se asume en relación con otras actividades de la economía.

Como se ha visto en la sección anterior, el mercado de créditos exhibe cierta fragilidad en los países en desarrollo que tarda mucho en superarse. El caso chileno es un buen ejemplo de ello. La Argentina comparte con Chile los problemas de garantías y costos elevados en el recupero de crédito pero también enfrenta problemas propios. Algunos de ellos son el rol de la banca pública en el otorgamiento de créditos al sector; los altos costos judiciales del recupero del crédito; el costo y disponibilidad del crédito comercial proveniente de proveedores de insumos y clientes y, por último, la falta de complementación entre el mercado de créditos y de seguros.

Una estimación disponible para 1996 indicaba que el capital de trabajo necesario para la producción agropecuaria se integraba en un 40% por capital de los propios productores; un 35%

por crédito bancario y el 25% restante proveniente de fuentes comerciales (proveedores y clientes).³⁶ Desde entonces, el crédito agropecuario como porcentaje del crédito total se ha reducido levemente, pasando del 9,2% en 1997 al 8,8% del crédito total en 1999. La tasa de morosidad promedio para el crédito agropecuario es superior a la del promedio del sistema. Su evolución no fue pareja en el tiempo, en 1996 era del 25% y luego fue descendiendo hasta un mínimo del 17% a fines de 1998 para luego volver a trepar al 24%. Este indicador oculta el hecho de que gran parte de la banca pública ha venido refinanciando deuda, que parte de los deudores refinanciados volvió a entrar en mora y que, actualmente exhiben altísimas tasas de morosidad (superiores al 30%) mientras que la banca privada opera con tasas de morosidad comparables a las de otros sectores en la economía.

La falta de fluidez y el costo del acceso al crédito bancario limita la incorporación de tecnología y de bienes de capital en el agro. Según un cálculo propio el número total de tractores disponibles con edad inferior a 25 años rondaba los 250.000 en 1997 y, para ellos, la edad promedio oscilaba en los 16 años. Nótese que para reducir esa edad promedio a 12 años hubiera sido necesario que se vendieran más de 15.000 tractores por año. Por el contrario entre 1997 y el año 2000 las ventas de tractores al mercado interno se contrajeron casi un 60%. Otro indicador en el mismo sentido es el de la importación de bienes de capital para el agro. El valor correspondiente en dólares se multiplicó por tres entre 1993 y 1998, acelerándose a partir del año 95 cuando el ciclo ascendente de precios agrícolas permitió disponer de excedentes para invertir. Desde 1998 este valor se desplomó a los valores prevalecientes en 1993.

Dentro del sistema financiero que atiende al agro, el Banco de la Nación Argentina (BNA) otorgó asistencia crediticia en el año 1999 por un monto cercano a los \$10.200 millones. De ese total, el 27,7% se dirigió al sector agropecuario, mientras que el restante porcentaje se canalizó a otras actividades entre las que se destaca el rubro "Servicios y Finanzas" con el 32% de los préstamos otorgados. Este porcentaje incluye 21 puntos de la participación total que son destinados al sector público.

³⁶ Berger, I. *Bases para la Formulación de un Estudio de Financiamiento del Sector Rural Argentino*, Junio 1996, Mincet.

Gráfico 8

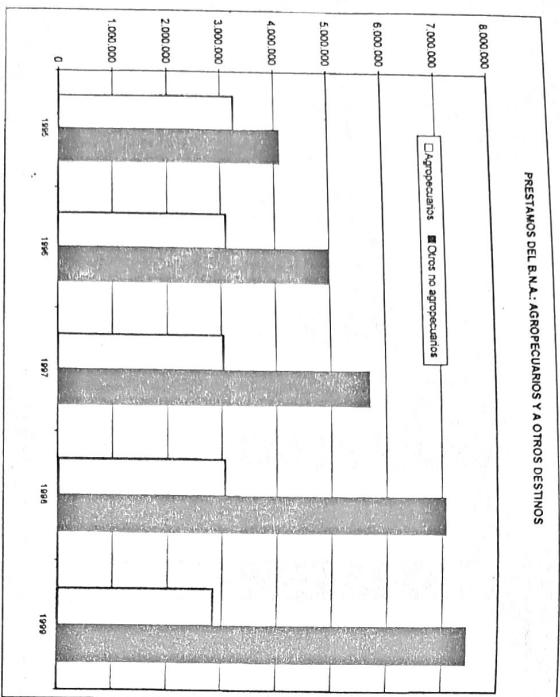
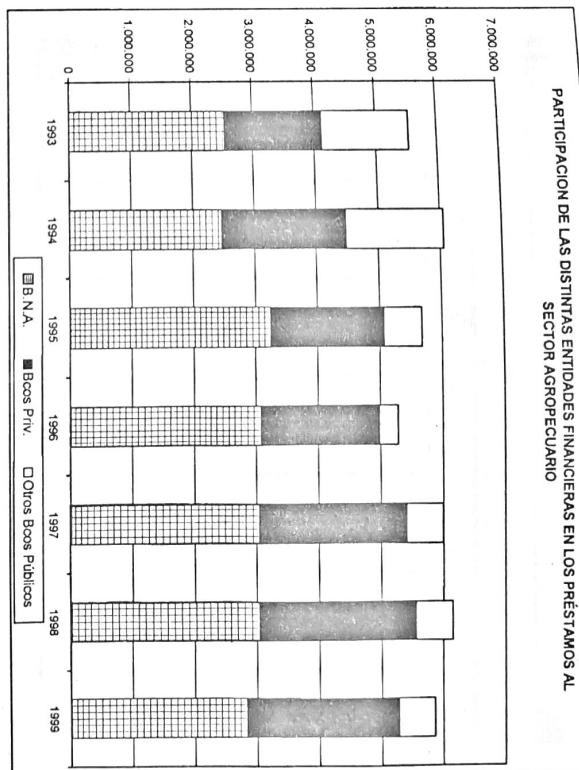


Gráfico 9



La participación de la cartera del sector agropecuario en los préstamos del BNA ha sido decreciente. En efecto, en 1995 los créditos agropecuarios representaban el 44% de la cartera total, mientras que ese porcentaje descendió en 16 puntos para alcanzar la magnitud actual.

El BNA mantiene, con todo, un rol importante en el mercado en el segmento de los créditos agropecuarios³⁷. Puede observarse que el BNA ha llegado a representar el 58% de los créditos totales otorgados al sector en el año 1996. También resulta llamativa la amplia fluctuación de la participación dado que en 1999 alcanzó al 48%. Anteriormente, puede observarse un salto importante en 1995, de casi 7 puntos porcentuales respecto al registro de 1994.

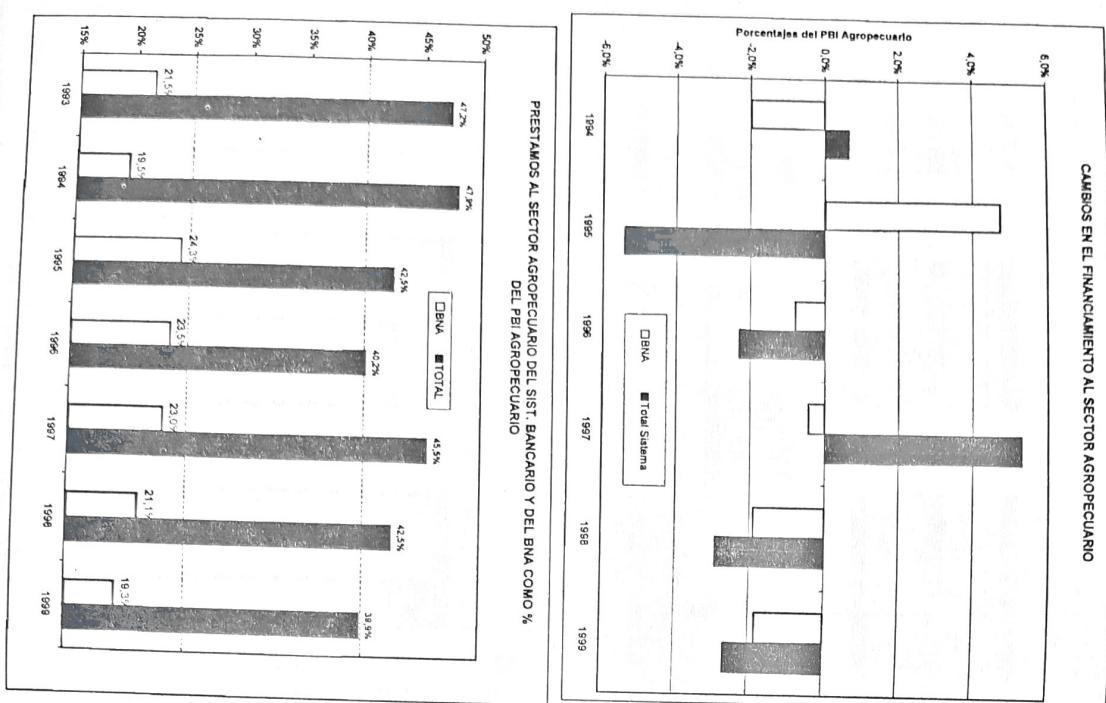
En síntesis, los cambios en la participación del BNA involucran una política de mantener los montos en términos absolutos prestados al sector en una cantidad más o menos constante, orientando los fondos adicionales hacia otros sectores. En términos del PBI agropecuario, esta política ha implicado un descenso en la participación del banco público y es responsable de las fluctuaciones del crédito al sector en los últimos 2 años³⁸. En efecto, de los 2,9 puntos del PBI sectorial en que se contrajo el crédito en 1998, 1,9 puntos fueron por movimientos del BNA y de los 2,7 puntos de caída en 1999, 1,8 puntos es explicado por la política crediticia de la institución oficial. También puede observarse el rol compensador en el año 1995.

³⁷

Este rol creció a partir de 1995. La privatización de la banca provincial aumentó la participación del BNA del 60% al 85% del total de préstamos al sector agropecuario intermedios por bancos públicos.

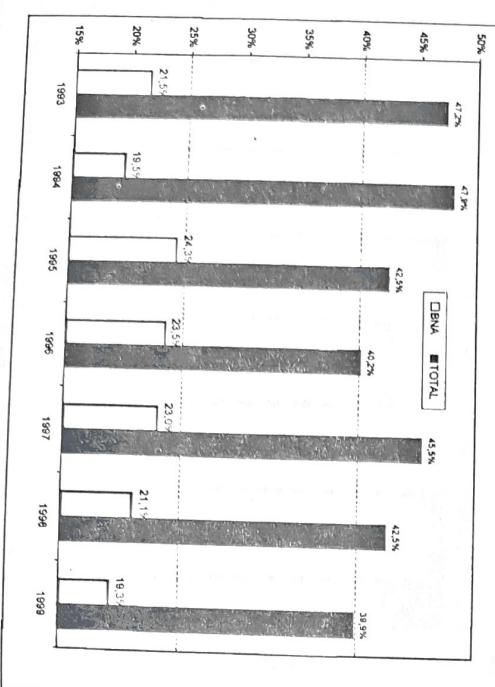
Para una tasa de interés dada, la política de crédito debería seguir en forma más o menos consistente a la evolución del PBI del sector, una medida de la actividad del mismo.

