



El sector agroalimentario argentino en los 90'

00005078

E21
11



El sector agroalimentario argentino en los 90'

GONZALO A. ESTEFANELL *Editor*
MERCEDES C. de BASCO
FELIX M. CIRIO
EDITH S. de OBSCHATKO
CRISTINA H. RAS
HUGO TORRES SOTO

BUENOS AIRES - R. ARGENTINA
IICA
1997

Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura. Argentina.

El sector agroalimentario argentino en los 90'. Gonzalo Estefanell editor, Mercedes C. de Basco, Félix M. Cirio, Edith S. de Obschatko, Cristina H. Ras y Hugo Torres Soto. Buenos Aires, IICA, 1997.

170 p. cuad., gráf.

ISBN: 987-9159-02-0

1.Gonzalo A. Estefanell (ed.), 2.Mercedes C. de Basco, 3.Félix M. Cirio, 4.Edith S. de Obschatko, 5.Cristina H. Ras, 6.Hugo Torres Soto, 7.SECTOR AGROALIMENTARIO - ARGENTINA, 8.MACROECONOMIA - ARGENTINA, 9.SECTOR PRIVADO AGROALIMENTARIO - ARGENTINA, 10.PRODUCTORES AGROPECUARIOS - ARGENTINA, 11.INNOVACIONES TECNOLOGICAS AGROPECUARIAS-ARGENTINA, 12.INDUSTRIA ALIMENTARIA - ARGENTINA 13.ALIMENTOS COMERCIO INTERNACIONAL-ARGENTINA, 14.CAMBIOS INSTITUCIONALES - ARGENTINA

© INSTITUTO INTERAMERICANO DE COOPERACION PARA LA AGRICULTURA. IICA - ARGENTINA

Bernardo de Irigoyen 88, piso 5 - 1072 - BUENOS AIRES - R. ARGENTINA

Tels: (54-1) 345-1207/1209/1210 - 334-6426/4128/8362/8282

Fax: (54-1) 345-1208 - Casilla de Correo 063 (1401) Buenos Aires - R. ARGENTINA

Email: IICA @udiica.arg.ar.

- GONZALO ESTEFANELL editor
- MERCEDES C. de BASCO
- FELIX M. CIRIO
- EDITH S. de OBSCHATKO
- CRISTINA H. RAS
- HUGO TORRES SOTO

Asistentes técnicos:

- CARLOS COWAN ROS
- PABLO E. MATEU

Supervisión editorial y diagramación

- ANGEL FERNANDEZ

Diseño de tapa: ANGEL FERNANDEZ y ANIBAL R. MOLINA

Composición de texto: LILIANA D'ATTOMA y ANIBAL R. MOLINA

• Las ideas y planteamientos contenidos en los trabajos son propios de los autores y no representan necesariamente el criterio del Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura. IICA

ISBN: 987-9159-02-0

Impreso en Argentina

Printed in Argentina

Queda hecho el depósito que marca la ley 11.723

Se agradece al PROMEX - SAGPyA por el apoyo gráfico para la tapa y portadillas.

BUENOS AIRES - R. ARGENTINA

IICA

1997

INDICE	Pág.
I. INTRODUCCION.....	3
II. LOS CAMBIOS EN EL MARCO MACROECONOMICO ARGENTINO	
1. El nuevo marco internacional.....	9
2. Los lineamientos del nuevo marco macroeconómico argentino.....	11
3. Consecuencias de los cambios sobre la actividad agroalimentaria.....	22
III. LOS CAMBIOS INSTITUCIONALES EN EL SECTOR AGROALIMENTARIO	
1. El marco general de las transformaciones.....	27
2. Principales cambios.....	28
3. Las innovaciones institucionales.....	32
4. Balance y agenda pendiente.....	36
5. Modalidades de asistencia técnica pública y privada a los productores agropecuarios.....	39
Anexo al capítulo III	55
IV. CAMBIOS ESTRUCTURALES Y NUEVOS COMPORTAMIENTOS EN EL SECTOR PRIVADO AGROALIMENTARIO	
1. Cambios estructurales y nuevas formas de organización empresarial de los productores agropecuarios.....	65
2. Innovación tecnológica en la producción primaria.....	94
3. Utilización de nuevos instrumentos financieros y de cobertura de riesgos.....	100
4. Cambios de los comportamientos empresariales en la industria alimentaria.....	106
5. Transformaciones en la distribución de alimentos.....	117
V. IMPACTOS DEL NUEVO CONTEXTO Y DESEMPEÑO DEL SISTEMA AGROALIMENTARIO	
1. Impactos generales de la transformación macroeconómica.....	123
2. Desempeño del sistema agroalimentario e impactos de los cambios.....	125

BIBLIOGRAFIA.....	149
SIGLAS.....	165

CUADROS

1. Políticas para el aumento de la competitividad.....	13
2. Instituciones que realizan asistencia técnica según tipo de productor predominante.....	40
3. Cantidad de productores por tipo de institución.....	42
4. Cantidad de técnicos que realizan asistencia técnica por tipo de institución.....	43
5. Modelos de gestión que relacionan al sector privado con y sin fines de lucro con los grupos de productores y con el estado para brindar asistencia técnica.....	44
6. Operatoria de los programas/instituciones intervinientes en la asistencia técnica agropecuaria.....	52
7. Tractores. Existencias, por escala de antigüedad, según escala de potencia. (en unidades).....	96
8. Cosechadoras. Existencias, por escala de antigüedad, según escala de potencia. (en unidades).....	96
9. Ventas de tractores, cosechadoras y equipos de riego en el mercado interno. Período 1990-1994 (en unidades).....	97
10. Mercado Argentino de productos fitosanitarios (1988-1996) (valores en miles de pesos-Precio neto contado distribuidor).....	97
11. Herbicidas. Ventas anuales, discriminadas por producto formulado. Período 1990-1994 (en litros del producto).....	97
12. Fertilizantes. Consumo aparente en Argentina. Período 1984-1996 (en toneladas).....	98
13. Importaciones de productos agropecuarios. Por capítulos. En millones de dólares.....	107
14. Estructura de la industria de alimentos y bebidas según estrato de personal ocupado. Año 1993.....	110
15. Principales empresas de la industria de alimentos y bebidas. Año 1996 (En millones de pesos).....	112
16. Inversiones en la industria de alimentos y bebidas (nacionales y extranjeras) En el período 1990-2000.....	113
17. Inversión en la industria alimentaria por tipo. 1990-2000.....	114
18. Origen nacional de inversión extranjera en la industria alimentaria....	114
19. Inversión extranjera en la industria alimentaria por producto. 1990-2000	115
20. El comercio minorista de alimentos en 1984-1993.....	118

	Pág.
21. Las mayores empresas de la gran distribución en el area metropolitana. Indicadores generales	118
22. Indicadores de evolución de la economía argentina.....	124
23. Indicadores sociales.....	126
24. Importancia del sistema agroalimentario en la economía argentina.....	128
25. Tasas de crecimiento de la economía y del sector agroalimentario.....	130
26. Tasas de crecimiento de las exportaciones.....	130
27. Composición y evolución del valor agregado agropecuario. Total y subsectores 1980-1996.....	132
28. Cereales y oleaginosos. Areas, producción y rendimientos.....	134
29. Variaciones en la superficie, producción y rendimiento de cereales y oleaginosas entre las campañas 1993/94 y 1996/97.....	135
30. Indicadores de Costos, ingresos y resultados de la actividad agrícola.....	136
31. Cultivos industriales. Areas, producción y rendimientos.....	138
32. Frutas. Areas, producción y rendimientos.....	140
33. Hortalizas. Areas, producción y rendimientos.....	141
34. Indicadores de ganadería vacuna.....	142
35. Lechería y avicultura. 1981-1996. Producción.....	144
36. Indicadores de costos, ingresos y resultados de la actividad ganadera.....	146
37. Industria alimentaria. Seis ramas más importantes en 1993.....	148
38. Indicadores de producción, productividad y apertura en alimentos y bebidas.....	151
39. Exportaciones de productos de origen agropecuario por grandes rubros.....	153
40. Exportaciones agroalimentarias. Participación y evolución de los rubros componentes.....	154
41. Exportaciones de productos del complejo agroindustrial agrupados por subsectores y cadenas productivas.....	155
42. Destino de las exportaciones de productos primarios y manufacturas de origen agropecuario.....	156
43. Exportación de productos de origen agropecuario al mercosur y resto del mundo.....	157
44. Exportación de productos de origen agropecuario al Mercosur.....	159
45. Participación de las exportaciones argentinas en las importaciones de alimentos de Brasil.....	160

GRAFICOS

Pág.

1. Relación del precio promedio anual de tractor de 60-80 HP/granos.....	94
2. Relaciones de precios promedio anuales de plaguicidas/granos.....	94
3. Relaciones de precios promedio anuales de fertilizantes/trigo.....	95
4. Mercado de futuros. Tonelaje registrado.....	103
5. Mercado de opciones. Tonelaje registrado.....	103
6. Ocupación y valor de producción según tamaño de unidad censal.....	110
7. Valor de producción por puesto de trabajo según tamaño de unidad censal.....	111
8. Inversión en la industria alimentaria por tipo. 1990-2000.....	114
9. Origen nacional de inversión extranjera en la industria alimentaria. Porcentajes.....	114
10. Inversión extranjera por productos. Porcentajes. 1990-2000.....	115
11. Participación en el total de ventas de las ocho mayores empresas de la Gran Distribución. Año 1995.....	119
12. Producto Bruto Agroalimentario y del resto de la economía.....	129
13. Indicadores de costos, ingresos y resultados de actividades agrícolas.....	137
14. Indicadores de costos, ingresos y resultados de actividades ganaderas.....	147
15. Ramas de la industria según importancia en valor de producción y ocupación.....	149
16. Estructura regional de la industria alimentaria.....	150
17. Exportación a los países del Mercosur por grandes rubros.....	161



capítulo I

Introducción

INTRODUCCION

Los enormes cambios experimentados por el mundo en estos últimos diez años, coincidiendo con la finalización de un siglo y milenio, han forzado a un replanteo de arraigadas creencias y verdades reveladas en cuanto al destino de los países, al rol del Estado y al manejo de sus economías.

Se terminó la lucha por la hegemonía mundial. La guerra fría es ya historia y el capitalismo y la democracia se han universalizado como formas de arreglo económico y político de los países, por lo menos hasta que nuevas teorías -que aún no se vislumbran- propongan otros arreglos sociales. Esto, por cierto, no significa el "fin de la historia" ya que nuevos debates en el seno mismo del capitalismo se van generando al ensancharse la brecha entre países y entre grupos sociales .

Existe hoy un país hegemónico cuyas pautas de comportamiento y de consumo se extienden *urbe et orbi* ayudadas por el enorme desarrollo de las telecomunicaciones y del transporte en general. El capital se mueve sin fronteras y a la velocidad de la luz. Las transacciones monetarias diarias superan en varias veces el PBI de la mayoría de los países en desarrollo.

El efecto de lo que sucede en un país en una lejana región del mundo se hace sentir de inmediato en sus antípodas. Las alianzas que respondían a intereses políticos hoy responden a intereses comerciales. El Estado busca un nuevo rol reconociendo que ya no puede ser un participante económico activo, desprendiéndose de empresas de producción y servicios.

La Argentina, país que ha pasado en el siglo que finaliza un período inicial de tremendo crecimiento económico y preponderancia mundial

para luego atravesar varias décadas de estancamiento -producto de errores propios y circunstancias ajenas-, se encuentra en esta última década en un profundo proceso de transformaciones tan importantes que es difícil reconocerla.

El sector agroalimentario argentino no es ajeno a estos cambios y, aún más, probablemente sea el sector que más ajustes haya sufrido en este período y está seguramente llamado a llevar a cabo en el futuro otras reformas que le harán jugar un rol preponderante en la inserción internacional, estrategia ésta que ha sido definida como uno de los pilares claves de la política de transformación económica nacional.

Estos cambios concitan la atención del mundo por lo que es común escuchar preguntas referidas a los cambios que han ocurrido en el sector.

Si bien existen distintos estudios y documentos que pueden dar una idea de esos cambios, lo cierto es que están dispersos y exigen a las personas interesadas buscar la respuesta en diversas fuentes. El estudio que aquí se presenta pretende ser una síntesis de esas transformaciones, -inducidas por iniciativas gubernamentales- y el efecto y la respuesta dada por los operadores privados, tanto del sector primario como del agroindustrial y de servicios que, en conjunto y articulados, conforman el "Sector Agroalimentario Argentino".

La liberalización económica y comercial que se consolida en el mundo va de la mano del nuevo rol que asume el Estado como participante económico y social. Ese nuevo papel, aún no completamente definido y que, probablemente, nunca lo será sino que irá adaptándose a medida que las nuevas circunstancias lo demanden, ha significa-

do un shock para economías emergentes como la argentina. Las políticas de eliminación de las Juntas Nacionales de Carnes y de Granos, la privatización del manejo de terminales de carga y descarga de granos, la noción del Estado como socio y no antagonista de grupos de presión del sector privado, a través de iniciativas tales como el Programa Cambio Rural, el apoyo a la iniciativa de establecer el SIAL-Mercosur en el país, la definición de programas específicos como el de Tomate 2000 en Cuyo, etc. son algunos ejemplos del nuevo rol del Estado que la Secretaría de Agricultura ha encarado con determinación.

Pero, simultáneamente, el cambio de uno de los protagonistas de la historia -el Estado-, demanda, trae aparejado, un cambio del otro protagonista -el sector privado. En efecto, es reconocido por todos que ya no alcanza simplemente con tener una amplia dotación de recursos ya que a nivel nacional lo único que cuenta en materia de competitividad es la productividad del conjunto. Por lo tanto, se necesitan otros elementos que aseguren el posicionamiento en los mercados mundiales. No es suficiente producir eficientemente a nivel primario, se necesitan caminos, infraestructura de procesamiento, facilidades portuarias y aduaneras eficientes, etc.

Ello puede darse solamente a través de una sólida asociación entre Estado y sector privado para lograr que, a la dotación de recursos (ventaja comparativa) se le sumen una serie de factores dinámicos que permitan ir mejorando la productividad y el posicionamiento en mercados (ventaja competitiva).

Por lo tanto, ya no puede concebirse al sector privado como un mero demandante de apertura de espacios de captación de renta sino como socio pleno en iniciativas que beneficien tanto al empresario como a la sociedad toda. Ya los lobbies no pueden hacerse a la vieja usanza en base a amistades con funcionarios y políticos sino que, más bien, se conciben, y funcionan, a través de propuestas concretas, fundamentadas y a través de alianzas Estado-Sector Privado para llevar adelante la Empresa Argentina.

Asimismo, se requieren nuevos arreglos en la producción y comercialización de productos. El hombre de campo argentino ha dado muestras de su capacidad de innovación para la creación de formas organizacionales novedosas de sumo interés. Abundan los ejemplos de emprendimientos conjuntos, de asociaciones verticales y horizontales que se van realizando para enfrentar el mercado globalizado, a veces a nivel del predio productivo, otras para enfrentar la comercialización o para hacer frente a la necesidad de capital y, según el caso, en combinaciones de estos u otros aspectos de la cadena de producción -comercialización-procesamiento-distribución.

Precisamente, es necesario conceptualizar la cadena agroalimentaria como tal para poder hacer frente a los mercados globalizados y responder adecuadamente a un consumidor exigente que, por virtud de los cambios anotados se ha transformado en el comienzo de la cadena, es decir que se ha pasado de una visión "ofertista" a una de demanda. Ello ha implicado, a su vez, un importante cambio institucional, como es el haber definido el *Sector Agroalimentario* y haberlo puesto todo bajo un mismo techo en la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación.

A partir de dicho reconocimiento se han tomado varias iniciativas que se presentan y se discuten sintéticamente en este documento, intentando evaluar, a pesar del corto tiempo transcurrido, su impacto sobre el desempeño del sector en las distintas etapas que lo integran.

En lo referente a la producción primaria, el análisis se realiza no solamente de manera global como ha sido tradicional sino, también, a nivel de las economías regionales. Debe anotarse que esta última tarea no es fácil ya que la información desagregada no resulta sencilla de conseguir, si es que existe, para realizar un examen detallado.

En forma sintética, algunos de los principales cambios que se han detectado en el sector agroalimentario que se analizan a lo largo del estudio son los siguientes:

A nivel del sector público

1. Redefinición del rol estatal hacia uno de socio y promotor.
2. Inclusión del sector alimentos bajo la misma órbita de decisiones, definiendo un nuevo marco institucional.
3. Aplicación de importantes políticas de desregulación del comercio y la operación comercial agropecuaria.
4. Desarrollo de importantes programas de incentivo y promoción de la producción agropecuaria, incluyendo los orientados a los más pequeños para asegurar su participación en el nuevo mercado globalizado.
5. Realización de obras de infraestructura; desregulación y privatización de servicios que influyeron en la reducción de costos de producción y comercialización.
6. Cooperación entre el sector público y privado para la tercerización de la asistencia técnica.

A nivel del sector primario

1. Aumento de la producción y la productividad a través de una fuerte incorporación de tecnología.
2. Aumento de escala en uno o varios puntos de la cadena a través de integración vertical u horizontal.
3. Modernización en las prácticas comerciales.
4. Creciente uso de nuevos instrumentos financieros y comerciales tales como futuros y warrants.
5. Arribo de capitales de inversión extra sectoriales.
6. Realización de nuevos contratos de vinculación de los productores con las agroindustrias, en algunos casos con participación de la SAGPyA.
7. Reconversión hacia producciones más competitivas en el marco de la globalización y la integración regional.
8. Creciente rol del sector privado en la comercialización de bienes primarios en el exterior y en la provisión de asistencia técnica.

A nivel de la industria alimentaria

1. Cambios en las empresas orientados a mayor competitividad: inversiones, innovación tecnológica, adquisiciones, fusiones y joint ventures, nuevas estrategias de mercado.
2. Mayor concentración y mayor peso de las grandes empresas multinacionales.
3. Incremento de producción y productividad.
4. Aumento de exportaciones y del peso de las mismas en la producción total.
5. Diversificación de las exportaciones en productos y destinos.

De los análisis realizados surgen, entre otros, los siguientes puntos de una agenda pendiente:

Para el sector público

1. Fortalecer el cambio institucional tendiente a una mayor cooperación mixta (sector público y privado) en todas las áreas sectoriales.
2. Disminuir las asimetrías de las regiones con la agricultura pampeana y al interior de las regiones entre productores.
3. Extender la cobertura de la asistencia técnica a un mayor número de productores agropecuarios.
4. Crear mecanismos mixtos de promoción comercial externa.
5. Contribuir a la incorporación del concepto de Calidad Total como eslabón fundamental en la cadena alimentaria en todas sus etapas.
6. Fortalecer el análisis, difusión y aplicación de los tratados y reglamentaciones de comercio internacional que pueden limitar el acceso de los alimentos argentinos, primarios y elaborados.

Para el sector primario

1. Continuar con el esfuerzo de introducción de tecnología para mantener la tendencia de aumento de productividad.
2. Mejorar su capacidad de negociación con

6 El sector agroalimentario argentino en la década del 90'

la industria y el sector distribuidor desarrollando mecanismos contractuales adecuados.

3. Continuar con los procesos de aumento de escala a través de prácticas asociativas.
4. Incrementar sanidad y calidad, especialmente en producción pecuaria y frutihorticultura.

Para la industria alimentaria

1. Continuar la inversión y la incorporación de tecnologías.
2. Intensificar la adopción de sistemas de control de sanidad y calidad.
3. Establecer mecanismos articuladores con el

sector primario para mejorar el ajuste de las características de la materia prima a la demanda final.

4. Establecer mecanismos articuladores con la gran distribución que contemplen los intereses mutuos.
5. Asumir un rol más activo y el liderazgo en la promoción de la producción alimentaria argentina en el exterior.

La Oficina del IICA en la Argentina, coparticipante en esta tarea de readaptación del sector agroalimentario a las demandas de la época, pretende contribuir así a un proceso de reflexión, basado en estudios y seminarios, como aporte a la tarea de construir un espacio más competitivo, más equitativo y más sostenible en el Cono Sur.



capítulo II

*Los cambios en
el marco
macroeconómico
argentino*

LOS CAMBIOS EN EL MARCO MACROECONOMICO ARGENTINO

1. EL NUEVO MARCO INTERNACIONAL

La última década se ha caracterizado por la consolidación, a nivel internacional, de dos procesos de orden general de influencia decisiva sobre la actividad económica y por ende sobre la agropecuaria: la globalización económica, política y cultural y la aceleración del desarrollo científico y tecnológico.

La globalización económica está caracterizada por la ampliación de los mercados a escala mundial, el desarrollo de actividades económicas y financieras por parte de empresas transnacionales que operan simultánea y coordinadamente en varios países, y el fuerte crecimiento de la inversión extranjera directa.

La globalización se fue produciendo por varios factores concurrentes: uno decisivo, el avance tecnológico de las telecomunicaciones. Esta verdadera revolución fue más poderosa que un avance militar para difundir modelos de consumo y pautas culturales y voltear barreras políticas. Otro factor, también fundamental, fue el crecimiento de la inversión extranjera directa y de las transacciones financieras internacionales, que aumentaron varias veces más que la producción y las exportaciones de bienes y que de hecho establecieron al mundo como teatro de operaciones. Esto último no hubiera sido posible sin el primero.

La globalización económica se retroalimenta con la generalización de los modelos económicos liberales, entendidos en el sentido de desregulación y privatización de actividades económicas y sociales que habían sido tradicionalmente reservadas al

Estado. Por otra parte, se asocia necesariamente - dado el avance de las comunicaciones- con una homogeneización cultural y política, generalizándose las pautas de consumo de bienes materiales y culturales. Los hábitos alimentarios, de vestimenta y comportamiento de los países occidentales (Estados Unidos y Europa Occidental) van desplazando a los hábitos y valores vernáculos tradicionales. Esta globalización ocurre no sin conflicto ya que se producen luchas por las autonomías nacionales e intentos de diferenciación más o menos pacíficos. En lo institucional, frente a la concentración del poder por el aumento de escala de empresas y mercados, se difunde la descentralización de las actividades del Estado.

La consolidación de estas tendencias creó un marco más favorable para el crecimiento económico y el comercio internacional. Las transacciones comerciales y financieras aumentaron aún más que la producción de bienes. Así, entre 1989 y 1996, el producto bruto mundial creció a una tasa anual acumulativa del 3,1%, mientras que el comercio mundial de bienes lo hizo al 6,3% (FMI. 1997).

En paralelo con la globalización de la economía mundial, se ha desarrollado con fuerza un movimiento parcialmente contradictorio: el regionalismo, la agrupación de países en bloques regionales determinados por circunstancias históricas o culturales, pero impulsados por el objetivo económico de ampliar los mercados internos nacionales y fortalecer la capacidad de negociación frente a otros bloques. La consolidación de la Unión Europea sobre la base de la Comunidad Económica Europea en 1993, la firma del Tratado de Libre Comercio Norteamericano (NAFTA) en 1994, la constitución del Mercado Común del Sur

(MERCOSUR) en 1995 y otras acciones de integración en curso, muestran una tendencia que, en principio, es contraria al multilateralismo. Sin embargo, es considerada por algunos países como una estrategia imprescindible, y quizás previa a una real globalización permitiendo un mejor posicionamiento para la negociación con el país hegemónico. Aún los países que en algún momento se manifestaron reacios a asociaciones regionales, hoy están solicitando ingresos plenos o parciales a las mismas.

En el nuevo marco económico las perspectivas de la actividad agropecuaria extendida -primaria y agroindustria- son favorables ya que la generalización de modelos capitalistas y sociedades democráticas se ha visto acompañada de procesos de crecimiento que han estimulado el consumo y el comercio internacional.

Hay un importante volumen de demanda por alimentos que comienza a expresarse en el mercado y no es sólo la de productos diferenciados y especialidades proveniente de los países más desarrollados del sudeste asiático, sino también la de alimentos básicos (*commodities*).

Por otra parte, el acuerdo alcanzado en la Ronda Uruguay del GATT, que incluyó por primera vez a estos productos y estableció reglas de juego que apuntan a la liberalización de los mercados, intentando poner freno a la escalada proteccionista de países desarrollados que tanto dañó a países exportadores como Argentina en la década del 80, está actuando también a favor del incremento del comercio.

En la actualidad, en los países desarrollados y en una parte importante de los mercados emergentes, al alimento se lo ha transformado en un producto diferenciado. A la materia prima se le agrega valor en forma de elaboración industrial, transporte, distribución, envase, diseño, diversidad de presentación, control de calidad, cualidades sanitarias e intrínsecas, etc. Sucesivas elaboraciones, tratamientos de conservación entre etapas, controles sanitarios en distintos puntos del proceso, varias fases de distribución y otros procesos hacen del producto final uno de mucho mayor valor que la materia prima original. Estas circunstancias crean la necesidad del concepto de sistema o cadena, para poder analizar el proceso en su conjunto y entender que,

a diferencia de la visión ofertista de otrora, es a partir de la demanda del consumidor que se articulan las demás etapas de las cadenas alimentarias.

El enfoque conceptual de cadena agroalimentaria implica adoptar una visión integrada e integral del proceso, de manera de contemplar adecuadamente los eslabonamientos tecnológicos, económicos y financieros entre las etapas. Estos encañamientos tienen influencia directa en la forma en que se realiza la actividad productiva y en los requerimientos de servicios profesionales. Para el logro de competitividad a nivel del producto final, la eficiencia tiene que ser lograda en cada etapa. Para el logro de la calidad en el producto final se requiere tener «calidad total», es decir, en cada una de las etapas de la cadena.

Otro de los cambios significativos en la organización de las cadenas es el tipo de agentes económicos que intervienen y su peso en el mercado. La transferencia del poder de decisión al consumidor tiene su máxima expresión en el gran desarrollo de la etapa de distribución, a través de la instalación de las denominadas «grandes superficies»: los supermercados e hipermercados. Estos agentes tienen una enorme influencia en toda la cadena, incluyendo al productor agropecuario. Este proceso que lleva más de una década en los países de mayor poder adquisitivo se está generalizando hoy en la Argentina.

Estos nuevos agentes concentran un gran poder de negociación, que les permite imponer condiciones productivas, comerciales y financieras, tanto a consumidores como a productores agropecuarios y también a la industria alimentaria -que otrora dispusiera de este poder frente a la producción primaria. Aunque se habla de la soberanía del consumidor, los grandes distribuidores crean y moldean la demanda. Así, la relación entre el productor agropecuario y el consumidor es distante y está mediatizada por un gran número de agentes.

En cuanto a los mercados de bienes primarios (*commodities*), el creciente desarrollo de distintas herramientas de comercialización tales como los mercados de futuro y los mercados a distancia (mercados electrónicos), requieren cierto grado de entrenamiento para su utilización efectiva. En efec-

to, en estos mercados se opera con símbolos y no con productos físicos, siendo necesario manejar y analizar con rapidez una gran cantidad de información para la que no están necesariamente preparados todos los productores.

El creciente grado de apertura de las economías, unida a la globalización e instantaneidad de las comunicaciones, conduce a establecer como pauta de la actividad económica un nivel de competencia extremo y creciente entre las empresas de distintos países. Si el mercado es único, y todos los agentes pueden comprar y vender en cualquier país, entonces el número de competidores se agranda infinitamente y la lucha resulta cada vez más difícil. Actualmente, el elemento crítico para participar de los mercados es la competitividad. Este concepto, que ha merecido múltiples definiciones y explicaciones, intenta resumir la capacidad de una empresa de conquistar y mantener un mercado. El país, en su conjunto, no compite, crea condiciones de competencia, pero son las empresas quienes lo hacen.

En otros contextos históricos, la competitividad estaba en gran medida garantizada por la ventaja comparativa dada por la posesión de recursos naturales. Hoy día, esta ventaja ha sido relativizada por las ventajas añadidas por la tecnología productiva y comercial. Por ejemplo, países con escasa dotación de tierras aparecen como grandes exportadores de alimentos, porque han sido capaces de maximizar innovaciones tecnológicas y estrategias comerciales. Pero, a pesar de estos ejemplos extremos, los recursos naturales siguen siendo fuente de competitividad para algunos países, siempre que se les incorporen otros factores. Esto tiene como consecuencia inmediata que el mantenimiento y eventual superación de la posición lograda implica necesariamente la conservación de dichos recursos y, fundamentalmente, la innovación constante para el mantenimiento del mercado.

2. LOS LINEAMIENTOS DEL NUEVO MARCO MACROECONÓMICO ARGENTINO

A partir de 1984, en que se recupera el régi-

men democrático en el país, la política económica puede caracterizarse como una transición entre dos modelos económicos: el de industrialización sustitutiva y el actual de apertura. Durante esa década se diagnosticaron los principales problemas que afectaban a la economía argentina: el agotamiento del mercado interno, la inflación, el elevado peso del gasto público en la economía, el deterioro de la situación de los sectores sociales más desprotegidos, la caída de la inversión y de la productividad de la economía. Las principales políticas adoptadas tendientes a resolverlos fueron el Plan Austral (intento de estabilización de precios y reducción del déficit fiscal), la recuperación del gasto público en educación, salud y programas asistenciales. El estímulo a las exportaciones -reconocidas como necesarias para el crecimiento- se instrumentó a través del manejo del tipo de cambio, con regímenes de promoción de exportaciones y con una limitada reducción de la protección industrial a través de disminución del promedio de aranceles.

La década del 80 culminó con una crisis hiperinflacionaria y consecuentemente política que marcó al país, creando el clima propicio para la aplicación de las medidas económicas que le seguirían y abriendo paso a los profundos cambios de la década siguiente.

Los años 1989 y 1990 aparecen como una etapa de transición hacia un nuevo modelo, a través de reformas parciales; es recién a partir de 1991 que se implementa la estrategia de una nueva organización del sistema económico, orientada a responder a los desafíos que imponen los cambios a nivel mundial.

El objetivo central de la nueva orientación es el crecimiento económico basado en la integración del país a la economía mundial a través del comercio internacional, quebrando la limitación de un mercado interno cuya dimensión es insuficiente para un desarrollo sostenido. Dicha integración requiere un aumento de participación de las exportaciones e importaciones en la actividad económica, lo cual se concreta a través de políticas de apertura para el comercio exterior y políticas para el aumento de la competitividad.

El modelo de apertura y desregulación adop-

tado en la Argentina estableció a la eficiencia como criterio rector para la asignación de recursos en condiciones de competencia. En las condiciones vigentes en décadas anteriores, con un alto nivel de protección, instrumentación de estrategias de redistribución del ingreso a través de intervención en los salarios y precios de los productos, con fuerte peso del poder de las corporaciones en muy distintos ámbitos, introdujeron otras variables distintas de la eficiencia en la toma de decisiones económicas, tanto públicas como privadas. Una de las consecuencias fue que la productividad general del sistema económico, y el de la mayor parte de los sectores, se fue reduciendo en comparación a la de los países competidores en los mercados internacionales.

El objetivo general de crecimiento a través de la integración a la economía mundial fue perseguido con una estrategia de dos ejes complementarios: aumentar la apertura comercial de la economía y promover el aumento de la competitividad para afrontar las condiciones de apertura. El punto de partida para la instrumentación de las políticas fue la estabilización de los precios y de las relaciones macroeconómicas básicas, los cuales se instrumentaron con la ley de convertibilidad. Muy esquemáticamente, el Cuadro 1 menciona las principales políticas instrumentadas en relación a ambos objetivos de largo plazo, las cuales son ampliadas en las secciones posteriores.

Se adoptaron también otras políticas, de instrumentación y vigencia en el mediano y largo plazo, cuya relación con la competitividad es menos inmediata, pero que son igualmente importantes para el objetivo de lograr mayor eficiencia en la asignación de los recursos sociales y armonizar el modelo económico con el modelo político adoptado por la Constitución Nacional. Entre éstas merecen destacarse las orientadas al reordenamiento de las relaciones financieras de la Nación con las provincias, y las políticas impositivas dirigidas a recuperar la ciudadanía fiscal enfatizando el correcto y generalizado cumplimiento de las obligaciones y la consecuente clarificación de la competencia entre sectores, actividades y empresas.

A continuación se realiza una breve descripción de las principales medidas, agrupadas por su

objetivo específico. Se señalan los aspectos particulares que influyen directamente en el sector agroalimentario.

Apertura económica

Reducción de aranceles de importación

Se operó una disminución generalizada de los aranceles de importación. Los niveles máximos, que hasta 1988 llegaban al 50%, más 15% de recargo adicional, disminuyeron al 20% más 10% de tasa de estadística en 1992, mientras que el promedio pasó del 39% al 10%¹. A 1996, el arancel oscilaba entre el 0% y el 20%, siendo el promedio general de 13%, mientras que la tasa de estadística había bajado al 3%.

Eliminación de impuestos y gravámenes a la exportación

Entre 1991 y 1993 se redujeron y finalmente derogaron las "retenciones" a la exportación, gravámenes que caracterizaron el panorama impositivo del sector agropecuario por varias décadas. Subsisten tres excepciones: 15% para los cueros crudos, 5% para los cueros curtidados y 3,5% para los granos oleaginosos. También se eliminaron la tasa de estadística (3%), la contribución con destino al INTA (1,5% de las exportaciones agropecuarias de origen pampeano) y el otorgamiento de reembolsos simétricos a los aranceles de exportación. También se eliminaron otras cargas impositivas vinculadas a la exportación (contribución al Fondo para la Marina Mercante, impuesto a la transferencia de divisas, y otros). Estas modificaciones permitieron a los productores locales captar una porción mayor o la totalidad de los precios internacionales.

Eliminación de restricciones al comercio exterior

Se derogaron restricciones cuantitativas, permisos, autorizaciones y trámites previos para

¹ Argentina en Crecimiento, pág. 33

Cuadro 1

POLITICAS PARA EL AUMENTO DE LA COMPETITIVIDAD

<p>Apertura económica</p> <ul style="list-style-type: none"> · Reducción de aranceles de importación · Eliminación de impuestos y gravámenes a la exportación · Eliminación de restricciones al comercio exterior · Negociaciones internacionales y tratados: <ul style="list-style-type: none"> - Organización Mundial del Comercio (ex-GATT) - Firma del Tratado constituyendo el MERCOSUR - Negociaciones sanitarias para acceso a mercados externos
<p>Mejoramiento de la competencia en los mercados de bienes y servicios orientada a reducción de costos de producción y comercialización</p> <ul style="list-style-type: none"> · Desregulación de actividades económicas · Privatización de empresas públicas y mejoramiento de la infraestructura
<p>Estímulo a la inversión</p> <ul style="list-style-type: none"> · Estabilización de precios y ordenamiento del mercado financiero · Renegociación de la deuda pública (interna y externa) · Igualación en el tratamiento de la inversión nacional y extranjera · Desregulación del mercado de capitales · Ordenamiento fiscal y simplificación del régimen impositivo · Reforma del régimen laboral y previsional

- la exportación de bienes y servicios;
- se eliminaron restricciones cuantitativas a las importaciones -con excepción del régimen de la industria automotriz-, el régimen de "compra nacional" en contrataciones públicas, y las limitaciones referidas a origen o procedencia y se simplificaron procedimientos aduaneros para liquidación de impuestos adoptándose el principio de despacho directo a plaza de las mercaderías de importación.

Negociaciones internacionales y tratados

El Acuerdo final del GATT

La firma del Acuerdo Final de la Ronda Uruguay del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (General Agreement on Trade and Tariffs -GATT) en 1994 fue uno de los hechos más significativos en la transformación del marco internacional para la actividad agroalimentaria. Luego de una intensificación del proteccionismo agrícola de los países desarrollados en la década del 80 y de la crisis de los precios en los mercados internacionales de granos en 1986, esta larga negociación condujo a logros sin precedentes, aunque limitados, hacia la liberalización del comercio agrícola internacional.