Gráfico 10



Por último, hacia fines de la década se hizo evidente que el otorgamiento de créditos por parte de los bancos públicos no había atendido correctamente al problema de los riesgos crediticios tanto sea por inefficiencias propias como por "captura" de las políticas crediticias por objetivos ajenos al negocio bancario. Una consecuencia de esta falla fue la perpetuación de operaciones de refinanciación hasta muy recientemente. La situación muy grave del Banco de la Provincia de Buenos Aires obligó a un blanqueo de su cartera en mora y a una capitalización por parte del gobierno local. Aunque más ordenada, la situación del BNA también presenta problemas serios reflejados en su elevada tasa de morosidad (24% para créditos agropecuarios en 1999 en comparación con el 12% para el total del sistema)

PRESTAMOS AL SECTOR AGROPECUARIO DEL SIST. BANCARIO Y DEL BNA COMO % DEL PBI AGROPECUARIO



Por último, con respecto al tema del financiamiento, los bancos, especialmente los públicos, han creado una gran cantidad de líneas de crédito a medida de distintos tipos de demanda. Muchas veces la especificación particular de cada tipo de contrato o la falta de fondeo de líneas específicas han oscurecido más que favorecido la operatoria de los productores medianos y pequeños. El uso de instrumentos estándar de crédito tales como las prendas, los warrants, el leasing o el fideicomiso presenta ventajas de fluidez y reconocimiento a medida que los mercados financieros para el agro se desarrollan. Por ejemplo, con respecto al warrant, la Argentina ha contado con este tipo de operatoria desde fines del siglo pasado cuando el warrant aduanero fue creado por Ley Nacional nro. 928 (1878). La Ley de granos (6698 de 1963) completó la normativa para depósitos granarios. En los 90 la emisión de warrants tomó impulso y el sector comenzó a organizarse con warranteras que comenzaron su operatoria con el azúcar y luego fueron incorporando otros productos. Lamentablemente, la falta de supervisión pública del sistema derivó en un abuso del instrumento que le restó credibilidad.

La breve discusión sobre el warrant sirve para llamar la atención sobre un hecho muy conocido para los productores en la Argentina. La existencia y desarrollo de estos instrumentos de crédito son esenciales porque permiten suavizar el impacto de la variación estacional de precios sobre los ingresos de los productores. Otro instrumento disponible con ese objetivo es el mercado de futuros y opciones. Si bien este instrumento estaba disponible en la Argentina desde 1907, había caído en desuso debido a las fuertes condiciones de inestabilidad bajo las que operaba la economía. A partir de 1991 comenzó un desarrollo importante que se concentró, principalmente, en el Mercado a Término de Buenos Aires. La operatoria creció de 2 mill. de toneladas negociadas en 1990 a 20 mill. negociadas en 1998. Sin embargo, la participación de los productores todavía es baja, el mercado no ha podido atraer a un número suficiente de arbitrajistas que tomen riesgos y existe cierta burocracia

que aumenta los costos de transacción derivada de los problemas de seguridad jurídica que en general afectan a la Argentina.³⁹ También es limitado el número de productos negociados (trigo, maíz, girasol y soja).

Otro tema que afecta a las decisiones de inversión de largo plazo son las distorsiones derivadas del diseño inadecuado del sistema impositivo. La dificultad de controlar el pago de impuestos llevó a las autoridades fiscales a diseñar sistemas administrativos basados en retenciones para el caso del Impuesto al Valor Agregado. Si bien los balances a favor del contribuyente se pueden descontar del Impuesto a las Ganancias, junto con el Impuesto a los Combustibles, también es cierto que todo el sistema funciona como modo de anticipar impuestos con el correspondiente costo financiero para el productor y además, los balances a favor del productor se compensan contra un impuesto que grava beneficios (incertos) mucho antes de que éstos se produzcan. El uso de certificados de no retención en IVA que es el recurso administrativo que permite evitar la retención ha dado lugar a problemas de control serios, creando espacio para la "búsqueda de rentas", y la corrupción.⁴⁰

A la vez, en el orden provincial los productores se encuentran gravados por el Impuesto Inmobiliario. Este impuesto grava a un factor de producción, la tierra, cuya renta de largo plazo se refleja descontada en su valor de mercado.⁴¹

Para no generar distorsiones en el uso de la tierra, el impuesto debería ser suficientemente bajo. Notablemente, en el caso de varias provincias con importante producción primaria, este impuesto se diseñó como progresivo. En el caso de la Provincia de Buenos Aires, el impuesto inmobiliario representó un ingreso de \$480 millones anuales entre 1992 y el año 2000, correspondiendo al sector rural una participación del 23%. En Santa Fe los ingresos fiscales por este impuesto estuvieron en \$180 mill. anuales en el período y el 30% correspondió al agro. En La Pampa, la recaudación rondó los \$17 mill. anuales y el 66% correspondió al agro.

Las provincias se financian con recursos propios, constituidos principalmente por recursos tributarios propios y con recursos provenientes de coparticipación y de transferencias de la Nación. Los recursos tributarios propios financian entre un 30% y un 45% de los gastos totales (el porcentaje es menor en La Pampa). Dentro de ellos el impuesto inmobiliario aporta entre un 20 y un 35%, es decir entre un 6% y un 15% del gasto. La evolución reciente de las finanzas provinciales (ver cuadro en el Anexo Estadístico) no permite ser optimista en cuanto a la reducción de la presión impositiva que ejerce este impuesto, aunque si debería admitirse una mejora en el tratamiento tributario hacia una altuota única.

Por último en los temas impositivos, algo similar a la situación de las provincias se replica en los municipios. Éstos funcionan a través de un poder delegado de las provincias que en la mayoría de los casos sólo habilitan la percepción de lo que en la jerga tributaria se conoce como "tasas retributivas de servicios". El problema aquí se plantea porque algunas de ellas como la tasa de

³⁹ *Varangis y Larson (1996) señalan la importancia de este argumento.*

⁴⁰ *Lo mismo se aplica al Impuesto a la Renta Presumida y el Impuesto a los Intereses hasta la firma del Plan de Compatibilidad para el Agro.*

⁴¹ *Si bien es difícil establecer un valor para la renta de la tierra, en general se admite que es un porcentaje muy bajo en el largo plazo. Para el 2007, la renta implícita en los contratos de arriendo en las mejores zonas de la Pampa Húmeda se estimó entre el 3% y 7% anual en comparación con tasas de interés pasivas superiores al 10%.*

inspección de seguridad e higiene, la tasa de abasto, el otorgamiento de guías de transporte de ganado, etc. se han ido desvirtuando con el tiempo y han reflejado más un carácter de impuesto orientado por la necesidad de financiación del gasto que el recupero de la prestación de un servicio.⁴²

En términos de nuevas tecnologías los productores argentinos muestran un importante grado de dinamismo y flexibilidad. Nuestro país es el segundo en el mundo después de los Estados Unidos en términos de áreas sembradas con semillas transgénicas. Desde fines de los 90 la irrupción comercial de la biotecnología para cultivos templados determinó un cambio sustancial en la rentabilidad de algunos productos (soja es el ejemplo paradigmático para la Argentina). Hasta el momento las dos principales características aportadas por las modificaciones genéticas de semillas son la tolerancia a herbicidas y la resistencia a insectos. Ambas características son ahorradoras de costos y en el caso de la Argentina han significado el achicamiento del mercado de agroquímicos.

El uso de esta nueva tecnología enfrenta dos problemas. Primero, la aceptación en los mercados internacionales de los OGM (organismos genéticamente modificados) y la medida en que se requerirá su identificación. Segundo, la provisión de estas semillas se origina en empresas privadas que no se pueden asegurar la apropiación de los beneficios ya que las semillas son reproducibles.

Con respecto al primer problema, la Argentina debe ceñirse en el largo plazo a adoptar la normativa internacional que se acuerde y para ello hará falta adecuar la regulación de etiquetamiento y trazabilidad. Dada la escasa capacidad de maniobra que ha demostrado el Estado en la organización de marcas públicas y habiendo disponibles servicios de certificación privados locales e internacionales sería aconsejable concentrar en el Estado el control y actualización de la regulación y tercerizar su ejecución al sector privado.

Este segundo problema es el más importante de corto plazo y ha dado lugar a la proliferación del comercio de semilla "copiada" (la "bolsa blanca"). Por un lado, la firma del Acuerdo sobre Aspectos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio (TRIPS) en el marco de la OMC ha creado compromisos para los países en desarrollo que aún están sujetos a debate. Las formas que asumen los derechos de propiedad intelectual en las tecnologías industriales y agrícolas que permanecían separados en el pasado, están convergiendo en la actualidad de la mano del avance en la biotecnología. La Argentina suma a sus compromisos como firmante del TRIPS los correspondientes a su pertenencia desde 1994 a la UPOV (Unión por la protección de las obtenciones vegetales). En el marco de ese acuerdo los derechos de los criadores de semillas deben ser respetados aunque la protección no alcanza necesariamente a la semilla multiplicada por el propio productor para su uso (Acta UPOV 1978).⁴³

Recientemente, la Argentina autorizó la certificación de semilla de soja por parte de operadores registrados que cuenten con acuerdos con empresas criadoras a las que les pagan derechos por la

⁴² *Un ejemplo es una disposición contenida en la Ordenanza Tarifaria del Municipio de San Lorenzo en la Provincia de Santa Fe. La Ordenanza fiscal establece un régimen especial con el objeto de recaer exclusivamente sobre las plantas aceiteras radicadas en su ámbito. Los ingresos por guías varían entre \$1,8 y \$ 2,3 por animal vendido.*

⁴³ *Al respecto ver Bremer (1998).*

comercialización de variedades. No está claro que el alcance y monitoreo de la norma no dé paso a legitimar ventas de semillas que hasta el momento corresponden al mercado marginal. Los beneficios de ejercer "oportunismo económico" en el presente pueden acarrear costos de largo plazo. Si la Argentina espera hacer aportes en biotecnología (como en el caso del Programa Australiano) entonces es ineludible avanzar en un marco estable en materia de derechos de propiedad intelectual y apagarse a él. Queda por discutir si los desarrollos en investigación básica tienen una naturaleza tal que su provisión debe realizarse a través del financiamiento público.

La caída de las barreras arancelarias y no arancelarias en las economías en desarrollo han puesto al descubierto la importancia de los costos de transporte en la determinación de los flujos internacionales del comercio y en el aumento de la competitividad. Trabajos recientes (Lima y Venables, 1998 y Feenstra, 1998) destacan la importancia de la infraestructura de transporte y telecomunicaciones como determinantes del costo total de transporte y de los flujos bilaterales de comercio. La elasticidad del comercio internacional de un conjunto amplio de países con respecto a los costos de transporte es alta (-2.5).⁴⁴

La importancia asignada a este tema se refleja en estudios recientes promovidos al nivel de los gobiernos de los países avanzados para comparar y ayudar a la integración de los sistemas de esos países (EE.UU., la Unión Europea y Japón). Si bien el mejoramiento de la logística y la integración de cadenas de oferta son actividades típicamente privadas al nivel de las firmas, los gobiernos se han interesado en la facilitación de infraestructura y en promover una regulación adecuada para estos objetivos. La incorporación de recursos de telecomunicaciones e informática han reforzado este interés por parte de los Estados.

En el caso argentino se conjugaron varios factores que pusieron en marcha un proceso de modernización tanto al nivel de la infraestructura (inversión en carreteras por método de concesión a privados, desregulación y privatización de puertos) como de la logística (ingreso de operadores logísticos internacionales, reorganización empresaria sobre todo en bienes de consumo masivo). Sin embargo, existen dudas sobre el alcance del proceso modernizador y el sector privado suele puntualizar que las deficiencias de provisión y coordinación de infraestructura (física e institucional) es un factor muy importante en la explicación de los problemas de competitividad que enfrenta el país. Algunos ejemplos de los problemas existentes se vuelcan a continuación. En el caso del transporte de granos, las empresas manifiestan que el parque automotor es muy antiguo (de acuerdo a la última medición oficial disponible la edad promedio del parque rondaba los 19 años) y que existe una amplia franja que trabaja eludiendo impuestos (se estima que el 80% de los camiones trabaja en forma independiente mientras que sólo el 20% restante pertenece a empresas organizadas). Adicionalmente, los camiones del transporte de granos exceden el peso máximo permitido con el consiguiente deterioro de las rutas.

En general todas las rutas principales han mejorado notablemente su calidad y se encuentran en buenas condiciones, aunque se consideran que los peajes son excesivamente caros. Algunas rutas nacionales no concesionadas, pero especialmente las provinciales y municipales se encuentran en malas condiciones. También algunos accesos a los principales puertos se encuentran en malas condiciones (e.g. puerto de Bahía Blanca).

⁴⁴ La mejora de la infraestructura de transporte en un desvío estándar reduce los costos en un equivalente a reducir la distancia en 1000km, terrestres o 6500km marítimos.