Los acuerdos de incidencia directa en el sector agroalimentario fueron:

- a) En el área del **comercio agrícola**: reducción en las medidas de ayuda interna (20% con respecto a los niveles vigentes en el promedio de los años 1986-88, en el término de 6 años), la disminución de los subsidios a las exportaciones (21% en los volúmenes exportados con subsidios, y 36% en los gastos destinados a subsidios) y el mejoramiento del acceso a los mercados. Este se persigue a través de la arancelización de las medidas no arancelarias, reducción de los aranceles así resultantes, y de la fijación de un contingente de acceso mínimo con aranceles reducidos cuando las cantidades importadas no superen una proporción del consumo interno (que va del 3% al 5% entre el principio y fin del período de aplicación). Entre

otros aspectos se destacan, asimismo, la «cláusula de paz», la creación del Comité de Agricultura (seguimiento de los compromisos) y el compromiso de continuar con el proceso de negociación más allá del período de aplicación de los acuerdos alcanzados.

- b) **Armonización de medidas sanitarias, zoonos sanitarias y fitosanitarias y eliminación de barreras** artificiales al comercio, adoptándose el criterio de evaluación de riesgos realizada según principios científicos y normas, directrices y recomendaciones internacionales. Para ello se crea un Comité de Medidas Sanitarias como foro regular de consultas. En particular para la Argentina, es de suma importancia que se haya consagrado el criterio de regionalización en materia sanitaria, por el que se acepta que se puedan discriminar zonas libres de una plaga determinada, sin necesidad de que todo el país esté libre. Esto podría representar un beneficio próximo para el país, que ha logrado liberar la zona del NOA de la cancrisis de los cítricos, y tiene otros programas en curso de lucha contra plagas animales y vegetales.

Además de los mencionados, se firmaron acuerdos sobre textiles y vestido, normas antidumping, y otros que no son de incidencia directa sobre el comercio agrícola, pero que tienden a liberalizar el comercio y crear normas para su mejor desarrollo: comercio de servicios, derechos de propiedad intelectual, obstáculos técnicos al comercio, normas de origen, compras del sector público, aeronaves civiles, medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio, medidas de salvaguardia, y otros.

Finalmente, otro logro significativo de la Ronda fue la creación de la ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (OMC) en reemplazo del GATT, institucionalizando la existencia de un ente supranacional que debe velar por un comercio más libre y una relación pacífica entre los miembros. El objetivo previsto de la OMC es promover la expansión del comercio mundial, aumentar el empleo y preservar el medio ambiente, a través de la supervi-

sión del cumplimiento del acuerdo.
Constitución del MERCOSUR

La integración regional es considerada una estrategia ineludible en el actual marco macroeconómico para ampliar el mercado interno y aumentar la competitividad de la producción regional para competir en mercados externos. Con este propósito se consolidaron acciones parciales de integración realizadas desde mediados de la década del 80, con la firma, en 1991, del TRATADO DE ASUNCION; por éste, la Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay se comprometieron a crear un mercado común. La reducción de aranceles se realizó paulatinamente y al 10 de enero de 1995 se concretó una unión aduanera por la cual se liberalizó totalmente el comercio intrarregional estableciéndose un arancel externo común. Si bien la unión es imperfecta, ya que se mantienen excepciones al arancel cero para el comercio intrarregional, y al arancel externo común, está acordado el período de finalización de las mismas.

Negociaciones sanitarias para acceso a mercados externos

Durante los años 90 se intensificaron este tipo de negociaciones, con el objetivo de enfrentar adecuadamente las barreras en materia de sanidad establecidas por países importadores. Dichas gestiones se dirigieron a crear condiciones para garantizar el cumplimiento de los requisitos de dichos países. En algunos casos se instrumentaron estableciendo mecanismos de precertificación en el país para evitar rechazos en destino (es el caso de la oficina de USDA/APHIS), en otros se firmaron protocolos precisando los indicadores a considerar (es el caso de cítricos con la Unión Europea). Asimismo, se gestionó en organismos internacionales la declaración de la condición de país libre (o zona libre, según los casos) de distintas enfermedades animales o vegetales, las que se han obtenido para la aftosa, Newcastle en aves, cancrisis en cítricos para la zona del noroeste (NOA).

Mejoramiento de la competencia en los mercados

Desregulación de las actividades económicas

Estas medidas, instrumentadas principalmente por el Decreto N° 2284/91, buscaron fortalecer la competencia, facilitar el proceso de estabilización de precios, y en general, eliminar la distorsión de los mercados. Abarcaron cuatro campos: el mercado interno de bienes y servicios; el comercio exterior (comentado más arriba); el mercado de capitales; las regulaciones públicas de mercados de productos regionales y de industrias de capital intensivo.

En el área de mercado interno de bienes y servicios: i) se liberó el funcionamiento de mercados suspendiendo la Ley N° 20680 (de abastecimiento) eliminando el monopolio de mercados concentradores de productos frescos (entre ellos el Mercado Central de Buenos Aires) y autorizándose la apertura de nuevos mercados mayoristas en las principales concentraciones urbanas del país; ii) se suprimieron restricciones horarias al funcionamiento del comercio minorista o al ingreso de ciertos comercios a determinadas actividades y iii) se eliminaron regulaciones sobre la prestación de servicios profesionales (tarifas, modalidades de cobro y condiciones de ingreso a nuevos profesionales). Con disposiciones específicas se desregularon los mercados de productos farmacéuticos, de seguros, y varios servicios profesionales.

Las medidas de desregulación del mercado de capitales se comentan en un punto posterior.

Diversas medidas tendientes a aumentar la competencia en los mercados de servicios vinculados al transporte y la exportación desregularon el transporte de cargas y de pasajeros, los servicios de practicaje y pilotaje para la navegación y algunos productos del mercado de telecomunicaciones -como la telefonía rural y la telefonía móvil.

En lo referido a la eliminación de regulaciones públicas de mercados de productos regionales y de industrias de capital intensivo, las medidas incluyeron: i) disolución de organismos reguladores de actividades agropecuarias; ii) eliminación de im-

puestos y contribuciones sobre las actividades reguladas y iii) derogación de los regímenes de promoción y franquicias para las actividades capital intensivas (siderurgia, construcción naval, aeronáutica).

Las medidas de desregulación específicamente dirigidas a la actividad agropecuaria comprendieron:

- i. la disolución de los siguientes entes: Junta Nacional de Granos, Junta Nacional de Carnes, Instituto Forestal Nacional, Mercado de Concentración Pesquera, Instituto Nacional de la Actividad Hípica, Corporación Argentina de Productores de Carnes, Mercado Nacional de Hacienda de Liniers, Comisión Reguladora de la Producción y Comercio de Yerba Mate, Mercado Consignatario Nacional de Yerba Mate, Dirección Nacional del Azúcar;
- ii. la liberación de cupos de siembra, cosecha, elaboración y comercialización de caña de azúcar y azúcar, yerba mate, y viñedos, uva y vino;
- iii. la eliminación de las regulaciones del mercado de leche e industria láctea establecidas por Ley 23.359 (funcionamiento de la Comisión de Concertación de Política Lechera -COCOPOLE- y del Fondo de Promoción de Exportaciones Lácteas -FOPAL-) y
- iv. la derogación de contribuciones e impuestos que financiaban las actividades de los entes disueltos y que, directa o indirectamente, recaían sobre los productores de los respectivos bienes.

Privatización de empresas públicas y mejoramiento de la infraestructura

Entre los principales obstáculos para aumentar la competitividad de la producción argentina se contaban el deterioro de la infraestructura y el atraso tecnológico en los servicios básicos. A ello también se asociaba la gestión pública de empresas de servicios y de rubros básicos -como transporte, pe-

tróleo y siderurgia- que se caracterizó por altos niveles de ineficiencia y resultados negativos que agravaban el déficit fiscal.

Las privatizaciones de muchas de estas empresas, iniciadas en 1989, apuntaron a modernizar la prestación de los servicios y reducir su costo, disminuir el déficit fiscal y contribuir al fortalecimiento del mercado de capitales. Dentro de esta línea de acción se incluyen también desregulaciones de servicios, regionalización y concesión de diversas actividades.

Las áreas privatizadas, concesionadas o desreguladas incluyeron entre otras, telecomunicaciones, transporte aéreo, ferrocarriles, mantenimiento de carreteras nacionales, puertos, elevadores portuarios, generación y distribución de energía eléctrica, transporte y distribución de gas, servicio de provisión de agua y red cloacal en la Capital Federal y Gran Buenos Aires, siderurgia, extracción de petróleo y elaboración y distribución de sus derivados, petroquímica.

En el ámbito del transporte terrestre automotor de cargas se sancionaron: libre contratación de servicios, eliminación de cupos para transporte internacional entre Argentina -Chile y Argentina- Brasil; concesión de corredores viales por el sistema de peaje; disminución de los impuestos a las cubiertas y a la compraventa de vehículos 0 km con destino al Fondo Nacional de Autopistas; disminución de los aranceles para la importación de cubiertas; generalización del IVA a los servicios de transporte de cargas; eliminación del impuesto al gasoil; desregulación del mercado del seguro; liberación al transportista de contratar seguro para la carga; autorización a la constitución de empresas de transporte de propiedad de extranjeros (con obligatoriedad de que los vehículos estén radicados en el país) y establecimiento de sanciones a los vehículos radicados en jurisdicciones que impongan regulaciones de reserva de cargas. En cuanto a las rutas nacionales, se concesionó el mantenimiento a través del sistema de peaje.

En materia de puertos y transporte por agua se adoptaron disposiciones que, en unos años, indujeron a un cambio significativo en esta actividad. En 1992 se sancionaron el Decreto N° 817/

92, de desregulación de la actividad marítima, y la Ley N° 24093, de Actividades Portuarias. Esta habilita los puertos privados ya existentes, permite la privatización de los puertos estatales, la instalación de nuevos puertos públicos o privados, descentraliza la operación de los que restan en manos del Estado, y transfiere automáticamente los principales puertos del país al dominio provincial -con excepción de la provincia de Buenos Aires-. Como consecuencia de esta ley se licitó y concesionó la operación de los puertos más importantes del país (Buenos Aires, Rosario, Bahía Blanca, Quequén), se reactivaron otros y continuó la construcción de puertos privados.

Otras acciones en este ámbito fueron: la privatización de los elevadores portuarios de la ex-Junta Nacional de Granos (los elevadores de campaña fueron vendidos, y los ubicados en los principales puertos se otorgaron en concesión a sociedades que, en varios casos, integraban a los principales sectores privados interesados en su funcionamiento). En 1990 se estableció la concesión al sector privado de obras y servicios hasta ese momento a cargo de la Administración General de Puertos. También se desregularon los servicios de remolque de maniobra, de practicaje y pilotaje, permitiéndose la libre contratación. Se autorizó el «cese temporario de bandera». Se flexibilizó el régimen laboral portuario. Se suspendió el régimen de reserva de carga para las importaciones del Estado, se derogó el régimen de promoción a la industria naval, y se suspendió el impuesto a los fletes (para el Fondo de la Marina Mercante, 2% sobre los fletes de exportación y 12% sobre los de importación).

Vinculado al costo del transporte por agua, se realizó el dragado y balizado del corredor fluvial Río Paraná (tramo Santa Fe-Río de la Plata), obra de significativa importancia para el comercio de granos. Las obras se completaron a fines de 1996, lográndose una profundidad de 32 pies. Esta medida apunta a reducir el costo del transporte por agua, al permitir la utilización de barcos más grandes y disminuir los costos por demoras y problemas relacionados con el estado de la vía fluvial. El servicio se pagará por el sistema de peaje. La posibilidad de incrementar la participación del transporte fluvial dentro del total implica una reducción del costo medio de transporte para la economía.

En materia de energía eléctrica, las actividades de generación, distribución y transmisión se han modificado estructuralmente con la apertura a la actividad privada y a la competencia en este mercado. Se privatizaron las grandes empresas generadoras (Agua y Energía Eléctrica, SEGBA, HIDRONOR) y las actividades de transmisión y se creó el Mercado Eléctrico Mayorista (empresa mixta integrada por la Secretaría de Energía y las asociaciones de generadores, distribuidores, transportistas y usuarios de energía eléctrica).

Estímulo a la inversión

Estabilización de precios y ordenamiento del mercado financiero

Los principales instrumentos de esta política fueron las leyes de convertibilidad y reforma orgánica del Banco Central de la República Argentina.

La primera es la piedra angular del programa de estabilización, estableciendo la paridad del peso con el dólar americano, y obligando al Banco Central a vender todas las divisas que el mercado le requiera a esa relación, y a retirar de la circulación la moneda local así adquirida². Al mismo tiempo se prohibieron todos los mecanismos de indexación o actualización monetaria aplicados hasta ese momento.

La Ley de Reforma de la Carta Orgánica del Banco Central reafirmó su autarquía y estableció su independencia del Poder Ejecutivo Nacional. Determina como su misión esencial preservar el valor

de la moneda, elimina la posibilidad de generar déficits cuasifiscales, restringe taxativamente la capacidad de otorgar redescuentos a las entidades financieras y se le prohíbe financiar al Gobierno Nacional con la excepción de la compra de títulos públicos a precios de mercado y hasta un límite prefijado. La aprobación de esta norma permite independizar la política monetaria de la fiscal, evitando así la financiación de déficit fiscales por vía de mecanismos inflacionarios.

Otras disposiciones, orientadas a sanear el sistema financiero, aumentar la disponibilidad de fondos prestables y a reducir la tasa de interés, fueron:

- la reglamentación del sistema de cuentas corrientes, depósitos a plazo y préstamos en dólares;
- la reducción de los encajes sobre depósitos, que restringen la capacidad prestable;
- en materia de financiamiento e incentivos financieros a la exportación:
- se institucionalizó el régimen de prefinanciación de exportaciones;
- se creó un instituto especializado, el Banco de Inversión y Comercio Exterior (BICE) para el financiamiento del comercio exterior y de proyectos de inversión, a tasas similares a las internacionales;
- se abrieron líneas de prefinanciación a la producción destinada a la exportación y
- se sancionó la Ley de Obligaciones Negociables (ON), se estableció el régimen de los Fondos Comunes de Inversión, y se crearon nuevos instrumentos financieros (obligaciones a 30 días, cauciones bursátiles sobre ON, Notas de Mediano Plazo, pases bursátiles, y otros).

El sector agropecuario se benefició en forma global de las medidas generales que condujeron al aumento de la oferta de fondos prestables, a la gradual prolongación en los plazos de depósitos y préstamos y a la disminución del costo del dinero. El reflejo de estos procesos fue la recuperación del volumen de crédito al sector y el aumento progresivo de la participación de las actividades agropecuarias en el crédito total. Paralelamente declinó la utilización de mecanismos de financiamiento no institucional (planes canje de

² En todo momento, las reservas internacionales de libre disponibilidad (oro y divisas extranjeras), deben ser equivalentes, como mínimo, al 100% de la base monetaria, la cual está constituida por la circulación monetaria y los depósitos a la vista, cuenta corriente y cuentas especiales de las entidades financieras en el BCRA. La ley que establece la Carta Orgánica del Banco Central, de septiembre de 1992, autoriza que hasta un tercio de las reservas de libre disponibilidad mantenidas como prenda común, estén integradas con títulos públicos valuados a precio de mercado.

comercializadores de insumos y otros), aumentando la participación relativa de los bancos en el financiamiento sectorial. El Banco de la Nación mantuvo su lugar de liderazgo en el crédito al sector, ampliando el número y variedad de líneas disponibles, el número de clientes y el monto de préstamo por cliente. Se pusieron en vigencia, a través del Banco de la Nación, nuevos instrumentos, como los préstamos de prefinanciación de exportaciones para productores, y las Cédulas Hipotecarias Rurales y Especiales (destinadas a la reconversión de las economías regionales). En el Programa Trienal para la Pequeña y Mediana Empresa se licitaron fondos entre bancos públicos y privados, con una bonificación de 4 puntos en la tasa a cargo del Estado, con destino a adquisición de bienes de capital, capital de trabajo, asistencia técnica y reconversión productiva, con plazos de hasta 4 años y período de gracia. De los montos totales licitados el agro absorbió alrededor del 40% del total. También se pusieron en marcha dos programas de crédito para productores minifundistas, con condiciones preferenciales.

Una de las consecuencias importantes de la estabilización monetaria y de la regularización de los mercados financieros y cambiarios fue la fuerte reactivación de los mercados de futuros y opciones. Este mecanismo de cobertura de riesgos, particularmente necesario para el desarrollo de la comercialización agropecuaria, existía en el país desde principios de siglo, pero los procesos inflacionarios habían obstaculizado su normal funcionamiento, reduciendo drásticamente la operatoria.

Renegociación de la deuda pública (interna y externa)

La renegociación de las deudas del Estado pendientes, tanto con tomadores locales como externos, estableciendo nuevos plazos de vencimiento y acordando otras condiciones, clarificó este aspecto de la política fiscal y contribuyó a crear condiciones de confianza para los inversores, las que se reflejaron en la importante caída del índice de "riesgo país" que elaboran los organismos asesores de inversiones.

La regularización del endeudamiento externo con la banca comercial se instrumentó con el denominado "Plan Brady", mientras que en el ámbito local se adoptaron acciones encaminadas a eliminar el déficit cuasifiscal -canje de pasivos del Banco Central y de títulos públicos con el resto del sistema e imposición de límites a la concesión de redescuentos a la banca oficial.

Igualación en el tratamiento de la inversión nacional y extranjera

La Constitución Argentina establece un trato igualitario para inversores locales y extranjeros. En concordancia con la misma, en septiembre de 1993 se aprobó el texto ordenado de la Ley N° 21.382 sobre inversiones extranjeras -que recogió y actualizó las disposiciones aprobadas desde 1976 hasta 1993- con la finalidad de brindar un régimen jurídico que diera certidumbre, permanencia, transparencia y seguridad a las mismas. Los principales lineamientos son:

se coloca en un pie de igualdad a las inversiones provenientes de capitales foráneos con las de capital nacional, implicando idéntico tratamiento impositivo, acceso al mercado financiero local, posibilidad de aprovechamiento de los diversos programas de incentivo al desarrollo económico regional y/o sectorial establecidos y/o a establecerse en el futuro;

no hay impuestos aplicables a la remisión de ganancias y dividendos que se originen en capitales extranjeros;

se establece el derecho a la libre movilidad de los recursos provenientes de las ganancias de las explotaciones en relación a la facultad de remitir y/o repatriar las utilidades líquidas y realizadas a su país de origen, lo cual podrá ser ejercido en cualquier momento sin necesidad de aprobación alguna. Lo mismo se establece para los movimientos de capital dentro de las fronteras del país;

el acceso al mercado libre de divisas también es irrestricto;

se suprime tanto el período de espera de repatriación de capital como así también

la necesidad de registrar las inversiones extranjeras;

- no se requiere aprobación previa para la realización de inversiones, independientemente de la suma involucrada o del área de la economía en la que se efectúen. Este principio de no discriminación es aplicable también a la adquisición de empresas originariamente compuestas por capital nacional y
- los inversores extranjeros tienen el derecho a utilizar cualquier estructura corporativa reconocida por la ley argentina (Ley de Sociedades Comerciales 19.550).

Desregulación del mercado de capitales

Por el Decreto N° 2284/91: a) se eliminaron los márgenes fijos para los agentes bursátiles; b) se simplificaron los requisitos para la emisión de nuevos activos financieros; c) se reforzaron los mecanismos de control del funcionamiento del mercado a cargo de la Comisión Nacional de Valores y d) se eliminaron el impuesto de sellos y de transferencia a los títulos valores, y el impuesto a las ganancias sobre las operaciones con los mismos. Estas medidas se complementaron con otras posteriores y con las vinculadas a la ampliación de los instrumentos financieros que estimulan el desarrollo del mercado de capitales.

Ordenamiento fiscal y simplificación del régimen impositivo

La política tributaria se dirigió a simplificar el sistema impositivo, crear una base genuina de ingresos fiscales y estimular las actividades productivas. Esta política tiene en cuenta la existencia de un régimen federal, en el que coexisten los sistemas impositivos nacional y provinciales.

Dentro del ámbito nacional, la reforma se instrumentó a través de la eliminación de cerca de dos decenas de impuestos (débitos bancarios, servicios financieros, impuesto a la transferencia de divisas, retenciones a la exportación, impuesto a los sellos nacional, impuesto al gasoil, a los neumáticos y

otros) y la generalización del IVA. La reducción de carga impositiva a las actividades productivas apunta a mejorar la competitividad de la producción, mientras que el relativo aumento de la presión sobre el consumo está dirigido a estimular el ahorro y consecuentemente la inversión.

En un marco de control del déficit fiscal, y de eliminación de diversos gravámenes, el ordenamiento del sistema impositivo y la lucha contra la evasión se constituyeron en las estrategias principales. En este marco se inscriben diversas medidas como las nuevas normas de facturación, mayor control, sanción de la ley del Régimen Penal Tributario, ampliación de los regímenes de retención y percepción en la fuente, la ampliación de la base imponible, la concentración de la recaudación en un número reducido de impuestos (IVA, Ganancias y Patrimonio), la integración de los aportes previsionales y el impuesto a ganancias en las personas, unificación del control impositivo y previsional sobre las empresas, y la racionalización y modernización de la Dirección General Impositiva (aumento de personal, sistemas computarizados de grandes contribuyentes, acciones de fiscalización)³. Como parte de la estrategia de generalización del sistema tributario se continuó con la disminución de los subsidios a distintas actividades y zonas, iniciada con las leyes de emergencia. A fines de 1992 se derogaron subsidios selectivos y reembolsos especiales a empresas de Tierra del Fuego y otras patagónicas, y se acotaron algunos regímenes de promoción industrial y regional subsistentes

Dentro de las políticas impositivas se inscribe el reordenamiento de las relaciones financieras de la Nación con las provincias, orientado a crear bases claras y estables para el desarrollo de la actividad productiva y el fortalecimiento del sistema federal. Estas acciones se iniciaron con la compensación de créditos y deudas, la transferencia de servicios de salud, educación, programas asistenciales y FONAVI, el acuerdo Nación-provincias del año 1992 -ratificado por Ley 24.130-, y el Pacto Federal para el empleo, la producción y el crecimiento (Pacto Fiscal) de 1993. Este tiene por objetivo acelerar

³ Argentina en Crecimiento, pág. 10

el ordenamiento de las relaciones financieras entre la Nación y las provincias, promover el saneamiento de las finanzas provinciales y generalizar en los regímenes económicos provinciales las características principales de la política económica que apuntan a la competitividad -reducción de impuestos a la producción, desregulación y privatización. Por este acuerdo el Estado Nacional eliminó el Impuesto a los Activos en aquellos sectores en que las provincias eliminaran o redujeran los impuestos a los ingresos brutos, inmobiliario y de sellos.

El Pacto Fiscal se complementó con el decreto 2609 de fines de 1993, tendiente a reducir las cargas previsionales que derivan en altos costos laborales que afectan a la competitividad. Por el mismo, la Nación rebajó los aportes patronales en una escala del 30 al 80% según la localización de las empresas -los mayores niveles de rebaja corresponden a las economías regionales- para las actividades referidas a la producción primaria, la industria, la construcción, el turismo y la investigación científica y tecnológica, en las provincias que hubiesen adherido al pacto y cumplido con el compromiso de eliminar el impuesto a los Ingresos Brutos sobre las mismas.

Las principales medidas impositivas de influencia sobre el sector agropecuario -y algunas también sobre la etapa agroindustrial- fueron las siguientes:

- eliminación de impuestos y tasas varias que afectaban directamente a la exportación -retenciones a las exportaciones, tasa de estadística, contribución al Fondo de Marina Mercante, contribución con destino al Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria- y aprobación de reembolsos;
- rebaja de aranceles a la importación de insumos y de productos agropecuarios; en general, y en mayor medida a los provenientes de los países firmantes del Tratado de Asunción (MERCOSUR);
- reducción en impuestos a insumos (impuestos sobre neumáticos, impuesto al gasoil);
- la inicial reducción y posterior eliminación del Impuesto sobre los Activos (alícuota inicial 2%), el que fue parcialmente reemplazado por el Impuesto a los Bienes Persona-

les (alícuota 0,5% con un tratamiento diferencial para la tierra) y

transformaciones en el régimen del IVA dirigidas a consolidar su generalización, a través del régimen de retención, percepción y pago a cuenta para bovinos y porcinos (ya existía para granos, posteriormente ampliado a otras producciones). Desde 1996 los productores agropecuarios pueden optar por el pago del IVA y del Impuesto a las Ganancias en una cuota única anual, eliminándose los pagos o anticipos mensuales.

A pesar de la eliminación de la mayor parte de los regímenes impositivos especiales, se mantuvo vigente el régimen de promoción para proyectos no industriales que, desde principios de los años 80, beneficiaba a las provincias de La Rioja, Catamarca, San Juan, San Luis, y a cuatro departamentos de la provincia de Mendoza. En 1997, este régimen se extendió a proyectos no industriales en diversas regiones que tengan alto índice de pobreza, menor desarrollo relativo y mayor distancia de los centros de consumo, otorgándose un cupo especial en el presupuesto nacional de dicho año. El régimen establece un conjunto de beneficios impositivos (exenciones, diferimientos y deducciones).

Reforma del régimen laboral y previsional y reducción de las cargas sobre el trabajo

Las acciones en el ámbito laboral apuntaron a varios objetivos: reducir el costo laboral para las empresas; regularizar la situación de los trabajadores empleados; sanear financieramente y ordenar los sistemas previsionales; crear nuevas fuentes de recursos para la inversión y eliminar regulaciones laborales que traban una contratación flexible.

Desde principios del período en análisis se sancionaron diversas normas que fueron flexibilizando el mercado de trabajo. En noviembre de 1991 entró en vigencia la Ley Nacional de Empleo, cuyo principal objetivo es la flexibilización de las condiciones de trabajo, en tres aspectos centrales: i) promoción de nuevos puestos de trabajo por la reducción de costos directos e indirectos de

la contratación de mano de obra; ii) incentivos a trabajadores y empleadores para regularización su situación laboral y iii) establece el subsidio de desempleo.

Otras disposiciones fueron el Decreto N° 1334/91 que estableció el sistema de ajustes por productividad, y el Decreto 470/93, de descentralización de la negociación colectiva.

Uno de los cambios más significativos fue la sanción de la Ley 24.241, en 1994, que estableció el Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones, sistema mixto integrado por un Sistema de Reparto y un Sistema de Capitalización Individual, y que reemplazó a la mayoría de las anteriores Cajas de Jubilaciones a nivel nacional. El primero es administrado por el Estado Nacional, y el segundo por las AFJP. Estas empresas privadas, administran los fondos acumulados por cada trabajador en su Cuenta de Capitalización Individual y pueden invertirlos en el mercado, de acuerdo a pautas preestablecidas. Este mecanismo estimularía el ahorro individual y proporcionaría crecientes fondos para inversión en empresas productivas.

Las actividades agrícola-ganaderas contaban, con anterioridad a la ley, con un régimen especial para efectivizar los aportes previsionales, tanto patronales como de los trabajadores: los convenios de Corresponsabilidad Gremial, sancionados por Ley N(20.155 del año 1973. Por los mismos el aporte era retenido por los compradores de la producción, como un porcentaje sobre el monto de la operación. Luego de un período de transición, en 1996 caducó el régimen de los Convenios y los trabajadores rurales deben seguir las normas comunes. Solamente en el caso de trabajadores autónomos (en el agro, los pequeños productores sin personal) se autorizó un mecanismo de pago como porcentaje de las ventas, pero es a cuenta de la liquidación final de acuerdo a la legislación general.

La reducción de los costos previsionales ha sido comentada en el punto anterior referido a los cambios en el área impositiva.

Como respuesta a la situación de desempleo, durante 1995 se sancionan otras leyes y se adoptan disposiciones ampliatorias de la Ley de Empleo: Ley

N° 24.467, Estatuto Especial para las Pequeñas y Medianas Empresas, la que flexibiliza y abarata la contratación de nuevos trabajadores en empresas con menos de 40 ocupados; Ley N° 24.465, de Fomento del Empleo, que contempla la creación y reglamentación de distintas modalidades de contratación: períodos de prueba, contratos temporarios, de aprendizaje y a tiempo parcial, las cuales reducen los compromisos de la empresa en materia de seguridad social; instrumentación del subsidio de desempleo, a cuyo fin se destina la mayor parte del Fondo Nacional de Empleo, creado por la Ley del Empleo y constituido con el aporte del 1,5% de los salarios pagado por cada empresa. Se pusieron en marcha también diversos programas de capacitación y entrenamiento para pequeños empresarios o aspirantes a empleos en relación de dependencia. (Ver Ministerio de Economía y O.y S.Públicos, Informes Económicos trimestrales).

Otra de las acciones encaminadas a reducir los costos laborales fue la sanción de la Ley N° 24557, sobre riesgos del trabajo, en 1995. Establece la obligación de asegurar dichos riesgos, autorizando la creación y operación de las empresas aseguradoras de riesgos del trabajo (ART), e imponiendo límites a los juicios por invalidez. Este régimen representa una reducción de los costos salariales (estimado por el Gobierno en 9%) y una situación de mayor cobertura para el trabajador. Las actividades agropecuarias se encuentran incluidas en el régimen de las ART.

Dentro del modelo económico vigente, los cambios operados en el mercado de trabajo se consideran parciales, por lo cual está en discusión en el Congreso Nacional un proyecto de ley más amplia de flexibilización laboral, que ha generado fuertes polémicas y sucesivas propuestas de modificación por parte de los sindicatos, las entidades empresarias y el Ministerio de Trabajo. Hasta noviembre de 1997 esta legislación no había sido aprobada.

3. CONSECUENCIAS DE LOS CAMBIOS SOBRE LA ACTIVIDAD AGROALIMENTARIA

Más allá del grado de logro de los objetivos propuestos en la nueva política económica -cuyos resultados se analizan en capítulos posteriores-, los cambios profundos experimentados por la economía argentina, y en particular en el contexto en que se desenvuelve el sector agroalimentario, trajeron como consecuencia nuevas reglas de juego para el sector privado y el requerimiento de estrategias distintas para el sector público.

El cambio no es exclusivo de la Argentina ni del sector agroalimentario. Se ha producido en la mayor parte de los países y en todos los sectores. Los procesos de liberalización del comercio y el avance de las telecomunicaciones han provocado una globalización que se generaliza a los distintos sectores, y es cada vez más difícil aislar a cualquiera de ellos de las oscilaciones de precios y de acontecimientos en los mercados internacionales, especialmente del financiero.

La globalización y la apertura traen, además, el aumento de la vulnerabilidad de la economía local y de cada uno de los productores a los avatares mundiales. En este marco se reduce la posibilidad de instrumentar políticas públicas que atenúan el efecto de las fluctuaciones en los mercados internacionales. Hoy el impacto es casi inmediato y directo sobre las empresas. Estas enfrentan la necesidad de adaptarse rápidamente a estos cambios, lo que se añade a las dificultades de mantener la productividad y la eficiencia a los niveles de competencia internacional.

El pequeño y mediano productor, que forma la mayoría del sector agropecuario y de la industria alimentaria, enfrenta dificultades para adaptarse a esta competencia cada vez más aguda. La eficiencia se vuelve condición indispensable, aunque no suficiente, para la supervivencia, frente a cambios estructurales que conducen a niveles de precios cada vez más bajos, y a la pérdida de mecanismos de protección como los precios sostén y otros mecanismos de subsidio indirecto. Y la eficiencia, en las condiciones tecnológicas actuales, está asociada a

escalas de explotación más grandes que las de la mayoría de los productores.

Adicionalmente, el aumento de poder de las etapas de distribución dentro de la cadena alimentaria, ya mencionado, ha ido reduciendo la participación del sector agrario en las rentas y en la toma de decisiones.

En suma, el productor se ve cada vez más presionado por dos fuerzas poderosas que tienen el efecto de reducir su rentabilidad. Por una parte, la necesidad de reducir sus costos para competir en mercados con tendencias estructurales a la baja de precios; y por otra, su debilidad frente a una comercialización concentrada en grandes empresas que asientan su dominio en la disponibilidad de la información, en la publicidad, en la eficiencia organizativa y en la operatoria multinacional.

La estrategia necesaria para la supervivencia de empresas agropecuarias y agroindustriales pasaría entonces por:

- aumento de eficiencia a través de la adopción de tecnología, y de mejor organización y manejo empresario;
- aumento de escala de la actividad a través de los distintos mecanismos asociativos en una o varias de las etapas de producción-comercialización-procesamiento-distribución y
- articulación efectiva de la actividad primaria con las etapas siguientes de la cadena alimentaria, avance hacia la elaboración y la comercialización.

Para concretar dicha estrategia, el productor agropecuario y quienes lo asesoran necesitan disponer de nuevos conocimientos y habilidades que exceden a las requeridas por la actividad meramente productiva para incluir, entre otras, capacidad de acceso e interpretación de la información, marketing, comercialización, promoción, diferenciación, utilización de los mercados de futuros, manejo financiero y gestión asociativa. En el capítulo IV se analizarán las respuestas que el sector privado -incluyendo a productores agropecuarios, industriales y empresas proveedoras de insumos y servicios- han dado a los nuevos desafíos.

En cuanto al sector público, el cambio en las condiciones macroeconómicas y del marco regulatorio implica la desaparición o cambio en la naturaleza de algunas funciones cumplidas anteriormente por el sector, tales como la intervención en precios de productos e insumos, el manejo del tipo de cambio y los tratamientos impositivos o arancelarios diferenciales. Hoy se demandan del Estado nuevas estrategias orientadas al objetivo de remover los factores limitantes a la competitividad de la producción local. Entre las áreas más significativas en que la acción estatal es conveniente, y en ciertos casos indispensable, se encuentran:

- la negociación internacional de acuerdos de liberalización e integración regional y el seguimiento de los acuerdos firmados;
- el control sanitario de los productos;
- la promoción de la calidad;
- la promoción del desarrollo e incorporación de tecnología;

- la provisión de información macro, general y sectorial;
- el apoyo a las pequeñas y medianas empresas agropecuarias e industriales para facilitar el aumento de escala y la reconversión y
- la aplicación de los nuevos mecanismos de control y regulación de los servicios privatizados.

En particular para el sector agroalimentario, el diseño y aplicación de estas políticas requiere, desde el punto de vista institucional, incorporar el enfoque de sistema o cadenas agroalimentarias en la gestión pública para facilitar y mejorar la articulación entre etapas de la cadena.

En el capítulo siguiente se analizan las transformaciones operadas en las instituciones del sector público agroalimentario en respuesta a las transformaciones señaladas.



capítulo III

*Los cambios
institucionales en
el sector
agroalimentario*



LOS CAMBIOS INSTITUCIONALES EN EL SECTOR AGROALIMENTARIO

1. EL MARCO GENERAL DE LAS TRANSFORMACIONES

Los cambios organizativo-institucionales ocurridos en el sistema institucional agroalimentario se enmarcan obviamente en el contexto más amplio de las transformaciones globales del aparato estatal y de los cambios en las políticas públicas. Mejorar la eficiencia y la competitividad del complejo agroalimentario, ha sido sin duda una idea rectora de las reformas sectoriales, observándose también una particular preocupación por los sectores sociales que mostraban mayor fragilidad ante el cambio de modelo económico.

El marco jurídico global incluye tres elementos básicos:

- las leyes de emergencia económica y reforma del Estado (1989);
- el decreto -luego ley- de desregulación económica (1991) y
- la segunda reforma del Estado (1995).

A partir de estos instrumentos rectores, se generaron las readecuaciones institucionales del SPAA (Sistema Público Agroalimentario), contenidos en un sinnúmero de decretos y resoluciones.

Más allá de lo ya señalado en el capítulo II, puede decirse que el impacto de la normativa global tuvo diferentes etapas en el SPAA. La primera, de las grandes privatizaciones y del ajuste generalizado, trajo aparejada una reducción de personal en todas las áreas, pero no significó mayores cambios de estructura, tal vez, debido a

que no existían en esta área empresas estatales de envergadura.