En 1999 se estimaba que la distribución minorista de productos de consumo masivo alcanzaba a \$38.300 mill. Los alimentos ocupan el 70% de ese total. Dentro de alimentos se estima que el 30% son perecederos. En opinión de los especialistas de logística, la acción de las cadenas de supermercados fue determinante en el cambio de los 90 en cuanto a métodos de almacenamiento y distribución. Su influencia llegó hasta el producto mismo en el caso de los alimentos en fresco. En horticultura se impusieron técnicas de corte y el uso de túnel de enfriamiento para lograr integrar la cadena de frío desde la propia producción. Con todo, la fuerte competencia instalada entre cadenas hace que el sector comercial de los supermercados tome decisiones que no siempre son aprobadas por su sector de logística. Mientras que los primeros negocian bonificaciones por productos con sus proveedores que a su vez se benefician trasladando inventarios a los supermercados, los sectores de logística se involucran más con la calidad del producto rechazando las políticas de "ofertas" agresivas que generan trasladados y mayores costos que termina pagando el proveedor o el cliente.

En el caso de la fruticultura el panorama presenta contrastes. La acción de los supermercados es sólo tangencial debido al mantenimiento del negocio tradicional como canal más importante de distribución. En el caso de las naranjas y mandarinas que provienen del Litoral y en un 65% se dirigen al mercado de Buenos Aires, no hay acopio en frío y se opera sobre una base de empaque y procesamiento diario con destino a los mercados de concentración. Algunas empresas importantes mandan su producción al puerto de Concepción del Uruguay donde se cuenta con dos veces.

En cuanto al costo laboral y el empleo en el sector agropecuario, es bien conocido que este es un factor de menor importancia relativa para el sector primario pero decisivo para la competitividad de la agroindustria.

De acuerdo con las Cuentas Nacionales, el empleo asalariado en el sector agrícola ascendía en el año 1997 a 585 mil trabajadores. De acuerdo a datos del Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones, se estima que el empleo formal en el sector agropecuario primario se ubica en 290 mil personas que perciben una remuneración promedio mensual de \$400.

Por cada asalariado los costos patronales (aportes y contribuciones al sistema de seguridad social) se elevaban al 11,3% en promedio para el sector agropecuario en el 2001.⁴⁵ Entonces el sistema fue modificado, unificándose la tasa al 16%. La diferencia entre la tasa unificada y la vigente hasta julio puede computarse a cuenta de IVA. Más recientemente, por Decreto 935/2001 el sector agropecuario fue incluido dentro de un Plan de Competitividad, con lo cual al poder computar a cuenta de IVA las contribuciones patronales, ha experimentado una reducción a cero de las mismas.

En materia de Riesgos del Trabajo, los trabajadores agrícolas están abarcados por el régimen general La Ley de Riesgos de Trabajo (Ley 24557), sancionada en 1994, que estableció un sistema de seguro. Salvo algunas excepciones, las empresas están obligadas a contratar un seguro

⁴⁵ Más 5% correspondiente a la obra social.

en una Administradora de Riesgos del Trabajo, la cual fija libremente la prima afrontando en contrapartida las prestaciones que fija la Ley en caso de producirse el siniestro de un trabajador. Las prestaciones incluyen prestaciones monetarias, cobertura médica y rehabilitación en caso de que ésta sea necesaria.

De acuerdo con las estadísticas publicadas por la Superintendencia de Riesgos del Trabajo, existen 62 mil empresas en el sector agricultura, ganadería y pesca afiliadas a alguna ART, lo que representa alrededor de 240 mil trabajadores cubiertos en este sector.

Este sistema se fue encareciendo con el tiempo, pasando el costo de la cobertura de 3,7% en 1996 a 5,66% en el 2001. Este último valor es más del doble del que paga en promedio el sistema y sólo levemente menor al del sector Construcción (de alto riesgo). La distribución espacial de la actividad agropecuaria no se adapta bien a este sistema encareciéndolo y limitando la eficacia de los servicios de las ART.

El sistema de asignaciones familiares también resulta inapropiado para las empresas pequeñas del sector. A excepción de algunos casos, las asignaciones por hijo y ayuda escolar anual las abonan los empleadores y éstos descuentan el monto de la contribución que deben realizar al sistema. Aquellos empleadores para los cuales la suma que abonan en concepto de asignaciones familiares a los trabajadores es mayor que el monto total de la contribución, deben solicitar el reembolso al Anses. Uno de los problemas es que el Anses demora muchos meses en efectuar el reembolso, creando una carga adicional sobre las empresas.

Por último, con respecto al seguro de desempleo, en noviembre de 1999, la ley 25191 creó la Libreta del Trabajador Rural, obligatoria para todos los trabajadores rurales en relación de dependencia. Creó además el Registro Nacional de Trabajadores Rurales y Empleadores (RENATRE) en el que deberán inscribirse los empleadores y trabajadores. Esta libreta debe contener los datos personales, laborales y de seguridad social del trabajador y la constancia de los sucesivos aportes y contribuciones efectuados, así como las contribuciones sindicales en caso que el trabajador esté afiliado al sindicato. Esta misma ley, establece un aporte de 1,5% del total de remuneraciones abonadas a cada trabajador, aporte que reemplaza el aporte realizado al Fondo Nacional de Empleo. El RENATRE pasa a ser el encargado de administrar el sistema de prestaciones de desempleo para los trabajadores del sector. La reglamentación reciente de la Ley no terminó de organizar estas prestaciones pero determinó que el 10% de la masa aportada se utilizará para financiar el sistema.

Son muchos los problemas de mercado o regulatorios que derivan en costos de transacción a lo largo de la cadena de valor. Aquí sólo se revisan algunos que surgieron con frecuencia en entrevistas llevadas a cabo con productores y operadores del mercado. Si bien la lista no agota los problemas, el ejercicio de su análisis y planteo de soluciones alternativas ayuda a ejemplificar el uso de los principios explicitados en la sección anterior en cuanto al diseño de políticas públicas modernas⁴⁶.

⁴⁶ En particular, se han dejado sin abordar los temas sanitarios; en especial el tema de la afosa que es un claro ejemplo de "falsa" gubernamental.

Por último, cualquier tipo de inversión requiere tener un horizonte de planeamiento de largo plazo. En nuestro país el insuficiente desarrollo de la capacidad de acopio es un ejemplo de los efectos de la inestabilidad económica en las decisiones empresarias. Nadie en el sector privado puede comprar un seguro contra caídas en la actividad que se prolongan por casi tres años o por restricciones agudas del crédito; este seguro lo debe proveer el Estado a través de su política macroeconómica.

IV. Principales conclusiones y recomendaciones de política:

En síntesis, sólo el uso pleno y eficiente de todos los recursos productivos garantiza el crecimiento; las políticas distorsivas tenderon a limitar el rol del agro en el crecimiento internacional y sobre todo en el caso de los países latinoamericanos hasta los 90; el sector agropecuario exhibe altas tasas de crecimiento de la "productividad total de factores", y por lo tanto, si no se limita arbitrariamente la inversión en el sector su rol como fuente de crecimiento está entre las más dinámicas en la comparación sectorial.

Algunos elementos del diagnóstico sectorial actual indican que, sigue existiendo un sesgo en contra del sector en la política comercial; el diseño tributario no se adapta al funcionamiento del sector (impuesto a la renta presunta); subsisten problemas muy serios en la organización del mercado de crédito (oferta volátil de la banca pública desplaza un crecimiento de la banca privada); no se ha completado la modernización de la comercialización agropecuaria; la adopción de tecnología podría enfrentar problemas de largo plazo por insuficiencia del marco regulatorio; los gobiernos locales apelan a políticas tributarias y de cobro de tasas dominadas por necesidades fiscales; la infraestructura de caminos y transporte y en algunos casos, los puertos presentan deficiencias de funcionamiento o costos excesivos; la organización de la cadena productiva presenta obstáculos debido al grado de informalidad de alguno de sus participantes (mercado de ganado y carnes), problemas sanitarios mal atendidos por el sector público (afosa) y limitaciones logísticas, entre otros.

¿Cuáles son las políticas correctivas adecuadas y posibles en la Argentina?

Si bien la lista que se presenta a continuación no es taxativa, incluye un número amplio de iniciativas que se corresponden con los limitantes reseñados, y tiene por objeto identificar políticas útiles para el largo plazo compatibles, a la vez, con el crítico punto de partida actual.

- A. Políticas macroeconómicas
 - Reforma Tributaria y Fiscal: Eliminación definitiva del impuesto a la renta presunta y reemplazo del impuesto a los intereses del endeudamiento.
 - Ante los problemas que ha generado el gravamen sobre los intereses, una alternativa que corrige el sesgo a favor del endeudamiento que mantiene la legislación nacional consiste en eliminar la deducción de intereses pagados por las empresas del balance impositivo, al mismo tiempo que se

elimina el gravamen sobre los intereses.⁴⁷ En este caso, las inversiones financiadas con deuda o con patrimonio propio tributarían una tasa del 35%.⁴⁸ En un contexto en el cual es necesario recuperar la inversión, un gravamen de ese nivel parece algo elevado. La alternativa neutral que lo reduce, independientemente de la forma de financiamiento elegida por la empresa, es permitir que la inversión nueva se amortice instantáneamente, en forma total o parcial. Este beneficio tiene un alto costo fiscal (podría ser superior a 1% del PIB) y ello sugiere que habría que graduar su implementación de modo tal de respetar la restricción presupuestaria.⁴⁹

- **Reforma Comercial:** La reforma comercial de la Argentina y los acuerdos dentro del MERCOSUR dieron muestras de insuficiencia a fines de los 90. El Arancel Externo Común, en promedio, permanece en niveles muy altos en comparación con la evolución de países semejantes en el resto del mundo (14% vs. 6% en promedio para los países de la OECD); la tabla arancelaria muestra una elevada dispersión tanto nominal como efectiva (aranceles entre 0 y 35%); la política de promoción de exportaciones no ha superado la etapa de mero subsidio fiscal y; aunque las políticas anti-dumping se alinean con las normas internacionales, tienden a usarse con cierta discrecionalidad.

En los próximos diez años la Argentina debe converger a la política comercial de los países más avanzados alcanzando una liberalización plena de su comercio exterior. Para ello debe procederse a una reducción de los aranceles, simplificación de la escala arancelaria y eliminación de otras barreras al comercio (aranceles específicos, barreras técnicas, etc.). El beneficio de esta acción será el de ganar competitividad para el sector de transables favoreciendo el intracomercio y el abastecimiento de insumos a sectores que producen para el mercado local e internacional. Esta reforma deberá proceder en forma paulata para dar una señal inequívoca a la inversión y sus etapas deben sincronizarse con las negociaciones internacionales en curso para generar la credibilidad necesaria.

Como objetivo final el nuevo programa de aranceles descendentes debe llegar a niveles compatibles con la negociación en el ALCA (Chile tiene un objetivo del 6%, Canadá y Estados Unidos exhiben actualmente promedios del 4%). Por lo tanto se propone establecer un arancel (extrazona) del 6% en promedio que regirá a partir del 2005. El rango de dispersión del arancel nominal será del 0% al 14%. En promedio, esta propuesta significa una rebaja del 60% de la protección nominal en cinco años. A medida que la reducción de distorsiones en la economía permita abatir los costos de transacción para el sector privado, deberá producirse una ulterior reducción de la dispersión arancelaria hasta un arancel uniforme o con una muy reducida dispersión.

B. Política laboral

En base a la descripción del capítulo anterior se propone la simplificación del régimen previsional mediante la liquidación de una patente (porcentual) sobre la nómina salarial y la administración bancaria de las liquidaciones de aportes personales de los asalariados en cuentas

individuales que sean complementarias de la Libreta de Empleo. También se deben implementar mecanismos más ágiles de recuperación de subsidios familiares para establecimientos pequeños y medianos.

Por último, se debe avanzar en la implementación definitiva del sistema de cobertura de desempleo reduciendo el costo administrativo del RENATRE. Como también se mencionara en el capítulo anterior, las reglas que organizan el sistema de riesgos del trabajo no se adaptan bien al caso de la producción primaria, resultando costosas y poco eficientes, en particular, para las empresas pequeñas y medianas del sector. Por ello, se sugiere la limitación de costos de riesgos del trabajo a través de la organización de contratos optionales que cubran menores riesgos y reduzcan la carga de supervisión de las ART.