En la segunda ola de reformas (1991) es donde se concentra el mayor cambio en la organización institucional, al suprimirse un elevado número de organismos, que cambian fuertemente la configuración del SPAA. Es también en esta etapa donde comienzan a generarse innovaciones institucionales orientadas a cubrir vacíos parciales generados por la supresión de entes (ej.: funciones de promoción comercial); o bien innovaciones "netas" para atender nuevas demandas.

Sin duda es en esta etapa donde se producen los mayores cambios en la organización pública agropecuaria.

Finalmente, esta reforma del Estado determina una etapa final de ajuste o sintonía fina en el diseño institucional, que termina de consolidar los cambios anteriores.

Más allá del plano jurídico, el marco político de las reformas implica un fuerte cambio en el papel del Estado en el desarrollo económico y el funcionamiento de la economía, que se traslada al SPAA.

La nueva orientación significa eliminar por completo al Estado como operador económico; limitar fuertemente su acción reguladora en los mercados y concentrar su accionar en la provisión de bienes y servicios públicos, es decir aquellos que por su naturaleza no pueden ser provistos por el sector privado -por no ser rentables privadamente, o por requerir neutralidad-.

Se privilegia la iniciativa privada, la libertad

de los mercados, y la desregulación como mecanismos principales de asignación de recursos y movilización de factores productivos, replegándose el Estado a un papel de supervisión - a excepción de las negociaciones comerciales externas- en todo lo referente a cuestiones comerciales y de funcionamiento de los mercados.

Las nuevas orientaciones institucionales concentran y fortalecen la acción del Estado en:

- diseño de políticas;
- desarrollo de sistemas de información estadística y
- provisión de servicios tecnológicos y sanitarios.

También cobran relevancia las acciones de apoyo a sectores sociales con carencias estructurales, o bien con requerimientos específicos de adecuación a las nuevas reglas de juego económicas.

2. PRINCIPALES CAMBIOS

Tal como se señaló, las principales modificaciones se produjeron a partir del decreto -luego ley 1991- de desregulación económica. En el mismo, se eliminan una serie de organismos y funciones, en tanto que las atribuciones remanentes se transfieren a organismos preexistentes. También se crea un nuevo organismo (Instituto Argentino de Sanidad y Calidad Agroalimentaria-IASCAV) destinado a fortalecer el área de la sanidad vegetal.

A continuación se reseñan sucintamente los entes eliminados y la forma en que se reasignaron las funciones remanentes. En las secciones siguientes, se ampliará la referencia a innovaciones institucionales generadas para cubrir algunos de los vacíos producidos por los cambios.

Junta Nacional de Granos (JNG)

El principal ente comercial agropecuario, creado en 1936, con atribuciones de participación directa en los mercados (fijación de precios internos y de exportación; concreción-ejecución de

exportaciones; mantenimiento de stocks reguladores); operación de elevadores terminales y silos en campaña; supervisión de funcionamiento del mercado granario; etc.

Inclusive en períodos más recientes, se utilizó -*desnaturalizó*- el carácter de órgano estatal con amplias atribuciones comerciales para incursionar como abastecedor de alimentos no granarios (ej.: compra de pollos; compra de leche en polvo para programas alimentarios; etc.). La disolución de la JNG significó eliminar funciones que fueron en general transferidas al sector privado o a otras áreas del Estado.

Entre las primeras, figuran la elevación de granos y operación de silos de campaña, que se concretaron vía procesos licitatorios. Asimismo, toda la operatoria de comercio externo e interno de granos pasó a cumplirse en régimen de libre mercado, sin actuación estatal ni como agente económico ni en la fijación de precios. La única intervención remanente en este sentido es la fijación de precios indicativos de exportación, aplicables exclusivamente con fines impositivos (pago de reintegros; liquidación del impuesto a las ganancias), la cual es ahora ejercida por la SAGPyA.

El rol de supervisión del funcionamiento de los mercados y las distintas instituciones que lo constituyen (Cámaras Arbitrales, Mercados a Término, etc.); la generación y difusión de estadísticas (incluida la estratégica estimación de cosechas); el diseño y ejecución de políticas específicas; la promoción de exportaciones, son funciones que permanecieron en la órbita estatal y fueron transferidas a la SAGPyA.

Finalmente, la actividad de la JNG referida a controles de calidad sobre los granos en el mercado interno y externo fue abierta a la participación privada, si bien en forma conjunta y bajo la supervisión del Instituto Argentino de Sanidad y Calidad Vegetal (IASCAV), ente que fue creado por el propio decreto de desregulación.

Junta Nacional de Carnes (JNC)

Con bastante similitud a la JNG -si bien con

menos atribuciones- la JNC ejercía acciones en el comercio exterior de carnes (exportaciones; promoción, etc.); tenía injerencia comercial y sanitaria en el comercio interno; mantenía estadísticas y desarrollaba políticas específicas; administraba cuotas externas; etc. Para el desarrollo de sus actividades se financiaba con una tasa de afectación específica.

Con su disolución se eliminó la tasa mencionada, se terminó con la intervención estatal en la concreción de negocios de exportación y se acotó fuertemente el nivel de intervención en el comercio interior. Sobre esto último, y si bien no eran atribuciones de la JNC sino de la Secretaría de Comercio, quedó abolida la fijación de *precios máximos* que había sido una constante por décadas, cada vez que una abrupta suba de los precios de la hacienda tenía lugar.

Una parte importante de las funciones remanentes del Estado pasó a la SAGPyA, entre las cuales destacan el diseño y ejecución de políticas específicas, relevamiento estadístico, promoción de exportaciones y que ha pasado a ser un tema crucial. Asimismo, quedó a su cargo la administración de cuotas de exportación asignadas al Estado argentino (Hilton y cuota USA).

Otra cantidad de asuntos se transfirió al Servicio Nacional de Sanidad Animal (SENASA), que hasta ese entonces se había limitado a la problemática de sanidad animal, pero debió ampliar su órbita de acción al contralor de salubridad y calidad de las carnes tanto para destino interno como externo.

El complejo aspecto de control comercial vinculado a aspectos fiscales (evasión), si bien constituye responsabilidad primaria de la DGI, fue abordado a través de acciones conjuntas -vía convenios entre SENASA y DGI.

Más recientemente, al producirse la segunda reforma del Estado, la magnitud que había tomado el problema de la evasión en carne -y en segundo término granos- llevó a la creación de un ente específico de carácter *desconcentrado*: la Oficina Nacional de Control Comercial Agropecuario (ONCCA).

Mercado de Hacienda de Liniers

La operativa del principal mercado concentrador de hacienda del país también fue privatizada, adjudicándose a un consorcio de empresas consignatarias, que pagan un cánon anual por la explotación del mismo. En este caso no hubieron funciones remanentes que transferir al Estado, salvo lo ya mencionado en cuanto a registro estadístico de las cotizaciones pues, como es sabido, "Liniers" constituye el precio de referencia principal de las operaciones de venta de hacienda que se efectúan en todo el país.

Corporación Reguladora de la Yerba Mate (CRYM); Dirección Nacional del Azúcar (DNA); Fondo Promotor Actividad Lechera (FOPAL)

Se trata de tres entes reguladores de mercados específicos que también fueron suprimidos, transfiriéndose a otros organismos algunas pocas funciones remanentes.

En el caso de la CRYM, que intervenía en el mercado de la yerba mate fijando precios y standards, manteniendo stocks y regulando áreas sembradas, prácticamente no quedan funciones en manos del Estado Nacional, que no sean las de mecanismos genéricos de control de comercio (lealtad comercial; defensa de la competencia; etc.; ejercidas por la Secretaría de Industria y Comercio) y/o de control de la evasión fiscal.

El Gobierno de Misiones ha tomado por su cuenta alguna injerencia en aspectos tales como promoción de acuerdos de precios, implementación de warrants y otras acciones de este tipo.

La DNA también ejercía funciones similares a la CRYM, incluyendo la cupificación de la molienda de caña y el manejo de cuotas de exportación (a EEUU). A la fecha las actividades que persistieron son ejercidas por la Dirección de Economías Regionales de la SAGPyA, y consisten en la administración de la cuota a EEUU, el seguimiento estadístico, diseño de políticas específicas y administración de los múltiples procesos judiciales remanentes de la DNA.

Finalmente el FOPAL y la COCOPELE (Comisión de Concertación de Políticas Lecheras) constituyeron dos mecanismos de regulación en el mercado lechero donde la intervención estatal, vía fijación de precios (máximos o concertados), fue una constante histórica, especialmente durante los períodos de alta inflación. El FOPAL, además, intervenía como mecanismo de transferencia de precios del período invernal (menor oferta y mayor precio) al estival (opuesto) a fin de facilitar la exportación de los sobrantes estacionales de primavera verano.

Tras la disolución de ambos entes, la lechería argentina opera en función exclusiva de las leyes del mercado y totalmente desregulada. Las funciones que el Estado mantiene son las mismas que venía ejerciendo por fuera de los organismos disueltos: desarrollo tecnológico; control sanitario y bromatológico; diseño de políticas y sostenimiento de los sistemas de información.

Instituto Forestal Nacional (IFONA)

En el caso de la forestación, el ente disuelto no intervenía directamente en el mercado ejerciendo regulaciones a los precios, sino que su ámbito de acción era el de la reglamentación de aspectos técnicos y administrativos, promoción y manejo del subsidio forestal.

Las funciones subsistentes -en lo que refiere a bosque implantado- fueron transferidas a la Dirección Nacional Forestal de la SAGPyA, que hoy administra el subsidio forestal, diseña y ejecuta las políticas, lleva las estadísticas y monitorea los programas con financiamiento externo. Por otra parte, el desarrollo tecnológico ha quedado concentrado en manos del INTA, evitando la superposición anterior con IFONA.

Finalmente, la problemática relativa al bosque nativo está a cargo de la Secretaría de Recursos Naturales y Ambiente Humano.

Etapas de la Segunda Reforma del Estado

Tal como se señaló, este período se centra en un perfeccionamiento de las reformas anteriores, con particular énfasis en la simplificación de la organización y la eliminación de superposiciones.

En la órbita del SPAA se producen tres cambios de importancia en esta etapa:

- fusión del SENASA-IASCAV
- creación de la Oficina Nacional de Control Comercial Agropecuario (ONCAA)
- incorporación de la industria de la alimentación a la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación, vía creación de la Subsecretaría de Alimentación

La fusión SENASA-IASCAV dio lugar al nacimiento de un SENASA rebautizado (ahora significa Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria), y manteniendo la sigla anterior.

Indudablemente, la existencia de dos entes con un mandato común -vigilar la sanidad y calidad de la producción primaria y ciertas etapas industriales; certificar su comercio exterior- que sólo diferían en el rubro directo de su accionar -productos de origen animal uno y vegetal el otro-, ofrecía un amplio margen de mejora en eficiencia a través de su unificación.

La posibilidad de reducir costos fijos (oficinas, laboratorios, puestos de control en frontera, etc.), potenciar capacidades (sistemas de fiscalización, programa de erradicación de enfermedades, etc.) fueron razones de peso para proceder a la unificación física y operativa de ambos organismos. También se refuerza el sentido de la decisión por la evidencia internacional reciente. Países como Chile y Canadá, con altos standards en sus organismos de control sanitario, efectuaron reformas similares.

Dado que el decreto de fusión se sancionó a comienzos de 1997, resulta prematuro efectuar alguna evaluación sobre los resultados alcanzados.

La creación de la Oficina Nacional de

Control Comercial Agropecuario (ONCCA) responde, como ya se señaló, a un fenómeno particular -y seguramente de carácter más transitorio-: contribuir al control de la evasión en granos y carnes, problema de fuerte agravamiento en los últimos años.

La ONCCA concentra ahora funciones parcialmente desarrolladas con anterioridad por el SENASA y la SAGPyA, ejerciéndolas con mayor foco de atención y concentración de recursos. Por otra parte, resulta novedoso su status jurídico de organismo "desconcentrado", que se aplica por primera vez en el SPAA.

Se trata de una figura que pretende mantener una estrecha relación de dependencia política con la SAGPyA, a la vez que gozar de agilidad operativa, semejante a la de un organismo descentralizado. También en este caso, lo reciente de su creación (1997) nos impide efectuar comentarios evaluativos.

Finalmente, la creación de la Subsecretaría de la Alimentación significa otra importante innovación institucional pues por primera vez se concentra toda la responsabilidad política sobre la industria alimentaria en un área de gobierno, dando nacimiento a la hoy Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación.

El mandato incluye el diseño de políticas y programas, la participación en las negociaciones comerciales agroalimentarias, la supervisión de las acciones de control alimentario y bromatológico - en coordinación con el área de Salud- y la responsabilidad por el seguimiento de los organismos descentralizados de su órbita de acción (SENASA e Instituto Nacional de Vitivinicultura - INV).

Conceptualmente, y a similitud de la tendencia internacional -España, Francia, Canadá, etc.- la incorporación de la problemática industrial alimentaria al área de agricultura y ganadería (tradicionalmente limitada a la producción primaria) facilita que el diseño de las políticas públicas pueda efectuarse dentro del marco de cadenas productivas, donde interactúan las distintas etapas entre el campo y el consumidor. La

Subsecretaría de Alimentación (SSA) es, así, la expresión institucional pública de la visión de cadena agroalimentaria.

La reforma citada aparece pues, con un gran potencial de cambio en el diseño de políticas y programas, y representa una importante innovación institucional.

Junto con el establecimiento de la Subsecretaría de la Alimentación, se jerarquizaron la actividad pesquera -vía la restitución de una Subsecretaría específica- y la forestal -al constituirse la Subsecretaría de Producción Agropecuaria y Forestal. Además ambas Subsecretarías también pasaron a tener injerencia directa en los organismos descentralizados de su órbita -Instituto Nacional de Investigación y Desarrollo Pesquero (INIDEP) la primera; Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) e Instituto Nacional de Semillas (INASE) la segunda-, lo cual constituye también una nueva modalidad.

Resumiendo lo desarrollado en esta sección, puede decirse que el proceso de reorganización institucional del SPAA tuvo las siguientes características:

- eliminación de organismos y atribuciones que significaban intervenciones directas y regulaciones en los mercados de productos agropecuarios; o bien de otras funciones que estuvieran repetidas. La reducción puede caracterizarse como "drástica" ateniéndose a las cifras: se pasó de 11 a 6 organismos; los recursos humanos se redujeron de 16.480 a 8.941; y el presupuesto global del SPAA creció apenas 6,8%;
- concentración en la SAGPyA, como elemento central del SPAA, de las atribuciones de definición de las políticas sectoriales, monitoreo de mercados, generación de información, y supervisión de todo el conjunto institucional y
- redistribución entre un pequeño número (6) de organismos, de algunas funciones técnicas de los eliminados, que siguen

siendo ejercidas por el Estado. El desarrollo tecnológico agropecuario, forestal y pesquero; la sanidad de la producción primaria e industrializada y el control de la transparencia comercial son algunas de las principales tareas de los entes que quedaron.

Sin embargo, la reorganización y redistribución de roles no se agotó en lo enunciado. Se produjeron también un conjunto de innovaciones institucionales que -si bien no tuvieron envergadura de nuevos organismos- buscaron suplir carencias o cubrir nuevas necesidades. La siguiente sección se destina al análisis de las mismas.

3. LAS INNOVACIONES INSTITUCIONALES

Al mismo tiempo que se producía todo el cambio en la configuración de las instituciones públicas, comenzaron también a gestarse un conjunto de iniciativas conducentes a la creación de nuevos mecanismos institucionales que permitieran dar respuesta a algunas necesidades no contempladas hasta entonces.

Entre estas últimas pueden destacarse dos fuentes principales de nuevos requerimientos: por un lado, la eliminación de algunos de los organismos generó vacíos en ciertas funciones ejercidas por ellos, las cuales por sí solas no justificaban mantener dichos entes pero requerían una atención desde la órbita pública.

Por otra parte, las nuevas realidades derivadas de la estabilidad económica, la globalización y la apertura, determinaron una necesidad política de apoyar el proceso de transformación económica y social de los productores agropecuarios, especialmente en los segmentos de mayor fragilidad.

Independientemente de los temas a dar respuesta, también aparecieron condicionantes para las modalidades operativas que estas iniciativas habrían de tener. La fuerte prioridad política asignada a la desregulación y al

protagonismo privado en el desarrollo económico; la aversión a pesados mecanismos burocráticos; la necesidad de minimizar los requerimientos presupuestarios; fueron algunos de los factores determinantes de los rasgos de la nueva institucionalidad.

Como veremos a continuación, se optó en la mayoría de los casos por establecer programas ad hoc o bien entes del derecho privado (fundaciones); se abrió un importante espacio de participación y cogestión a los actores económicos privados; y se instrumentaron esquemas heterodoxos de financiamiento incluyendo aportes públicos y privados, así como de organismos internacionales.

En síntesis, la nueva realidad económica impuso al SPAA la necesidad no sólo de racionalizarse sino también de redefinir su papel y, con menos recursos, apoyar el proceso de reconversión y modernización del sector agroalimentario, en busca de mayor eficiencia de las empresas, a la par que procurar mitigar los efectos sociales no deseados del proceso de transformación.

La innovación institucional referida, se concentró en las siguientes áreas temáticas:

- desarrollo tecnológico;
- comercialización interna y externa;
- desarrollo rural-promoción social y mejoramiento sanitario.

A continuación se describirán sumariamente las principales actividades iniciadas en cada una de estas áreas⁴.

Desarrollo tecnológico

Las dos iniciativas fundamentales en esta materia fueron la creación del Programa de Apoyo a la Reconversión Productiva "CAMBIO RURAL", y la FUNDACION ARGENTINA.

⁴ Los objetivos, montos, plazos y otros elementos de los principales programas actualmente en curso figuran en el anexo a este capítulo.

El primero, como puede observarse en la figura respectiva constituye el esfuerzo de extensión y transferencia tecnológica de mayor envergadura que se tenga memoria. Baste recordar, como ejemplo, que los Grupos CREA con más de 40 años de existencia suman unos 1500 productores estructurados en unos 140 grupos; o que las tradicionales agencias de extensión del INTA nunca superaron las 150-200 unidades.

Asimismo, estimando una población total de alrededor de 150 a 200.000 PYMES agropecuarias la cobertura total del programa alcanza en forma directa a un 10-12% del universo, lo cual es un nivel elevadísimo para programas de adhesión voluntaria como el señalado.

La característica autogestionaria, la conducción de los grupos en manos de los destinatarios, la transferencia gradual del financiamiento de manos del Estado a los propios productores, son también aspectos innovadores que vale la pena destacar; así como la incorporación *part time* (con máxima flexibilidad de régimen laboral y de estructuras) de una gran cantidad de profesionales de la actividad privada supervisados por la estructura estable del INTA, lo cual aparece como un interesante esquema de optimización del uso de recursos.

En cuanto a la creación de ARGENINTA, se trata de un mecanismo de "desregulación-privatización periférica" vía la constitución de un ente del derecho privado (fundación) que desarrolla tareas de vinculación con la empresa privada, administración de recursos externos, y otras acciones que requieren de una agilidad operativa imposible de alcanzar para los entes que operan al amparo de las regulaciones estatales en materia de compras y contrataciones. Esta fundación es la versión reducida de un proyecto más ambicioso de las autoridades del INTA, que en su momento pretendieron cambiar el status jurídico de toda la institución transformándola de organismo estatal descentralizado a una fundación, iniciativa que no prosperó.

ARGENINTA también facilita la vinculación tecnológica del INTA con las empresas privadas generadoras de tecnología (semilleros,

agroquímicos, etc.) y el acceso a financiamiento "blando" (donaciones ; recursos de la ley de vinculación tecnológica 22877; etc.).

Comercialización interna y externa

Si bien el área del comercio fue una de aquellas en donde se produjeron mayores privatizaciones de entes (JNG, JNC) y reducción de funciones estatales, fue necesario generar algunas acciones para cubrir nuevos aspectos.

En primer lugar, la función de promoción de exportaciones necesitó ser reforzada, no sólo por el vacío dejado por la eliminación de la JNC, sino porque la globalización de la economía impone una mayor actividad de *marketing* externo que en los tiempos de la economía cerrada, y las actividades promocionales a nivel empresa resultan más efectivas y viables económicamente si existe un *paraguas* institucional que lleve adelante los aspectos comunes a todas ellas y les facilite su labor.

Por otra parte, la desaparición del Estado como operador en los mercados de granos unido a la existencia de estabilidad económica por primera vez en muchos años, hizo posible el desarrollo de un conjunto de nuevos instrumentos de mercado - como los warrants y los mercados de futuros- cuya puesta a punto y manejo por parte de los operadores también requería de acciones de apoyo e inducción pública.

Los programas PROCAR y PROMEX, desarrollados con financiamiento externo del BID-BIRF se orientaron respectivamente a la promoción de las exportaciones de carnes y de producciones "no tradicionales".

Ambos establecieron mecanismos de participación de los beneficiarios en su gestión, y generaron un conjunto de acciones (bases de información, folletería, giras de promoción, asistencia a ferias, etc.) que configuraron verdaderas campañas institucionales por rubros (carnes rojas, vino, productos orgánicos, etc.), en las cuales se enmarcó el accionar de las empresas individuales. Otra característica común de ambos programas es el cofinanciamiento exigido a la contraparte privada

para tomar parte en las actividades.

En el caso particular de carnes rojas, la acción de promoción del PROCAR fue en muchos casos acompañada de gestiones de facilitación de acceso a los mercados llevadas a cabo por la SAGPyA y el SENASA a fin de levantar barreras arancelarias y/o sanitarias. Esta tarea conjunta de promoción y negociación fue particularmente importante al desatarse la *crisis de la vaca loca (o BSE)* en la Unión Europea, que determinó una brusca caída del consumo comunitario, a pesar de lo cual la Argentina no tuvo mermas en su volumen exportado y resultó menos afectada en los precios que la mayoría de sus competidores.

Finalmente, el programa COMERCIAR constituyó un mecanismo de capacitación y puesta a punto de los nuevos instrumentos del mercado de granos. Si tenemos presente que entre 1991 y 1997 los warrants crecieron 10 veces y que la operatoria en los mercados de futuros pasó de menos de 1 millón a más de 14 millones de toneladas, puede tenerse una idea de la relevancia de esta asistencia.

Desarrollo rural - Programas sociales

El área del desarrollo rural es tal vez una de las que más atención recibió en el período.

Ya a fines de los 80, desde la SAGPyA y el INTA se comienza a percibir que los pequeños productores minifundistas tienen una problemática específica que requiere tratamientos diferenciados. Es así que se crea primero en el INTA la Unidad de Minifundio con la participación activa de las distintas regionales, del IICA y tres ONG's de trayectoria en el medio rural. La estrategia de la Unidad se basa en el desarrollo de tres componentes: un mensaje tecnológico apropiado, la organización y la capacitación de los productores. Se establece la figura de proyecto que debe dar coherencia a las acciones y ser aprobado por la Unidad con el asoramiento de un Consejo Asesor integrado por entidades reconocidas en la temática.

También en el periodo se diseña el primer programa regional de apoyo a pequeños

productores, en el Nordeste. El mismo tiene al menos dos características peculiares. Por un lado la interacción entre varios instrumentos esenciales del desarrollo rural: asistencia técnica, capacitación y promoción de la organización, crédito y mercadeo y agroindustria. Todos los componentes están atravesados por una perspectiva de género que contempla las especificidades de hombres y mujeres en las actividades aropecuarias. La segunda especificidad es el financiamiento y ejecución de la operatoria por parte de los Gobiernos Provinciales a través de sus Ministerios de Agricultura. La SAGPyA coordina y supervisa este programa que acaba de finalizar su ejecución. Una segunda etapa -PRODERNEA- está próxima a iniciarse también con financiamiento del FIDA, el BID y los gobiernos provinciales por un monto de 36 millones de dólares a desembolsarse en cinco años.

Estas experiencias regionales o localizadas abrieron camino a dos programas que significaron una mayor importancia asignada al tema al concretarse acciones de ámbito nacional. Ellos son el PROHUERTA (1990) en el INTA y con financiamiento de la Secretaría de Desarrollo Social y el Programa Social Agropecuario -PSA (1993).

Ambos apuntan a mitigar problemas de pobreza, si bien el primero abarca tanto población urbana como rural a través del desarrollo de alternativas de autoconsumo (huertas y granjas familiares, escolares y comunitarias) en tanto el segundo esta dirigido al minifundio rural.

También son coincidentes varios aspectos de la estrategia institucional: participación de los beneficiarios en la conducción y control de acciones; incorporación abierta de profesionales del medio a través de contratos y no creando estructuras burocráticas permanentes; fuerte apertura a la participación de entidades con capacidad en el tema independientemente de su origen (gubernamentales, ONG, Iglesia, etc.); búsqueda de financiamiento de múltiples orígenes; y una operación fuertemente descentralizada y de carácter autogestionario.

El desarrollo de estos programas -ver detalle en el anexo- además de su valor intrínseco tuvo un

efecto dinamizador e inductor. Así, el PRO-HUERTA, que inició sus acciones con un presupuesto anual menor a \$ 200.000 llegó a ejecutar en 1996 más de 10 millones de pesos aportados fundamentalmente por instituciones de fuera del SPAA (en gran medida de la Secretaría de Desarrollo Social). Por otra parte, el PSA inspiró la preparación de un importante proyecto de desarrollo rural, a financiar próximamente por el BIRF y el Gobierno Argentino por un monto de 100 millones de U\$S.

Modernización sanitaria - Erradicación de enfermedades

Seguramente el área donde los resultados de las nuevas estrategias institucionales han sido de mayor impacto en el corto plazo, es en el de la sanidad de la producción agropecuaria y sobre todo ganadera.

El cambio conceptual más relevante fue el transferir la responsabilidad primaria de las tareas de erradicación y control a los beneficiarios, es decir a los productores; pasando el Estado a cubrir un rol de promoción y auditoría. Como lo patentizó un destacado dirigente sectorial: "la aftosa es una enfermedad de las vacas, y las vacas son de los productores, no del Estado".

El marco jurídico y normativo creado por la SAGPyA posibilitó la creación espontánea de más de 350 fundaciones de productores que llevaron adelante las tareas de vacunación aprovechando a los profesionales de la actividad privada para controlar técnicamente el proceso.

Sumado a ello la creación de ámbitos provinciales y nacionales de participación de los diversos actores (productores, laboratorios de vacuna, Gobierno, industria frigorífica) en la conducción del Programa de Erradicación, se generó una rápida motivación y toma de conciencia colectiva que permitió en poco tiempo más que duplicar la cobertura vacunal y atacar con eficacia los focos que tuvieran lugar.

La estrategia institucional, unida a una buena vacuna -desarrollada tecnológicamente por

INTA y con un control de calidad estricto a cargo de SENASA- posibilitaron que Argentina haya sido declarada "país libre de aftosa con vacunación" por la Organización Internacional de las Epizootias (OIE), que se lograra acceder al mercado de EEUU tras 64 años de impedimento sanitario, y que en poco tiempo más se pueda alcanzar la erradicación total de una enfermedad que según expertos ocasionaba al país importantes pérdidas económicas debido al diferencial de precios que se puede obtener en los circuitos comerciales no aftósicos.

Resulta importante destacar que el arancelamiento de la vacuna y de su aplicación por los profesionales, permitió no sólo financiar una parte medular del costo del Programa (cerca de 100 millones/año; siendo lo demás los gastos de SENASA), sino que también facilitó la consolidación de las fundaciones como un nuevo mecanismo institucional que seguramente podrá tomar otras funciones una vez lograda la erradicación total (ej.: promoción comercial, otras luchas sanitarias, trazabilidad de la carne hasta el campo. etc.).

Finalmente, aunque con un impacto menor, un esquema semejante se aplicó en el NOA para el sostenimiento de la barrera sanitaria que mantiene aislada la fruta cítrica de esta región, que está libre de cancrisis. La creación de la fundación Asociación Fitosanitaria del Noroeste Argentino (AFINOA) con la participación del sector privado y el IASCAV y el arancelamiento del servicio, han sido también en este caso factores claves para el éxito del control de esta enfermedad. Ello ha permitido un fuerte proceso de inversión en la citricultura del NOA que ya se encuentra entre las principales actividades económicas de la región y la primera en materia de exportaciones.

Esquemas similares se han aplicado en la lucha contra otras plagas vegetales de gran importancia para economías regionales, como el picudo del algodónero y la mosca de las frutas. Si bien aún no se ha logrado la erradicación total, el nivel de control se ha incrementado fuertemente como lo revela el aumento en el número de trampas utilizadas (creció 2000% y 182% respectivamente).

Los programas con financiamiento externo

Varios han sido los programas con financiamiento externo que apoyaron actividades del SPAA en estos años de profundas reformas. El más importante en lo referente a la reorganización institucional ha sido sin dudas el Programa de Modernización de los Servicios Agropecuarios (PROMSA) que iniciara sus actividades en 1992 y concluirá en marzo 1998. Con desembolsos globales de 122 millones de U\$, este programa asistió a la mayoría de los organismos (INTA, INIDEP, SENASA, IASCAV, INASE) a través de refuerzos sustanciales en los presupuestos de inversión (construcciones, laboratorios, equipamiento, etc.). Asimismo, aportó recursos en materia de contratación de consultores externos, y contribuyó fuertemente al proceso de informatización de todos los entes. El diseño inicial del Programa contó también con un importante apoyo técnico del Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA).

Varias de las *innovaciones institucionales* mencionadas precedentemente fueron financiadas en gran medida por el PROMSA (PROCAR, PROMEX, e inclusive aspectos del Programa de Erradicación de Fiebre Aftosa). Es decir que buena parte de la innovación generada descansó en la obtención de este tipo de recursos *extra-presupuestarios*.

El otro programa relevante, que sin duda será el de mayor impacto hasta finales de siglo -ya que recién comienza y durará 5 años- es el Programa de Servicios Agropecuarios Provinciales (PROSAP), concebido como la continuación del esfuerzo modernizador del Estado, pero en el plano provincial. En este caso se trata de un monto de 336 millones y un conjunto de rubros financiables más vasto, que cubre desde infraestructura de riego a sistemas de información y de mejoras en los sistemas comerciales hasta programas sanitarios. El financiamiento se dirige básicamente a las provincias, si bien la SAGPyA y sus organismos dependientes reciben una parte a través de proyectos específicos o bien de actividades conjuntas con los gobiernos provinciales.

Resumiendo, no cabe ninguna duda de que durante el período de grandes reformas del SPAA

el financiamiento externo ha prestado un aporte de gran valor, viabilizando muchas de las modificaciones. Valga aclarar que, a diferencia de los tradicionales programas de ajuste, la reforma estructural del SPAA no fue resultante de condicionalidades de los organismos internacionales, sino que la intervención de éstos consistió en el aporte de recursos para apoyar las reformas instrumentadas por el Estado.

4. BALANCE Y AGENDA PENDIENTE

Evaluación preliminar de impactos.

Sin duda es prematuro para establecer con precisión y globalmente evaluaciones de impacto de reformas institucionales que por definición suelen tener sus mayores efectos en el largo plazo. Por lo tanto, nos limitaremos a efectuar algunas consideraciones puntuales sobre temas específicos, sin que ello pueda confundirse con tomas de posición más generales.

Entre los efectos que pueden citarse como positivos pueden señalarse los siguientes:

- se logró una reducción de estructuras, con mayor concentración temática y menores superposiciones. La reducción de personal estable fue también significativa, en tanto creció el rubro de contratados por nuevos programas, lo cual mejoró la extrema rigidez de perfiles profesionales preexistente. Se produjo además una importante reestructuración presupuestaria pues al mantenerse el monto global pudo dedicarse un porcentaje mayor a las acciones concretas (gastos de operación), y mejorar los salarios (y con ello el nivel de recursos humanos);
- la prestación de servicios y su impacto parecieran haber crecido, al menos en ciertas áreas. Parecen incuestionables los avances en materia de extensión agropecuaria, desarrollo rural, y luchas sanitarias, los cuales han sido reseñados precedentemente;
- la liberación total de los mercados de productos agroalimentarios en los que

existía intervención estatal parece haber tenido un efecto favorable en la producción de esos rubros. Si bien no se cuenta con análisis cuantitativos para vincular los cambios ocurridos en la producción con el nuevo funcionamiento del sistema de precios, puede constatarse una evolución favorable en la mayoría de los rubros liberalizados. Las producciones de granos y lácteos crecieron 30 y 45%, y no se registraron problemas de funcionamiento de mercados. La industria azucarera inició un profundo proceso de reconversión y aumento de eficiencia, sin otra intervención que un régimen particular dentro del MERCOSUR destinado a nivelar las asimetrías que generan los subsidios brasileños vía su política de combustibles y el único mercado desregulado en el que ha habido cierta demanda por intervención. Recientemente es en el de la yerba mate, donde el problema real es la sobre-oferta resultante de la entrada en producción de plantaciones promovidas por regulaciones de finales de los 80'. Finalmente, en materia de carnes rojas no han habido mayores cambios en las variables sectoriales.

- en lo que respecta al costo de algunos de los servicios privatizados, vale la pena mencionar el caso de la elevación granaria, donde se produjeron importantes reducciones y mejoras en la eficiencia. Entre 1990 y 1997, la capacidad de almacenaje en puerto creció 150% (de 2 a 4,86 millones de tn) y el ritmo de carga subió 52% (de 30.220 a 46.000 tn/hora).

Del otro lado de la moneda, podemos referir algunos aspectos que, si bien no podemos catalogar como negativos, consideramos como fuente de incertidumbre y que deberán ser seguidos con atención:

- existe cierta fragilidad jurídica en varias de las innovaciones institucionales reseñadas precedentemente. Muchas de ellas han sido creadas por simples resoluciones de la SAGPyA y tienen estructuras totalmente ad hoc. Si bien esto es en parte resultado de la

búsqueda de flexibilidad y aversión a la burocracia, también es cierto que ciertas acciones requieren de continuidad en el tiempo para desarrollar sus efectos. Las acciones de extensión, los programas sociales y la promoción comercial se encuentran en esta situación de fragilidad institucional que tal vez pueda mejorarse sin por ello volver al modelo rígido;

- análogamente, podríamos hablar de fragilidad presupuestaria pues muchas de las acciones citadas dependen de recursos externos de naturaleza temporaria, o bien de partidas presupuestarias asignadas anualmente en carácter de programas especiales sin mucha garantía de continuidad futura. Salvo algunas excepciones -el caso de la promoción de carnes sobre el que volveremos luego- el financiamiento externo ha jugado un importante papel como paliativo de falencias presupuestarias, pero pareciera que no ha podido cumplir el papel de puente hacia situaciones de estabilidad presupuestaria con financiamiento genuino. Todo indicaría que, culminada la ejecución de estos programas, los organismos verán mermar sus niveles de inversiones a valores inferiores a su necesidad de renovación.

La «agenda pendiente»

No cabe ninguna duda que en el período iniciado en 1989 se produjeron enormes transformaciones en el SPAA, a tono con los cambios que también ocurrieron en todo el aparato estatal y en el conjunto del funcionamiento de la economía. También hemos señalado que si bien es demasiado pronto para evaluar los impactos de las transformaciones, existen algunas evidencias parciales que muestran en general desarrollos positivos. Asimismo, la propia naturaleza de los cambios introducidos genera algunas inquietudes que se han referido sucintamente.

Para concluir estas reflexiones señalando un aspecto que parece relevante para la

competitividad del sector agroalimentario argentino futuro, cuya discusión aún no ha sido planteada -al menos no con la dimensión requerida- y que requiere de una convergencia público-privada aún mayor de la alcanzada en estos años. La Argentina carece de mecanismos institucionales de promoción de la competitividad sub-sectorial, como tienen sus competidores externos.

Todos los países exportadores netos de alimentos (EEUU, Australia, Nueva Zelanda y Francia, y hasta algunos en vías de desarrollo como Chile y Malasia) tienen formas de organización público-privadas -o privado-públicas, si se quiere estar a tono con la tendencia- destinadas a desarrollar acciones que mejoren su competitividad en temas que están por encima del interés individual de las empresas y/o que por su magnitud exceden las posibilidades de ser afrontados individualmente por éstas .

Las acciones más comunes incluyen la promoción comercial interna y externa, a través de campañas publicitarias, participación en ferias internacionales, acciones en medios masivos y otras vías de inducir una mejor penetración para sus productos. También se financian acciones destinadas a solucionar problemas tecnológicos, determinar características nutricionales, analizar y predecir el comportamiento de los mercados, etc.

En general estos mecanismos operan a nivel de una rama agroalimentaria determinada o subsector (carnes, lácteos, frutas, aceites vegetales, etc.), si bien también suelen generar acciones más amplias (por ejemplo campañas de promoción genéricas de alimentos en mercados donde no son conocidos).

Las figuras institucionales son variadas, si bien predominan las del derecho privado, que en general tienen mayor agilidad operativa. La integración es mayoritariamente privada -con representación de toda la cadena productiva en especial productores e industriales-, si bien casi siempre hay representación estatal. El financiamiento tiene siempre un componente de afectación específica privada (tasas en Australia y Nueva Zelanda, o el "checkoff" de Estados Unidos) que es de aportación obligada en virtud de

disposiciones públicas; y en ocasiones se suma a este aporte recursos adicionales aportados por el Tesoro.

En la mayoría de los casos, los citados mecanismos han sido establecidos por ley o instrumentos normativos de similar jerarquía, y obedecen a estrategias explícitas de promoción de sectores productivos llevadas a cabo por países que -nadie duda- tienen economías abiertas y basadas en el libre-mercado.

La Argentina ha venido desarrollando esfuerzos en el área de promoción comercial, algunos de los cuales, como Promex y Procar se han destacado en estas notas, a los que se suman las acciones desarrolladas por la Cancillería (vía la creación de la Fundación Exportar), y por la Secretaría de Industria y Comercio (a través del Programa Pymexporta).

Sin embargo, existe una enorme desigualdad cuanti y cualitativa con la tarea que desarrollan nuestros competidores. Baste un ejemplo: el Australian Meat & Livestock Corporation gasta anualmente en publicidad televisiva en Japón, para promover sus carnes en este pujante mercado, 10 veces el presupuesto total anual del Procar. Además de la cantidad de recursos financieros, la especialización temática de estos entes y la variedad de aspectos competitivos que abarcan, les confiere una ventaja cualitativa relevante.

Resulta un tanto paradójico que muchas empresas que gastan sumas millonarias en la promoción interna de sus productos no se hayan planteado aún la conveniencia de asociarse con otros y con el Estado para hacer otro tanto en los mercados externos, con la evidente economía que tendría un esfuerzo compartido. Es evidente que las posibilidades de crecimiento del sector agroalimentario están vinculadas al desarrollo exportador, dado el reducido mercado interno en un país de 35 millones de habitantes. Como también resulta obvio que los productos argentinos son desconocidos en muchos mercados, como el asiático, donde se concentrará el crecimiento de la demanda alimentaria al menos en la primera mitad del próximo siglo. ¿De qué sirve eliminar barreras sanitarias, mejorar eficiencias, reducir

costos, si a la hora de vender no se cuenta con productos bien posicionados y que puedan obtener diferenciales de precio a favor y no en contra? ¿Quién puede apreciar las bondades de alimentos producidos naturalmente, en abundancia de recursos naturales, si nadie crea esa imagen en la mente de los consumidores?

Es posible que esta *asignatura pendiente* de la reforma institucional argentina se deba en parte al enorme temor de recrear *monstruos del pasado estatista*. También puede influir el poco dinamismo que han mostrado las estructuras organizativas del sector privado -con honrosas excepciones- y su baja capacidad de innovación. Pero cualquiera fueran las razones, el riesgo de quedar rezagados en este mercado global que se mueve aceleradamente torna imperiosa la necesidad de crear «a la argentina» pero aprovechando la experiencia de otros, una nueva institucionalidad mixta para la competitividad externa.

5. MODALIDADES DE ASISTENCIA TÉCNICA⁵ PÚBLICA Y PRIVADA A LOS PRODUCTORES AGROPECUARIOS

En el marco internacional y nacional actual existe consenso respecto a que la educación, la capacitación y la información son recursos indispensables para que los trabajadores y los empresarios puedan ser competitivos en los mercados. Por lo tanto resulta coherente que los años 90 encuentren a la Argentina colocando a la extensión y/o asistencia técnica en la agenda del

sector agroalimentario y del desarrollo rural como tema prioritario. Esta prioridad se traduce en los crecientes recursos asignados a la actividad a través de diferentes programas estatales, ONG's y en el surgimiento de consultoras, empresas de servicios agropecuarios y profesionales particulares, agroindustrias y diferentes modalidades contractuales innovadoras entre el Estado y el sector privado, que responden a una demanda en crecimiento permanente.

Oferta de asistencia técnica.

En Argentina la oferta de asistencia técnica agropecuaria está a cargo de instituciones/programas estatales, nacionales y provinciales, instituciones privadas sin fines de lucro -ONG's-, instituciones privadas con fines del lucro-cooperativas, empresas agroindustriales, empresas o cooperativas de servicios de apoyo a la producción, profesionales liberales, consultoras y, por último, organizaciones privadas sin fines de lucro de los propios productores, tales como AACREA y Complejo Federado (Federación Agraria Argentina, Fundación Federación Agraria Argentina, Federación Argentina de Cooperativas Agrícolas) y Asociación de Cooperativas Argentinas (A.C.A.).

Si se relaciona la forma jurídica de las instituciones de asistencia técnica con el tipo de productor asistido (pequeño productor, pequeñas y medianas empresas agropecuarias y medianos-grandes productores) y el usuario meta-potencial se puede observar (Cuadro 2) que de los 380 mil productores agropecuarios -no explotaciones agropecuarias- que cuantifica el último Censo Nacional Agropecuario (1988), 160 mil serían pequeños productores minifundistas. De los programas y proyectos de asistencia técnica existentes que tienen como destinatarios a este sector se destacan principalmente los programas estatales, Programa Social Agropecuario, el Programa NEA, Unidad de Minifundio y algunos servicios provinciales. El programa PROHUERTA se diferencia del resto ya que su objetivo es la producción para el autoconsumo y no para su comercialización (además incluye mayoritariamente a pobres urbanos). Las organizaciones no gubernamentales de promoción social también

⁵ Se utilizará la expresión «asistencia técnica» en un sentido amplio, como aquellas acciones de capacitación en terreno (para diferenciarlas de los eventos de capacitación) más o menos sistemáticas de enseñanza-aprendizaje, dirigidas a apoyar al productor agropecuario y que varían en sus objetivos, temática, intensidad, frecuencia, metodología y técnicas según las instituciones y personas que la implementan y según los destinatarios.

promueven con asistencia técnica a los pequeños productores minifundistas. Las ONG's no sólo trabajan en actividades de asistencia técnica y con pequeños productores agropecuarios sino también con grupos urbanos, jóvenes, mujeres y en capacitación, producción de medios de comunicación, etc.

En lo que respecta a los pequeños y medianos productores agropecuarios (PYMES Agropecuarias), el programa nacional Cambio Rural estima en 160 mil la cifra total de productores en esa categoría. Entre estas explotaciones agropecuarias existe una amplia heterogeneidad.

Algunas se encuentran actualmente empobrecidas y otras son empresas con personal asalariado.

Por su parte el Programa de la SAGPyA de Servicios Agrícolas Provinciales (PROSAP), que comenzará a ejecutarse en el segundo semestre de 1997, tiene por objetivos asistir a las provincias en la preparación y ejecución de proyectos tendientes al mejoramiento y a la modernización de los servicios públicos de apoyo a la producción agrícola (PROSAP, Marzo 1997). Cabe destacar que el Programa adopta distintas modalidades y es implementado en función de las características y

Cuadro 2

**INSTITUCIONES QUE REALIZAN ASISTENCIA TECNICA
SEGUN TIPO DE PRODUCTOR PREDOMINANTE**

<i>Instituciones</i> <i>Tipo y cantidad</i> <i>de productor predominante</i>	<i>SECTOR ESTATAL</i>		<i>SECTOR PRIVADO</i>			
	<i>Nacional</i>	<i>Nacional y Provincial</i>	<i>ONG's de apoyo a los productores</i>	<i>Organizaciones de los productores</i>	<i>Cooperativas</i>	<i>Otras</i>
Pequeño productor (pobre estructural) 160.000	<ul style="list-style-type: none"> * PSA * Unidad de Minifundio * Prohuerta 	<ul style="list-style-type: none"> * Programa NEA * PRODERNEA 	<ul style="list-style-type: none"> * FUNDAPAZ * INDES * INCUPO * CADIF * OTRAS 	-----	Tabacaleras y otras	* Agroindustria
PYMES agropecuarias 160.000	<ul style="list-style-type: none"> * Cambio Rural 	<ul style="list-style-type: none"> * PRODERNEA 	-----	<ul style="list-style-type: none"> * AACREA Convenio Complejo Fed/ Cambio Rural 	<ul style="list-style-type: none"> * SANCOR * ACA * FACA * Otras coop. de 2º grado 	<ul style="list-style-type: none"> * Empresas de servicios de apoyo a la producción * Agroindustria (lácteos, aceiteras, tabacaleras, hortícolas, etc.)
Mediano - grande y gran productor 60.000	-----	-----	-----	* AACREA	Tabacaleras	<ul style="list-style-type: none"> * Empresas de servicios de apoyo a la producción * Profesionales particulares * Agroindustria y comercializadoras

Fuente: elaboración propia en base a datos brindados por las instituciones

requerimientos de cada provincia. Una de las principales áreas de intervención, es la de Generación y Transferencia de Tecnologías que apunta al desarrollo de sistemas de prestación de servicios de investigación, experimentación, transferencia técnica, capacitación, comunicación y promoción comercial (PROSAP, Marzo 1997).

En las PYMES agropecuarias, el sector privado cobra importancia tanto en el número de productores asistidos como el de instituciones intervinientes. Una parte de los productores son atendidos por cooperativas de comercialización de primer grado que también realizan asistencia técnica. El sector cooperativo está nucleado en 13 entidades de segundo grado de las cuales las más fuertes parecieran ser SANCOR -láctea-, Federación Argentina de Cooperativas Agropecuarias -F.A.C.A.- vinculada a Federación Agraria Argentina, entidad gremial que representa a pequeños y medianos productores y la Asociación de Cooperativas Argentinas -ACA. Las tres están asociadas a la Confederación Intercooperativa Agropecuaria -CONINAGRO- única entidad de tercer grado del sector.

Dentro del sector agroindustrial (tabacaleras, lácteas, aceiteras, hortícolas y las molineras y bodegueras) las PYMES son sus principales proveedores de materias primas. En este sentido asumen un rol importante en la asistencia técnica para garantizarse la calidad y cantidad garantizada por los mercados. Una excepción es la agroindustria tabacalera que tiene en el NEA -Misiones y Corrientes- una clientela de varios miles de pequeños productores minifundistas.

AACREA ha modificado en los últimos años el tipo de socios, incorporando mayor heterogeneidad a la institución, con la presencia de medianos productores e incluso algunos grupos de pequeños que se suman al núcleo original de grandes productores.

En la actualidad aproximadamente un 35% de los pequeños y medianos productores acceden a servicios de asistencia técnica provisto principalmente por Cambio Rural y en segundo término por las cooperativas. Esta cifra puede estar ligeramente subestimada.

La suma de los 160 mil pequeños productores minifundistas, más los 160 mil pequeños y medianos más capitalizados da un total de 320 mil. Los 60 mil productores restantes para llegar al total de 380 mil que estima el Censo Nacional Agropecuario de 1988 serían medianas-grandes y grandes empresas que en su casi totalidad cuentan con asistencia técnica proveniente del sector privado: asesores particulares, consultoras, agronomías privadas, agroindustrias- lácteas, tabacaleras, hortícolas, molineras, aceiteras, bodegueras. Cabe destacar que una gran cantidad de estos productores no sólo se dedican a la producción primaria sino que están integrados verticalmente, industrializando la materia prima producida, es el caso de las producciones lácteas, frutícola, hortícola, bodegas, etc., que poseen marcas propias de los productos elaborados.

Con respecto a la cantidad de productores asistidos según tipo de institución (Cuadro 3), puede observarse que el 33% de los productores son asistidos por el Estado. Con cifras muy similares, 31%, aparecen los productores que reciben apoyo de los profesionales particulares, agronomías privadas y consultoras. Ambos tipos de sectores asisten la mayor cantidad de productores.

Es decir que en Argentina el aporte del Estado es significativo. Las cifras obtenidas para el sector cooperativo indican una cobertura relativamente baja, 23%, si se tiene en cuenta que aproximadamente 93 mil productores (según datos del último Censo Nacional Agropecuario de 1988) son socios de cooperativas agropecuarias.

Los productores asistidos por las agroindustrias se estiman en un porcentaje del 7% que corresponde principalmente a la agroindustria tabacalera. En este caso se redujo la cifra para eliminar la duplicación con la asistencia que dan otros programas para minifundistas.

El rubro ONG incluye tanto las asociaciones civiles sin fines de lucro que apoyan a los productores, como las asociaciones civiles sin fines de lucro de los productores -AACREA-, que en conjunto representan un porcentaje del 4 %.

De una manera aproximada puede estimarse

Cuadro 3

CANTIDAD DE PRODUCTORES ASISTIDOS POR TIPO DE INSTITUCION

Tipo de institución	N° de grupos	N° de productores agrupados	Productores individuales	Total productores	% por institución
Estatal (1)	4.663	56.108	-----	56.108	33,7
ONG's (2)	502	6.255	-----	6.255	3,8
Profesionales particulares /agronomías privadas (3)	s/d	s/d	54.000	54.000	32,5
Contratos agroindustrias (4)	-----	-----	11.912	11.912	7,2
Cooperativas agropecuarias	180	16.540	21.484	38.024	22,8
Total	5.345	78.903	87.396	166.299	100,0

Fuente: elaboración propia en base a datos brindados por las instituciones.

1. La cifra contempla a los programas/instituciones: Programa Social Agropecuario, Unidad de Minifundio, Cambio Rural, Ministerios de Agricultura y Ganadería Provinciales y Programa NEA.
2. Se relevaron las siguientes ONG's: FUNDAPAZ, INDES, INCUPO, CADIF y AACREA.
3. Se supuso que dados los buenos precios y la celeridad del cambio tecnológico que se está registrando en la mayoría de las producciones del sector, un 90% de los 60 mil empresarios contarían con asistencia técnica, lo que representa una cifra de 54 mil empresas agropecuarias.
4. Estos datos han sido obtenidos de las agroindustrias tabacaleras, programa Tomate 2000 (SAGPyA, INTA) y agroindustrias aceiteras, bodegueras y lácteas que se considera realizan asistencia técnica.

en 166.299 (Cuadro 3) la cantidad de productores que están recibiendo asistencia técnica bajo distintas modalidades, ya sea grupales, masivas o individuales y con muy variable intensidad. Si se compara esta cifra con los 380.000 productores agropecuarios que releva el Censo 88, significa que alrededor del 44% de los productores agropecuarios del país recibiría asistencia técnica.

Esta cifra estaría levemente subestimada por dos razones: por la imposibilidad de cuantificar a los profesionales particulares que asisten a PyMES y por la disminución de explotaciones agropecuarias que se habría producido entre el último Censo y la actualidad.

Con respecto a los técnicos que realizan asistencia técnica (Cuadro 4) constituyen un total de 10.467 aproximadamente. Su distribución por sectores indica que los técnicos privados representan un porcentaje del 56% algo mayor que los estatales: 44%.

Dentro de la categoría sector privado se encuentran tanto los técnicos de ONG's, como las agroindustrias, profesionales particulares, consultoras, algunas agronomías privadas, etc.

Dentro de lo que suele denominarse agronomías privadas, es decir empresas que básicamente se dedican a la venta de agro-insumos, hoy en día se detecta una variedad de ofertas técnicas que van desde la simple venta al asesoramiento y que puede llegar a la asistencia técnica cuando se establece entre la empresa y el productor una relación más o menos frecuente y sistemática de apoyo.

En las agroindustrias, el componente de asistencia técnica en los contratos es más frecuente cuando se desea incrementar o introducir la producción de un producto o una variedad u otro tipo de innovaciones tecnológicas.

Si la agroindustria desea sólo asegurarse cierto volumen -la calidad es más o menos homogénea, así

Cuadro 4

**CANTIDAD DE TECNICOS QUE REALIZAN ASISTENCIA TECNICA
POR TIPO DE INSTITUCION**

Tipo de institución	N° de técnicos	% de técnicos
Estatal (1)	4.619	44,3
ONG's (2)	306	2,9
Profesionales particulares/agronomías privadas (3)	4.909	46,9
Comercializadoras de agroinsumos (4)	10	0,0
Contratos agroindustrias (5)	147	1,4
Organizaciones de productores y cooperativas (6)	476	4,5
Total (7)	10.467	100,0

Fuente: elaboración propia en base a datos brindados por las instituciones.

1. La cifra contempla a los programas/instituciones: Programa Social Agropecuario, Unidad de Minifundio, Cambio Rural, Ministerios de Agricultura y Ganadería Provinciales y Programa NEA.
2. Se relevaron las siguientes ONG's: FUNDAPAZ, INDES, INCUPO, CADIF y AACREA.
3. Debido a la inexistencia de estadísticas acerca de este sector, se estimó la cifra en función de datos brindados por informantes calificados.
4. Se ha identificado sólo a una comercializadora de agroinsumos -herbicidas para soja- que realiza asistencia técnica. El resto se ubicarían en la modalidad de asesoramiento.
5. Estos datos han sido obtenidos de las agroindustrias tabacaleras, el programa Tomate 2000, aceiteras, bodegueras y lácteas.
6. Esta cifra está levemente subestimada ya que no se pudo acceder a información de otras cooperativas de 2° grado.
7. El total no puede interpretarse como equivalente a personas porque parte de los técnicos pueden estar registrados en dos programas. Por ejemplo, un técnico de INTA puede trabajar parte de su tiempo en Cambio Rural y parte en una ONG.

como los rendimientos- los contratos con los productores no incluyen asistencia técnica, sino asesoramientos puntuales, en especial reuniones -convocadas por acopiadores o cooperativas- para realizar algunas recomendaciones técnicas y analizar las perspectivas de precios y de siembra.

Otra de las novedades en materia de asistencia técnica es la que proveen empresas, actualmente cuatro o cinco, especializadas en la asistencia técnica, información y capacitación en comercialización de granos. Su objetivo final es asistir a los productores para elaborar una ingeniería comercial que contemple los mercados de futuros y opciones.

Organización de la asistencia técnica.

Para comenzar es necesario aclarar la diferencia que existe -con respecto a los bienes y servicios- entre quienes los financian, los reglamentan, los seleccionan, los contratan, los supervisan y quienes están a cargo de ofrecer el servicio.

Un servicio como la asistencia técnica puede ser financiado, reglamentado y supervisado por el Estado y su provisión u oferta ser contratada externamente o tercerizada, es decir, que puede estar a cargo de alguna institución privada, con o

Cuadro 5
MODELOS DE GESTION QUE RELACIONAN AL SECTOR PRIVADO -CON Y SIN FINES DE LUCRO- CON LOS GRUPOS DE PRODUCTORES Y CON EL ESTADO PARA BRINDAR ASISTENCIA TECNICA

Quién brinda la asistencia técnica / Quién financia la asistencia técnica		Quién la financia					
		Estado	Empresas agroindustriales e instituciones privadas de asistencia técnica	Servicios de las ONG's a los usuarios	Grupos de productores	Cofinanciación	Estado/Productores
Estado	Estado	<ul style="list-style-type: none"> Programa NEA PSA 2° etapa Unidad de Minitrificio 	<ul style="list-style-type: none"> Cooperativas/ gremiales 	<ul style="list-style-type: none"> Servicio de la empresa a proveedores de materia prima o a los que provee de agroinsumos Programa Tomate Fruicultura del Alto Valle 	<ul style="list-style-type: none"> ONG's a los usuarios 	<ul style="list-style-type: none"> Grupos de productores 	Estado/productores
Organizaciones gremiales, cooperativas y ONG's de los productores	Estado	<ul style="list-style-type: none"> ACA Conv. Complejo Federado/C. R. SANCOR 	<ul style="list-style-type: none"> Cooperativas tabacaleras 	<ul style="list-style-type: none"> Programa Tomate Fruicultura del Alto Valle 	<ul style="list-style-type: none"> ONG's a los usuarios 	<ul style="list-style-type: none"> AACREA PRODERNEA 2a. Etapa 	PRODERNEA 1a. Etapa
Profesionales particulares/ consultoras	Estado	<ul style="list-style-type: none"> PSA PSA 2° etapa Cambio Rural 1° etapa 	<ul style="list-style-type: none"> Cooperativas/ gremiales 	<ul style="list-style-type: none"> Servicio de la empresa a proveedores de materia prima o a los que provee de agroinsumos 	<ul style="list-style-type: none"> ONG's a los usuarios 	<ul style="list-style-type: none"> PRODERNEA 2a. Etapa Cambio Rural 3° etapa 	Cambio Rural 2° etapa PRODERNEA 1a. Etapa
Empresas comercializadoras de agroinsumos	Estado	<ul style="list-style-type: none"> PSA PSA 2° etapa Cambio Rural 1° etapa 	<ul style="list-style-type: none"> Cooperativas/ gremiales 	<ul style="list-style-type: none"> Servicio de la empresa a proveedores de materia prima o a los que provee de agroinsumos 	<ul style="list-style-type: none"> ONG's a los usuarios 	<ul style="list-style-type: none"> PRODERNEA 2a. Etapa 	PRODERNEA 1a. Etapa
Agroindustrias	Estado	<ul style="list-style-type: none"> PSA PSA 2° etapa Cambio Rural 1° etapa 	<ul style="list-style-type: none"> Cooperativas/ gremiales 	<ul style="list-style-type: none"> Servicio de la empresa a proveedores de materia prima o a los que provee de agroinsumos 	<ul style="list-style-type: none"> ONG's a los usuarios 	<ul style="list-style-type: none"> PRODERNEA 2a. Etapa 	PRODERNEA 1a. Etapa
ONG's de apoyo	Estado	<ul style="list-style-type: none"> PSA/ONG's 	<ul style="list-style-type: none"> Cooperativas/ gremiales 	<ul style="list-style-type: none"> Servicio de la empresa a proveedores de materia prima o a los que provee de agroinsumos 	<ul style="list-style-type: none"> ONG's a los usuarios 	<ul style="list-style-type: none"> PRODERNEA 2a. Etapa 	PRODERNEA 1a. Etapa

Fuente: elaboración propia en base a datos suministrados por las instituciones.

sin fines de lucro, o pública descentralizada o local -escuelas agrotécnicas, universidades, municipios. El contratante puede ser el propio sector público o las organizaciones de productores. En Argentina, por ahora, no existe ningún caso en el que la institución que financia la asistencia técnica sea diferente al que la contrata.

Como puede observarse en el Cuadro N° 5, se identificaron diez modalidades que vinculan financiamiento y contratación con instituciones/programas que ofrecen la asistencia técnica:

1. Primera y segunda etapa financia el Estado nacional o provincial y ofrece y presta el servicio también el Estado (Programa NEA, PSA 1ª y 2ª etapa y Unidad de Minifundio);
2. financia y contrata el Estado y prestan la asistencia técnica las cooperativas (es el caso de las cooperativas tabacaleras financiadas por el Fondo Especial de Tabaco);
3. financia y contrata el Estado y brindan la asistencia técnica profesionales particulares -PSA y Cambio Rural en la primera etapa⁶;
4. financia y contrata el Estado y ejecutan ONG's (modalidad también utilizada por el PSA). Sería un caso de tercerización;
5. financian, contratan y brindan asistencia a cooperativas o gremiales de productores, (ACA y SANCOR);
6. financian y contratan las empresas agroindustriales e instituciones privadas de asistencia técnica y brindan el servicio las mismas empresas agroindustriales,

principalmente las agroindustrias, lácteas, tabacaleras, molineras, aceiteras y hortícolas, que son las que utilizan la modalidad denominada agricultura de contrato ⁷;

7. financian contratan y ejecutan las ONG's (son ONG's que disponen en todo o en parte financiamiento de otras ONG's donantes de países desarrollados). Pueden o no tener contratos con programas estatales como el PSA;
8. financian y contratan grupos de usuarios o productores, y ejecutan la asistencia técnica las mismas instituciones (es el caso de AACREA). Los grupos CREA contratan a sus asesores. AACREA contrata mediante diversas fuentes a sus coordinadores temáticos y a la estructura gerencial del movimiento, entre los que se cuenta el de los grupos CREA que es proporcional a la dimensión económica de cada grupo;
9. co-financian el Estado y los productores hasta llegar al financiamiento del 100% al concluir el Programa. La asistencia puede ser brindada por profesionales particulares, empresas u ONG'S (PRODERNEA) y sólo particulares (Cambio Rural); El PRODERNEA prevé un sistema mixto o de tercerización parcial con participación de técnicos del Estado y del sector privado, seleccionados por los grupos de productores en base a un Registro, con funciones diferentes: los estatales promueven la organización grupal y apoyan al grupo en la identificación de la idea de proyecto y los privados asisten en la formulación y ejecución del proyecto. Por último, nuevamente los técnicos estatales supervisan las tareas de los privados. Está previsto que los grupos de productores

⁶ En Cambio Rural el Estado financia al técnico durante tres años; por un monto de \$ 500 por grupo hasta los 30 meses, \$ 400 hasta los 36 meses y \$ 300 hasta los 48 meses. A partir del quinto año el grupo debe asumir enteramente el financiamiento del técnico. Desde el primer año el grupo debe hacerse cargo del combustible y mantenimiento del vehículo del técnico, pero esta obligación no se cumple en la mayoría de los grupos que realizan actividades de baja rentabilidad. Desde que comienza la reducción del subsidio del Estado se supone que el grupo se hará cargo de cubrir la diferencia para mantener un honorario de \$ 500 por grupo.

⁷ Los contratos establecen: kilogramos que se contratan, fechas de recibo, clasificación y control de calidad, tecnología y asistencia técnica para el producto, adelantos en insumos, proporción que el productor debe haber cobrado a la cosecha y otros puntos referidos a la forma de pago

financien a partir del primer año un 5% del costo de la asistencia técnica (la identificación de la idea y la factibilidad del proyecto es sin costo para los productores). La participación de los productores en el financiamiento va creciendo según la rentabilidad de cada modelo de finca. Se espera que en el año siete todos los grupos financien el 100% del costo de la asistencia técnica y

10. una nueva modalidad que se desarrolla en Cuyo es el Programa Tomate 2000 en el que participan las agroindustrias, los productores de tomate y la SAGPyA -con aportes financieros-, el INTA y el Gobierno Provincial a través de un Consejo Administrativo que define las acciones, las ejecuta y monitorea el Programa.

Una proporción importante de técnicos trabaja el 50% de su tiempo para un programa y durante el resto del tiempo trabajan en otros programas o en otras actividades. Parece conveniente revisar cuál es el límite máximo de grupos que puede atender un técnico y crearle las condiciones para maximizar su tiempo en el mismo programa de modo de disminuir los costos de la capacitación y supervisión y generar una mayor identificación e integración al programa. En otros casos los técnicos están contratados tiempo completo por algún organismo del Estado pero la cantidad de grupos que debe atender cada uno parece excesiva.

En la mayoría de las agroindustrias consideradas, los técnicos tienen más estabilidad, sueldos mayores y dedicación exclusiva a la empresa, la que también les provee el vehículo y cubre sus gastos.

En AACREA los técnicos trabajan con dedicación completa para la institución y cada asesor es contratado directamente por el grupo. Cada asesor atiende a dos grupos.

Suponiendo similares niveles de capacidad entre los técnicos del Estado y los de AACREA, es evidente que la diferente dedicación en uno y otro caso, que por cierto supone costos muy distintos

por productor, debería significar un impacto mayor de la asistencia técnica en los ingresos de los productores asistidos por AACREA. No puede dejar de recordarse que los productores miembros de AACREA son sólo 1510, principalmente medianos y grandes productores y que tiene una trayectoria de cuarenta años. El Estado también tiene una larga trayectoria en el tema pero debe dar respuestas a aproximadamente 300 mil pequeños y medianos productores. Sin embargo, luego de la experiencia acumulada, tal vez existan los elementos para evaluar cuál es el costo de una asistencia técnica integral e intensiva, como la que requieren la mayoría de los productores y qué impactos podría tener en términos del incremento de la producción, de las exportaciones, en el desarrollo de las zonas rurales y en el mejoramiento de las condiciones de vida y trabajo de cada una de las familias involucradas en el sector.

La tercerización de la asistencia técnica estatal es vista por algunos sectores como un mecanismo adecuado para mejorar y ampliar el servicio.

Sin duda, que la complejidad institucional de tercerizar un servicio como la asistencia técnica integral o la extensión es muy superior a tercerizar el servicio de comida o limpieza de una empresa (casos muy frecuentes). En la asistencia técnica, entendida como un proceso de capacitación no formal, están incorporados formas de ver la inserción del productor en la sociedad, valores, creencias y actitudes sobre ambos. A lo anterior se agrega en muchos casos las dificultades político-institucionales para definir los réditos y/o las pertenencias de los grupos a una u otra institución: el Estado o la tercerizada. La experiencia indica que se precisa un consenso a nivel político entre las instituciones, sumado a la elaboración de modelos de contratos precisos y también acordados entre las partes. Este tema que genera polémicas puede resumirse en dos tipos de argumentaciones opuestas que se exponen a continuación.

Ventajas de la tercerización:

- potenciaría los recursos de diversas instituciones;
- posibilitaría una relación más directa con

el usuario quién podría exigir así mayor calidad;

- al salir de la burocracia estatal central se agilizaría la operatoria.

En caso de optarse por una tercerización total o parcial de la A.T. (parcial es cuando se mantienen algunos técnicos del sector público para determinadas funciones), puede elegirse entre varias modalidades, de las que se mencionarán tres, en cuanto a la relación entre tercerización y sostenibilidad financiera del servicio:

- financia el sector público;
- cofinancian el sector público y los productores por encima de cierto nivel de ingresos y con un % del incremento de los ingresos atribuibles a la asistencia técnica y
- cofinancian el sector público y todos los productores en forma creciente según nivel de ingresos y hasta llegar al 100%.

Los partidarios de la cofinanciación de la asistencia técnica sostienen que el pago de la misma por parte de los productores aumentaría aún más su capacidad de demanda en cuanto a calidad e intensidad de la misma.

Los que plantean su desacuerdo con la tercerización, argumentan básicamente que:

- el Estado dejaría de participar en forma directa en la educación no formal de todos los productores lo cual resulta importante ya que la educación es un proceso que implica ideologías, actitudes y valores;
- el hecho de que se tercerice no garantiza la calidad del servicio;
- la tercerización sería un primer paso hacia un segundo que consistiría en que los productores se hicieran cargo del financiamiento del servicio. Según este supuesto, sostienen que, en el caso de los pequeños productores pobres sería inequitativo el tener que cofinanciar o financiar el servicio porque tienen otras necesidades prioritarias que cubrir y desde el punto de vista de los técnicos también lo sería, por cuanto los técnicos que trabajan

con pequeños productores tendrían ingresos inferiores a los que trabajen con otros de mayor tamaño.

En relación con las experiencias de tercerización que se están encarando pareciera que un porcentaje significativo de los grupos de productores de menores ingresos y con dificultades por distintas razones para su reconversión, al finalizar los años de subsidio por parte del Programa dejarían de contar con el apoyo técnico porque no afrontarían los costos de la asistencia técnica.

En entrevistas con productores fue posible identificar diferentes causas de tal comportamiento:

- i. la nueva actividad aún no generó ingresos o estos son muy bajos;
- ii. la asistencia técnica permitió disminuir pérdidas pero no generó una rentabilidad positiva;
- iii. el técnico no es lo suficientemente valorado;
- iv. el grupo no encontró aún una alternativa que reemplace a su actividad tradicional de baja rentabilidad y
- v. las mejoras que obtuvo el grupo en productividad gracias al Programa alcanzaron un techo. Para seguir creciendo necesitan de un financiamiento que para muchos es difícil de obtener. Se pudo constatar que algunos grupos invitan al técnico a formar parte del grupo como un miembro más, con participación en las ganancias. Estas asociaciones pueden constituir una alternativa interesante tanto para los productores como para los técnicos

Un tema polémico es el del papel de las ONG's en las políticas y programas de desarrollo. Según las ONG's el aporte de las instituciones de desarrollo supone mucho más que la contratación de algunos servicios. Su participación en los programas sociales implica una convergencia entre instituciones públicas y privadas que debería expresarse en objetivos de desarrollo compartido (Pereda, S. 1997).

Como contrapartida desde los programas estatales se asigna cada vez más a las ONG's un

rol de prestador, en este caso de un servicio de asistencia técnica. Incluso se plantean que ese servicio puede ser prestado no sólo por ONG's sino también por consultoras o asesores particulares (PRODERNEA, Cambio Rural) o asesores o profesionales particulares (PSA-PROINDER).

Se han identificado una serie de factores a considerar que contribuirían a definir el rol de los tres actores (sector público, instituciones de asistencia técnica y productores) en el diseño de sistemas institucionales de asistencia técnica:

- vínculo Estado-sociedad civil, especialmente si existen objetivos de desarrollo compartidos y el grado de confianza entre los actores;
- disponibilidad de recursos estatales, de los productores y de las instituciones de asistencia técnica
- capacidad de gestión de la asistencia técnica por parte de las organizaciones de productores
- capacidad de gestión de las instituciones de asistencia técnica

Otros aspectos de la organización institucional de la asistencia técnica que vale mencionar para la Argentina se refieren a:

- i. la creación de la figura del Programa en el sector público que permite una mayor agilidad en las operatorias;
- ii. la existencia de estructuras gerenciales de nivel nacional pequeñas;
- iii. la descentralización de las operatorias a nivel regional o provincial, según las instituciones/programas de que se trate. En este punto no se ha avanzado hacia una descentralización a nivel microrregional o local y
- iv. una mayor participación de los productores en la gestión de la asistencia técnica, aún cuando se puede avanzar mucho todavía en este aspecto.

Metodologías y planificación de la asistencia técnica

Si bien todas las instituciones/programas declaran trabajar sólo con grupos y con métodos participativos, existen técnicos que reúnen a los grupos de productores pero no generan las condiciones para que ese conjunto de personas constituya un grupo, es decir no hay una operatividad grupal sino a lo sumo la expresión de algunas individualidades. Otros técnicos que trabajan en programas con pequeños productores, por distintas razones que se comentan más adelante, trabajan casi exclusivamente en forma personalizada, con visitas chacra por chacra, aún cuando la metodología a la que adhiere su institución/programa sea grupal.

Más allá de la cuestión terminológica, lo que importa destacar es la dificultad para implementar en terreno metodologías grupales-participativas tanto en la planificación como en la ejecución de la asistencia técnica.

Para otros tipos de productores, medianos o grandes, con mayores niveles de escolaridad y experiencias de participación, el ámbito grupal puede ser una técnica más, como las visitas a campo, los folletos, el autoaprendizaje a través de educación a distancia, por ejemplo INTERNET, es decir, no tienen la importancia metodológica que para los más chicos.