B. Política financiera y bancaria

Con respecto a estas políticas, una de los “fallas de gobierno” que deben solucionarse es la imprevisibilidad de los bancos públicos en la atención al sector en el largo plazo. Otro punto muy significativo es el de destrabar el mercado de garantías bancarias dándole seguridad jurídica y flexibilidad a través de la diversidad de contratos. Para ello se propone: completar y mejorar los marcos regulatorios de los instrumentos de crédito (warrants, fideicomiso, etc.); revisar del rol de la banca pública (Banco Nación, Banco Provincia), comenzando por lograr mayor transparencia y generar más información y separando la gestión de la cartera con mora y con refinanciación y agilizar y simplificar la operatoria para el resto de la cartera a través de un menú reducido o un instrumento único con fondeo interanual comprometido y una tarjeta de compra de insumos. El objetivo es dar previsibilidad a la acción de la banca pública para que los bancos comerciales puedan desarrollar sus nichos de mercado.

C. Políticas específicas para resolver limitantes sectoriales y costos de transacción

En este capítulo se listan una serie de acciones que surgen del diagnóstico anterior y que están orientadas a abatir, al menos parcialmente, la inestabilidad de ingresos del sector por mecanismos compatibles con la condición actual de las finanzas públicas, y en línea con la idea de ganar mayor seguridad jurídica para las inversiones sectoriales.

Generales:

- **Mecanismo de diferimiento impositivo** (impuesto a las ganancias) para autoseguro por variaciones extraordinarias de precios: Este mecanismo perfeccionaría el ya existente de mercado favorable que se depositarian en cuentas individualizables. Los fondos acumulados por hasta un máximo de cinco años ganarían interés que quedaría en manos de los productores y servirían para cubrir situaciones de caídas severas de ingresos.
 - Ampliación de la operatoria de los mercados de futuro hacia nuevos productos.
 - Adecuación de la normativa de sociedades de garantía recíproca para el sector: dado que las garantías son un instrumento importante para desatrabar el mercado de crédito para capital de trabajo, este tipo de instrumento podría complementar el más clásico de la hipoteca comercial (quedaría disponible para financiación de más largo plazo) y combinarse con distintos tipos de contrato de venta directa.

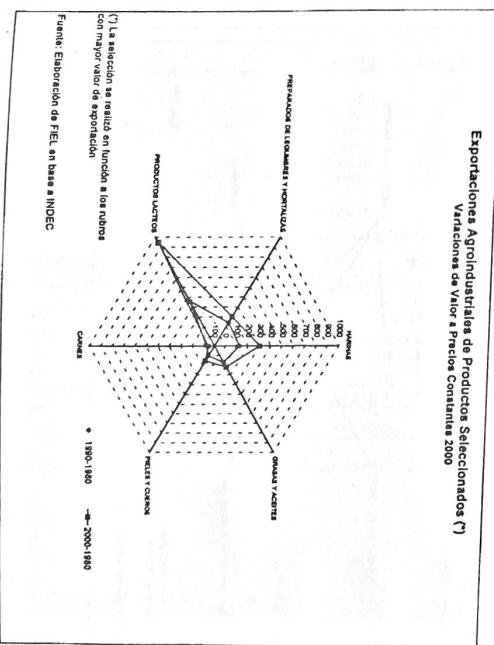
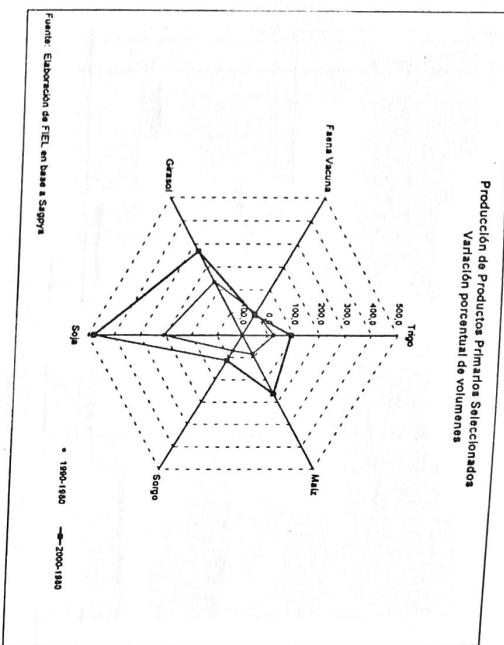
⁴⁷ Estas dos medidas tienen un impacto fiscal más o menos similar.

⁴⁸ Como la eliminación total podría dar lugar a restricciones en el uso de los créditos fiscales en los países de origen de inversiones extranjeras, puede ser necesario limitarla en forma parcial.

⁴⁹ En el caso en que se adapara la alternativa parcial, la empresa estaría autorizada a deducir como gasto en su balance impositivo un porcentaje de la inversión y el complemento se amortizaría con las reglas habituales.

- Provinciales y municipales:
- Eliminación de la progresividad del impuesto inmobiliario
 - Eliminación de tasas municipales innecesarias (tasa de abasto) y unificación de los valores de los que son servicios estandarizados (guías)

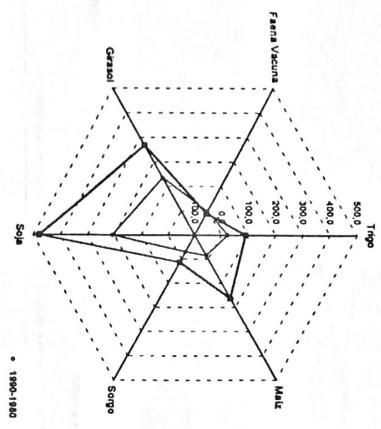
ANEXO ESTADÍSTICO



- Provinciales y municipales:
• Eliminación de la progresividad del impuesto inmobiliario
• Eliminación de tasas municipales innecesarias (tasa de abasto) y unificación de los valores de los servicios estandarizados (gulas)

ANEXO ESTADÍSTICO

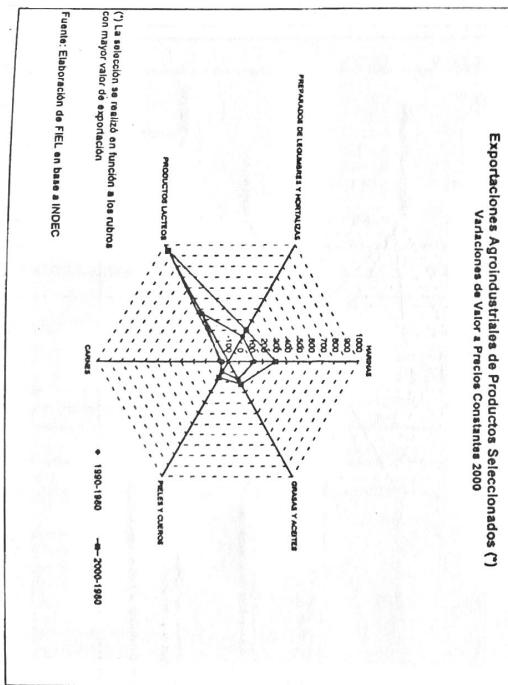
Producción de Productos Primarios Seleccionados
Variación porcentual de volúmenes

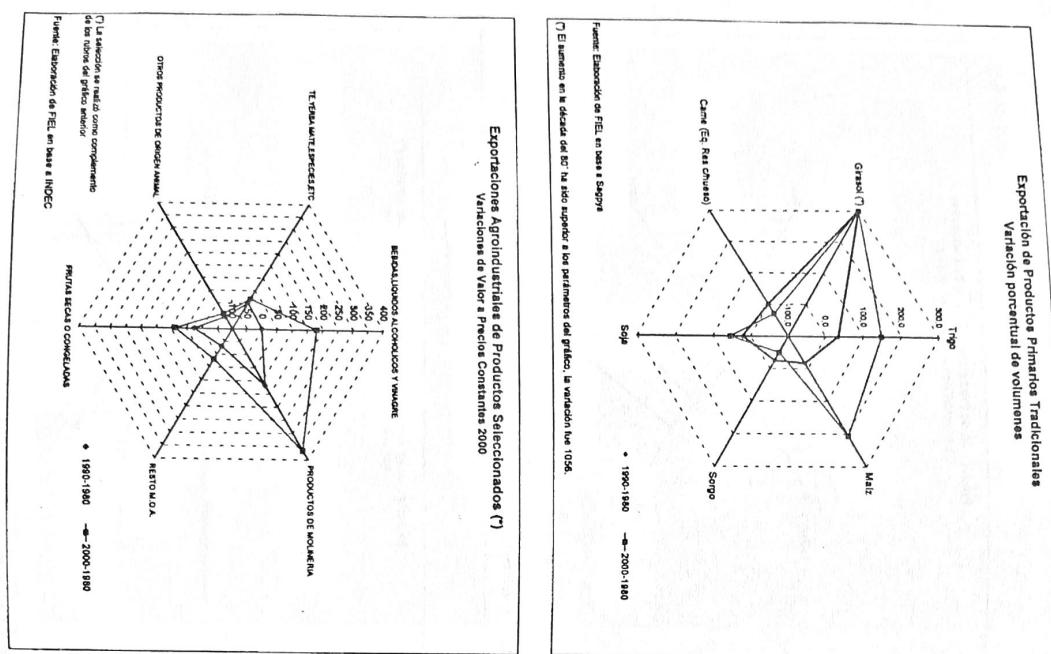


Fuente: Elaboración de FIEL en base a SENASA

Exportaciones Agroindustriales de Productos Seleccionados (1)

Variaciones de Valor a Precios Constantes 2000





EXPORTACIONES DE Productos Primarios En millones de US\$ contantes del 2000								
Rubro de Exportación	Valores		Tasas anuales de crecimiento		Participación en Exportaciones Totales			
	1982	1992	2000	1982-1992	1992-2000	1982	1992	2000
TOTAL	10.118,4	13.853,1	26.251,0	3,2	8,3	100,00%	100,00%	100,00%
PRODUCTOS PRIMARIOS	4.022,1	3.962,9	5.409,7	-0,1	4,0	39,75%	28,61%	20,61%
ANIMALES VIVOS	8,0	10,2	14,8	2,4	4,8	0,08%	0,07%	0,06%
MIEL	35,8	58,9	87,9	5,1	5,1	0,35%	0,43%	0,33%
HORTALIZAS,LEGUMBRES SIN ELABORAR	131,4	190,2	208,2	3,8	1,1	1,30%	1,37%	0,79%
FRUTAS FRESCAS	225,6	323,8	409,0	3,7	3,0	2,23%	2,34%	1,56%
CEREALES	2.417,8	1.752,7	2.429,1	-3,2	4,2	23,90%	12,65%	9,25%
SEMIAS Y FRUTOS OLEAGINOSOS	610,4	894,5	990,3	3,9	1,3	6,03%	6,46%	3,77%
RESTO DE PRODUCTOS PRIMARIOS	593,1	733,7	1.270,2	2,2	7,1	5,86%	5,30%	4,84%
RESTO DE EXPORTACIONES	6.096,3	9.890,2	20.841,3	5,0	9,8	60,25%	71,39%	79,39%

Fuente: Elaboración propia en base a INDEC.

EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS DE ORIGEN AGROPECUARIO En millones de US\$ contantes del 2000								
Rubro de Exportación	Valores		Tasas anuales de crecimiento		Participación en Exportaciones Totales			
	1982	1992	2000	1982-1992	1992-2000	1982	1992	2000
TOTAL	10.118,4	13.853,1	26.251,0	3,2	8,3	100,00%	100,00%	100,00%
MOA	3.300,2	5.466,5	7.901,9	5,2	4,7	32,62%	39,46%	30,10%
CARNES	1.068,2	868,4	789,1	-2,0	-1,2	10,56%	6,27%	3,01%
PRODUCTOS LACTEOS	69,0	39,6	324,6	-5,4	30,1	0,68%	0,29%	1,24%
FRUTAS SECAS O CONGELADAS	17,3	27,2	35,7	4,6	3,5	0,17%	0,20%	0,14%
TE, YERBA MATE,ESPECIES,ETC	46,4	53,2	65,7	1,4	2,7	0,46%	0,38%	0,25%
PRODUCTOS DE MOLINERIA	14,6	57,7	158,4	14,7	13,4	0,14%	0,42%	0,60%
GRASAS Y ACEITES	569,3	1.255,7	1.689,3	8,2	3,8	5,63%	9,06%	6,44%
AZUCAR Y ARTICULOS DE CONFITERIA	84,9	73,6	135,6	-1,4	7,9	0,84%	0,53%	0,52%
PREPARADOS DE LEGUMBRES Y HORTALIZAS	92,9	294,4	306,8	12,2	0,5	0,92%	2,13%	1,17%
RESIDUOS Y DESPERDICIOS DE LA IND. ALIMENTICIA	582,6	1.652,0	2.458,9	11,0	5,1	5,76%	11,92%	9,37%
PIELES Y CUEROS	427,3	537,8	843,1	2,3	5,8	4,22%	3,88%	3,21%
Resto de MOA	327,7	606,9	1.094,7	6,4	7,7	3,24%	4,38%	4,17%
RESTO DE EXPORTACIONES	6.818,2	8.386,6	18.349,1	2,1	10,3	67,38%	60,54%	69,90%

Fuente: Elaboración propia en base a INDEC.