De la comparación de los diferentes programas/instituciones se pueden extraer algunas conclusiones con respecto al trabajo grupal en asistencia técnica:

- i. el tiempo que lleva la consolidación de una organización;
- ii. la capacitación que requieren los técnicos generalistas y la necesidad del apoyo de especialistas en el tema organizacional;
- iii. la mayor dificultad de traslado que tienen los pequeños productores para participar en asistencias técnicas grupales por los estados de los caminos y/o por los costos para participar en días de campo y
- iv. la heterogeneidad de los sistemas productivos de los pequeños productores y

la amplitud y diversidad de los problemas de cada uno de ellos.

La especificidad de la oferta técnica constituye otro aspecto de gran importancia teniendo en cuenta la heterogeneidad de los productores agropecuarios.

Sin embargo, los productores no se diferencian sólo por ser pobres, no pobres o chicos, medianos y grandes. Dentro de la categoría productores pobres estructurales y a modo de ejemplo pueden señalarse sistemas productivos a cargo de mujeres, sin hombres o con hombres migrantes durante la mayor parte del ciclo productivo y otros, cuyos ingresos provienen fundamentalmente del trabajo fuera del predio. También se los podría clasificar según su potencial -por sus recursos naturales y de capital- para el desarrollo productivo o según su capacidad de gerenciamiento del predio.

Según un directivo de una gran agroindustria láctea: «Los productores a los que les va mejor tienen entre 35 y 45 años, dejaron la ciudad y se fueron con su familia a vivir al campo. La asistencia técnica es a todo el grupo familiar porque los hombres cuando tienen un año de buen precio se largan a comprar fierros y para asesorar en la gestión la mujer es especialmente importante» (Blousson, R. 1997).

En síntesis todas estas situaciones socio-productivas conforman una matriz compleja que obliga a que también la oferta de asistencia técnica deje de ser un *commodity* y pase a ser un servicio diferenciado.

Recientemente ha habido una mayor formalización de los instrumentos de planificación de la asistencia técnica en casi todas las instituciones/programas. Se ha detectado en varios de ellos que los extensionistas capacitaban a los hombres cuando la responsable de la actividad técnica era la mujer. Tanto el Programa NEA como el PSA han incorporado en sus instructivos de asistencia técnica la participación de los miembros familiares según género y edad. El Programa NEA tiene una responsable del tema género en la Unidad Nacional y en cada una de las Unidades provinciales.

En este sentido puede afirmarse que en general a las instituciones de asistencia técnica no les resulta sencillo implementar metodologías que capten y formalicen en instrumentos la heterogeneidad de las explotaciones agropecuarias y en asistir en la aplicación de estrategias coherentes con dicha heterogeneidad. Las razones podrían ser varias:

- i. la aún insuficiente capacitación de los técnicos en dichas metodologías;
- ii. la tantas veces mentada insuficiencia de trabajo interdisciplinario en terreno y
- iii. lo limitado de los recursos para asistencia técnica que dificultan:
 - que no se inicie el proceso de asistencia técnica con un diagnóstico de los sistemas productivos más representativos de las microrregiones y
 - la baja frecuencia o intensidad en relación con la requerida, o en su corta duración o en la cantidad elevada de productores que debe atender cada técnico.

Se ha observado que la necesaria formalización de la asistencia técnica es mayor cuando: hay un compromiso de compra de una agroindustria, cuando es un producto nuevo para el productor o cuando sin ser un producto nuevo se proponen innovaciones tecnológicas importantes.

Asimismo cabe señalar que en las instituciones/programas considerados, los planes de asistencia técnica son parte de un proyecto de inversión que es sometido a un análisis financiero.

Algunos intentos de querer reconvertir ciertas unidades productivas mediante asistencia técnica y crédito han sido un fracaso económico para los productores. No todos los productores están en condiciones -por diversos factores- de transformarse en unidades de negocios agropecuarios competitivos. En estos casos la SAGPyA y el INTA han tomado la decisión de brindarles asistencia técnica para mejorar sus actuales sistemas productivos y sus ingresos o para -en articulación con otras instituciones- identificar actividades

generadoras de empleos, por ejemplo en el sector servicios de las áreas rurales.

Por último, la mayoría de las instituciones/programas de asistencia técnica no suelen utilizar enfoques microrregionales ni de sistemas productivos agroalimentarios.

En general las instituciones/programas que trabajan con pequeños y medianos productores -tanto públicos como privados- toman como unidad de análisis y de proyecto al grupo -en general de 4 a 10 miembros- aún cuando luego resulte que cada productor tenga una alta variación respecto al proyecto tipo. Sin embargo si se analiza alguna de las microrregiones, es frecuente encontrar que existe poca o ninguna relación entre los 5, 10 o 20 grupos de esa microrregión. Una planificación microrregional como la mencionada antes permitiría encarar estrategias conjuntas de producción y poscosecha entre los grupos de modo de especializar a la microrregión en la/s actividad/es para las que tiene ventajas y ganar en economías de escala. Para los servicios técnicos puede significar una reducción de los costos y un mejoramiento de la asistencia técnica mediante la realización de capacitación horizontal entre productores y entre técnicos, visitas para conocimiento de experiencias, etc.

Con respecto a la segunda cuestión planteada, el enfoque de sistemas, hacer asistencia técnica con este enfoque, no significa dar asistencia a todos los rubros de cada explotación -como podría considerarse. El enfoque de sistemas implica comprender cómo interactúan las diferentes actividades de la chacra, los factores de producción entre sí incluyendo la distribución del trabajo según género y edad cómo se distribuyen los productos e ingresos a lo largo del año. El Programa NEA ha terminado de capacitar a sus extensionistas en la planificación de la asistencia técnica considerando la microrregión y los sistemas productivos con perspectiva de género.

Por último, en relación con el monitoreo y evaluación de la asistencia técnica pareciera que recién ahora las instituciones/programas están comenzando a tomar conciencia de algunos aspectos importantes tales como:

- i. la asistencia técnica es una actividad en sí misma y de alta correlación con los logros económicos y sociales del productor, de modo que es preciso jerarquizar el monitoreo y evaluación de la misma;
- ii. el monitoreo y evaluación deben tomar en cuenta variables tanto económico-productivas como socio-organizativas y
- iii. la ausencia de evaluaciones de impacto de la asistencia técnica en la mayor parte de las instituciones/programas, refuerzan la necesidad de su abordaje considerando dos aspectos: por una parte que sea realizada por evaluadores externos a la institución y por otra que en la misma participen en algunas instancias los productores.

Perfil y capacitación de los técnicos

En los últimos años las exigencias sobre el técnico que realiza asistencia técnica agropecuaria se han incrementado de una manera notable. Aquel técnico, egresado de escuelas agrotécnicas o de las universidades, cuya meta era básicamente aumentar la productividad, para lo cual se capacitaba principalmente en las tecnologías del producto principal de su zona -además por cierto de todas las facetas sociales en tanto la problemática del productor se lo exigiera- debe incorporar en su formación otros conocimientos. Entre estos se cuentan los requeridos para que el producto sea competitivo en los mercados, para apoyar la articulación de los productores en las cadenas agroalimentarias, para propender a un desarrollo microrregional equilibrado socialmente -entre empresas de diferentes tamaño, entre hombres y mujeres, entre jóvenes y mayores- y equilibrado en el tratamiento de sus recursos naturales y para ganar en economías de escala mediante la organización entre productores pequeños y medianos.

Existe un fuerte desbalance en las instituciones/programas entre los técnicos generalistas con formación en producción agropecuaria (la mayoría) y los especialistas en cuestiones de promoción y gestión asociativa, mercadeo, agroindustrias, el funcionamiento del sistema agroalimentario, etc. Esto hace que no

puedan conformarse equipos sino que los escasos especialistas existentes o bien trabajen sin una real interacción con los restantes o que por su bajo número sólo estén allí donde el problema se tornó grave. En algunos casos se agrega que los especialistas no son tales sino que son técnicos que estaban disponibles y se están formando en el tema mediante un esfuerzo de capacitación de parte de las instituciones/programas.

Adicionalmente, la experiencia de observar en terreno las metodologías y técnicas utilizadas por los extensionistas en ese proceso de capacitación que es la extensión, sugiere que se puede conocer un tema pero no saber enseñarlo. La asignatura extensión rural, que no forma parte de las curricula de todas las Facultades de Agronomía y de ninguna de las de Veterinaria, podría tener un módulo, a cargo de un especialista en educación de adultos, que cubriera este aspecto. Lo mismo vale para las escuelas agrotécnicas de nivel medio, muchos de cuyos egresados o realizan asistencia técnica o están a cargo de explotaciones agropecuarias.

Los técnicos que trabajan en los programas públicos de apoyo a pequeños y medianos productores han tenido capacitación principalmente en metodologías participativas, de trabajo grupal, de funcionamiento de los sistemas productivos y de formulación y evaluación de proyectos. Esta formación básica ha resultado indispensable pero requiere ser profundizada.

La mayoría de los programas estatales, de ONG's, de AACREA, de Cooperativas, etc., como se dijo, han capacitado a sus técnicos en la utilización de metodologías grupales participativas, pero los eventos de capacitación son como un laboratorio, como un mapa, no son el territorio, y es al territorio a donde se regresa inexorablemente para hacer frente a una realidad que cambia aceleradamente y a veces con turbulencias. La incorporación de metodologías de asistencia técnica grupales y participativas requiere que los eventos de capacitación alternen el trabajo en el aula con un fuerte apoyo en terreno al extensionista, así como la cooperación horizontal entre técnicos y entre productores de una misma microrregión con parecidos problemas o las pasantías para visitar

experiencias en otras zonas del país o del exterior.

Demanda de asistencia técnica

En Argentina existe una gran demanda insatisfecha según sostienen los directivos y técnicos de instituciones tan diversas como SANCOR, Programa NEA, FUNDAPAZ, o FAA.

Si bien idealmente son los propios productores los que deberían definir sus demandas a las instituciones, esta posibilidad depende tanto de las características de los servicios de asistencia técnica, como de las características de los productores. En este sentido se pueden mencionar las siguientes limitaciones para que las demandas puedan expresarse:

- i. el insuficiente conocimiento de parte de los productores de sus sistemas productivos y de las demandas de los mercados;
- ii. las agendas políticas de las instituciones y
- iii. el mayor poder de algunos productores en relación con la mayoría.

Actualmente y como puede esperarse, hay mayor demanda de asistencia técnica por parte de aquellos productores que están intentando intensificar sus producciones o diversificar o cambiar de rubro. También por parte de aquellos que están encarando nuevas formas de organización de la producción, como esquemas asociativos o articulaciones verticales con proveedores, compradores, etc.

Un número creciente de empresas está dirigida por agentes de origen urbano que por falta de experiencia en el sector demandan asistencia técnica. En este sentido se están expandiendo con celeridad los llamados pools de siembra y los fondos de inversión directa que reciben asistencia técnica de asesores privados o consultoras.

El fortalecimiento de la demanda, es decir de los productores, está ligado dialécticamente al de la oferta. Esta mejorará su calidad a medida que la demanda se vaya fortaleciendo y se irá fortaleciendo en tanto los servicios técnicos de apoyo a la producción mejoren su calidad y su cobertura.

Cuadro 6 OPERATORIA DE LOS PROGRAMAS/INSTITUCIONES INTERVINIENTES EN LA ASISTENCIA TECNICA AGROPECUARIA

Programa	PSA	PSA 2º etapa (1)	Programa NEA	PRODERNEA	Unidad de Municipio	Cambio Rural
Operatoria						
Quién puede brindar AT	<ul style="list-style-type: none"> Instituciones oficiales ONG's Profesionales particulares 	<ul style="list-style-type: none"> Instituciones oficiales ONG's Prof. particulares 	<ul style="list-style-type: none"> Ministerios de Agr. de las Provincias 	<ul style="list-style-type: none"> ONG's Consultoras Org. de productores Prof. particulares 	<ul style="list-style-type: none"> INTA 	<ul style="list-style-type: none"> Profesionales particulares
Quién selecciona a los técnicos	Unidades técnicas de Coordinación Provincial (con representantes regionales de los productores)	Unidades técnicas de Coordinación provincial (con representantes provinciales de los productores)	Unidades provinciales de Ejecución.	Grupo de productores a partir de un registro de técnicos calificados por las unidades provinciales	EEA de INTA.	Grupo de productores con aprobación del Comité Provincial
Modalidad y duración contractual /Método o institución.	Se fijan jornales por proyecto. Hasta 1 año con posibilidad de extensión.	Se fijan jornales por proyecto. Hasta 1 año con posibilidad de extensión.	de planta • contratados anualmente	1 año (con posibilidad de renovación)	• de planta • contratados	Contratos 6 meses con posibilidad de renovación
Frecuencia/Intensidad de la AT	En promedio dos jornales mensuales en campo y uno en oficina por grupo	Alta, media o baja según tipo de proyecto. Varía la cantidad de jornales.	Alta, media o baja según tipo de proyecto	Alta, media o baja según tipo de proyecto	Variable según tipo de proyecto	Variable según tipo de proyecto
Tipo de planificación	• individual y grupal	• grupal (excepcionalmente individual)	• individual • grupal	• micromregional • grupal • finca familiar	• micromregional • grupal	Finca familiar (principalmente)
Metodología de la AT	• grupal • individual	• grupal (excepcionalmente individual)	• grupal • individual	• grupal (predominante) • grupal/individual • individual	• grupal (excepcionalmente individual)	• grupal
Seguimiento de la AT a) quién la efectúa b) periodicidad	• Unidad Técnica Coordinación Provincial (Responsable de AT) • mensual o trimestral • semestral (elab. por el grupo)	• Unidad Técnica Coordinación Provincial (Responsable de AT) • bimestral • cuatrimestral	• Responsables Provinciales de AT.	• Supervisores zonales • visitas a campo mensuales	• Coordinador de Desarrollo Rural de la EEA • s/d	• Agentes de proyectos • Coordinador de Desarrollo Rural EEA • variable según tipo de proyecto
Direccionamiento de la A.T. Según: a) edad b) sexo	• sí • sí	• sí • sí	• sí • sí	• sí • sí	• no se especifica • no se especifica	• no se especifica • no se especifica
Articulación con experimentación adaptativa	ONG's e INTA, insuficiente	ONG's e INTA s/d	INTA insuficiente	INTA s/d	INTA insuficiente	INTA insuficiente
Articulación con el financiamiento	crédito para capital de giro (cuando comienza PSA 2º etapa-PRONIDER)	subsidio para inversiones	crédito capital de giro e inversión	crédito capital de giro e inversión	artículo con PSA y con otras fuentes de crédito.	al Programa no tiene crédito, promueve conexión con Bancos con asesoramiento de FNAAGRO
Articulación entre la AT y la capacitación de productores (contando)	• económico-productivo • socio-organizativo.	• económico-productivo • socio-organizativo	• productivos • gestión empresarial asoc. • promoción de la organización • mercadeo	• productivos • gestión empresarial asoc. • promoción de la organización • mercadeo	• productivos • organizativos	• productivos • formas jurídicas asociativas

Fuente: elaboración propia en base a información suministrada por las instituciones y/o programas citados.

(1) A partir de 1998 la asistencia técnica del PSA se ejecutará con recursos de otro programa de la SAGPyA, el PRONIDER. Este tiene un fondo de apoyo a iniciativas rurales -FAIR- que financiará la actividad.

Operatoria de la asistencia técnica

Este apartado intenta reunir -porque ya se han tratado en otros apartados- y agregar algunos indicadores de la operatoria de la asistencia técnica en instituciones/programas comparables como son los que se presentan en el Cuadro 6. Debe recordarse que tanto el PSA segunda etapa como el PRODERNEA aún no iniciaron su ejecución y son la ampliación y continuación del PSA y del Programa NEA respectivamente.

De la comparación de los indicadores utilizados se destaca el predominio de las semejanzas en relación con las diferencias en las operatorias. Sin embargo existen algunas diferencias entre las instituciones/programas que resulta de interés señalar:

- la mayor divergencia se observa en el primer indicador referido a quién puede brindar asistencia técnica en donde se plantean casos de sólo el sector público hasta una multiplicidad de actores con la excepción del sector público, es decir ONG's, consultoras, profesionales particulares y organizaciones de productores;
- otro indicador que presenta diferencias es el tipo o alcance de la planificación, en el sentido de dónde está el eje de la misma. Aquí se muestran planificaciones microrregionales y grupales, otras sólo grupales y otras sólo a nivel de finca;
- el direccionamiento de la asistencia técnica según edad y sexo del miembro familiar que realiza la tarea está explicitado en algunos programas, no en todos;
- por último, en el indicador de la articulación de la asistencia técnica con el financiamiento también se observan operatorias diferenciadas. Programas que disponen de crédito propio para capital de giro y para inversiones, otros sólo para capital de giro, otros que subsidian completamente las inversiones y otros que no disponen de crédito para los productores pero que los apoyan en su presentación a la banca

comercial y a otras fuentes de financiamiento y

- los restantes indicadores presentan una mayor homogeneidad

Síntesis y perspectivas

Realizando una síntesis de los aspectos positivos de la Asistencia Técnica en Argentina se puede destacar a nivel institucional: la adopción de la figura de Programa por parte del Estado, la existencia de estructuras gerenciales pequeñas y la descentralización operativa. Con respecto al trabajo con los productores existe un creciente uso de metodologías grupales y participativas, se está incrementando la participación de los mismos en la gestión de la asistencia técnica. Asimismo es importante la promoción de organizaciones y/o formas asociativas de los productores para la realización de negocios competitivos o para mejorar sus ingresos y calidad de vida. Finalmente, y no menos importante, facilitar la organización de los productores más pequeños para que puedan canalizar orgánicamente sus demandas como sector.

No obstante quedan algunos aspectos a mejorar tales como: asistir técnicamente a la gran cantidad de medianos y pequeños productores que aún carecen de este servicio, realizar evaluaciones del impacto de la asistencia técnica en los productores asistidos, entender a la asistencia técnica como un servicio diferenciado y no como un *commodity* y crear una articulación interactiva entre ésta y la investigación, generando de esta manera propuestas tecnológicas viables que permitan mejorar o mantener los recursos naturales.

Por otro lado es importante fortalecer la articulación entre organizaciones/programas de asistencia técnica a nivel de políticas y estrategias y de las instituciones a nivel local con otros actores locales (otros programas, municipios, universidades, otros agentes del sistema agroalimentario) vinculados al desarrollo rural.

Los técnicos por su parte deberían recibir capacitación en metodologías de enseñanza apren-

dizaje y en gestión empresarial y a la vez estar apoyados en terreno por equipos de especialistas. Es importante que tengan un enfoque de Unidad de Negocios o de empresa y por último que reciban información y conocimientos de los procesos macro que constituyen las oportunidades y amenazas de los productores.

La consolidación de un escenario favorable para el sector agroalimentario y el desarrollo rural, posibilitaría que los diferentes actores de la asistencia técnica tuvieran las siguientes perspectivas.

Las agroindustrias que dependen de otros productores para su aprovisionamiento de materia prima, probablemente ampliarán los contratos que incluyen asistencia técnica para incorporar las innovaciones que requieran los mercados y aprovechar las oportunidades que se le presentan al sector.

Con respecto a las cooperativas agropecuarias podrían establecer alianzas con las agroindustrias y con los programas estatales para facilitar la asistencia técnica a sus asociados. Esto requerirá un cambio de actitud de los mismos, respecto a su participación en la demanda y gestión de la asistencia técnica.

Algunas ONG's, tendrán que encarar su sostenibilidad institucional lo cual podría implicar un proceso de negociaciones con el sector público, las agencias donantes y las empresas privadas.

Los Programas estatales es probable que crezcan porque en la SAGPyA existe la decisión política de potenciar las ventajas del sector agroalimentario argentino y tender al desarrollo rural para lo cual se están gestionando diversas fuentes de financiamiento.

Tal vez la megatendencia más novedosa sean las vinculaciones del sector público con el privado. Estas podrían ampliarse tanto en cantidad como en diferentes modalidades en cuanto a aportes variables del sector público, de los productores y de las instituciones de asistencia técnica en recursos financieros y humanos y en gestión de los servicios.

Por el lado de los productores existe sin duda una demanda insatisfecha que respondería rápidamente a ofertas adecuadas de asistencia técnica que contemplen principalmente la participación de los usuarios en la gestión de la misma.



Anexo
capítulo III

Nombre del Programa	Información general
<p>PROGRAMA SOCIAL AGROPECUARIO (PSA)</p>	<p><i>Institución responsable:</i> Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación. <i>Monto desembolsado:</i> 54 millones de pesos desde el inicio del programa hasta 1996. <i>Financiamiento:</i> Presupuesto Nacional. SAGPyA. <i>Instituciones que ejecutan:</i> INTA, Gobiernos Provinciales, Municipios, Universidades, ONG's, SAGPyA y Organizaciones de Productores. <i>Fecha de inicio:</i> abril de 1993. <i>Fecha de finalización:</i> sin plazo. <i>Provincias en las que opera:</i> todo las provincias, exceptuando Tierra del Fuego y Santa Cruz. <i>Destinatarios:</i> pequeños productores minifundistas. <i>Cantidad de productores:</i> 22.000. <i>Componentes del programa:</i> asistencia técnica, capacitación y crédito. <i>Metodología de trabajo:</i> grupal.</p>
<p>PROGRAMA DE INICIATIVA DE DESARROLLO RURAL (PROINDER)</p>	<p><i>Institución responsable:</i> SAGPyA. <i>Instituciones que financian:</i> Banco Mundial y Gobierno Nacional. <i>Montos planificados:</i> 100 millones de pesos. <i>Institución que ejecuta:</i> SAGPyA . <i>Fecha planificada de inicio:</i> 1998. <i>Fecha planificada de finalización:</i> 2002. <i>Provincias en las que operará:</i> todo el país. <i>Destinatarios potenciales:</i> pequeños productores minifundistas y trabajadores transitorios agropecuarios. <i>Componentes del programa:</i> apoyo a las iniciativas rurales (subsidios), asistencia técnica, experimentación adaptativa, apoyo a la comercialización, fortalecimiento institucional y capacitación.</p>

Nombre del Programa	Información general
<p>PROGRAMAS DE SERVICIOS AGRICOLAS PROVINCIALES (PROSAP)</p>	<p><i>Responsable:</i> SAGPyA. <i>Financiamiento:</i> Banco Mundial-Banco Interamericano de Desarrollo-SAGPyA y Gobiernos Provinciales. <i>Monto planificado:</i> 325 millones de pesos. <i>Ejecutores:</i> SAGPyA- Gobiernos Provinciales-Municipios, Organizaciones de productores, otros. <i>Inicio:</i> 1998. <i>Finalización:</i> sin datos. <i>Operatoria:</i> todo el país. <i>Destinatarios:</i> pequeña y mediana empresa agropecuaria. <i>Componentes del programa:</i> Asistencia técnica, financiamientos de proyectos, investigación, experimentación adaptativa, equipamiento, capacitación y administración de los recursos hídricos para uso agropecuario (riego y drenaje).</p>
<p>PROGRAMA DE RECONVERSION DE AREAS TABACALERAS (PRAT)</p>	<p><i>Inicio:</i> desde 1995, sin plazo de finalización. <i>Responsable:</i> SAGPyA, Subsecretaría de Agricultura, Ganadería y Forestación, Unidad Nacional de Coordinación. En el ámbito de las provincias funcionan unidades de coordinación provincial. <i>Financiamiento:</i> el Fondo Especial de Tabaco, se integra por el impuesto del 7% que se aplica a la venta de cigarrillos, siendo la recaudación anual cercana a los 180 millones de pesos. Son recursos fiscales que se transfieren a las Provincias como fondos de afectación específica según su producción relativa y las características sociales y productivas del sector. <i>Provincias en que opera:</i> Jujuy, Salta, Tucumán, Catamarca, Chaco, Corrientes y Misiones. <i>Objetivos:</i> la SAGPyA suscribe en 1994, convenios quinquenales con los gobiernos de las provincias involucradas donde se fija el marco general de los programas a financiar. Estos programas son: a) importe que el FET paga a los productores, b) reconversión, c) tecnificación y diversificación, d) asistencia técnica, e) seguro agrícola, f) emprendimientos agroindustriales y g) apoyo a pequeños productores. Estos programas forman parte de los Programas Operativos Anuales (POA 's). <i>Ejecutores:</i> Gobiernos Provinciales, Cámaras de productores y Cooperativas. <i>Operatoria:</i> en cada provincia interviniente existe una Unidad de Coordinación Provincial, en la cual participan sus distintas instituciones. Tienen por objetivo elaborar el POA. Las unidades provinciales elevan dicho POA a la SAGPyA que evalúa, adjudica los fondos a las provincias y realiza las auditorías.</p>

Nombre del Programa	Información general
<p>PROGRAMA DE PROMOCION DE EXPORTACIONES DE CARNE VACUNA (PROCAR)</p>	<p><i>Responsable:</i> SAGPyA <i>Objetivo:</i> mejorar la capacidad de nuestro país para producir, certificar y asegurar una alta y constante calidad de los productos agropecuarios, de alto valor agregado, a los efectos de poder asegurar la presencia argentina en los mercados internacionales. <i>Financiación:</i> Banco Interamericano de Desarrollo/SAGPyA. <i>Desembolso:</i> 12 millones de pesos. <i>Ejecución:</i> SAGPyA. <i>Inicio:</i> 1992. <i>Finalización:</i> sin datos. <i>Aplicación:</i> todo el país. <i>Destinatarios:</i> industria de la carne. <i>Componentes del programa:</i> campañas internacionales de promoción de la carne argentina, asistencia técnica, fortalecimiento institucional y capacitación de las instituciones públicas que lo ejecutan.</p>
<p>PROGRAMA DE MODERNIZACION DE LOS SERVICIOS AGROPECUARIOS (PROMSA)</p>	<p><i>Responsable:</i> SAGPyA. <i>Financiación:</i> Gobierno Nacional, BID-BIRF y Gobierno de Japón. <i>Desembolsado:</i> 122.08 millones de pesos. <i>Inicio:</i> 1992 <i>Finalización:</i> 1998 <i>Componentes del Programa:</i> desarrollo tecnológico, pesca, sanidad animal, semillas, mejoras en la sanidad y calidad vegetal, promoción de exportaciones, sistema integrado de información agropecuaria.</p>

Nombre del Programa	Información general
<p>UNIDAD DE FINANCIAMIENTO AGROPECUARIO (FINAGRO)</p>	<p><i>Responsable:</i> SAGPyA <i>Objetivos:</i> brindar un ámbito institucional a la problemática del financiamiento, formulando, adecuando y desarrollando nuevas alternativas. <i>Acciones del Programa:</i> a) colaborar en la gestión y toma de decisiones de las autoridades de la SAGPyA, b) recopilación, registro, procesamiento y análisis de datos sobre oferta y demanda de fondos, c) seguimiento de la oferta crediticia bancaria y extrabancaria existente en el sector y d) difundir distintas formas de financiamiento y asesorar al productor que lleva adelante las gestiones crediticias, y a aquel que tuviera dificultades en la selección y/o tramitación de los préstamos.</p>
<p>PROMOCION DE INSTRUMENTOS DE MERCADO Y FINANCIEROS PARA LA MODERNIZACION DEL COMERCIO AGROPECUARIO ARGENTINO (COMERCIAR)</p>	<p><i>Responsable:</i> SAGPyA -Subsecretaría de Alimentación y Mercados- <i>Comienzo:</i> 1994 <i>Finalización:</i> sin plazo <i>Objetivos:</i> Difundir las ventajas del uso de herramientas modernas de comercialización y financiamiento que permitan arbitrar el riesgo de precios inherente a los mercados agropecuarios y de esta manera, optimizar la rentabilidad de sus empresas. <i>Asesoramiento sobre:</i> mercados a término, warrant y prefinanciación de exportaciones.</p>
<p>PROYECTO DE PROMOCION DE LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS DE BASE AGRICOLA NO TRADICIONAL (PROMEX)</p>	<p><i>Responsable:</i> SAGPyA -Subsecretaría de Alimentación- <i>Financiación:</i> Gobierno Nacional, BIRF y BID. <i>Desembolsado:</i> \$ 9.565.000 <i>Comienzo:</i> 1992. <i>Finalización:</i> 1998. <i>Objetivos:</i> a) incrementar las exportaciones de productos de base agrícola no tradicional, b) informar y asesorar sobre las características, precios y aranceles y normas de los diferentes mercados del exterior y las mejores vías para abordarlos, c) apoyar financieramente a proyectos de PyMES agropecuarias no tradicionales y d) contribuir al fortalecimiento institucional. <i>Ejecución:</i> en todo el país.</p>

Nombre del Programa	Información general
<p>PROGRAMA FEDERAL DE RECONVERSION PRODUCTIVA (CAMBIO RURAL)</p>	<p><i>Responsable:</i> Secretaría de Agricultura, Ganadería , Pesca y Alimentación. <i>Desembolsado:</i> 67.9 millones de pesos hasta junio de 1997. <i>Financiamiento:</i> Presupuesto Nacional. SAGPyA. <i>Ejecutores:</i> INTA y Gobiernos provinciales. <i>Inicio:</i> mayo de 1993. <i>Finalización:</i> sin plazo. <i>Operatoria:</i> todo el país. <i>Destinatarios:</i> pequeñas y medianas empresas agropecuarias. <i>Cantidad de productores participantes:</i> 21.000. <i>Componentes del programa:</i> tecnología, asociativismo, comercialización, capacitación y dinámica grupal. <i>Metodología del trabajo:</i> grupal.</p>
<p>UNIDAD DE PLANES Y PROYECTOS DE INVESTIGACION Y EXTENSION PARA PRODUCTORES MINIFUNDISTAS (UNIDAD DE MINIFUNDIO)</p>	<p><i>Responsable:</i> INTA. <i>Financiamiento:</i> Secretaría de Desarrollo Social (hasta fin de 1996) a partir de 1997 SAGPyA e INTA. <i>Ejecución:</i> INTA. <i>Inicio:</i> diciembre de 1987. <i>Finalización:</i> sin plazo de finalización. <i>Operatoria:</i> todo el país. <i>Destinatarios:</i> pequeños productores minifundistas. <i>Componentes del programa:</i> Asistencia técnica, experimentación adaptativa y capacitación. <i>Metodología del trabajo:</i> grupal.</p>
<p>PROYECTO INTEGRADO PRO-HUERTA (PROHUERTA)</p>	<p><i>Responsable:</i> INTA/SAGPyA/ SEDESO <i>Financiamiento:</i> INTA/Secretaría de Desarrollo Social. <i>Desembolsado:</i> 8,79 millones (en 1996) <i>Objetivos:</i> elevar el nivel de vida de la población de menores recursos a través del acceso a un alimentación más eficiente en términos nutricionales y socialmente apropiada. <i>Inicio:</i> agosto de 1990. <i>Destinatarios:</i> sectores carenciados (urbanas/periurbanas) <i>Componentes del programa:</i> promoción de la actividad horícola, capacitación de los agentes multiplicadores (promotores), provisión de insumos y asistencia técnica <i>Operatoria:</i> todo el país. <i>Metodología del trabajo:</i> capacitación grupal de los promotores, capacitación de las familias en forma individual.</p>

Nombre del Programa	Información general
<p>PROGRAMA DE CREDITO Y APOYO TECNICO PARA PEQUEÑOS PRODUCTORES AGROPECUARIOS DEL NORDESTE ARGENTINO (PROGRAMA NEA)</p>	<p><i>Financiamiento:</i> FIDA-BID-Gobiernos Provinciales de Misiones, Corrientes y Formosa. <i>Ejecución:</i> Gobiernos Provinciales. <i>Inicio:</i> noviembre de 1991. <i>Finalización:</i> agosto de 1997. <i>Operación en:</i> Misiones, Formosa y Corrientes. <i>Destinatarios:</i> pequeños productores minifundistas. <i>Componentes del programa:</i> asistencia técnica, crédito, capacitación, mercadeo y agroindustria. <i>Metodología del trabajo:</i> grupal.</p>
<p>PROGRAMA DE DESARROLLO RURAL DE LAS PROVINCIAS DEL NORDESTE ARGENTINO (PRODERNEA)</p>	<p><i>Financiación:</i> FIDA -Gobiernos Provinciales de Misiones, Corrientes, Formosa y Chaco y SAGPyA. <i>Monto planificado:</i> 36.39 millones de pesos. <i>Ejecutores:</i> Gobiernos Provinciales. <i>Inicio:</i> segundo semestre de 1997. <i>Finalización:</i> 2001 <i>Operación en:</i> Misiones, Formosa, Corrientes y Chaco. <i>Destinatarios:</i> pequeños productores minifundistas con potencial de desarrollo productivo y comercial y pequeños productores familiares empobrecidos. <i>Componentes del programa:</i> asistencia técnica, crédito, capacitación, comunicación, desarrollo comercial y agroindustria. <i>Metodología del trabajo:</i> grupal.</p>
<p>FUNDACION ARGENINTA</p>	<p><i>Objetivos:</i> promover, apoyar, fortalecer el desarrollo tecnológico agropecuario y la innovación en el ámbito rural en general y desarrollar nuevas alternativas que permitan hacer un mejor aprovechamiento de las capacidades científico-tecnológicas que tiene el INTA. <i>Convenios:</i> mantiene convenios de vinculación tecnológica y proyectos especiales, con Cambio Rural, Pro-huerta y Unidad de Minifundio.</p>



capítulo IV

Cambios estructurales y nuevos comportamientos en el sector privado agroalimentario

IV

CAMBIOS ESTRUCTURALES Y NUEVOS COMPORTAMIENTOS EN EL SECTOR PRIVADO AGROALIMENTARIO

En este capítulo se intentará reflejar las acciones encaradas por los productores agropecuarios para hacer frente a los cambios, considerando tres grandes temáticas: 1) los cambios estructurales y las formas de organización de la producción, para lo cual, dada la heterogeneidad existente entre las regiones del país, fue tratado separadamente para las cinco grandes regiones: pampeana, patagonia, cuyo, nordeste y noroeste; 2) la incorporación de tecnología encarada por los productores y 3) los nuevos instrumentos financieros y de cobertura de riesgos que están utilizando los productores.

1. CAMBIOS ESTRUCTURALES Y NUEVAS FÓRMAS DE ORGANIZACION EMPRESARIAL DE LOS PRODUCTORES AGROPECUARIOS⁷

El largo tiempo transcurrido desde el último Censo Agropecuario (1988) y el hecho de que se tome a la explotación agropecuaria como unidad y no al productor, obliga a recurrir a información cualitativa producto de informes y entrevistas con

técnicos de instituciones, con informantes calificados de las distintas regiones y de reconocimiento por las áreas rurales.

Las políticas implementadas a las que se hace referencia en los capítulos II y III obligaron al incremento en las escalas de producción requeridas para competir, dejando fuera de escala a un porcentaje significativo de las explotaciones agropecuarias. Paradójicamente, esta situación no se tradujo en una disminución significativa de dicha explotaciones, al tiempo que, las diferencias de tamaño de la explotación, por encima de cierto piso, pesaban menos en la actualidad que otros factores como el capital y la capacidad de gerenciamiento del productor.

Como fenómeno reciente se percibe en el último semestre de 1996 y primero de 1997 una reactivación del mercado de campos en la Argentina. La misma estaría vinculada con una serie de factores internacionales -mejores precios de granos y carnes- y locales, entre los que pueden mencionarse las inversiones de capitales extra-sectoriales, la baja rentabilidad de bonos y tasas de interés, la volatilidad del mercado accionario, la buena rentabilidad del sector y el acceso de los inversores a créditos hipotecarios a tasas razonables (10-11%).

En términos generales, los cambios que se requieren para la adaptación a las nuevas condiciones macroeconómicas tienen que apuntar a superar tres limitantes que enfrentan los pequeños

⁷ Los análisis regionales fueron elaborados a partir de informes de base a cargo de los Ings. Agróns.: Región Pampeana: Néstor Fuentes, Región Patagónica: Guillermo Huerta, Región Cuyo: Alejandro Bottini, Región Noroeste: Cristina Biaggi y Región Nordeste: Enzo Battú.

y medianos productores a partir del Plan de Convertibilidad: la descapitalización, el endeudamiento y el tamaño relativamente pequeño para hacer frente a las nuevas reglas de la competencia abierta.