NCM	Descripción	Saldo Comercial por Capítulo del NCM	Productos Seleccionados
		X-1992	X-1995
		X-2000	X-2000
27	Combustibles minerales y aceites minerales	657,6	1.355,1
22	Residuos y desperdicios de las industrias alimenticias	1.445,8	1.232,3
10	Cereales	539,4	1.840,9
15	Grasas y aceites	1.045,9	2.065,3
12	Señillas y frutos oleaginosos	1.751,2	1.639,5
3	Pescados y crustáceos	491,8	834,0
41	Pieles (excepto la pellejera y cueros)	422,8	874,6
1-2	Cáne	338,7	797,2
1-2	Leces y productos lácteos	44,2	795,0
7-8	Frutos	230,0	480,4
26	Minerales, esencias y cenizas	333,3	378,5
76	Aluminio y sus manufacturas	145,7	-157,5
7	Legumbres y hortalizas	61,9	220,7
20	Preparaciones de legumbres y hortalizas	192,4	44,9
7-1	Legumbres y hortalizas	196,3	205,4
22	Bebedas, licores, alcoholicos y vino	58,3	247,6
31	Productos de la madera	50,2	94,1
32	Extractos, resinas y tintores	42,2	147,2
24	Tobaco	74,7	139,6
1-1	Azúcar y artículos de confitería	127,3	198,1
70	Vino y sus manufacturas	38,0	119,7
63	Los demás artículos textiles confeccionados	-30,9	-20,2
34	Jacenes, preparaciones para lajar y productos de limpieza	38,2	-52,9
61	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto	-44,5	-102,8
55	Fibras sintéticas o artificiales discontinuas	-108,8	-103,5
49	Productos editoriales, de la prensa o de otras industrias gráficas	-146,2	-47,1
32	Extractos curativos o tóxicos	-115,8	-109,5
28	Productos químicos: inorgánicos	-11,8	-123,4
88	Navegación aérea o espacial	-61,7	-28,5
62	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto	-135,2	-122,5
95	Juguetes, juegos y artículos para recreo o deporte	-128,0	-142,2
64	Calzado, polainas, botines y artículos análogos	-151,6	-108,8
82	Herramientas y útiles, artículos de cuchillería y cubiertos de mesa	-154,5	-154,5
31	Abones	-165,4	-151,6
38	Productos diversos de las industrias químicas	-160,1	-75,4
40	Caucho y manufacturas de caucho	-170,3	-140,5
30	Productos farmacéuticos	-170,3	-172,5
90	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía	-65,5	-20,7
84	Calzado, polainas, botines y artículos análogos	-65,5	-20,7
82	Herramientas y útiles, artículos de cuchillería y cubiertos de mesa	-107,1	-174,5
31	Abones	-180,5	-107,1
38	Productos diversos de las industrias químicas	-186,6	-226,4
40	Caucho y manufacturas de caucho	-196,3	-312,3
30	Productos farmacéuticos	-207,2	-181,4
90	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía	-16,3	-6,7
48	Calzado, polainas, botines y artículos análogos	-405,2	-503,3
39	Papel y cartón	-332,8	-490,6
87	Plástico y manufacturas de plástico	-410,6	-641,7
29	Vehículos automóviles, tractores y demás vehículos terrestres	-1.661,6	-662,8
84	Productos químicos orgánicos	-544,5	-722,1
85	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes	-2.179,2	-3.125,1
		-2.119,5	-3.346,1
		-3.673,4	-2.385,3

Fuente: Elaboración propia en base a INDEC

Nota: Los productos han sido seleccionados siempre que el valor absoluto del saldo comercial del año 2000 fuese superior a los 100 millones de US\$

Rubro de Exportación	Brasil		NAFTA		Unión Europea		Subtotal		Resto	
	1996	2000	1996	2000	1996	2000	1996	2000	1996	2000
PRODUCTOS PRIMARIOS	24,8	25,8	6,2	6,5	27,3	24,6	68,3	66,7	41,7	43,3
ANIMALES VIVOS	10,3	21,9	9,2	32,9	5,6	16,1	25,1	71,0	74,9	29,0
MIEL	1,9	-	60,8	49,4	32,8	46,2	95,5	95,6	4,5	4,4
HORTALIZAS,LEGUMBRES SIN ELABORAR	47,1	39,9	2,5	5,0	33,3	32,1	82,9	77,0	17,1	23,0
FRUTAS FRESCAS	32,2	15,4	3,8	14,5	58,3	57,0	94,3	86,8	5,7	13,2
CEREALES	35,6	44,2	1,3	1,4	4,3	8,4	41,2	53,9	58,8	46,1
SEMIAS Y FRUTOS OLEAGINOSOS	1,0	0,6	7,6	7,1	72,3	20,3	81,0	27,9	19,0	72,1
Resto de Productos Primarios	16,4	13,0	11,9	10,3	27,2	45,5	55,5	68,8	44,5	31,2
MANUFACTURAS DE ORIGEN AGROPECUARIO	12,2	10,7	10,0	12,3	28,4	29,9	50,5	52,9	49,5	47,1
CARNES	10,4	5,4	12,0	18,4	52,2	49,3	74,6	73,1	25,4	26,9
PRODUCTOS LACTEOS	72,3	69,8	3,3	12,8	1,7	0,2	77,3	82,7	22,7	17,3
FRUTAS SECAS O CONGELADAS	57,5	38,6	19,2	26,4	14,7	26,4	91,3	91,5	8,7	8,5
TE, YERBA MATE,ESPECIES,ETC	16,3	6,4	30,8	44,4	6,0	7,9	53,1	58,7	46,9	41,3
PRODUCTOS DE MOLINERIA	64,0	67,8	0,4	1,8	-	0,3	64,4	70,0	35,6	30,0
GRASAS Y ACEITES	5,0	5,0	5,2	1,7	2,8	5,1	13,0	11,9	87,0	88,1
AZUCAR Y ARTICULOS DE CONFITERIA	16,3	6,7	36,0	29,3	0,4	2,0	52,7	38,0	47,3	62,0
PREPARADOS DE LEGUMBRES Y HORTALIZAS	25,0	32,8	46,3	42,9	12,1	11,6	83,5	87,4	16,5	12,6
RESIDUOS Y DESPERDICIOS DE LA IND. ALIMENTARIA	0,5	0,1	0,1	0,1	51,9	60,9	52,5	61,1	47,5	38,9
Resto de Manufacturas de Origen Agropecuario	17,2	13,0	16,8	27,9	24,2	17,6	58,3	58,5	41,7	41,5
Total	27,8	26,5	19,8	14,3	19,2	17,8	56,7	58,5	43,3	41,5

Fuente: Elaboración propia en base a INDEC

Nota: Los destinos presentados en la tabla agotan el 100% de las exportaciones de cada rubro.

Principales Competidores en Productos Primarios y Manufacturas de Origen Agropecuario
Principales Productos

Producto	Descripción	Productos			VCR-Argentina				VCR Principales Competidores			Participación en las Exportaciones Mundiales del Producto Principales Competidores				
		EEUU	España	Alemania	EEUU	España	Alemania	Argentina	EEUU	España	Alemania	Argentina	EEUU	España	Alemania	Argentina
421	ACEITES VEGETALES Y GRASAS	37,87	1,0	4,7	0,6	14,1	10,9	7,3	20,4	10,9	7,3	20,4	14,1	10,9	7,3	20,4
44	MAÍZ EXCEPTO MAÍZ DULCE	27,75	3,8	2,5	1,5	51,8	15,8	6,0	15,0	15,8	6,0	15,0	51,8	15,8	6,0	15,0
81	ALIMENTO PARA ANIMALES EXCEPTO CEREALES NO COMESTIBLES	18,60	1,6	2,6	8,5	21,7	9,3	9,3	10,0	21,7	9,3	9,3	21,7	9,3	9,3	10,0
45	GRANOS DE CEREALES (NEP)	17,56	3,2	2,9	0,7	43,3	13,3	7,7	9,5	43,3	13,3	7,7	43,3	13,3	7,7	9,5
41	TRIGO / AFRECHILLO	16,35	1,9	4,1	13,3	25,2	18,9	15,0	8,8	25,2	18,9	15,0	25,2	18,9	15,0	8,8
222	SEMILLAS OLEAGINOSAS/BAJA EN ACEITE	14,67	3,0	15,4	2,5	40,8	16,7	11,3	7,9	40,8	16,7	11,3	40,8	16,7	11,3	7,9
611	CUERO	12,21	5,1	3,6	0,5	26,3	10,0	6,9	6,6	26,3	10,0	6,9	26,3	10,0	6,9	6,6
532	EXTRACTOS DE TANINO/TINTURA	11,72	1,4	2,8	1,4	16,0	14,6	9,1	6,3	16,0	14,6	9,1	16,0	14,6	9,1	6,3
245	CARBÓN DE LEÑA Y MADERA COMBUSTIBLE	9,98	12,7	3,4	1,3	13,2	13,2	8,1	5,4	13,2	13,2	8,1	13,2	13,2	8,1	5,4
46	HARINA Y OTROS EN BASE DE TRIGO	9,44	2,5	2,1	2,6	15,8	10,9	9,7	3,1	15,8	10,9	9,7	15,8	10,9	9,7	3,1
263	ALGODÓN	8,19	3,8	17,1	21,3	51,1	19,3	4,9	4,4	51,1	19,3	4,9	51,1	19,3	4,9	4,4
74	TE Y MATE	7,66	683,3	4,9	2,3	27,9	19,1	13,0	4,1	27,9	19,1	13,0	27,9	19,1	13,0	4,1
17	CARNES/CONSERVA DE MENUDENCIAS (NEP)	7,19	10,7	2,8	0,7	10,8	10,6	9,1	3,9	10,8	10,6	9,1	10,8	10,6	9,1	3,9
11	CARNE DE VACA FRESCA, ENFRIADA, CONGELADA	6,88	1,3	12,5	3,0	17,6	14,0	10,5	3,7	17,6	14,0	10,5	17,6	14,0	10,5	3,7
42	ARROZ	6,13	27,0	1,3	3,5	30,9	17,7	13,6	3,3	30,9	17,7	13,6	30,9	17,7	13,6	3,3
36	CRUSTACEOS/MOLUSCOS, ETC.	5,20	12,8	8,3	1,6	14,6	8,7	7,4	2,8	14,6	8,7	7,4	14,6	8,7	7,4	2,8
34	PESCADO FRESCO/ENFRIADO/CONGELADO	4,94	17,0	0,6	5,8	14,7	7,8	5,9	2,7	14,7	7,8	5,9	14,7	7,8	5,9	2,7

Principales Competidores en Productos Primarios y Manufacturas de Origen Agropecuario
Principales Productos