La escala productiva junto al Schumpeteriano factor «empresarial» estarían en el corazón y a la vez en la solución de los problemas. Mediante la innovación y la adopción de tecnologías apropiadas, los productores podrían sobrellevar o superar situaciones de endeudamiento, ya sea mediante la integración con otros agentes de la cadena o la asociación horizontal.

En efecto, si bien en el último año se produjo una importante reactivación en el mercado de tierras —ésta se dió principalmente en las regiones extrapampeanas debido a una mejor relación precio de la tierra-productividad por hectárea y se centró en campos grandes—, lo que parece haber predominado es la búsqueda de nuevas formas de organización empresarial: asociaciones de productores para integraciones horizontales o verticales, «pools» de siembra, fondos de inversión directa y nuevos contratos con las agroindustrias.

Existen sin embargo diferencias regionales importantes en las estructuras agrarias y en las formas de organización de la producción asociadas a particularidades de las producciones y de otros factores contextuales de las respectivas regiones.

A continuación se caracterizarán en términos generales las cuatro principales nuevas formas de organización empresarial identificadas en el país para luego, mediante un enfoque regional, ejemplificar cuáles de ellas y cómo se manifestaron en: Noroeste, Nordeste, Nuevo Cuyo, Patagonia y Pampeana:

a) *“Pools” de siembra*

La conformación de los denominados pools de siembra, supone la participación de por lo menos tres actores principales: los productores agropecuarios, una consultora técnica o agrónomo local en el caso de los pools más chicos- y los inversionistas. De ellos, es la consultora quien

juega el rol clave y más activo a los efectos de llevar a cabo la operación económica y constituye el nexo entre los inversionistas que tienen interés en realizar negocios en el sector agropecuario y los productores que desean alquilar sus campos obteniendo una rentabilidad mayor a realizarlo en forma personal.

La consultora está constituida generalmente por un grupo multidisciplinario de técnicos (economistas, agrónomos, veterinarios, etc.) que en muchos casos ha estado operando desde hace tiempo en el sector con el nombre de “agronomías”. La función de estas oficinas privadas ha sido la de asesoramiento técnico y económico a los productores y a veces han estado asociadas a la venta o promoción de determinados insumos agropecuarios, como los agroquímicos (pesticidas y fertilizantes). En otros casos se trata de empresas que se dedicaban a la administración de campos (generalmente desde Buenos Aires) y a la provisión de softwares agropecuarios.

Actualmente las consultoras que operan con los consorcios de siembra han superado las funciones de las agronomías y de las administradoras para adentrarse en el negocio agropecuario, abarcando desde la búsqueda de inversores y de campos para alquilar, pasando por la planificación de la producción misma hasta la colocación de las materias primas en el mercado nacional y/o internacional. En los casos de pools grandes las consultoras constituyen empresas importantes cuya operatoria jurídica y contable la realizan desde Buenos Aires.

Su estrategia principal consiste en aprovechar economías de escala con la siembra de grandes extensiones a través del alquiler de campos, buscando el financiamiento adecuado mediante la búsqueda de inversores provenientes tanto del sector agropecuario como de otros sectores (industriales, financieros) de la región o de otras regiones, y diseñar un plan anual de actividades productivas aplicando una buena tecnología. No menos importante es el vínculo con los futuros compradores con los cuales se trata de obtener una renta diferencial apoyada tanto por la calidad como por el volumen ofrecido.

De esta manera el resultado económico a obtener ofrece perspectivas de mayor rentabilidad, seguridad y estabilidad, lo cual transforma a la propuesta en un negocio relativamente atractivo para los diferentes participantes.

En definitiva el pool de siembra intenta replicar el modelo de comportamiento de los grandes productores que diversifican el riesgo de los precios y del clima mediante la utilización de establecimientos en las distintas zonas del país (Basualdo, E. 1997).

Las actividades productivas de los pools se están diversificando cada vez más. No solamente se encara con los cultivos de girasol, soja, maíz y trigo -típicos de la región pampeana- sino que se incorporan el sorgo granífero, algodón, poroto, maní y los forrajes, la mayoría de ellos practicados en zonas extrapampeanas.

Puede resultar paradójico el hecho de que, a pesar de constituir ésta una forma de asociación económica moderna, en algunos casos no existen contratos formales escritos y legalizados entre las partes, sino que se efectúan, como fue costumbre en épocas pasadas, a través de *compromisos de palabra*. No obstante se pueden encontrar situaciones opuestas en las cuales el productor no sólo dispone de un contrato formal, sino que en él figuran cláusulas de manejo y rotación que deberán realizarse en determinados lotes de su propiedad. En realidad los compromisos de palabra son muy frecuentes en el caso de los contratistas de maquinaria agrícola.

En la actualidad se pueden observar pools con contrato legal y pools de hecho. Los primeros suelen estar más extendidos geográficamente y ser de tamaño más grande -más de 5.000 hectáreas- incluso hay algunos de más de 20.000 hectáreas. Los más chicos -menos de 5.000 hectáreas- suelen ser sociedades de hecho y agrupan a actores locales como agrónomos, profesionales locales y algunos chacareros, etc. Es en este grupo en donde en la última campaña se habrían producido quebrantos.

Estimativamente, la superficie actual involucrada bajo esta modalidad (incluyendo los Fondos de Inversión Directa, que se detallan a

continuación) estaría alrededor de las 400 a 500 mil hectáreas en todo el país, con fuerte predominancia de la región pampeana. La superficie sembrada con granos, oleaginosos y algodón en todo el país -principales rubros de los pools y los FID- fue en la campaña 96/97 de 25 millones de hectáreas. Esto significa que la superficie bajo estas formas de organización empresaria, si bien ha tenido un fuerte crecimiento, representa sólo un 2% de la superficie sembrada.

Una de las críticas que se le efectúan a los pools de siembra se refiere a que constituyen una agricultura que explota el recurso suelo una o dos campañas, migrando a otros campos y sin tomar los recaudos necesarios para la preservación de los recursos naturales. Una respuesta a lo anterior es que ese comportamiento empresarial sólo sería posible en el corto plazo. En el mediano plazo si el dueño del campo identifica el problema y el mercado de tierras funciona, esta externalidad no sería posible.

Quizás una forma de amortiguar este efecto negativo sea la conformación de pools, que operen durante lapsos de tiempo mayores, es decir por tres o cinco años consecutivos (como lo estarían efectuando en este momento algunos pools grandes).

b) *Fondos de Inversión Directa (FID)*

Tienen su antecedente en los Fondos Comunes de Inversión creados en la década del 60 y que han constituido hasta hace poco, junto a los plazos fijos, las alternativas más comunes de inversión ofrecidas por los bancos.

Ultimamente, con la creación de los Fondos de Pensión y el dictado de la Ley 24.441, que reglamenta los contratos de fideicomiso, han surgido los FID, los cuales al ejercer la propiedad fiduciaria permiten la incorporación y participación de capitales cuyo destino es netamente productivo en lugar de hacerlo sobre acciones o títulos.

A diferencia de los pools de siembra, mientras aquellos son generalmente sociedades de hecho, los FID poseen una sólida base jurídica y

legal. Deben incorporar un Reglamento de gestión, el cual debe ser aprobado por la Comisión Nacional de Valores y por la entidad responsable (banco custodio) de recibir los fondos, emitir los títulos, custodiar los contratos y pagar los dividendos (Serantes, E.. 1997).

En su ejecución intervienen varios actores principales: los inversionistas, el agente colocador, el organizador y/u operador técnico, la Sociedad Gerente, el auditor y los productores agropecuarios que alquilan sus campos (Serantes, E. 1997).

Los inversionistas están constituidos por agentes heterogéneos tanto en magnitud -ya que pueden participar inversores pequeños, medianos y grandes- como por su procedencia nacional o extranjera y de diferentes sectores económicos, unidos en el interés de invertir en forma asociada en la economía real del país. Las AFJP están autorizadas a participar hasta con el 10% del total de sus inversiones en esta actividad y es creciente el interés por parte de inversores internacionales.

Como todo fondo de inversión, posee cuotas que cotizan en el mercado con la ventaja de que pueden venderse en cualquier momento durante la vigencia del fondo, lo cual le otorga mayor liquidez y transparencia a la inversión. El agente colocador es el responsable de colocar las cuotas entre los inversores.

La Sociedad Gerente realiza la administración, con la presentación de balances trimestrales e informes mensuales sobre la evolución de la inversión, mientras que la auditoría efectúa empresas de primera línea.

El organizador y/u operador técnico es el que lleva adelante y ejecuta el negocio propiamente dicho, es decir la actividad productiva, y está constituido por empresas consultoras destacadas en el sector (puede conformarse una Unión Transitoria de Empresas). Otra ventaja de estos fondos es la diversidad de rubros productivos que abarcan, haciéndolos más seguros aún en su rentabilidad. En general la operatoria se establece por más de un año, llegando hasta el presente en algún caso a los seis años de duración, situación ésta que permite un uso

racional de los recursos mediante rotaciones de cultivos y utilización del riego.

Finalmente los productores oferentes de los campos en alquiler, son mayoritariamente medianos y grandes propietarios que suelen introducir condiciones para el uso y explotación de sus predios.

Al igual que aquéllos, la rentabilidad ha sido hasta el presente muy atractiva ya que, según información recabada en entrevistas, se han alcanzado tasas del 23% en la campaña del 95/96, cuando comenzaron, descendiendo a un promedio del 18% en la del 96/97. Este promedio incluye pools exitosos y otros que sufrieron pérdidas. Algunos FID reportaron una importante pérdida en la última campaña debido a las adversidades climáticas.

Las ventajas de los FID parecen ser varias, contándose entre ellas la de poder planificar actividades con criterios conservacionistas, la mayor transparencia de la actividad y de los diferentes actores del negocio, la posibilidad de participación para inversores medianos o de pequeños asociados y la obligatoriedad del cumplimiento de normas administrativas que evitan la evasión impositiva.

Si bien algunos fondos de inversión comenzaron como pools de siembra, la diferencia entre ambos es cualitativa. El pool es una forma de organización empresaria entre varios socios para aumentar la escala de producción y disminuir los riesgos con el objetivo de realizar un negocio agropecuario. Los fondos tienen un doble propósito, al mismo tiempo una forma de organización empresaria y un instrumento financiero.

Habría que seguir de cerca la evolución de los fondos durante los próximos años ya que podría ser que, su ventaja competitiva más importante fuera el acceso a financiamiento a menor costo. Si las tasas de interés continúan bajando en Argentina el atractivo de los mismos tendería a disminuir. También bajaría el atractivo si los bancos evolucionan hacia sistemas de evaluación de riesgo que les permita discriminar entre los acreedores.

c) *La agricultura por contrato con la agroindustria*

Si bien tiene larga data en la Argentina, nunca fue significativa en el conjunto de transacciones y negocios operados en el sector agropecuario. No obstante, en los últimos años y vinculado a los profundos cambios producidos a nivel macroeconómico, se está dando un repunte de la misma.

La presión de los consumidores en el mercado por productos finales cada vez más variados y con exigencias crecientes de calidad, ha provocado que varias agroindustrias acentúen o incorporen este método contractual como forma de asegurarse la provisión de la materia prima con determinados requerimientos y especificidades.

La relación contractual productores-agroindustria, ha sido evaluada -principalmente con pequeños productores- como desfavorable para el sector primario por el mayor poder de negociación que caracteriza al núcleo del complejo agroalimentario ubicado en la agroindustria, aún cuando en los últimos años se viene incrementando el poder del sector supermercadista.

Dentro de la denominada agricultura de contrato se pueden diferenciar dos sectores, uno tradicional, en el cual el productor sólo aporta las instalaciones y su trabajo y «...la agroindustria provee todos los insumos, realiza la gestión empresarial, asume los riesgos y retiene la propiedad del bien producido durante todo su ciclo, pudiendo retirar éste en el momento que lo desee» (Formento, S.; Francia, A.; Gavidia, R. 1997).

En las nuevas modalidades de organización contractuales «...el productor conserva la propiedad del producto objeto del contrato hasta el momento de la entrega y aceptación» (Formento, S.; Francia, A.; Gavidia, R. 1997).

Estas nuevas formas de integración vertical se caracterizan en general por la existencia de contratos legales y no meros arreglos verbales o *contratos de palabra*. Han surgido principalmente en frutas y hortalizas con el objetivo de mejorar

los rendimientos y la calidad, aunque también en granos -como cebada cervecera- para asegurarse un cierto volumen por parte de la agroindustria, o para promover mejores variedades de trigo como el candeal.

Lo peculiar de estas formas de integración es que los contratos, en general escritos, son transparentes y pueden ser convenientes para ambas partes. Un caso -que se detalla en la Región Nuevo Cuyo- es el del Programa Tomate 2000 en el cual participan la SAGPyA, el INTA, la agroindustria y los productores.

Parece interesante que el Estado pudiera ampliar la promoción de integraciones agroalimentarias que no sólo tuvieran un impacto sectorial, como el incremento de la producción, sino que en el caso de las pequeñas y medianas empresas facilitarían la negociación de los convenios que vinculan a las partes, tratando de eliminar las asimetrías que pudieran existir.

d) *Formas asociativas entre productores*

La asociación entre productores para llevar adelante alguna etapa o actividad no es algo nuevo, por cierto. La forma tradicional ha sido la cooperativa que ha tenido, y tiene, una gran importancia en el sector agropecuario argentino. En los últimos años muchas de estas han cerrado por problemas financieros, Sin embargo otras se fusionaron y avanzaron etapas en la integración vertical y también surgieron otras más pequeñas luego de abogar por una modificación de la ley de cooperativas que reduzca la cantidad mínima de socios necesaria para su conformación.

Además de las formas jurídicas asociativas como las cooperativas, ya desde mediados de la década pasada la Resolución 174/85 del Ministerio de Economía reglamenta el funcionamiento de los consorcios de exportación que no constituyen una forma jurídica pero son un agrupamiento de productores para acceder a un Fondo que se crea para fomentar las exportaciones en el sector de las PyMES de todas las ramas de actividad. La existencia de un contexto poco propicio para la exportación, unido a que el órgano de aplicación

del Fondo no era la SAGPyA sino la Secretaría de Industria y Comercio provocaron que esta medida no beneficiara más que a unos pocos emprendimientos agropecuarios (Fernández Besada, A.. 1992). El Fondo dejó de funcionar en 1995 por falta de recursos.

Lo novedoso de los últimos años es la conformación de pequeños grupos, de 8-10 familias en promedio, que ya sea en forma espontánea o promovida por algún programa/institución para distintos fines que en general apuntan a ampliar la escala de producción tanto para el uso de maquinaria agrícola (Tort, M.I. y Lombardo, P. 1992), la compra de insumos o la venta de la producción, la realización de algunas actividades de poscosecha o la transformación agroindustrial (Programa NEA, 1996). Incluso existen algunos grupos que se han constituido para arrendar o comprar y trabajar tierras en común con lo cual incorporan economías de escala desde el nivel de la producción primaria.

Otra particularidad de estas formas asociativas es que pueden asumir distintas características: sociedades de hecho sin contrato, cooperativas, sociedades colectivas, sociedades de responsabilidad limitada, sociedades en comandita, contratos de agrupación de colaboración empresarial y unión transitoria de empresas. (Formento, S. y Egúfa, J.L. 1994). Pareciera que dado lo incipiente de estos procesos la mayor parte de los grupos o consorcios aún no se ha constituido jurídicamente según surge de la información proporcionada por los programas/instituciones que promueven la organización de los productores.

Región Pampeana⁸

Buenos Aires, La Pampa, Entre Ríos, Sur y Centro de Santa Fe y Córdoba

Cambios estructurales

Los cambios en la estructura agraria de la región pampeana no han sido importantes. Si bien en lo que va del año 1997 el mercado de tierras tuvo una reactivación caracterizada por aumentos de precios con alzas de aproximadamente un 30% en las zonas cerealeras Norte y Sur de la pampa húmeda y del 30 y 70% respectivamente en los de invernada y cría (Van Ploeg, P. y Rodríguez Guevara, M. 1997).

El ajuste a las nuevas condiciones fue mas bien por la difusión de nuevas formas de organización a lo largo de la cadena (producción, comercialización de insumos y productos, poscosecha, etc.) que por la venta de campos.

Este comportamiento de la estructura agraria pampeana no sería novedoso, sino que históricamente se han realizado estos *arreglos* mediante modalidades contractuales informales. (Barsky, O. 1997).

La participación de sociedades extranjeras creció significativamente -probablemente debido a la alta liquidez mundial que busca inversiones en actividades con rentabilidad como es el caso de la agropecuaria en la Argentina-. Sin embargo el capital nacional sigue siendo el principal demandante de tierras.

Según Basualdo (1997), la región pampeana parecería haber tenido en los últimos años, menos cambios en la estructura que las economías regionales, a pesar de que muchos productores habrían quedado por debajo del mínimo tamaño requerido para operar eficientemente en las nuevas circunstancias nacionales.

⁸ Se agradece la información brindada por las siguientes personas: María Isabel Tort (Cambio Rural-HESR-INTA), Cristina Cometta (PSA, Bs.As.), José Puente (Delegado en Tres Arroyos, SAGPyA), José Pizarro (INTA-EEA Pergamino), Fernando Mousigne (INTA-EEA Pergamino), Cristina Sabalain (INDEC) y Ricardo Larrosa (PROSAP, SAGPyA).

Así, una explotación por debajo del tamaño eficiente, puede llegar a serlo y aún aventajar similares de mayor tamaño, si el empresario adopta adecuadas medidas operativas y de gerenciamiento. Como señala Blousson (1997), algunos de estos cambios están dados por el ir a vivir al campo «dejando la casa de la ciudad o pueblo y con la participación de todo el núcleo familiar, especialmente de la mujer, en la gestión de la empresa, contrabalanceando la tendencia de los hombres, quienes, según la expresión de una fuente consultada, al momento de tener un excedente financiero *enseguida quieren cambiar los fierros*».

En relación con los cambios en la estructura productiva de la región, asociados con los requeridos tanto en la escala como en la organización empresarial, se hace referencia a dos procesos: 1) continuación de las actividades tradicionales de producción de granos y ganadería con oscilaciones según los precios y con una tendencia en los últimos años al predominio de la agricultura y 2) cambio tecnológico: a) en la producción de granos mediante la fertilización; la incorporación de maquinaria de mayor tamaño y precisión y de nuevos herbicidas; avance de tecnologías en forma dinámica aunque aún no generalizadas como el riego, la siembra directa y la soja transgénica, b) en ganadería habría un estancamiento aunque existen productores que aplican tecnologías de avanzada y que obtienen rindes y rentabilidad elevados. Hay una incipiente diferenciación de productos, c) productos no tradicionales como frambuesas, papas especiales para procesamiento industrial, ranas, faisanes, orgánicos -vegetales, miel, aceite, carnes y horticultura bajo cubierta.

Nuevas formas de organización empresarial

Pools de siembra

De hecho ha surgido una multiplicidad de inversores (la mayoría no agropecuarios), con la intención de obtener tasas de ganancia superiores

a las vigentes en otros ámbitos posibles de inversión como los plazos fijos, entre otros. Por el momento los oferentes de campos se han beneficiado debido a que, por efecto de los pools de siembra y los altos precios de granos en los mercados internacionales, se han elevado los índices de arrendamiento tradicional. Para la campaña 97/98 los valores de los arrendamientos estarían disminuyendo, acercándose más a los niveles históricos, debido a la brusca baja de precios de granos y las consiguientes pérdidas de quienes contratan a precios altos la siembra con significativas disminuciones al momento de la cosecha.

La presencia más significativa en el área pampeana, la poseen los pools de mayor magnitud que operan en las zonas donde existen campos de grandes superficies susceptibles de alquilar.

Los estratos de tamaño más chicos estarían conformados por asociaciones de pequeños inversionistas locales, por ejemplo: profesionales y productores que toman campos con ahorros propios. Estos casos parecen tener un efecto económico de dinamización regional mucho más importante que los emprendimientos mayores, porque normalmente generan mayores posibilidades de trabajo y ganancias a otros actores como los proveedores de insumos y compradores de la región. Al mismo tiempo que los propios productores suelen ser recontratados para efectuar las labores culturales correspondientes.

En los estratos de pools de mayor superficie, donde participan inversionistas extrarregionales, el incremento de beneficio local queda restringido a veces al aumento de los valores de alquiler de los campos.

Dentro de la región el mayor impacto se está produciendo en las zonas de campos grandes ubicados en el Oeste-Noroeste de la provincia de Buenos Aires.

Los consorcios de siembra, agronegocios típicos, tienen los riesgos -aunque atenuados- que caracterizan a los negocios agropecuarios. Si bien han tenido una expansión vertiginosa, muchos

Forma asociativa para la integración horizontal y vertical*Nombre del Grupo: El Tejar S.A.**Lugar: Saladillo, provincia de Buenos Aires**Cantidad de socios: seis**Superficie asociada: 9.800 ha.**Situación inicial:* En 1987 se organizan como grupo CREA integrante a su vez de A.A.C.R.E.A. trabajando de manera informal. Se dedicaban principalmente a la ganadería de cría como pequeños productores.*Situación actual:* En 1990 conforman una asociación de colaboración empresaria hasta 1993 en que se constituyen como sociedad anónima. La sociedad se dedica a la explotación de varios campos. El 40 los arriendan a los mismos socios y el 60 % restante son tierras adquiridas por la sociedad.

Las actividades son mixtas dedicándole el 40 % de la superficie a agricultura (trigo, maíz, girasol, y soja de primera y de segunda) que son realizadas con un esquema de conservación del recurso basado en la rotación de cultivos y la siembra directa y el 60% restante lo dedican a ganadería: cría, cabaña e internada y recria y venta de vaquillonas preñadas. Trabajan con un frigorífico con la modalidad habitual de pago con recupero y venden las medias reses a 70 carnicerías de diferentes localidades. Tienen dos carnicerías propias en Saladillo con marca propia "Cabaña El Tejar."

En cuanto a los resultados, sólo por el arriendo de sus campos los socios perciben un ingreso cuatro veces mayor al que obtenían cuando se manejaban en forma individual. Adicionalmente perciben los dividendos de la sociedad. El directorio esta conformado por los hombres y mujeres mayores que formaron el grupo. Algunos de sus hijos están a cargo de las actividades productivas. Y uno de ellos -ingeniero agrónomo-, es el Gerente General contratado por la Sociedad.

En síntesis, el grupo amplió la escala de superficie, diversificó la producción, se integró verticalmente y contrató una gerencia de nivel profesional. El Grupo ha sido uno de los cinco ganadores del Premio al Emprendedor Agropecuario 1997 que otorga el Banco de Crédito Argentino.

Fuente: Entrevista realizada al Ing. Agr. Oscar Alvarado, Gerente General del emprendimiento

fracasaron, principalmente, por fallas en el manejo empresarial de unidades que están separadas geográficamente y por la brusca caída de precios internacionales, sumado a una sequía que azotó a la región. La menor rentabilidad esperada de

cereales y oleaginosas para la campaña 97/98 ha disminuido su ritmo de crecimiento e introducido una mayor dosis de cautela entre productores y asesores técnicos.

Fondos de inversión directa

Las actividades productivas más frecuentes en los F.I.D. de la región pampeana son las que actualmente resultan más rentables a lo largo de una campaña agrícola (cereales y oleaginosas), no obstante estar en gestación emprendimientos similares en los rubros ganadero y forestal.

Se calcula que en la campaña 97/98 los siete fondos que funcionan sembrarán unas 240.000 hectáreas, 90% de las cuales se implantarán con girasol, trigo, soja y maíz, en campos de la Pampa húmeda. El nivel de inversión de los FID en todo el país rondaría los 80 millones de pesos (Justo, Alicia. 1997).

El FAID 2003 (Fondo Agrícola de Inversión Directa 2003), de reciente creación, se integra con 20 millones de dólares para sembrar 52 mil hectáreas principalmente en la zona pampeana aunque incluye algunas producciones en el Norte del país y tiene una duración de seis años. La rentabilidad se estima en el 9% anual sobre el valor nominal de

las cuotas. Los excedentes se reinvertirán para ampliar las inversiones del FID y para la fecha de su vencimiento en el 2003 se distribuirán las utilidades .

Con respecto a éste último FID, que es el primero plurianual, su creación se explica por la necesidad de asegurarse buenos campos y disminuir el tiempo que les insume la búsqueda de tierras adecuadas. En lo productivo al ser plurianual se hace factible la realización de inversiones que requieren un período de amortización mayor como por ejemplo el riego complementario. Desde el punto de vista de la sostenibilidad permite una planificación que preserve los recursos naturales.

Los cambios en el sector se producen con una velocidad tal que, al momento de escribir estas líneas se anunciaban para principios del año próximo dos fondos de inversión directa ganaderos, uno de ellos en la región pampeana. El fondo se destinará a la producción de animales de exportación en feed-lots, a fin de garantizar la continuidad de las entregas y la calidad de la hacienda.

Agricultura por contrato

La cebada cervecera es quizás el cultivo que tradicionalmente ha estado vinculado con la industria a través de este sistema, pero últimamente con el fuerte crecimiento del consumo de cerveza que se viene registrando a nivel nacional e internacional, se ha generado un incremento notable de la superficie sembrada mediante contratos. Estos contratos pueden ser hechos por escrito o de palabra y depende en cada caso del tipo de industria, de su tamaño y del tipo de cultivo.

La difusión de la agricultura por contrato también se da en aquellos rubros tradicionales en los que se desea expandir la superficie sembrada, como el girasol, el maní y el trigo candeal, o en los no tradicionales, como la colza en el Sudeste de Buenos Aires. En todos los casos, esto ha implicado importantes cambios tecnológicos, como la variedad utilizada, la utilización de agroquímicos, los períodos de siembra y cosecha, la maquinaria para el laboreo y cosecha y a veces la utilización del riego.

Otro cultivo ligado fuertemente con la industria bajo esta modalidad es la arveja, con el

Fondo de Inversión Directa

Denominación: Fondo Agrícola de Inversión Directa 2003 (FAID 2003)

Operador Técnico: Cazenave y Asociados

Organizador: Unión Transitoria de Empresas, conformada por: Unimanager, Cazenave y Asociados, A.y G. Inversora y Business & Banking Services.

Sociedad Gerente: Unifund Sociedad Gerente de Fondos.

Sociedad Depositaria: Banco de la Ciudad de Buenos Aires.

Auditor: Coopers & Lybrand, y Harteneck, López y Compañía.

Integración: 20 millones de dólares integrados por 400 cuotapartes de 50 mil dólares cada una.

Inversores: La Corporación Financiera Internacional (CFI) que actúa como entidad crediticia para el sector privado del Fondo Monetario Internacional, será uno de los participantes integrando el 25% del capital.

Región y superficie a trabajar: 52.000 hectáreas en la zona Pampeana y Norte del país.

Actividades productivas: incluirá variados rubros agrícolas como: maíz, girasol, soja, trigo, maní, algodón, poroto y arroz.

Duración: seis campañas agrícolas.

Algunas ventajas: la participación de una entidad ligada a un organismo internacional garantizaría el cumplimiento de normas sobre el manejo del suelo y cuidado del medio ambiente.

90% de la superficie dedicada a este fin, en la provincia de Buenos Aires y Sur de Santa Fe, así como también el rubro avícola, en toda la región pero con predominancia en Entre Ríos, Santa Fe y Norte de Buenos Aires.

Finalmente importa citar a los lácteos y a la papa para procesamiento industrial en la zona de Balcarce. En ambos casos la industria ha generado grandes cambios tecnológicos en los productores que proveen de la materia prima.

Es conocido el crecimiento que han tenido los productos lácteos en el país y el aumento de la demanda de sus derivados, lo cual obligó a las usinas, en particular a las grandes, a generar aumentos en la calidad de la leche mediante la difusión de nuevas tecnologías productivas y cambios en el manejo de los rodeos. Esto estuvo vinculado con la realización de inversiones en los predios que no todos los productores estuvieron en condiciones de concretar, en la búsqueda de mayores escalas productivas y mejores niveles de rentabilidad, determinando la desaparición de alrededor del 50% de los emprendimientos, focalizándose en el sector de los más pequeños.

Respecto a la papa, repercutió significativamente en la zona de Balcarce la instalación reciente de una industria procesadora de papas fritas que opera mediante la realización de contratos con los productores. Esto ha generado importantes cambios tanto varietales como tecnológicos (fertilización, fumigaciones, etc.).

Formas asociativas entre productores

En los últimos años ha aumentado también la frecuencia en el surgimiento de nuevas formas de asociación entre productores medianos y chicos de la zona pampeana. En algunos casos en forma espontánea y en otros por influencia de programas de promoción estatal o de organizaciones privadas que operan con este subsector.

Por cierto, AACREA fue la precursora en la década del 50' de la formación de grupos de producción, principalmente en la Región Pampeana.

Los programas estatales que se están ejecutando en esta zona son: Cambio Rural y el P.S.A. A nivel provincial se destaca por los resultados obtenidos el programa GISER, Grupos de Intercambio Solidario promovidos por el Gobierno de Entre Ríos.

De todos ellos, el que más influencia ha tenido hasta el momento en la región es Cambio Rural.

Para las provincias pampeanas los datos representan: 2.855.789 hectáreas, 9.768 productores y 868 grupos. Los productores de la región tienen una presencia muy significativa con más del 52% del total del país, teniendo sus predios un promedio de casi 300 hectáreas. Esta cifra tiene que ver con la importancia de las PyMES agropecuarias en la región pampeana y también con el hecho de que Cambio Rural parece constituir una herramienta válida para el sector.

La respuesta de los productores al asociativismo ha sido importante, oscilando en la región pampeana entre el 20% de las empresas participantes, en la subzona Oeste-Sur de Buenos Aires y el 68% de las empresas, en la subzona del Noroeste de Buenos Aires. En las demás provincias (Córdoba, Entre Ríos, Santa Fe y La Pampa) se mantiene esta relación por encima del 60%.

Dentro de los variados aspectos sobre los que se han practicado formas de asociación figuran: almacenamiento de productos, capacitación y asistencia técnica, comercialización, compra de insumos, prestación de servicios, gestión conjunta, maquinarias y otras etapas de la producción. Entre todos se destaca en la región la práctica asociada para la compra de insumos y para el uso y compra de maquinaria. En cambio, aquellas organizaciones asociativas que implican mayor riesgo compartido, como son la comercialización de la producción grupal y la gestión conjunta de las empresas (integración de la administración y manejo de los predios) son incipientes.

El Programa Social Agropecuario ha promovido en la región aproximadamente 276 grupos de productores que nuclean a 2268 familias. Las principales actividades que desarrollan los

grupos son agricultura, ganadería de cría, tambo y granja. Existen algunos proyectos innovadores como fábrica de alimentos balanceados y galpones para las actividades de poscosecha de productos hortícolas.

Desde el año 1987 el INTA ha impulsado a través de la Unidad de Minifundio proyectos de desarrollo cuyo destinatarios son los productores minifundistas. Actualmente existen 3 proyectos implementados en la región en los cuales participan 40 grupos, 3 cooperativas y 2 asociaciones de productores, reuniendo a un total de 505 productores.

Mediante capacitación, asistencia técnica, adecuación de tecnologías y el asociativismo tanto para la producción como para la comercialización de insumos y productos, se trabaja para mejorar el nivel de vida y productivo de los beneficiarios.

En síntesis: si bien no se han registrado cambios importantes en la estructura agraria, se puede visualizar una tendencia al incremento de la escala de explotación inducida por las nuevas pautas del mercado agropecuario y financiero. Los principales cambios se registran en la organización empresarial donde los pools de siembra y los fondos de inversión por su modalidad operatoria, pasan a ser un interesante polo de inversión para los grupos económicos externos al sector. Por su parte las agroindustrias han retomado la agricultura de contrato bajo nuevas modalidades con mayor grado de formalización, contemplando más adecuadamente los intereses de ambas partes e incorporando nuevos cultivos a esta modalidad.

Región Patagónica Chubut-Neuquén-Río Negro- Santa Cruz y Tierra del Fuego

Cambios estructurales

En la Región Patagónica existen al menos dos zonas agroecológicas muy diferentes: la meseta árida dedicada a la cría de ovinos, en la cual el

tamaño de las explotaciones se mide más precisamente por la cantidad de cabezas ovinas que por la superficie (una unidad productiva de 2.000ha es un minifundio) y las zonas de riego de varios ríos importantes dedicada a la frutihorticultura.

Existe una alta concentración en el número de establecimientos en los rangos de menos de 200 hectáreas que corresponde a las áreas frutihortícolas de los valles irrigados que concentran el 58% de dichos establecimientos y el 0,39% de la superficie.

En el otro extremo se hallan los establecimientos ganaderos extensivos que con más de 2.500 hectáreas agrupan el 29% de los establecimientos y el 95,3% de la superficie delimitada.

Otro aspecto de gran importancia en la región es el elevado número (6406) de productores con superficie sin delimitar (ocupantes), concentrados mayoritariamente en las provincias de Neuquén (64%), Río Negro (24%) y en menor número en Chubut (12%). Esta forma de tenencia está asociada a situaciones de pobreza.

A nivel global se han registrado diversos cambios en la estructura agraria y productiva:

- a) movimientos en el mercado de tierras. Aquí cabría diferenciar tres situaciones diferentes:
 - procesos de concentración en las zonas de los grandes valles irrigados, realizados principalmente por empresas frutícolas integradas y grandes productores;
 - compra de muy grandes unidades productivas en áreas extensivas por parte de inversionistas extrasectoriales y
 - demanda creciente por unidades productivas medianas, de 3.000 a 4.500 ovinos, y en las zonas de mayor productividad. En algunos casos corresponde a grupos de productores que las manejarán en sociedad y con la asistencia técnica de Cambio Rural.

- b) en algunas provincias se ha otorgado la tenencia definitiva de la tierra fiscal a sus ocupantes aunque en un reducido número de casos en comparación con los ocupantes totales. Una de las principales limitantes para avanzar en este sentido es el alto costo de las mensuras y subdivisión y la falta de fondos por parte de las provincias para encarar las mismas;
- c) se ha registrado un importante abandono de campos como consecuencia de la interacción de varios factores, entre los que se destacan: el proceso de desertificación, los fenómenos climáticos (sequías y nevadas) y geológicos (erupción del volcán Hudson), todo esto enmarcado en una crisis de la rentabilidad ovina debido a la disminución de los precios internacionales e internamente al cambio de precios relativos que incrementaron los costos de producción. El mayor impacto de esta situación se presenta en la provincia de Santa Cruz. Para tener una idea de la misma cabe mencionar que de 1.102 establecimientos censados en 1988 se estima que están activos 567 (51%), afectando en mayor medida a los estratos PYMES y
- d) con respecto a la utilización de asalariados en la región, se han observado tendencias diferentes en las distintas provincias según sea el predominio de actividades ganaderas extensivas por un lado y el sector frutihortícola intensivo por el otro.

En el primer caso se ha producido una expulsión de trabajadores del sector ganadero ovino debido al encarecimiento relativo de la mano de obra. La relación de kilogramos de lana necesarios para el pago de un salario básico del peón que durante el período 1979-1989 promedió los 43 kg. de lana/salario básico, pasó en 1992 a una relación de 220 kg./salario básico, siendo en la actualidad de aproximadamente 130kg./salario básico.

Este hecho ha provocado una merma aproximada del 22% en el número de empleos ganaderos, a lo que habría que agregarle el

desempleo provocado por el cierre de establecimientos y por la disminución de las existencias ovinas, la cual alcanzó el 35% entre 1988 y 1996 (Huerta, G. 1997).