Producto	Descripción	Productos			VCR-Argentina				VCR Principales Competidores			Participación en las Exportaciones Mundiales del Producto Principales Competidores							
		EEUU	España	Alemania	EEUU	España	Alemania	Argentina	EEUU	España	Alemania	Argentina	EEUU	España	Alemania	Argentina			
121	TABACO, SIN ELABORAR Y SUS DESPERDICIOS	4,56	2,2	17,7	18,6	29,8	19,2	10,6	2,5	18,6	29,8	19,2	18,6	29,8	19,2	10,6	2,5		
54	VEGETALES Y FRUTAS FRESCAS/ENFRIADOS/CONGELADOS	4,33	4,2	6,1	4,3	14,9	14,2	10,7	2,3	4,3	14,9	14,2	4,3	14,9	14,2	10,7	2,3		
59	JUGOS DE FRUTAS Y VEGETALES	4,12	20,3	0,8	2,4	22,1	11,1	8,9	2,2	2,4	22,1	11,1	8,9	2,4	22,1	11,1	8,9	2,2	
268	PELO Y LANAS DE ANIMAL	4,11	37,4	42,7	1,3	42,1	11,0	8,5	2,2	1,3	42,1	11,0	8,5	1,3	42,1	11,0	8,5	2,2	
91	MARGARINA Y SUS DERIVADOS	3,79	1,4	3,2	3,3	15,9	12,3	11,9	2,0	3,2	15,9	12,3	11,9	3,2	15,9	12,3	11,9	2,0	
57	FRUTAS Y NUECES, FRESCAS Y SECAS	3,77	6,5	1,0	1,6	15,2	13,0	8,0	2,0	1,6	15,2	13,0	8,0	1,6	15,2	13,0	8,0	2,0	
22	PRODUCTOS LACTEOS EXCEPTO MANTECA Y QUESO	3,32	1,9	2,1	2,7	22,4	13,7	9,6	1,8	2,1	22,4	13,7	9,6	2,1	22,4	13,7	9,6	1,8	
62	CONFITURAS DE AZUCAR	3,32	0,9	1,7	3,6	9,8	9,7	8,4	1,8	0,9	3,6	9,8	9,7	0,9	3,6	9,8	9,7	8,4	1,8
73	CHOCOLATE/PREPARADOS DE CACAO	2,91	1,6	3,7	1,8	18,7	13,9	11,4	1,4	1,6	18,7	13,9	11,4	1,6	18,7	13,9	11,4	1,4	
61	AZUCAR /MIEL/ MELAZA	2,59	16,9	2,2	0,6	18,4	13,8	7,4	1,4	2,2	18,4	13,8	7,4	2,2	18,4	13,8	7,4	1,4	
56	RAICES VEGETALES/TUBERCULOS PREPARADOS/ EN CONSERVA	2,25	1,0	3,6	2,1	13,0	12,8	10,9	1,2	3,6	13,0	12,8	10,9	3,6	13,0	12,8	10,9	1,2	
58	FRUTAS PREPARADAS/ FRUTAS EN CONSERVA	1,86	0,6	0,7	1,7	8,2	7,9	6,8	1,0	0,7	8,2	7,9	6,8	0,7	8,2	7,9	6,8	1,0	
48	CEREALES/HARINAS/ALMIDON	1,77	2,5	1,7	0,9	13,0	10,9	10,8	1,0	1,7	13,0	10,9	10,8	1,7	13,0	10,9	10,8	1,0	
43	CEBADA	1,68	4,5	17,2	2,2	28,8	19,4	9,8	0,9	4,5	28,8	19,4	9,8	4,5	28,8	19,4	9,8	0,9	
55	ESENCIAS	1,67	1,2	3,2	1,4	16,6	11,4	11,3	0,3	3,2	1,4	11,4	11,3	0,3	3,2	1,4	11,4	0,3	

Principales Competidores en Productos Primarios y Manufacturas de Origen Agropecuario

Principales Productos

Producto	Descripción	VCR-Argentina	VCR Principales Competidores			Participación en las Exportaciones Mundiales del Producto Principales Competidores			
			EEUU	España	Alemania	EEUU	España	Alemania	Argentina
	ACEITES/PERFUME/SABORIZANTES		Noruega	Islandia	Dinamarca	Noruega	Islandia	Dinamarca	Argentina
35	PESCADO SECO/SALADO/AHUMADO	1,62	36,4	274,7	10,4	31,4	11,3	10,5	0,9
98	PRODUCTOS COMESTIBLES NEP	1,51	1,2	1,8	0,8	15,5	11,4	9,4	0,8
37	PESCADO/CRUSTACEOS PREP.	1,18	20,3	2,9	5,6	23,2	11,4	5,7	0,6
47	MOLIENDA DE CEREALES/HARINAS NEP	1,15	1,9	1,7	8,3	25,8	11,1	9,5	0,6
112	BEBIDAS ALCOHOLICAS	1,13	4,5	2,8	2,0	28,7	16,4	10,3	0,6
24	QUESO Y CUAJADA	1,07	3,0	5,1	1,4	19,4	18,2	16,0	0,6
12	CARNE FRESCA, ENFRIADA, CONGELADA	1,00	1,2	3,0	10,3	16,4	10,7	10,4	0,5

Fuente: Elaboración propia en base a International Trade Center

Evolución de las finanzas públicas en las principales provincias agropecuarias - Millones de pesos corrientes

	Buenos Aires				Córdoba			
	1992	1997	2000	2000/1992 ²	1992	1997	2000	2000/1992 ²
DEFICIT FISCAL	-264	-413	1.925		142	-55	113	-20,5%
DEFICIT FISCAL s/PRIVATIZACIONES	-264	809	1.925		142	-55	113	-20,5%
RECURSOS TOTALES	5.939	10.282	8.834	48,8%	1.712	2.416	2.452	43,3%
RECURSOS PROPIOS	3.090	6.292	4.693	51,9%	703	985	1.056	50,1%
RECURSOS TRIBUTARIOS PROPIOS	2.743	4.510	4.073	48,5%	659	850	910	38,1%
IMPUESTO INMOBILIARIO	461	667	627	36,0%	207	250	249	20,0%
GASTOS TOTALES	5.674	9.869	10.758	89,6%	1.854	2.361	2.565	38,4%
GASTOS PRIMARIOS	5.513	9.639	10.389	88,4%	1.811	2.279	2.472	36,5%
SALARIOS	2.898	3.991	5.664	95,5%	961	1.180	1.308	36,1%
INVERSIÓN REAL (CONSTRUCCIÓN Y EQUIPO) ¹	351	1.479	428	21,9%	191	184	237	23,7%
INTERESES	161	230	370	129,0%	43	82	93	118,4%
RECURSOS PROPIOS/REC. TOTALES	52,0%	61,2%	53,1%	1,1%	41,1%	40,8%	43,0%	1,9%
REC. TRIBUTARIOS PROPIOS/RECURSOS TOTALES	46,2%	43,9%	46,1%	-0,1%	38,5%	35,2%	37,1%	-1,4%
REC. TRIBUTARIOS PROPIOS/RECURSOS PROPIOS	88,8%	71,7%	86,8%	-2,0%	93,7%	86,3%	86,2%	-7,5%
IMPUESTO INMOBILIARIO/REC. TRIB. PROPIOS	16,8%	14,8%	15,4%	-1,4%	31,4%	29,5%	27,3%	-4,1%
RECURSOS PROPIOS/GASTOS TOTALES	54,5%	63,8%	43,6%	-10,8%	37,9%	41,7%	41,1%	3,2%
REC. TRIBUTARIOS PROPIOS/GASTOS TOTALES	48,3%	45,7%	37,9%	-10,5%	35,6%	36,0%	35,5%	-0,1%
GASTOS PRIMARIOS/GASTOS TOTALES	97,2%	97,7%	96,6%	-0,6%	97,7%	96,5%	96,4%	-1,3%
SALARIOS/GASTOS PRIMARIOS	52,6%	41,4%	54,5%	2,0%	53,0%	51,8%	52,9%	-0,1%
INVERSIÓN REAL/GASTOS PRIMARIOS	6,4%	15,3%	4,1%	-2,2%	10,6%	8,1%	9,6%	-1,0%
DEUDA PÚBLICA (Diciembre)		1212	4680	286,0%		961	1201	25,1%

Fuente: FIEL en base a Dirección Nacional de Coordinación Fiscal con Provincias, Mecon.

¹Incluye FONAVI

(-) indica superávit

Evolución de las finanzas públicas en las principales provincias agropecuarias - Millones de pesos corrientes (continuación)

	La Pampa		2000/1992 ²	Santa Fe		2000/1992 ²	
	1992	1997	2000	1992	1997	2000	
DEFICIT FISCAL	-22	-19	3		-132	-68	
DEFICIT FISCAL s/PRIVATIZACIONES	-22	-19	3		-132	-68	106
RECURSOS TOTALES	370	497	551	48,7%	1.818	2.440	2.492
RECURSOS PROPIOS	119	158	206	73,3%	807	1.023	1.041
RECURSOS TRIBUTARIOS PROPIOS	70	93	91	30,4%	648	876	895
IMPUESTO INMOBILIARIO	13	16	16	25,3%	152	188	215
GASTOS TOTALES	349	478	553	58,7%	1.686	2.372	2.598
GASTOS PRIMARIOS	348	474	546	56,8%	1.685	2.344	2.529
SALARIOS	156	219	230	47,3%	956	1.213	1.439
INVERSIÓN REAL (CONSTRUCCIÓN Y EQUIPO)I	62	71	87	41,1%	93	198	161
INTERESES	0	4	7		4358,1%	1	28
RECURSOS PROPIOS/REC. TOTALES	32,1%	31,9%	37,4%	5,3%	44,4%	41,9%	41,8%
REC. TRIBUTARIOS PROPIOS/RECURSOS TOTALES	18,9%	18,7%	16,6%	-2,3%	35,6%	35,9%	35,9%
REC. TRIBUTARIOS PROPIOS/RECURSOS PROPIOS	59,0%	58,7%	44,4%	-14,6%	80,2%	85,6%	85,9%
IMPUESTO INMOBILIARIO/REC. TRIB. PROPIOS	18,2%	17,0%	17,5%	-0,7%	23,4%	21,5%	24,0%
RECURSOS PROPIOS/GASTOS TOTALES	34,1%	33,1%	37,2%	3,1%	47,9%	43,2%	40,1%
REC. TRIBUTARIOS PROPIOS/GASTOS TOTALES	20,1%	19,4%	16,5%	-3,6%	38,4%	36,9%	34,4%
GASTOS PRIMARIOS/GASTOS TOTALES	100,0%	99,1%	98,7%	-1,2%	99,9%	98,8%	97,4%
SALARIOS/GASTOS PRIMARIOS	44,8%	46,1%	42,1%	-2,7%	56,7%	51,8%	56,9%
INVERSIÓN REAL/GASTOS PRIMARIOS	17,7%	14,9%	15,9%	-1,8%	5,5%	8,4%	6,4%
DEUDA PÚBLICA (Diciembre)		82	97	18,5%		343	736
Fuente: FIEL en base a Dirección Nacional de Coordinación Fiscal con Provincias, Mecon.							114,5%

¹Incluye FONAVI
(-) indica superávit

Evolución de las finanzas públicas en las principales provincias agropecuarias - Millones de pesos corrientes (continuación)

	Total Jurisdicciones provinciales			
	1992	1997	2000	2000/1992 ²
DEFICIT FISCAL	596	113	3.209	438,3%
DEFICIT FISCAL s/PRIVATIZACIONES	596	1.377	3.230	441,7%
RECURSOS TOTALES	21.804	32.617	32.150	47,5%
RECURSOS PROPIOS	9.231	14.994	14.224	54,1%
RECURSOS TRIBUTARIOS PROPIOS	7.366	10.897	10.844	47,2%
IMPUESTO INMOBILIARIO	1.384	1.812	1.857	34,1%
GASTOS TOTALES	22.400	32.730	35.359	57,9%
GASTOS PRIMARIOS	22.046	31.678	33.503	52,0%
SALARIOS	11.971	15.647	18.552	55,0%
INVERSIÓN REAL (CONSTRUCCIÓN Y EQUIPO)I	2.333	3.873	2.742	17,5%
INTERESES	353	1.052	1.856	425,1%
RECURSOS PROPIOS/REC. TOTALES	42,3%	46,0%	44,2%	1,9%
REC. TRIBUTARIOS PROPIOS/RECURSOS TOTALES	33,8%	33,4%	33,7%	-0,1%
REC. TRIBUTARIOS PROPIOS/RECURSOS PROPIOS	79,8%	72,7%	76,2%	-3,6%
IMPUESTO INMOBILIARIO/REC. TRIB. PROPIOS	18,8%	16,6%	17,1%	-1,7%
RECURSOS PROPIOS/GASTOS TOTALES	41,2%	45,8%	40,2%	-1,0%
REC. TRIBUTARIOS PROPIOS/GASTOS TOTALES	32,9%	33,3%	30,7%	-2,2%
GASTOS PRIMARIOS/GASTOS TOTALES	98,4%	96,8%	94,8%	-3,7%
SALARIOS/GASTOS PRIMARIOS	54,3%	49,4%	55,4%	1,1%
INVERSIÓN REAL/GASTOS PRIMARIOS	10,6%	12,2%	8,2%	-2,4%
DEUDA PÚBLICA (Diciembre)		11802	20992	77,9%