En el sector frutícola, de gran peso tanto en la participación en el PBI regional como en el empleo de mano de obra, se han incorporado grandes cambios tecnológicos, entre otros:

- el cambio de variedades de los principales cultivos en especial manzana y pera, para adecuarse a las nuevas demandas del mercado;
- la adopción de nuevos sistemas de conducción y manejo del cultivo, con la aplicación en algunos casos de tecnología de alto y mediano costo como por ej.: riego localizado, protección contra heladas y granizo, control integrado de plagas, manejo adecuado del suelo, etc., que permiten aumentar la producción en cantidad y calidad como así también disminuir los riesgos;
- diversificación con otros cultivos tanto frutícolas (ej.: duraznos, ciruelas, uva de mesa, cerezas) como también hortícolas y
- un manejo más empresarial en la producción y comercialización (control de gestión, información, integración, etc.).

El sector frutihortícola intensivo ha registrado un incremento en la utilización de mano de obra tanto en la permanente como en la temporaria. Este incremento fue inducido por los procesos de reconversión en la áreas tradicionales como el Alto Valle y por la generación de nuevos emprendimientos en las provincias de Chubut y Santa Cruz.

Este cambio ha podido ser realizado por las grandes empresas integradas (mayores de 50ha) en general, y por algunos productores medianos (de 20 a 50 ha).

Algunas de las principales limitantes para la generalización de la adopción de nuevas tecnologías en el sector fruti-hortícola son:

- alto costo de la reconversión;

- largo período de recuperación de la misma y carencia de líneas de crédito que se adecuen al mismo;
- contexto de alto endeudamiento generalizado;
- escasa capacidad empresarial de gran parte de los productores;
- asistencia tecnológica que no llega a todos los sectores y
- dificultades para obtener las nuevas variedades tanto en la cantidad de plantas como en la calidad de las mismas.

En el sector hortícola se han producido algunos cambios como la difusión del cultivo bajo cubierta (invernáculos), el aumento de la producción de cebolla en la región del Valle Inferior del Río Negro, la producción de fruta fina y la producción de ajo en la provincia de Santa Cruz. En general éstas se desarrollan en los estratos de pequeños y medianos productores.

En el sector ganadero ovino uno de los principales cambios que se están desarrollando es la incorporación de los productores a un programa de aumento de la calidad de la lana, denominado PROLANA, implementado por la Secretaría de Agricultura Ganadería, Pesca y Alimentación (SAGPyA), en colaboración con las Asociaciones de Productores, las Provincias y el INTA. Este programa persigue aumentar la calidad del producto y mejorar su comercialización, a fin de revalorizar las lanas argentinas y actuar sobre la variable precio del producto de alta sensibilidad sobre el resultado de las empresas, habiéndose alcanzado en la última zafra el 21% de la producción lanera de Patagonia.

Los productores que pudieron incorporarse pertenecen a los estratos mediano y grande. Se está planificando la extensión del programa a los pequeños productores.

En menor escala de difusión cabe mencionar la incorporación a pruebas de progenie de reproductores de 18 cabañas que producen y venden carneros. También la evaluación de la capacidad de carga ganadera de los campos de pastoreo por medio de imágenes satelitales y validación a campo.

Nuevas formas de organización empresarial

Formas asociativas entre productores

Algunos de los ejemplos que pueden citarse son:

A nivel de pequeño productor minifundista, debe mencionarse el accionar del Programa Social Agropecuario coordinado con otras instituciones nacionales (ej.: INTA) provinciales, municipales y organizaciones no gubernamentales.

Se han concretado 306 proyectos que nuclean a 2.127 productores de las provincias de Neuquén, Río Negro y Chubut. Estos proyectos o *Emprendimientos productivos asociativos* buscan fortalecer las actividades productivas tradicionales o la creación de actividades innovadoras, en ambos casos generadoras de bienes (lana, mohair, fardos, carne, hortalizas, etc.) o de servicios agropecuarios (esquilas, polinización, etc.) y agroindustriales (hilados, tejidos, alimentos elaborados, etc.).

En Santa Cruz se inició en 1993 el Programa Ajo Santacruceño con la participación de pequeños productores, el gobierno provincial y el INTA, logrando la participación de 50 productores y llegando a implantar 100 hectáreas que producirán 1.000 tn de ajo ecotipo santacruceño en la cosecha 1997/98. También se ha formado la Cámara de Productores de Ajo Santacruceño y se ha iniciado el proceso de tipificación y diferenciación con una marca y certificación de calidad.

Los productores minifundistas son destinatarios de 3 proyectos implementados por la Unidad de Minifundio del INTA. Actualmente dichos proyectos asisten a 331 productores, que se organizan en 4 cooperativas, 2 asociaciones de productores y 6 grupos. Las principales actividades que se desarrollan son, la producción forestal, frutícola, hortícola y mejoramiento genético de caprinos.

En el sector de los productores medianos se destaca el accionar del Programa Cambio Rural, que con distintos grados de intensidad en sus resultados, ha producido cambios tanto en la aptitud como en la actitud de los productores.

Estos cambios, comenzaron con la formación de los grupos y luego siguieron con planteos de intensificación, mejoramiento y diversificación de la producción. En algunos casos se avanzó en cambios en los sistemas de comercialización y en emprendimientos asociativos (aproximadamente el 40% de los grupos) que abarcaron el uso de maquinarias, la compra de insumos, integración vertical en el procesamiento y comercialización de la producción -que se analiza en el punto siguiente- y hasta la formación de

sociedades para la compra y explotación conjunta de predios.

Según la información disponible, en las cinco provincias patagónicas funcionan 117 grupos de Cambio Rural que ocupan una superficie de 3 millones y medio de hectáreas. (Fuente Cambio Rural. 1996). Se estima para 1997 la existencia de 168 grupos, constituidos por 1018 productores aproximadamente.

El mayor porcentaje de grupos, 37%, corresponde a los dedicados a la producción frutícola, en segundo lugar a la ovina y con valores muy próximos los grupos hortícolas.

Integración vertical

Tradicionalmente la producción frutícola -peras y manzanas- del Alto Valle de Río Negro se ha desarrollado con altos niveles de integración entre grandes empresas que poseen producción propia y compran de terceros, poseen instalaciones de empaque, cámaras de frío y comercializan la producción. Algunas tienen instalaciones para el procesamiento industrial de jugos.

Principalmente como resultado del accionar del Programa Cambio Rural se han conformado grupos de productores pequeños y medianos que avanzaron en la cadena agroalimentaria instalando galpones de selección y empaque y en muchos casos cámaras de frío lo que les permite dilatar la oferta de su producción esperando las mejores

Nombre de los grupos: Comunidades Mapuches

Lugar: departamento de Huiliches , provincia de Neuquén.

Cantidad de familias: 33 Agrupación Linares (Aucapán), 2 Agrupación Painefilú (El Malleo) y 28 de Huala Pereyra (Chiuquilihuín).

Superficie asociada: 23.388 ha.

Situación inicial: las principales actividades eran la producción ovina, la extracción de leña y la cosecha de piñones de las comunidades. Debido a la escasez de recursos, comenzó un proceso de desertificación poniéndose en peligro el bosque nativo. La precariedad habitacional, hacinamiento, el bajo nivel de vida eran determinantes de la migración de las familias.

Situación actual: en septiembre 1991, se comenzó a implementar un proyecto agroforestal. Apoyado por la EEA Bariloche, la Unidad de Minifundio del INTA y el Gobierno Provincial.

El proyecto promueve la reconversión de pequeños productores ganaderos hacia un manejo eficiente de los recursos forestales y pastizales, mejoramiento de la producción ganadera, elaboración de artesanías y diversificación e incremento de la producción para el autoconsumo (huerta, granja y la raza ovina "pampinita" triple propósito). También se promueve la integración vertical y horizontal apuntando al desarrollo sustentable.

Un aspecto a destacar es la articulación con otros programas: Prohuerta, el Proyecto UNICEF coordinado por el INTA Bariloche y el PSA Neuquén incorporando 70 mujeres artesanas a través de 7 emprendimientos productivos.

El proyecto acaba de obtener la Primera Mención en la 9ª Edición del Premio al Emprendedor Agropecuario del Banco Crédito Argentino.

condiciones del mercado. Estos grupos se han conformado bajo distintas formas jurídicas: cooperativas, sociedades anónimas y sociedades de responsabilidad limitada. Sus mercados están en Buenos Aires, en Brasil y en algunos casos también en Europa.

En otros casos, como el de grupos de productores de IDEVI (Valle inferior del Río Negro), los productores con el apoyo de Cambio Rural, se asociaron y se integraron verticalmente para el primer procesado de la materia prima, es decir la selección, el descarte y el empaque, quedando la comercialización a cargo de cada productor en forma individual.

También se han registrado casos de integración vertical en zonas hortícolas (papa y cebolla) entre compradores de la producción de otras provincias y productores chicos y medianos. El destino de la producción es principalmente Brasil.

Otras formas

No se conocen por el momento asociaciones de productores con inversores de fuera del sector como los *pools* de siembra o los fondos de inversión directa -F.I.D.-, ya que estas alternativas han comenzado por las actividades más dinámicas que se realizan en las zonas agrícolas de la Pampa húmeda. Una de las posibles razones de esta situación es la mayor velocidad de giro del capital invertido en las actividades agropecuarias de las regiones tradicionales en comparación con el mayor tiempo de maduración de las inversiones en actividades como la fruticultura, la forestación o la ganadería extensiva de la región patagónica.

Nombre del grupo: Grupo Beltrán

Fecha de iniciación: Agosto de 1993.

Lugar: Departamento Avellaneda, provincia de Río Negro.

Número de integrantes: 5 productores.

Situación inicial: los productores poseían una superficie de entre 5 y 25 hectáreas. En esta superficie producían peras y manzanas que tenían como destino principal el mercado interno. Debido a la baja calidad de la producción y los volúmenes cosechados, el poder de negociación en la comercialización, del productor individual era bajo.

Situación actual: a partir de la conformación del grupo, los productores comenzaron a recibir asistencia técnica, logrando de esta manera reducir costos, aumentar los rindes y mejorar la calidad del producto cosechado. Para acceder a mejores precios en el mercado los productores comercializan y almacenan de conjunto su producción, consiguiendo de esta manera exportar parte de su cosecha a Brasil y a Europa.

Según uno de sus integrantes «el Programa Cambio Rural ha permitido fundamentalmente agrupar productores y por consiguiente intercambiar experiencias, coordinar esfuerzos, aumentar la escala de ofertas, reducir los costos de producción y mejorar la calidad de nuestros productos. Luego comentando el principal logro del grupo explica que a través de la oferta conjunta «hemos podido acceder a una demanda más exigente pero más confiable y duradera como es el caso del mercado de exportación».

Fuente: *Entre Todos - Cambio Rural, 1996. Buenos Aires. INTA.SAGPyA.*

Es probable que en el futuro cercano se encuentren modalidades que se adecuen a esta situación.

En síntesis: en la Patagonia las áreas de producción ganadera (ovina), han sufrido una fuerte crisis la cual se materializa en abandono de campos (Santa Cruz), compra de unidades productivas por inversores ajenos al sector y fuerte disminución de trabajadores asalariados.

En los valles irrigados, el proceso ha sido distinto. Las agroindustrias y los grandes y medianos productores frutihortícolas han incorporado grandes cambios tecnológicos, lo que ha repercutido en una mayor contratación de mano

de obra y una creciente compra de tierras. Se han registrado avances en las formas de organización asociativa de pequeños y medianos productores orientados por programas nacionales y provinciales tendientes a la integración vertical y a la incorporación de tecnología para ganar mercados externos.

Nuevo Cuyo⁹ Mendoza-San Juan-La Rioja-San Luis

Cambios estructurales.

Debido básicamente al crecimiento de la demanda de alimentos observada a partir del Plan Real en Brasil y al acceso facilitado a ese mercado por el Mercosur, la exportación de productos cuyanos, se vio incrementada y su colocación se tornó más fluida (i.e.: aceite de oliva, aceitunas en conserva, ajo colorado, ciruelas secas, uva de mesa, cebolla, papa, pasta de tomate, duraznos y frutas de pepita). En términos generales los precios al productor fueron más favorables.

Al mismo tiempo la difusión del uso del aceite de oliva a nivel internacional, promovida con campañas publicitarias que resaltan sus cualidades favorables a la salud, y los planes de diferimiento impositivo¹⁰, que se implementaron con distinta intensidad en tres de las cuatro provincias analizadas, resultaron en una expansión inédita en nuestro país del área plantada y a plantar con olivo. Si se concreta la plantación del total de

hectáreas asignadas a proyectos de diferimiento, la superficie de estas cuatro provincias pasará de 22.500 ha a 68.800 ha entre el año 1993 y el 2000 (en el caso del olivo, a diferencia de las demás provincias el incremento del área previsto en Mendoza se produce sin la aplicación de diferimientos impositivos). También contribuye a esta evolución la reducción de subsidios a la producción de olivo en la Unión Europea, comprometida en la Ronda Uruguay del GATT. Dicha reducción es de 36% en la magnitud del subsidio a la exportación y 21% en el volumen subsidiado (entre la situación inicial y el año 2005).

Las medidas anteriores han impulsado a capitales externos a adquirir tierras y plantar olivo en la región bajo análisis (programadas hasta el momento: 800 ha en San Luis con capitales italianos y 7.000 ha en el Sur de Mendoza con capitales españoles). Las tierras cuyanas presentan incentivos adicionales para atraer a los olivicultores europeos: clima favorable, mano de obra calificada (*vis a vis* Norte de África que es otra área de interés) y precios aún bajos de la tierra (U\$S 1.000 a 3.000 vs. U\$S 5.000 a 10.000 en Europa).

Los planes de diferimiento impositivo también favorecieron la ampliación del área plantada con jobo, uva de mesa y para vinificar, duraznos para industria y la incorporación a la región del cultivo de pistacho. También se observa como resultado de estos planes, una ampliación de la actividad de cría y engorde de ganado vacuno. Al mismo tiempo éstos incentivaron el ingreso a la actividad agrícola en esta región, de capitales de otros sectores de la economía (provenientes de: supermercados, industrias lácteas, industrias de cosméticos, industrias agroalimentarias, industrias farmacéuticas y otros).

El clima cuyano es excelente para la producción de uvas para vinificar. La experiencia en su cultivo y el aún bajo precio relativo de las tierras adecuadas para el mismo, resultaron en una expansión, en los últimos años, de los viñedos de uva fina, que aún continúa. Esta expansión se está concretando en base a nuevas plantaciones y en base a la reconversión de viñas antiguas por injerto de variedades de uva fina. En esta actividad también se registró el ingreso de capitales franceses,

⁹ Se agradece la información proporcionada por los siguientes profesionales: Cosme Argerich (INTA, La Consulta), Jorge Erquiaga (Frutos de Cuyo S.A.), Javier Genovés (INTA, V. Mercedes), Ana Fernández Besada (I.E.S.R. INTA), Aldo López (INTA - La Consulta) y a todos los productores y técnicos en el Convenio de Capacitación de la SAGPyA en la provincia de La Rioja.

¹⁰ Están contemplados en la ley de presupuesto y benefician actualmente a San Juan y La Rioja de Nuevo Cuyo y Catamarca del NOA. La ley establece que las empresas que inviertan en estas provincias tendrán cinco años de gracia desde el momento de entrar en producción para efectivizar el pago de los impuestos nacionales en cinco cuotas anuales a tasa cero de interés.

chilenos y austríacos, estimándose probable la irrupción a corto plazo, en esta actividad, de capitales estadounidenses.

En todos los cultivos se observa un gran aumento en la incorporación de tecnología de punta, resultado de las medidas económicas ya comentadas y cuyos efectos no son exclusivos de esta región.

Los principales cambios en la estructura agraria regional se vinculan con la compra de medianas y grandes explotaciones en regular o mala situación financiera por parte de grupos empresarios nacionales y extranjeros en una escala de superficie mayor a la que existía previamente. Según la información recabada, no habría disminuido el número de pequeños productores.

En términos generales, los cambios registrados en el área descrita, fueron efectuados por establecimientos agrícolas medianos y grandes, y por aquellos pequeños productores cuya situación financiera era holgada que, por otra parte, representan una proporción minoritaria de este estrato.

Nuevas formas de organización empresarial

Formas asociativas de pequeños y medianos productores

El Programa Social Agropecuario de actuación en el Nuevo Cuyo promueve la formación de emprendimientos productivos asociativos entre pequeños productores minifundistas. Al 10 de diciembre de 1996 se encontraban en ejecución en la Región 419 proyectos que abarcan a un total

de 4.143 familias.

Las principales actividades de los EPAs de la provincia de La Rioja son la cría de caprinos y vacunos y el cultivo de olivo, noga I y hortalizas. Los proyectos se encuentran divididos por zonas, asignando dos o más técnicos a cada una de ellas.

En San Juan los proyectos existentes se orientan a la producción de cebollas para venta en fresco y para producción de semillas, alfalfa para semilla y fardos, melones, calabazas, porotos, arvejas, alcauciles, citrus, aromáticas y hortalizas en general. También existen proyectos que tienen un componente industrial como la elaboración de conservas y confituras, o la fabricación de

Grupo Vegas del Yancha

Localidad: Valle de Uco, provincia de Mendoza

Fecha de conformación: noviembre de 1996

Cantidad de productores: 10

Actividad: Horticultura

Superficie total: 400 ha.

Superficie dedicada a ajo para consumo: 60 ha.

Superficie dedicada a ajo para "semilla": 10 ha.

Situación inicial: Producción de ajo para consumo con bajos rindes y producción de otras variedades hortícolas de cultivo anual.

Situación actual: Los productores del grupo se encuentran asociados para producir y comercializar ajo *semilla*, habiéndose registrado como semillero en el registro provincial. El asesor de Cambio Rural del grupo fue nombrado Director Técnico de la empresa. Los productores obtienen actualmente 14.000 kg/ha de ajo seco para consumo, que se comercializó en la última campaña a \$/kg 0,80, lo que implica un ingreso por hectárea de \$ 11.200. El ajo para semilla se comercializó a \$/kg 2,00 y se obtienen 9.000 kg/ha, lo que resulta en un ingreso bruto de \$/ha 18.000, siendo que el costo es solo 15% superior al de realizar un cultivo de ajo para consumo.

Este grupo se ha desvinculado del subsidio estatal y funciona exclusivamente con recursos propios.

Fuente: Aldo López. INTA La Consulta.

sembradoras y herramientas para pequeños productores. Del total de fondos entregados el 82% fue destinado a capital de trabajo y el resto se destinó a bienes de capital e inversión fija.

En Mendoza las principales actividades incluidas en los proyectos aprobados son los cultivos hortícolas, la cría de cabras y la apicultura, en tanto que en San Luis se aprobaron principalmente proyectos vinculados a la cría de ganado caprino y, en menor medida, bovino y para frutales de carozo.

El Programa Cambio Rural, actualmente está trabajando con 1803 productores nucleados en 158 grupos en la Región. Aproximadamente el 65% de estos grupos participan de distintas formas asociativas con el objetivo de conseguir mejores precios a través de la comercialización o compra conjunta de insumos. También ésta es una forma de adquirir maquinarias, procesar y acondicionar la cosecha o acceder a capacitación.

La actividad productiva predominante de los grupos en Mendoza, San Juan y La Rioja es la vitivinicultura, seguida por la fruticultura (olivo y nogales). Esta última ha tenido una importante expansión, principalmente en La Rioja y San Juan, por las razones ya anotadas. En San Juan la horticultura se ha posicionado como una alternativa interesante para los grupos y en San Luis de entre los productores que participan en el Programa, la mayoría realiza cría de bovinos.

La Unidad de Minifundio posee 15 proyectos en la región, en los que participan 856 productores organizados en 52 grupos, 21 cooperativas y 7 asociaciones de productores. La principal actividad que se desarrolla es la producción orgánica de

Grupo: La Punilla

Localidad: La Punilla, provincia de San Luis

Actividad: Cría y engorde de ganado bovino

Superficie total: 4860 ha.

Cantidad de productores: 8

Fecha de constitución: octubre de 1996

Situación inicial: cría y engorde con bajos índices de ganancia y destete, venta a intermediarios de lotes de 5 a 10 animales terminados.

Situación actual: Los productores adquieren los insumos requeridos por sus explotaciones en forma común obteniendo muy convenientes condiciones de compra. Adquirieron maquinaria agrícola en común cuyo uso comparten. Incorporaron prácticas de labranza vertical. Realizan inseminación artificial con semen de toros mejorados. Venden en forma directa animales terminados al frigorífico más importante de la zona, cargando a dicho efecto el ganado gordo en una misma jaula, a fin de alcanzar el volumen mínimo de compra del frigorífico, que lo liquida como una única operación. El grupo recibe asistencia técnica del Programa Cambio Rural.

Fuente: Javier Genovés. INTA Villa Mercedes.

semillas hortícolas, apuntando a la integración vertical. También cobra importancia la elaboración de dulces y conservas artesanales y la producción apícola y caprina.

Integración vertical de los productores con las agroindustrias y con participación del sector público

El programa "Tomate 2000" se comenzó a diseñar en marzo de 1996 y comenzó su ejecución en marzo de 1997. El mismo surgió por iniciativa de la SAGPyA y de un grupo de empresas industrializadoras de tomate. Los fondos requeridos para la ejecución de este programa son aportados en mayor parte por la SAGPyA y los industriales y en menor medida por los productores participantes. El programa se aplica actualmente en Mendoza y San Juan, previéndose su extensión a La Rioja en el mediano plazo y posteriormente a Río Negro.

La responsabilidad de la asistencia técnica está en manos de una Comisión Administradora conformada por representantes de la industria, de los productores, del Gobierno Provincial, de la SAGPyA y del INTA.

Su objetivo es ampliar las exportaciones y sustituir las importaciones de conservas de tomate que se realizan algunos meses del año.

"Tomate 2000" consta de dos componentes, uno agrícola y otro industrial. Los gastos del primero son solventados casi en su totalidad por la industria y en pequeña proporción por los productores, y los gastos del segundo son afrontados por la SAGPyA. Ambos componentes se orientan básicamente a la transferencia de tecnología y al establecimiento de laboratorios para análisis de calidad de insumos y productos, y al desarrollo de ensayos.

En el caso particular del componente agrícola, las actividades se orientan a elevar el rendimiento por hectárea obtenido por los productores y a disminuir los gastos de cosecha, a través de la mecanización de la misma, con el objetivo de elevar la rentabilidad del productor y al mismo tiempo acercar los precios del tomate para industria a los niveles internacionales. Esto último permitirá tornar más competitiva la industria nacional vinculada al tomate. Los precios nacionales del tomate para industria oscilan en los 75/80 U\$\$/tn, en tanto que en los países de mayor eficiencia los mismos oscilan en los 55/60 U\$\$/tn. Por su parte el rendimiento promedio nacional se ubica en el orden de las 35 tn/ha, mientras que en Chile ronda las 70 tn/ha y en EE.UU las 90tn/ha.

Los ensayos previstos tienen por fin adaptar la tecnología de punta disponible en otros países, a las características particulares de la zona de Cuyo, a fin de definir la mejor forma de conducción del cultivo con miras a alcanzar su rendimiento potencial y mecanizar su cosecha.

Un componente adicional contempla la facilitación del acceso del productor a créditos para financiar su capital de trabajo y la adquisición de maquinaria, a tasas favorables. A dicho efecto se

contempla la formación de un fondo de garantía y la extensión de avales, por parte de la industria, a aquellos productores que la abastezcan de materia prima. Todo esto se enmarca dentro de un sistema de contratos de compra anticipada del tomate, que fija el precio del producto en el momento de la siembra del cultivo. Actualmente es la industria quien financia parte del capital de trabajo del agricultor, tanto en efectivo, como proveyéndolo de algunos insumos tales como fertilizantes y plaguicidas, que descuenta a la cosecha en la liquidación de compra.

El número de productores demostradores participantes actualmente es de 32, con el objetivo de llegar a 100 en el año 2001. La superficie abarcada por estos productores es de aproximadamente 544 ha actualmente, proyectándose llegar a 2.250 ha en el año 2001, es decir el 25% del área nacional proyectada para ese entonces. Todo esto se orienta a elevar la producción nacional de las 300.000 tn actuales a 450.000 tn en el año 2001, revirtiendo de esta manera el saldo de la balanza comercial que actualmente es deficitaria en U\$S 9,1 millones esperándose llegar a un saldo positivo de U\$S 25 millones en el año 2001.

Otras formas de integración vertical

Existen en Mendoza y San Juan otras formas de integración vertical a través de contratos entre las industrias y los productores agrícolas. Tal el caso de algunas industrias conserveras y deshidratadoras que contratan en forma anticipada la producción de cultivos como maíz para choclo, pimiento, cebolla, ajo, perejil crespo, espinaca y zapallo. En términos generales pactan el precio en forma anticipada, colaborando la industria con el productor proveyéndolo de algunos insumos tales como herbicidas, fertilizantes, plaguicidas y semilla, que posteriormente descuenta de la liquidación de compra. Los contratos se sellan (0,2% de estadística) y pueden ser resueltos en los tribunales provinciales si se suscitara diferencias entre las partes.

Existe otra forma de vinculación menos explícita, que es la que se da entre algunas bodegas

de primer nivel y sus proveedores. La bodega se compromete a adquirir la producción del productor al precio de mercado en la época de la vendimia y aporta al productor asesoramiento en cuanto a selección de las variedades, conducción y manejo de las viñas y momento óptimo de cosecha. Si bien no existe un contrato escrito, la vinculación se extiende en el tiempo, pues en general estas bodegas pagan el precio máximo del mercado, con lo cual se aseguran que la vinculación con el productor se mantenga.

También se da el caso de empresas extranjeras, principalmente brasileñas y en menor medida europeas, que adelantan fondo a los productores para que cultiven los productos y variedades requeridos en sus mercados domésticos. Los montos adelantados se descuentan posteriormente del precio obtenido por la venta del producto en el mercado de destino.

En síntesis, entre los principales cambios registrados en las estructuras y formas de organización en la región, cabe destacar: 1) la aparición de establecimientos agrícolas de gran escala, principalmente aprovechando los planes de diferimiento impositivo y desarrollados en base a inversores ajenos al sector. El olivo y la uva para vinificar (con cepas finas) tuvieron un fuerte crecimiento que se vuelca al mercado externo. Los establecimientos agropecuarios grandes suelen tener sus propias plantas de procesamiento industrial y 2) la iniciación de procesos organizados de integración entre las industrias y los productores agropecuarios sin o con colaboración del Estado (SAGPyA e INTA).

Región Nordeste.

**Chaco, Formosa, Corrientes,
Misiones y Norte de Santa Fe¹¹**

Cambios estructurales

El sector agrario del NEA influido por los

cambios macroeconómicos de los últimos seis años, está en una situación de reconversión global de su perfil productivo. En principio estos cambios se han dado más en el nivel de las modalidades de organización productiva y comercial, que en el nivel de la estructura y tenencia de los recursos de los productivos (incluyendo la tierra, en donde la tendencia a la concentración en mayores unidades, se da por compra de productores vecinos más que por adquisición de empresas externas al medio y al negocio agropecuario).

Por otro lado, hay que señalar también que el proceso aún está en desarrollo, por lo que es de esperar el incremento de ciertas tendencias y la generalización de los nuevos modos de organización y cambios de tenencia (por ejemplo, que ex-agricultores que han dado su tierra en arrendamiento, decidan venderla ante el peso de los impuestos o para iniciar otros negocios).

A nivel de grandes productores, el proceso significó a veces el cambio de firmas (ventas de estancias), pero más frecuentemente la entrega de tierras aptas para la agricultura en arrendamiento (que a los valores de los granos de los últimos años fueron un buen negocio). De este modo, los campos grandes logran sustentar los costos fijos y mantener la estructura instalada.

A nivel de agricultores medios (agriculturas familiares de Santa Fe y Chaco, fruticultores y arroceros de Corrientes, yerbateros/forestadores de Misiones) el movimiento de reorganización productiva es profundo. Este sector es cualitativamente el más afectado, tanto en su patrimonio como en su paradigma productivo, aún cuando cuantitativamente no exista gran número de agricultores que hayan abandonado la producción.

Por el lado de los pequeños productores, y en especial los vinculados a las economías regionales (caña, algodón, tabaco, yerba, hortalizas, etc.) también vieron fuertemente modificadas las reglas de generación productiva e intercambio comercial. Esto significó para algunas zonas la expulsión de agricultores a centros urbanos (la mayoría de los pueblos grandes y ciudades de la región fueron el destino de esta migración). La reconversión obligada de los restantes, es un

¹¹ Se agradece la información brindada por el Ing. Agr. Oscar Faccioli (SEPAR).

proceso en marcha, muy ligado a las nuevas opciones de organización productiva/comercial en rubros tradicionales o innovativos, y a la demanda de mayores apoyos de planes gubernamentales.

Nuevas formas de organización empresarial

Agricultura migratoria entre productores asociados

Este fenómeno se desarrolla ya desde hace unos 15 años, favorecido por el incremento de las lluvias en el área del Oeste santafecino y chaqueño, junto al Noreste santiagueño. Hay allí grandes extensiones de tierras de valor agrícola, pertenecientes a estancias que luego de desmontarlas las destinaron a uso ganadero.

Los actores son agricultores de origen europeo de Santa Fe y Chaco, preferentemente asociados espontáneamente en pequeños grupos o empresas familiares (2 a 5 miembros), de modo de conformar una base de maquinarias agrícolas, y aprovechar su fuerte tradición de sembradores y capacidad de gestión empresarial en común.

Las siembras más relevantes son algodón, soja, sorgo y girasol, todo a una escala bastante mayor a lo que usualmente realizan en sus colonias de origen (es común no bajar de escalas de 1000 a 2000 ha por grupo, y la base por la cual un agricultor va al oeste a sembrar no es menos de 400-500 ha).

Este fenómeno es migratorio, pues los productores simplifican sus explotaciones actuales en el lugar de origen, dedicando un gran esfuerzo organizativo a la

campaña del Oeste, trasladando equipos e infraestructura.

Un impacto perceptible en la región es la generación de algunos empleos (tractoristas, alambreadores) y de servicios de apoyo a la producción en las áreas que ocupan (talleres, aplicación de agroquímicos, provisión de repuestos y alimentos, etc.).

Por otra parte se han incrementado las empresas proveedoras de insumos que están acompañando este movimiento, contando con técnicos de apoyo y entrega directa de los productos en las cabeceras de los campos.

El desarrollo de este modelo implica tecnología con fuertes dosis de insumos y maquinarias modernas (grandes equipos de labranza y siembra, cosecha mecánica de algodón, etc.). Como contrapartida se toman pobres medidas de conservación de los suelos en un área agroecológicamente frágil, por lo que la sustentabilidad del proceso está en cuestión a largo plazo.

Cooperativa Unión Agrícola Avellaneda

Es una de las mayores y más tradicionales cooperativas de la zona, con más de 2.000 asociados productores y varias sucursales ubicadas en el Norte de Santa Fe.

Actuó siempre en la comercialización agrícola (algodón, cereales, oleaginosas) a lo que le agregó un exitoso modelo de integración avícola que favorece actualmente a más de 300 socios, en un ejemplo de participación cooperativa.

A nivel agroindustrial posee desmotadora, fábrica de alimento balanceado, molino harinero, empacadoras de varios rubros, matadero y frigorífico de aves.

Por medio de una inquieta Juventud cooperativista y con la inclusión de varios tipos de grupos técnicos en su seno (CREAs, ACER, Cambio Rural) no ha cesado en los últimos 10 años de capacitar y promover a sus agricultores, para que reconvirtieran sus fincas. Esto, junto a una política de administración muy eficiente, le permite emerger del proceso fortalecida y con aptitudes para aprovechar el contexto presente.

Fuente: Enzo Battú -IICA- Argentina.

La comercialización en general es individual, compartiéndose servicios de fletes y otros y se pacta con grandes firmas cerealistas, oleaginosas y desmotadoras de la región.

La dimensión de este cambio es relativamente grande, pues involucra actualmente a más de 1000 agricultores individuales, que en los últimos 10 años pueden haber incorporado entre 1.000.000 y 1.500.000 ha a la agricultura del Centro Norte argentino.

Agricultura de contrato con agroindustrias

Varias fábricas aceiteras y desmotadoras de algodón comenzaron a intervenir hace unos años en los negocios de la producción primaria por medio de la provisión de semillas selectas a los agricultores.

Con el tiempo avanzaron proponiendo planes de siembra en asociación con productores de cierta escala, proveyendo y financiando la mayoría de los insumos, con devolución a cosecha y valuados en moneda grano. Los agricultores aportan sus recursos de maquinarias, tierras propias y arrendadas y la capacidad técnico-administrativa de conducir con éxito los cultivos.

El compromiso general es la entrega total o parcial del producto a la agroindustria, aceptando su precio y las condiciones de comercialización de la misma.

Pools de siembra

Los pools de siembra tienen una difusión muy incipiente en el NEA. Técnicos privados de la región estiman que habría no más de 10 de estas formas de organización empresaria que trabajarían una superficie de entre 40 y 50.000 ha.

La mayoría de los pools se conforman como sociedades de hecho. Están integrados en general por medianos productores con una situación financiera saneada. Por su parte, los productores con problemas de endeudamiento son los que dan sus tierras en arrendamiento a otros que conforman

los pools. En algunos casos los dueños de la tierra son contratados por la sociedad para prestar servicios de maquinaria agrícola.

Los pools suelen contar con la asistencia técnica de un agrónomo o consultora regional que puede llegar a participar como un socio más del pool.

Fondos de inversión directa - F.I.D.

En 1997 se constituyó un Fondo de Inversión agrícola en la Región. Este fondo de U\$ 6,9 millones denominado FONDAGRO se ha conformado con 22.000 ha.

La administración productiva de las 22.000 ha del Fondo queda a cargo de una consultora técnica de prestigio y capacidad operativa de la región (ubicada en Reconquista), a cambio de un porcentaje de la producción. La misma identifica campos y agricultores con aptitudes para participar en el FID mediante la siembra de algodón, soja, girasol y maíz en las provincias de Chaco, Formosa y Santa Fe (incluye también Santiago del Estero en el Noroeste).

Lo novedoso de FONDAGRO es que es el primer fondo eminentemente algodónero, es decir extrapampeano.

El fondo operará con 690 cuotas partes de \$ 10.000 cada una. La rentabilidad anual estimada para la inversión es del 18% (Capitanich, J. 1997).

Formas asociativas entre productores

A diferencia de las formas anteriores que involucran a productores medios a grandes, aquí los cambios se promueven en el universo de pequeños productores, preferentemente vinculados a programas de apoyo por parte del Estado.

El Programa Cambio Rural, actualmente tiene organizados a 3783 productores en 275 grupos. Aproximadamente el 55% de estos grupos se asocian con el objeto de comprar insumos y/o vender su producción consiguiendo mejores precios.

El asociativismo también es un medio para acceder a la capacitación y la asistencia técnica y así eficientizar el uso de las tecnología existentes. Estas son las principales herramientas utilizadas para alcanzar la reconversión del productor agropecuario.

Debido a la historia asociativa de los productores y al significativo número de pequeñas explotaciones el Programa NEA es un importante propulsor de las formas asociativas en la región. En el mismo participan 6201 productores organizados a su vez en 971 grupos o consorcios, localizados en las provincias de Misiones, Corrientes y Formosa. La asistencia técnica, capacitación y el acceso al crédito son las herramientas que tiene el Programa para promover la incorporación de tecnología y el eficiente manejo de los principales cultivos (horticultura bajo cubierta, cítricos, frutas de clima templado, engorde bovino y algodón, etc.) y promoción de formas asociativas para el acondicionamiento y comercialización de la producción y en algunos casos también la industrialización.