Fuente: FIEL en base a Dirección Nacional de Coordinación Fiscal con Provincias, Mecon.
¹Incluye FONAVI
(-) indica superávit

Bibliografía

- ABARE, "Current Issues", varios números.
- ABARE, 1999, "WTO Agricultural Negotiations". Important market access issues. Research Report 99.3.
- Anderson, Kym (1997) "Are Natural Resource abundant economics disadvantaged?", Centre for International Economic Studies, University of Adelaide, Seminar Paper 97-03
- Bernard, A and Jones, C. I. (1996) "Productivity across industries and countries: Time Series Theory and Evidence", Review do Economics and Statistics 78(1): pags. 135-46, February.
- Brenner, C. (1998), "Intellectual Property Rights and Technology Transfer in Developing Country Agriculture: Rhetoric and Reality" OECD Development Centre. Technical Papers.nro.133
- Boletines del INAI, varios números. 2000.
- Cashin,P., Liang,H., Mc.Dermott, C.J., (2000) "How persistent are shocks to world commodity prices" IMF Staff Papers Vol. 47 Nro.2.
- Cristini, M., Documento "La definición estratégica de las instituciones públicas agropecuarias en la Argentina: la misión y el plan de acción de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación. 2000-2005". Para el proyecto PROCOMM-BID. Octubre 2000.
- Elías, Victor J. "Infrastructure and Growth: The Latin American Case", The World Bank, December 1995.
- Elías, Victor J. "Sources of Growth. A Study of Seven Latin American Economies" International Center of Economic Growth y Fundación del Tucumán. (1992)
- FIEL (2001).Cap. 2 "La visión Agregada de la TFP", mimeo.
- FIEL (1998a), "Argentina: Infraestructura, Ciclo y Crecimiento".
- Finger, J.M., M. D. Ingco y U. Reincke (1996), "The Uruguay Round: Statistics on Tariff Concessions Given and Received, Washington, DC. The World Bank.
- Finger, J.M. y L. Schuknecht (2000), "Market Access Advances and Retreats: The Uruguay Round and Beyond", Mimeo.
- Gulliver, A.; Grandi, J. C. de; Spehar, C. y Majella G. "Estudio Global sobre Sistemas Agrícolas: Desafíos y Prioridades hacia 2030". Análisis Regional-América Latina y El Caribe. 2001
- Latneri, Luis N. "Sources of Economic Growth and Productivity, Induced Innovation and Technological Change Biases in the Agricultural Sector" Anales de la Asociación Argentina de Economía Política. (1994)
- Lema, D (1999) "El crecimiento de la agricultura argentina: un análisis de productividad y ventajas comparativas " presentado en las Ias jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales. Facultad de Ciencias EconómicasUBA, Noviembre.
- Martin, S. and Shadbolt, N. M. "Risk Management Strategies in the Whole Farm Context" Workshop on Income Risk Management, OECD, Paris. May 2000.
- Martin, Will and Mitra, Devanish (1996) "Productivity Growth in Agriculture and Manufacturing", Mimeo, World Bank, Washington DC, September.
- Matsuyama, K. (1992), "Agricultural Productivity, Comparative Advantage and Economic Growth" Journal of Economic Theory 58(2): pags 317-34, December.
- OECD. "Approaches to Income Risk Management in OECD Countries". Workshop on Income Risk Management.
- Reca , Lucio y G. Parellada, "La agricultura argentina a comienzos del milenio. Logros y desafíos". Desarrollo Económico, nro. 160. Vol.40. Enero-Marzo 2001.
- Richardson, T. "Canadian Agricultural Safety Nets Performance". Workshop on Income Risk Management, OECD, Paris. May 2000.
- Sakurai, N., Ioannidis, E., and Papaconstantinou,G. (1999) "The impact of R&D and Technology Diffusion on Productivity Growth: Evidence for 10 OECD countries in the 1970s and 1980s"
- Sachs, J. and Warner, A. (1995) "Natural Resource Abundance and Economic Growth", WP NBER
- Sonnet, F. "La Reforma económica y los efectos sobre el sector agropecuario en Argentina (1989-1998). Instituto de Economía y Finanzas. Facultad de Ciencias Económicas UNC. Mimeo.
- Stiglitz, J.E, "Some Theoretical Aspects of Agricultural Policies", Research Observer 2, nro. 1. January, 1987.
- The World Bank. Annual Conference on Development in Latin America and the Caribbean, held in Uruguay "Trade: Towards open regionalism". 1997.
- Tyers, R. y Anderson, K. 1992. "Disarray in World Food Markets: A Quantitative Assessment, Cambridge University Press, England.

Bibliografía

- ABARE, "Current Issues", varios números.
- ABARE, 1999, "WTO Agricultural Negotiations": Important market access issues. Research Report 99.3.
- Anderson, Kym (1997) "Are Natural Resource abundant economies disadvantaged?", Centre for International Economic Studies, University of Adelaide, Seminar Paper 97-03
- Bernard, A and Jones, C. I. (1996) "Productivity across industries and countries: Time Series Theory and Evidence", Review do Economics and Statistics 78(1); pags. 135-46, February.
- Brenner, C. (1998), "Intellectual Property Rights and Technology Transfer in Developing Country Agriculture: Rhetoric and Reality" OECD Development Centre. Technical Papers.nro.133
- Boletines del INAI, varios números. 2000.
- Cashin,P., Liang,H., Mc.Dermott, C.J., (2000) "How persistent are shocks to world commodity prices" IMF Staff Papers Vol. 47 Nro.2.
- Cristini, M., Documento "La definición estratégica de las instituciones públicas agropecuarias en la Argentina: la misión y el plan de acción de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación. 2000-2005." Para el proyecto PROCOMM-BID. Octubre 2000.
- Elias, Victor J. "Infrastructure and Growth: The Latin American Case", The World Bank, December 1995.
- Elias, Victor J. "Sources of growth. A Study of Seven Latin American Economies" International Center of Economic Growth y Fundación del Tucumán. (1992)
- FIEL (2001).Cap 2 "La visión Agregada de la TFP", mimeo.
- FIEL (1998a), "Argentina: Infraestructura, Ciclo y Crecimiento".
- Finger, J.M., M. D. Ingeo y U. Reimcke (1996), "The Uruguay Round: Statistics on Tariff Concessions Given and Received, Washington, DC. The World Bank.
- Finger, J.M. y L. Schuknecht (2000), "Market Access Advances and Retreats: The Uruguay Round and Beyond". Mimeo.
- Gulliver, A.; Grandi, J. C. de; Spehar, C. y Majella G. "Estudio Global sobre Sistemas Agrícolas: Desafíos y Prioridades hacia 2030". Análisis Regional-América Latina y El Caribe. 2001
- Lanceti, Luis N. "Sources of Economic Growth and Productivity, Induced Innovation and Technological Change Biases in the Agricultural Sector" Anales de la Asociación Argentina de Economía Política. (1994)
- Lema, D (1999) "El crecimiento de la agricultura argentina: un análisis de productividad y ventajas comparativas" presentado en las 1as jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales. Facultad de Ciencias EconómicasUBA, Noviembre.
- Martin, S. and Shadolt, N. M. "Risk Management Strategies in the Whole Farm Context". Workshop on Income Risk Management, OECD, Paris, May 2000.
- Martin, Will and Mitra, Devanish (1996) "Productivity Growth in Agriculture and Manufacturing", Mimeo, World Bank, Washington DC , September.
- Matsuyama, K. (1992), "Agricultural Productivity, Comparative Advantage and Economic Growth" Journal of Economic Theory 58(2): pages 317-34, December.
- OECD. "Approaches to Income Risk Management in OECD Countries" Workshop on Income Risk Management.
- Reca , Lucio y G. Parelada, "La agricultura argentina a comienzos del milenio. Logros y desafíos". Desarrollo Económico, nro. 160. Vol.40. Enero-Marzo 2001.
- Richardson, T. "Canadian Agricultural Safety Nets Performance". Workshop on Income Risk Management, OECD, Paris. May 2000.
- Sakurai, N., Ioannidis, E., and Papaconstantinou, G. (199) "The impact of R&D and Technology Diffusion on Productivity Growth: Evidence for 10 OECD countries in the 1970s and 1980s"
- Sachs, J. and Warner, A. (1995) "Natural Resource Abundance and Economic Growth", WP NBER
- Sonnet, F. "La Reforma económica y los efectos sobre el sector agropecuario en Argentina (1989-1998). Instituto de Economía y Finanzas. Facultad de Ciencias Económicas UNC. Mimeo.
- Stiglitz, J.E., "Some Theoretical Aspects of Agricultural Policies", Research Observer 2, nro. 1. January, 1987.
- The World Bank. Annual Conference on Development in Latin America and the Caribbean, held in Uruguay "Trade: Towards open regionalism". 1997.
- Tyers, R. y Anderson, K. 1992. "Disarray in World Food Markets: A Quantitative Assessment, Cambridge University Press, England.

Varangis P. y Larson, D. (1996) "Dealing with Commodity Price Uncertainty" Policy Research Working Paper 1667 The World Bank.

Yabuki, Nanae and Akiyama, Takamasa (1996) "Is Commodity Dependence Pessimism Justified?" Policy Research Working Paper 1600, World Bank.

SERIE DOCUMENTOS DE TRABAJO

1. La Fuerza de Trabajo en Buenos Aires, J. L. Bour. Diciembre 1981.
2. Encuesta sobre Remuneraciones en la Industria. Diseño Metodológico. J. L. Bour, V. L. Funes, H. Hopenhayn. Diciembre 1981.
3. Algunas Reflexiones sobre el Tratamiento a los Insumos no Comerciados en el Cálculo de Protección Efectiva. G. E. Nielsen. Diciembre 1981.
4. Ganado Vacuno: El Ciclo de Existencias en las Provincias. M. Cristini. Junio 1982.
5. Oferta de Trabajo: Conceptos Básicos y Problemas de Medición. J. L. Bour. Julio 1982.
6. Ocupaciones e Ingresos en el Mercado de Trabajo de la Cap. Fed. y GBA. H. Hopenhayn. 1982. 3 tomos.
7. La Oferta Agropecuaria: El Caso del Trigo en la Última Década. M. Cristini. Septiembre 1983.
8. Determinantes de la Oferta de Trabajo en Buenos Aires. J. L. Bour. Enero 1984.
9. El Ciclo Ganadero. La Evidencia Empírica 1982-84 y su Incorporación a un Modelo de Comportamiento. M. Cristini. Noviembre 1984.
10. El Impuesto a la Tierra, las Retenciones y sus Efectos en la Producción Actual y la Futura. M. Cristini, N. Susmel y E. Szewach. Octubre 1985.
11. El Impuesto a la Tierra: una Discusión de sus Efectos Económicos para el Caso Argentino. M. Cristini y O. Chisari. Abril 1986.
12. La Demanda de Carne Vacuna en la Argentina: Determinantes y Estimaciones. M. Cristini. Noviembre 1986.
13. Las Encuestas de Coyuntura de FIEL como Predictores del Nivel de Actividad en el Corte Plazo. M. Cristini e Isidro Soloaga. Noviembre 1986.
14. La Política Agropecuaria Común (PAC): Causas de su Permanencia y Perspectivas Futuras. M. Cristini. Julio 1987.
15. Informe OKITA: Un Análisis Crítico. D. Artana, J. L. Bour, N. Susmel y E. Szewach. Diciembre 1987.

16. Regulación y Desregulación: Teoría y Evidencia Empírica. D. Artana y E. Szewach. Marzo 1988.
17. Sistema de Atención Médica en la Argentina: Propuesta para su Reforma. M. Panadeiros. Mayo 1988.
18. Investigaciones Antidumping y Compensatorias contra los Países Latinoamericanos Altamente Endeudados. J. Nogués. Agosto 1988.
19. Aspectos Dinámicos del Funcionamiento del Mercado de Tierras: El Caso Argentino. M. Cristini, O. Chisari. Noviembre 1988.
20. Incidencia de los Impuestos Indirectos en el Gasto de las Familias. J. L. Bour, J. Sereno, N. Susmel. Enero 1989.
21. Inversión en Educación Universitaria en Argentina. J. L. Bour, M. Echart. Junio 1989.
22. La Promoción a la Informática en la Argentina. D. Artana, M. Salinardi. Septiembre 1989.
23. Principales Características de las Exportaciones Industriales en la Argentina. C. Canis, C. Golonbek, I. Soloaga. Diciembre 1989.
24. Efectos de un Esquema de Apertura Económica sobre la Calidad de Bienes Productivos Localmente. C. Canis, C. Golonbek, I. Soloaga. Marzo 1990.
25. Evolución de las Cotizaciones Accionarias en el Largo Plazo. C. Miteff. Julio 1990.
26. Algunas Consideraciones sobre el Endeudamiento y la Solvencia del SPA. D. Artana, O. Libonatti, C. Rivas. Noviembre 1990.
27. La Comercialización de Granos. Análisis del Mercado Argentino. D. Artana, M. Cristini, J. Delgado. Diciembre 1990.
28. Propuesta de Reforma de la Carta Orgánica del Banco Central. J. Piekarz, E. Szewach. Marzo 1991.
29. El Sistema de Obras Sociales en la Argentina: Diagnóstico y Propuesta de Reforma. M. Panadeiros. Agosto 1991.
30. Reforma de la Caja de Jubilaciones y Pensiones de la Provincia de Mendoza. M. Cristini, J. Delgado. Octubre 1991.
31. Los Acuerdos Regionales en los 90: Un Estudio Comparado de la CE92, el NAFTA y el MERCOSUR. M. Cristini, N. Baizazotti. Diciembre 1991.

32. Costos Laborales en el MERCOSUR: Legislación Comparada. J. L. Bour, N. Susmel, C. Bagolini, M. Echart. Abril 1992.
33. El sistema Agro-Alimentario y el Mercado de la CE. M. Cristini. Junio 1992.
34. Gasto Público Social: El Sistema de Salud. M. Panadeiros. Setiembre 1992.
35. Costos Laborales en el MERCOSUR. Comparación de los Costos Laborales Directos. J. L. Bour, N. Susmel, C. Bagolini, M. Echart. Diciembre 1992.
36. El Arancel Externo Común (AEC) del MERCOSUR: los conflictos. M. Cristini, N. Balzaretti. Febrero 1993.
37. Encuesta sobre Inversión en la Industria Manufacturera. M. Lurati. Julio 1993.
38. La Descentralización de la Educación Superior: Elementos de un Programa de Reforma. Agosto 1993.
39. Financiamiento de la Inversión Privada en Sectores de Infraestructura. FIELBANCO MUNDIAL. Diciembre de 1993.
40. La Experiencia del Asia Oriental. FIELBANCO MUNDIAL. Marzo de 1994.
41. Reforma Previsional y Opción de Reparto-Capitalización. José Delgado. Junio 1994
42. Fiscal Decentralization: Some Lessons for Latin America. D. Artana, R. López Murphy. Octubre 1994.
43. Defensa del Consumidor. D. Artana. Diciembre 1994.
44. Defensa de la Competencia. D. Artana. Marzo 1995.
45. Encuesta sobre Inversión en la Industria Manufacturera (2da. parte). M. Lurati. Setiembre 1995.
46. Precios y Márgenes del Gas Natural: Algunas Observaciones Comparativas. F. Navajas. Octubre 1995.
47. Las PYMES en la Argentina. M. Cristini. Diciembre 1995.
48. El Relabanceo de las Tarifas Telefónica en la Argentina. D. Artana, R. L. Murphy, F. Navajas y S. Urbiztundo. Diciembre 1995.
49. Una Propuesta de Tarificación Vial para el Área Metropolitana. O. Libonatti, R. Moya y M. Salinardi. Setiembre 1996.

50. Mercado Laboral e Instituciones: Lecciones a partir del Caso de Chile. Ricardo Paredes M. Diciembre 1996.
51. Determinantes del Ahorro Interno: El Caso Argentino. R. López Murphy, F. Navajas, S. Ubizondo y C. Moskovits. Diciembre 1996.
52. Las Estadísticas Laborales. Juan L. Bour y Nuria Susmel. Junio 1997.
53. Decentralisation, Inter-Governmental Fiscal Relations and Macroeconomic Governance. The Case of Argentina. Ricardo L. Murphy and C. Moskovits. Agosto 1997.
54. Competencia Desleal en el Comercio Minorista. Experiencia para el Caso Argentino. D. Artana y F. Navajas. Agosto 1997.
55. Modernización del Comercio Minorista en la Argentina: El Rol de los Supermercados. D. Artana, M. Cristini, R. Moya, M. Panadeiros. Setiembre 1997.
56. La Deuda Pública Argentina: 1990-1997. C. Dal Din y N. López Isnardi. Junio 1998.
57. Regulaciones a los Supermercados. D. Artana y M. Panadeiros. Julio 1998.
58. Desarrollos Recientes en las Finanzas de los Gobiernos Locales en Argentina. R. López Murphy y C. Moskovits. Noviembre 1998.
59. Aspectos Financieros de Tipos de Cambio y Monetarios del Mercosur. Diciembre 1998.
60. El Problema del Año 2000. Implicancias Económicas Potenciales. E. Bour. Marzo 1999.
61. El Crédito para las Microempresas: Una Propuesta de Institucionalización para la Argentina: M. Cristini y R. Moya. Agosto 1999.
62. El Control Aduanero en una Economía Abierta: El Caso del Programa de Inspección de Preembarque en la Argentina. M. Cristini y R. Moya. Agosto 1999.
63. La integración Mercosur-Unión Europea: la óptica de los negocios. M. Cristini y M. Panadeiros. Diciembre 1999.
64. La apertura financiera argentina de los '90. Una visión complementaria de la balanza de pagos. Claudio Dal Din. Junio 2000.
65. Hacia un programa de obras públicas ampliado: beneficios y requisitos fiscales. S. Auguste, M. Cristini y C. Moskovits. Setiembre 2000.
66. Una Educación para el Siglo XXI. La Evaluación de la Calidad de la Educación. G. Cousinet. Noviembre 2000.

67. Una Educación para el Siglo XXI. La Práctica de la Evaluación de la Calidad de la Educación. Experiencia Argentina e Internacional. M. Nicholson. Diciembre 2000.

68. Microeconometric decompositions of aggregate variables. An application to labor informality in Argentina. L. Gasparini. Marzo 2001.

69. Apertura comercial en el Sector Informático. P. Acosta y M. Cristini. Junio 2001.

70. Reseña: Índice de Producción Industrial y sus ciclos. Lindor Esteban Martín Lucero. Agosto 2001.

Acienda Industria Arg.de Aceros S.A.	C&A Argentina SCS
AGA S.A.	Caja de Seguro S.A.
Agfa Gevaert Arg. S.A.	Cadbury Stani S.A.
Aguas Argentinas S.A.	Cámara Argentina de Comercio
American Express Argentina S.A.	Cámara Argentina de Supermercados
A.B.N. AMRO Bank	Cámara de AFJP
Aseg. de Créditos y Garantías	Camuzzi Gas Del Sur
ASOC. Argentina de Seguros	Cargill S.A.C.I.
ASOC. Bancos de la Argentina -ABA-	Carrefour Argentina S.A.
Automóvil Club Argentino	Cepas Argentinas S.A.
Bagley S.A.	Cervecería y Malttería Quilmes
Banco Bisel	Citibank, N.A.
Banca Nazionale del Lavoro S.A.	CMS Operating S.A.
Banco CMF S.A.	Coca Cola de Argentina S.A.
Banco COMAFI	Coca Cola FEMSA de Buenos Aires
Banco de Galicia y Buenos Aires	Cooperativa de Créditos, Inversiones y Mandatos
Banco de Inversión y Comercio Exterior - BICE	Compañía de Radio Comunicaciones Móviles
Banco de la Ciudad de Buenos Aires	COPAL
Banco de la Nación Argentina	Corsiglia y Cía. Soc. de Bolsa S.A.
Banco Europeo para América Latina	Cosméticos Avon SACT
Banco General de Negocios	Credit Suisse First Boston Co.
Banco Patagonia	CTI Compañía de Teléfonos del Interior S.A.
Banco Río	Daimler Chrysler
Banco Sáenz S.A.	Deloitte & Co. SRL
Banco Societe Generale	Dow Química Argentina S.A.
Banco Sudameric	Drogería Del Sud
Banco Velox S.A.	Du Pont Argentina S.A.
BankBoston	EDENOR S.A.
Banque Nationale de Paris	EDESUR
Bansud S.A.	Editorial Atlántida S.A.
Bayer S.A.	Esso S.A. Petrolera Argentina
BBV Banco Francés	Est. Vitivinícolas Escorihuela
Berkley International Argentina S.A.	Estudio Gilibita
Bodegas Chandon S.A.	F.V.S.A.
Bolsa de Cereales de Buenos Aires	Finterbusch Pickenhayn Sibile
Bolsa de Comercio de Bs.As.	Ford Argentina S.A.
Bunge Argentina S.A.	Fratelli Branca Dest. S.A.
Arg.	Fund. Cámara Española de Comercio de la Rep. Arg.

Gas Natural Ban S.A.	Pan American Energy LLC
Gas Nea S.A.	Pecom Energía S.A.
Heller Financial Bank S.A.	Pepsi Cola Argentina S.A.
Hewlett Packard Argentina S.A.	Pirelli Argentina S.A.
HIH Aseguradora de Riesgos del Trabajo S.A.	Polisur S.A.
HSBC Argentina Holdines S.A.	Rabobank
ICI Argentina SAIC	Roggio S.A.
Industrias Metalúrgicas Pescarmona	S.A. Garovaglio y Zorraquín
ING Bank	SC Johnson & Son de Arg. S.A.
Ipako S.A.	SanCor Coop. Unidas Ltda.
IRSA	Scotiabank Quilmes
Jose Cartellone Const. Civiles S.A.	Sealed Air Argentina S.A.
Laboratorios Rontag S.A.	Serrano Argentina S.A.
La Holanda Sudamericana	Shell C.A.P.S.A.
Loma Negra C.I.A.S.A.	Siembra AFJP
Luncheon Tickets S.A.	Siemens S.A.
Lloyds Bank (BLSA) Limited	Sociedad Comercial del Plata S.A.
Massalin Particulares S.A.	Sociedad Rural Argentina
Mastellone Hnos. S.A.	Socma Americana S.A.
Mc Donald's	Swift Armour S.A. Argentina
Medicus A. de Asistencia Médica y Científica	Telecom Argentina
Mercado de Valores de Bs. As.	Telefónica de Argentina
Merchant Bankers Asociados	Thales Spectrum de Argentina
Metrogas	The Chase Manhattan Bank NA.
Metrored Telecommunications S.A.	Total Austral
Monsanto Argentina S.A.I.C.	Transportadora de Gas del Norte S.A.
Morixe Hermanos S.A.C.I.	Transportadora de Gas del Sur
Murchison S.A. Estib. y Cargas	UBS Warburg
Nobleza Riccardo S.A.I.C.F.	Unicenter Shopping
Novartis	Unilever de Argentina S.A.
Noblesa Riccardo S.A.I.C.F.	Vidriería Argentina S.A.
OCASA	
Organización Techint	
Orígenes AFJP S.A.	
Orlindo y Cía. Sociedad de Bolsa	
YPF S.A.	

Impreso en REPROGRAFIAS JMA S.A.
San José 1573/75 - Buenos Aires - Argentina
Tel/Fax: 4304-0267 / 4304-9608 / 4306-5566