Por su parte la Unidad de Minifundio del

INTA, actualmente tiene en ejecución 11 proyectos, en los cuales participan 3 cooperativas, 137 grupos y 3 asociaciones de productores, sumando en total 1295 participantes. Los proyectos apuntan principalmente al desarrollo de la forestación, producción frutihortícola y al manejo de pastizales

En la Región el Programa Social Agropecuario, brinda apoyo a 6969 familias productoras, organizadas en aproximadamente 857 grupos. Las principales actividades promovidas por el PSA son: apicultura, horticultura bajo cubierta, citricultura y ganadería, teniendo como objetivos la diversificación productiva y la búsqueda de actividades innovadoras.

Es preciso hacer referencia a que el NEA es la región del país con mayor trayectoria de trabajo de las ONG's que vienen impulsando la formación de grupos de pequeños productores con diversos fines entre los que se cuentan el mejoramiento de la producción para autoconsumo y la incorporación de tecnologías que preservando los recursos naturales permitan incrementar la productividad y la calidad de la producción y el acceso a los mercados principalmente locales.

Las formas asociativas más nuevas y con mayor inserción en los mercados son las siguientes:

a) *Empresas asociativas de comercialización frutihortícola*

Son emprendimientos de comercialización conjunta integrados en general por varios grupos de horticultores pequeños (hasta 40 miembros en total). Como la mayoría se hallan asentados en la provincia de Corrientes, sus mercados principales se encuentran a distancia y en ciudades mayores (usualmente son mercados de concentración con

Sociedad de Hecho «Tatacuá Porá» de Tatacuá, provincia de Corrientes.

Este es uno de los emprendimientos emergentes más interesantes del área hortícola que se ha desarrollado en el Sudeste correntino.

Fundada a partir de varios consorcios de pequeños productores en 1993, cuenta con más de 30 miembros y ha ido creciendo en su operatoria comercial, consistente en el acopio, empaque y envío al Mercado Central (más de 30.000 bultos/año de tomate, pimiento, pepino, zapallito, etc. en la campaña 1995).

Con todas las limitaciones operativas que enfrentan estos productores (casi no tienen tierra) y los vaivenes del riesgoso mercado hortícola, el emprendimiento va consolidando su perfil organizativo hacia una firme empresa. Por su prestigio comienza a ser tomada por otros pequeños productores del área como ejemplo de relacionamiento grupal con los operadores del mercado.

Ha sido promovida y acompañada en este proceso por el Programa NEA en la provincia de Corrientes (PROCAT), con asistencia técnica, capacitación y apoyo financiero.

intermediación y consignación del producto en la operatoria).

El desarrollo de estas formas asociativas requiere grados de organización y compromiso relativamente fuertes, para hacer creíble y sostenible el modelo en el tiempo.

Por este medio, los pequeños productores logran resolver cuestiones de acopio, desarrollo de escala negociable, mejora en la normalización, envío oportuno y mayor seguridad de cobro de la mercadería.

De estos emprendimientos hay más de 10 experiencias en desarrollo, con diversos grados de avance, logros y fracasos. Los mismos han contado con apoyo de varios programas: en Corrientes del Programa NEA -PROCAT-, Programa Social Agropecuario y Cambio Rural.

Los principales productos son un menú de frutas y hortalizas de temporada invierno-primaveral, producidas intensivamente con tecnologías de ferti-riego, coberturas plásticas, etc. Acorde con ello, el grado de asistencia técnica que demanda el modelo productivo, sólo es sostenible hasta ahora por medio de la acción de los programas de apoyo, aún cuando parece posible el autosostenimiento cuando se estabilice el flujo productivo.

Es interesante mencionar también, que la concentración comercial facilita el desarrollo de elementos asociativos en otros aspectos (compra de insumos, capacitaciones y asistencia técnica y crediticia).

Se reconoce que el crecimiento y la afirmación de estas modalidades está ayudando a consolidar núcleos y zonas productoras, que una vez reconocidas por el mercado, tienden a favorecer el desarrollo local.

A modo de ejemplo, en ciertas áreas del Centro-Oeste correntino, con la acción de estos grupos se va imponiendo una cultura de trabajo diferente, con la creación de algunos puestos (peones de cultivo y cosecha, embaladores, cargadores). También los servicios crecen (aparecen sucursales de proveedores, empresas de

fleteo, talleres de reparaciones, profesionales agrónomos asistiendo a la producción, etc.).

b) *Asociaciones de ferias locales*

También son grupos asociados más bien pequeños (20-40 miembros), que se organizan alrededor de la oportunidad de abastecer su pueblo o pequeña ciudad, con productos frescos y de consumo directo.

Están teniendo gran incremento en la provincia de Misiones, en donde ya operan 9 ferias en distintas localidades de la provincia y se estima la creación de varias más. Por otro lado hay otras provincias del NEA interesadas en la difusión del modelo.

Para su desarrollo cuentan con el apoyo del Programa Social Agropecuario, del Programa Cambio Rural, de los Municipios respectivos y de algunas ONG's.

En estas asociaciones participa una mayoría de productores pequeños, que comparten una serie de servicios para consolidar el grupo en su comercialización ferial. Para esto se diseñan estrategias de venta en común y se hace una regulación cooperativa del negocio (cierta distribución de rubros de producción entre sus integrantes, acuerdo de precios y criterios de oferta, etc.).

En el aspecto productivo, también procuran conjugar algunas ventajas asociativas, organizando compras de insumos y demandando asistencia técnica grupal. Actualmente están comenzando a administrar algunos fondos rotatorios provenientes de préstamos.

Es notable el impacto que se advierte en las chacras, una vez que el sistema de comercialización los obliga a diversificar y reforzar determinados rubros. Por un lado se producen más ingresos a lo largo del año, lo que estabiliza y mejora financieramente el sistema. Por otro, se dan cambios en la organización interna del trabajo y en los roles de sus miembros, con mayor

participación de las mujeres y los jóvenes en el proceso.

La diversidad de productos ofrecidos en las ferias es alta (más de 100 productos de rubros alimenticios de huerta/granja, panificados y elaborados caseros, artesanías, viveros, medicinales, etc.) con una clara tendencia a la oferta de productos frescos, locales y naturales.

El esfuerzo de producción demanda acciones de asistencia técnica especializada y buena coordinación de las capacitaciones entre los Programas que acompañan el proceso de las ferias.

En síntesis: no se han registrados importantes cambios estructurales como en otras regiones. Lo peculiar del nordeste, es decir, la nueva forma empresarial más generalizada, parece ser la asociación entre pequeños productores para encarar distintas actividades de poscosecha. Esta modalidad es promovida por varios programas estatales y por ONG's de larga trayectoria en la región (principalmente FUNDAPAZ, INDES e INCUPO).

Región Noroeste¹²
Catamarca-Tucumán-
Santiago del Estero-Salta-Jujuy

Cambios estructurales

Desde hace varias décadas, el NOA se ha caracterizado por una presencia importante de pequeños productores minifundistas relacionados,

la mayoría de ellos, con cultivos agroindustriales, con la producción ganadera en pequeña escala, y con el trabajo asalariado temporal de algunos de los miembros de la familia en otras explotaciones agropecuarias de la región.

En los últimos años surgieron empresas de envergadura que no implicaron un aumento en la contratación de mano de obra proveniente de las agriculturas familiares sino que, en general y con especificidades según los cultivos, hubo una disminución de la demanda de mano de obra.

Esta disminución se explica por su encarecimiento en términos relativos que se tradujo en una mayor utilización de la cosecha mecánica en los cultivos tradicionales principalmente caña de azúcar y algodón y en un mayor uso de agroquímicos.

En una de las provincias del NOA, Catamarca, beneficiada por la ley de diferimiento impositivo, se estarían dando cambios de importancia en torno a la producción, principalmente de olivo y de uva de mesa, tal como se mencionó para Nuevo Cuyo.

Otras producciones que están creciendo en el NOA con buenos niveles tecnológicos son el pomelo y los duraznos tempranos, principalmente en Jujuy.

Las principales modificaciones estructurales en el NOA parecieran haberse producido en torno a la caña de azúcar y el algodón, el primero tradicional y el segundo relativamente nuevo en la región.

Con respecto al azúcar, un decreto del año 1991, significó la desregulación de la actividad y la competencia de todos los productores en el mercado interno. En el Mercosur el sector azucarero argentino está entre los productos exceptuados debido a las diferencias de políticas que existen entre los Estados. La protección establece mantener el régimen de aranceles fijos y móviles similar al extra Mercosur hasta el año 2001.

A los fines de este trabajo interesa mencionar básicamente las transformaciones

¹² Se agradece la información brindada por las siguientes personas: **Alejandro Valeiro** (INTA, EEA Santiago del Estero), **Marcelo Rodríguez** (Cátedra Economía Agraria, Facultad de Ciencias Naturales. UNSA), **Alejandro Ríos** (IDPERNOA.UNT), **María Elisa Rueda** (Facultad de Ciencias Agrarias. UNCa), **Ricardo Sosa** (APRA), **Héctor Lipszig** (Programa Cambio Rural, INTA. EEA Santiago del Estero), **María Laura Giménez** (Departamento de Tabaco, SAGPYA), **Pablo Usandivaras** (PSA Sgo. del Estero) y **Ricardo Entrena** (Asesor del Congreso de la Nación).

ocurridas en Tucumán -una de las tres provincias cañeras del NOA- ya que es allí donde el grueso de la producción está en manos de cañero independientes. En Salta y Jujuy las plantaciones están integradas a los ingenios.

En Tucumán algunos productores cañeros medianos y grandes, han acelerado un proceso de sustitución parcial de la caña por el limón, cuya producción para consumo en fresco y para jugos se exporta. La producción de limón en Tucumán se inició en los años 60' con los primeros intentos estatales por reconvertir al sector. Parte de la mano de obra que se ocupaba en el complejo agroindustrial cañero fue absorbida por las tareas vinculadas con la producción del cítrico.

Cañeros más chicos nucleados en la Unión de Cañeros Independientes de Tucumán -U.C.I.T.- y en una de sus cooperativas, COOPRATUC, están encarando incipientes procesos de diversificación con actividades de granja, principalmente cerdos con buen nivel tecnológico.

Los aproximadamente 12.000 productores cañeros tucumanos que registran diversas fuentes estadísticas desde hace varios años, permanecen más o menos estables en cantidad. El pequeño productor minifundista no puede vender su tierra, en muchos casos por no tener saneado su título de propiedad. En otros porque no hay mercado para parcelas tan pequeñas y también porque la caña de azúcar le representa un ingreso bajo pero seguro.

Un problema que afecta a la mayor parte de los productores cañeros es el pasivo que tienen con la banca comercial, que les impide acceder a financiamiento para reconvertirse o diversificar sus parcelas.

A partir de la desregulación, los productores de tipo empresarial y los ingenios que integraron la etapa agrícola, incrementando la superficie propia luego de la desaparición de los cupos, aumentaron su productividad mediante la incorporación de tecnología de cultivo (uso de maduradores químicos para el incremento del rendimiento sacarino) y la mecanización de la cosecha que redujo los costos de producción. En Tucumán existen 15 ingenios, en Salta 2 y en Jujuy 3. Los niveles tecnológicos y el

estado financiero de los mismos es muy heterogéneo. Algunos han crecido y mejorado su situación financiera y otros, por el contrario, están con pedido de quiebra.

Los pequeños productores fueron afectados en un contexto desregulado por sus más bajos niveles de competitividad aún para el mercado interno.

En el sector industrial, se ha dado un proceso de concentración importante. Siete grupos económicos son los dueños de más del 90% de la producción de azúcar de todo el país. Algunos de estos son grupos nacionales provenientes de otras actividades productivas y otros son capitales transnacionales.

Pese a los cambios tecnológicos realizados, el azúcar de caña en Argentina no sería competitivo a nivel internacional por las distorsiones de precios producidas por los subsidios generalizados a la producción de azúcar de caña y remolacha en los países desarrollados. Además el azúcar es uno de los productos menos afectados por los compromisos de la Ronda Uruguay del GATT. Según funcionarios de la SAGPyA se espera que durante la nueva ronda agrícola de 1999 se establezcan las pautas para que Argentina pueda competir en un mercado internacional sin subsidios.

Con respecto al algodón, Argentina se encuentra hoy en una situación privilegiada en el panorama algodonero internacional y en este proceso de expansión, con una dinámica inusual para el sector agropecuario, el NOA aparece como un actor principal¹³.

Los cambios producidos en estos últimos años, llevaron a la Argentina, de ser uno más entre los 80 países productores, a constituirse entre los diez primeros del mundo. Por lo tanto, hoy nuestro

¹³ La información de este punto fue extraída de Alejandro Valeiro, «El Nuevo Algodón: los cambios estructurales recientes en el sector algodonero argentino». 1997.

país se perfila como uno de los cinco principales exportadores mundiales, cuando hace pocos años sólo vendía pequeños saldos. Esto ha sido posible por una gran expansión de cultivo -en el marco de un proceso de concentración- sobre la base de un nuevo tipo de productor- altamente tecnificado y con grandes extensiones algodonerías, las que eran inexistentes hasta hace muy poco tiempo en el país, una importancia creciente del sector desmotador de algodón privado y una disminución de la participación de las desmotadoras cooperativas.

El mercado mundial del algodón vivió en el año 1994/95 una situación excepcional. Por segunda vez en la historia, el valor de la libra de fibra superó la barrera de un dólar. Estos valores récord impulsaron decididamente el cultivo en todo el mundo y en Argentina se sembraron por primera vez, más de un millón de hectáreas ubicándolas a la cabeza de la expansión mundial.

En el NOA, la superficie sembrada de algodón se triplicó entre 1992 y 1997, ya que fueron casi 200.000 ha más ocupadas por este cultivo. Este proceso se ha dado especialmente en Santiago del Estero, donde la superficie cultivada con algodón aumentó tres veces y media (de 47.200 pasó a 216.400 ha) y en Salta donde se cuatriplicó (de 9.000 a 36.500 ha) y en menor medida en Jujuy.

La liberalización del comercio exterior y la eliminación de las retenciones a las exportaciones favorecieron claramente el proceso de expansión del algodón. La convertibilidad implicó el encarecimiento en dólares de la mano de obra y la mayor accesibilidad a algunas tecnologías importadas, principalmente cosechadoras mecánicas.

Su producción en grandes superficies, mayores de 500 ha, resultó económicamente factible a partir del abaratamiento en los últimos años de algunas tecnologías importadas, principalmente cosechadoras mecánicas, y el encarecimiento relativo de la mano de obra. Por ejemplo, mientras que en 1988 en la principal provincia algodonería había apenas 26 cosechadoras, entre 1994 y 1996 se incorporaron 633 cosechadoras entre nuevas y usadas, lo que

evidencia una mecanización creciente de esta operación. Distintas estimaciones, dan cuenta de que entre el 50 y el 80% de la fibra producida en 1996 se habría cosechado mecánicamente.

El crecimiento de las grandes explotaciones se manifiesta en forma destacada en Santiago del Estero y Salta. Se multiplicaron los grandes productores (1 a 5 mil ha) y aparecieron los megaprodutores de algodón (más de 10.000 ha del cultivo) totalmente mecanizados donde en general se realizaba ganadería en zonas de monte de escaso valor. Este cambio estructural se produce junto a un protagonismo creciente de las desmotadoras privadas, que le quitaron participación en el mercado a las cooperativas.

En este contexto, la pequeña producción algodonería campesina que siempre caracterizó al sector algodonerío se ve debilitada por la desaparición de las políticas redistributivas de carácter universal (convenios de corresponsabilidad gremial) y por la insuficiente cantidad de productores beneficiados con políticas focalizadas en reemplazo de las anteriores.

Al igual que el resto del país donde existe la posibilidad, se nota la tendencia a la disminución de la ganadería en la región y un avance de la agricultura. Actualmente no existen en el NOA emprendimientos empresariales ganaderos de importancia y los movimientos en el mercado de tierras se dan especialmente en áreas tradicionalmente agrícolas.

Es el sector de agricultores medios quien aparece en una situación más compleja: endeudamiento creciente y falta de posibilidades crediticias, lo cual dificulta la reconversión de sus sistemas productivos.

A diferencia del estrato medio, parte de las poblaciones campesinas más pobres están recibiendo apoyo por medio de políticas sociales focalizadas.

Si bien permanecen sin resolver temas estructurales de importancia como el acceso a la tierra y al agua, no se habría dado una disminución en la cantidad de pequeñas explotaciones aún

cuando se acentuó el proceso migratorio de parte de los miembros familiares a las capitales de provincia¹⁴.

Nuevas formas de organización empresarial

Formas asociativas

Los cambios más difundidos en el NOA en la organización de la producción tienen que ver con las formas asociativas entre pequeños productores minifundistas - promovidas principalmente por el Programa Social Agropecuario- y por la Unidad de Minifundio de INTA y entre PYMES promovidas por el Programa Cambio Rural.

El Programa Social Agropecuario en el NOA apoya con crédito, capacitación y asistencia técnica a 595 grupos de pequeños productores que involucran a 8.292 familias. Las principales actividades productivas son caprinos para leche, alfalfa, horticultura, frutales y cría de camélidos en la Puna y en Tucumán el incremento de la productividad en caña de azúcar. Los EPA's encaran la compra conjunta de insumos, la comercialización de la producción y el uso de maquinaria agrícola.

En el NOA existen 2500 productores tipo PYMES organizados en 245 grupos que ocupan una superficie de 646.226 ha que reciben asistencia técnica del Programa Cambio Rural. Las principales actividades productivas apoyadas para mejorar su desempeño son horticultura, fruticultura, tabaco, caña de azúcar y tambo. El 50% de los productores se organizan principalmente para recibir la asistencia técnica, comprar los insumos y comercializar la producción.

Asociación de regantes de Río Dulce

Tras la transferencia del sistema de riego del Río Dulce al gobierno de la provincia de Santiago del Estero, dentro del proceso de descentralización de responsabilidades hacia los usuarios del sistema, se constituyeron cuatro organizaciones de regantes (dos de ellas tienen antecedentes organizativos previos) con medianos productores. Poseen personería jurídica y se encuentran estatutariamente en condiciones de realizar las tareas en ellas delegadas, constituyendo organizaciones civiles sin fines de lucro. Con los fondos recaudados por medio del pago del canon de riego, las organizaciones cubren los gastos de operación y mantenimiento de las áreas cuya administración tienen a cargo bajo convenio.

Estas organizaciones participan de un Consejo Consultivo integrado por ellas y el Estado y tienen una participación activa en cada una de las zonas. Consideran que su proceso descentralizador se encuentra inscripto en la tendencia general y tienen un perfil definido por el tipo de productor que preside cada una de ellas en los espacios de decisión del agro de Santiago del Estero, siendo sus opiniones sobre el futuro del área de riego de gran difusión.

Fuente: *Cristina Blaggi - PRODEMUR.*

La Unidad de Minifundio tiene en ejecución 13 proyectos en la región, en los que participan 2.471 productores minifundistas organizados en 15 cooperativas de productores, 181 grupos de productores y 8 asociaciones. Las principales actividades contempladas por dichos proyectos son, la producción caprina, el manejo del cultivo de algodón y frutales y el manejo de riego. En el ámbito de la comercialización se tiene como objetivo la venta conjunta de la producción y mejorar la presentación y calidad de los productos para acceder a mejores precios en el mercado.

Relación de la agroindustria con los productores

La instalación de una cantidad importante de nuevas industrias, con incorporación de moderna tecnología de desmote, ha marcado las dos últimas campañas algodonerías. Las nuevas áreas cuentan ahora con plantas desmotadoras y las tradicionales han visto reforzada su capacidad instalada. El desmote de algodón en el país, lejos de tender a constituirse en un simple servicio al productor (como ocurre por ejemplo en Estados Unidos) ha asumido un rol de liderazgo en la

¹⁴ La capital de la provincia de Salta creció en los últimos años a una tasa del 4,5% anual.

Grupo de productores de alfalfa del Departamento Pellegrini,
provincia de Santiago del Estero

A principios de 1996, se crearon 15 emprendimientos productivos asociativos -EPAS.- en el Departamento Pellegrini (Provincia de Santiago del Estero). Todos ellos están conformados por agriculturas campesinas con una antigua tradición en la producción de alfalfa.

Los EPA's tienen entre 12 o 15 familias y por medio del crédito del PSA compraron herramientas para utilizar entre varias fincas de un EPA para la siembra, la renovación de los alfalfares y la cosecha. Además construyeron en conjunto galpones y lugares de acopio. La asistencia técnica de estos EPA's es dada por el Gobierno de la Provincia y existen instancias de capacitación, las que han tenido un gran impacto, por profesionales especializados en el tema del INTA EEA Santiago del Estero.

A partir de la asociación por medio de los EPA's, las familias mejoraron la tecnología productiva y, por lo tanto, obtuvieron un fardo de mejor calidad; aumentaron sus rendimientos, mecanizaron la cosecha, venden en conjunto e incrementaron sus ingresos.

Esta experiencia que involucra a más de 150 familias ha creado un impacto en la zona como modelo de mega-asociación.

Fuente: *PSA Santiago del Estero*

*Fondos de inversión directa
F.I.D.*

Los fondos de inversión directa que se expanden con bastante rapidez en la región pampeana han hecho también su aparición, aunque en forma marginal, con el FONDA-GRO que cubre -como ya se señaló- campos arrendados principalmente de la región Nordeste, aunque también toma algunos campos algodoneros de Santiago del Estero en esta región.

Pools de siembra

Si bien no se pudo obtener información respecto a la magnitud de esta modalidad, los pools de siembra comenzaron a organizarse principalmente

expansión. Las empresas crecen, además de en su capacidad de desmote, en su actividad de financiamiento de la producción no sólo de capital circulante para una campaña, sino incluso de grandes inversiones como son las cosechadoras.

Las dificultades de acceso al crédito bancario para muchos medianos y pequeños productores determinan que el financiamiento de la producción sea la llave maestra del complejo agroindustrial algodonero. Las empresas desmotadoras de mayor envergadura acceden con fluidez al crédito de los compradores externos y al de la banca externa con tasas sensiblemente inferiores a las locales lo que las coloca en una posición privilegiada dentro del complejo.

Un caso relativamente nuevo lo constituyen los contratos de algunos ingenios de Tucumán, principalmente con medianos productores. El ingenio les provee los insumos, la maquinaria y el asesoramiento técnico para elevar sus niveles de productividad y se cobra con un porcentaje de la producción de azúcar.

arrendando campos de mediano y gran tamaño. Las principales producciones a las que se vuelcan los pools son el poroto, la soja y el algodón, es decir los cultivos anuales con buena perspectiva de mercado y adecuados a las aptitudes naturales de la región.

En síntesis: en el NOA se han manifestado grandes cambios estructurales vinculados principalmente a los cultivos de algodón y caña, donde las agroindustrias y los grandes productores han aumentado su escala de producción en el primer caso y han incorporado tecnología de punta en ambos. Los pequeños productores no han quedado insertos competitivamente en el nuevo esquema productivo. Se estaría dando un proceso migratorio bidireccional campo-ciudad por parte de ciertos productores que no pueden cubrir su subsistencia y una campesinización de ex-trabajadores mineros vinculada con la crisis de esta actividad. En el ámbito de las nuevas formas de organización de la producción se han concretado emprendimientos asociativos entre los medianos

y pequeños productores impulsados por programas nacionales pero que alcanzan sólo a una porción limitada de los que requieren apoyo para su reconversión.

2. INNOVACION TECNOLOGICA EN LA PRODUCCION PRIMARIA

La incorporación de tecnología por parte de los productores es, en sí mismo, un proceso heterogéneo, dinámico y complejo que modifica, de diversas maneras, los sistemas de producción. La misma suele estar acompañada, casi siempre, de un uso más intensivo y eficiente de los recursos, de menores costos relativos de producción, de la utilización de equipos, insumos y técnicas más diversas y específicas y, por sobre todo, de una mayor demanda de conocimientos para la comprensión del sistema productivo global.

Durante la década del 90 se inició una nueva etapa en lo que respecta a la incorporación de tecnología y la transformación de los sistemas productivos de diversa índole, basada fundamentalmente, en la estabilidad y liberalización económica y los precios altos y sostenidos de los productos finales (principalmente de los granos, una de las mayores fuentes de ingreso del agro argentino.

La liberalización de los mercados determinó el acceso a insumos importados de gran diversidad y calidad notándose en muchos casos reducciones de precios en dólares. Con esto se verificó una progresiva alineación de los precios de los insumos locales con los internacionales y una diversificación de los mismos ofreciendo al productor un amplio espectro de posibilidades productivas.

Por otro lado, las empresas nacionales proveedoras de los insumos hicieron importantes inversiones reestructurando su actividad productivo-comercial

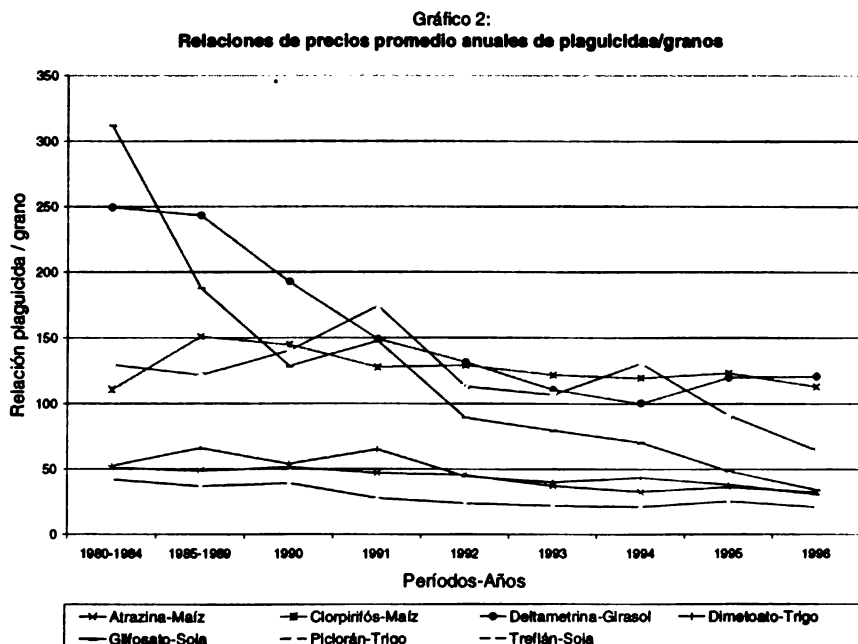
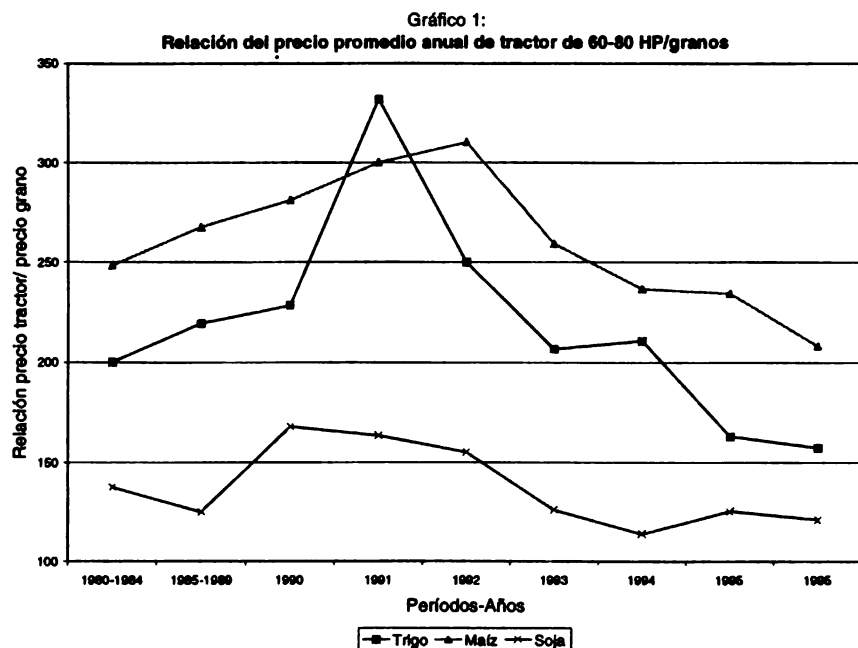
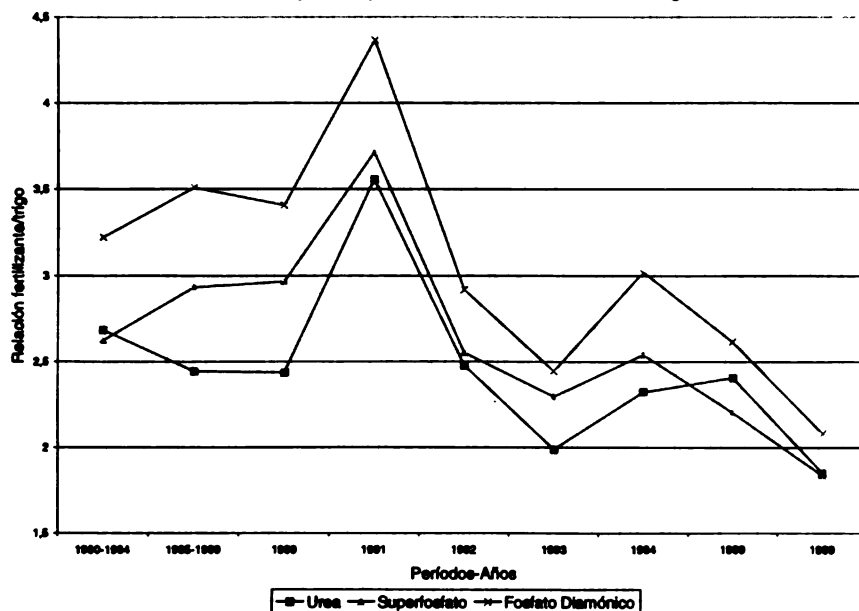


Gráfico 3:
Relaciones de precios promedio anuales de fertilizante/trigo



Fuente: *Serie de precios de AACREA*
Precios promedio anuales dársena de granos

incorporando diversidad y nuevas tecnologías con requisitos más exigentes de calidad. (SAGPyA, 1997)¹⁵.

Relaciones insumo/producto.

El notable crecimiento de la incorporación de tecnología no hubiera podido producirse sin este entorno económico favorable, que se tradujo en la reducción de precios, no sólo absolutos sino relativos, de los bienes de capital e insumos.

Un buen indicador de este fenómeno es la relación insumo/producto ya que reflejan la variación de los precios relativos de los bienes de producción con relación al producto final. Significará, por ejemplo, que un productor requiere menos toneladas de trigo para adquirir un bien que lo que requería en algún momento del pasado.

En los Gráficos 1, 2 y 3 se presentan algunos ejemplos que ilustran dicha relaciones de precios expresadas en cuantas toneladas de trigo u otro grano requirió un productor, a lo largo del tiempo, para comprar un insumo o maquinaria determinada. En casi todos los casos puede verse una notable reducción de los precios relativos, usualmente a partir del año 1991.

Cuando las relaciones de precio cambian, los productores analizan más cuidadosamente los riesgos de utilizar insumos de acuerdo a su situación particular y eventualmente sus márgenes de ganancia absorben los costos de depreciación de los bienes de capital. Los movimientos tecnológicos posibles se concentrarán entonces en el desarrollo de productos diferenciados de mayor valor o en las tecnologías que más impacto tienen sobre los costos unitarios de producción.

Maquinaria agrícola.

En los Cuadros 7 y 8, en los que se presentan las existencias de tractores y cosechadoras determinados por el Censo Nacional Agropecuario de 1988, se puede apreciar el incremento relativo de las unidades de alta potencia, entre las de menos de 5 años de antigüedad, y se hace evidente la elevada edad del parque y su necesidad de reposición.

Las ventas registradas en los últimos años (Cuadro 9) evidencian la recuperación del parque de este tipo de maquinarias. Es de interés destacar también que los rangos de potencia de las máquinas adquiridas tiende a incrementarse respecto de las existencias verificadas en el censo. (Bertolasi, 1995).

¹⁵ Argentina Agropecuaria, Agroindustrial y Pesquera, SAGPyA, 1997.

En el caso de las cosechadoras, las nuevas unidades incorporan tecnologías de avanzada con mayor ancho de corte y capacidad de trabajo.

Debe destacarse que, históricamente, el 60% de la demanda de maquinaria proviene de la región Pampeana (SAGPyA, Argentina agropecuaria..., op.cit).

Cuadro 7
TRACTORES. EXISTENCIAS, POR ESCALA DE ANTIGÜEDAD, SEGUN ESCALA DE POTENCIA. (en unidades)

Escala de potencia en CV	Total		Antigüedad Total Años											
			menos de 5			5 a 9			10 a 14			15 y más		
	Unidades	%*	Unidades	%**	%*	Unidades	%**	%*	Unidades	%**	%*	Unidades	%**	%*
Total	267.782	100,00	27.513	10,27	10,27	27.117	10,13	10,13	66.780	24,94	24,94	146.372	54,66	54,66
Hasta 50	81.895	30,58	1.932	2,36	7,02	4.059	4,96	14,97	14.812	18,09	22,18	61.092	74,60	41,74
De 51 a 75	102.567	38,30	3.937	3,84	14,31	6.449	6,29	23,78	25.533	24,89	38,23	66.648	64,98	45,53
De 76 a 100	54.237	20,25	9.842	18,15	35,77	9.231	17,02	34,04	19.770	36,45	29,60	15.304	28,38	10,52
De 101 a 140	20.834	7,78	7.351	35,28	26,72	5.015	24,07	18,49	5.852	28,09	8,78	2.616	12,58	1,78
Más de 140	8.249	3,08	4.451	53,96	16,18	2.363	28,65	8,71	813	9,86	1,22	622	7,54	0,42

Fuente: INDEC, Censo Nacional Agropecuario 1988.

* Porcentajes según la antigüedad

** Porcentaje sobre el total

Cuadro 8
COSECHADORAS. EXISTENCIAS, POR ESCALA DE ANTIGÜEDAD, SEGUN ESCALA DE POTENCIA. (en unidades)

Escala de potencia en CV	Total		Antigüedad total Años											
			menos de 5			5 a 9			10 a 14			15 y más		
	Unidades	%*	Unidades	%**	%*	Unidades	%**	%*	Unidades	%**	%*	Unidades	%**	%*
Total	28.972	100,00	3.502	12,09	12,09	4.201	14,50	14,50	6.772	23,37	23,37	14.497	50,04	50,04
Hasta 100	14.709	50,77	805	2,78	22,99	1.203	1,88	28,64	2.734	5,32	40,37	9.967	27,36	68,75
De 101 a 150	12.233	42,22	1.728	5,96	49,34	2.445	9,86	58,20	3.754	17,86	55,43	4.308	19,51	29,70
De 151 a 180	1.782	6,15	884	3,05	25,24	477	6,78	11,36	247	1,57	3,65	174	0,36	1,20
Más de 180	248	0,86	85	0,29	2,43	78	0,74	1,81	37	0,27	0,55	50	0,11	0,34

Fuente: INDEC, Censo Nacional Agropecuario 1988.

* Porcentajes según la antigüedad

** Porcentaje sobre el total

Equipos de Riego

El riego es una tecnología de utilización tradicional en de la Argentina, principalmente en algunas regiones áridas, para la producción de frutas y hortalizas. En la década del 90 comenzó a adoptarse para riego complementario en la agricultura extensiva, en especial para el cultivo de maíz. Los datos del Cuadro 9 ilustran la evolución de las compras de sistemas de riego a lo largo de los últimos cuatro años donde se ve la expansión de utilización de la tecnología.

En ciertas zonas, la escasez relativa del recurso hídrico introduce limitantes a la expansión de esta práctica. En algunos casos el agua utilizada para riego compite con la utilización de la misma para otros usos, (incluso el consumo humano), siendo necesario revisar los regímenes legales de utilización del recurso y la investigación de los potenciales impactos sobre el ambiente.

Como para la administración de todos los recursos naturales en general, las provincias tienen reservados para sí los poderes y derechos respecto a los mismos. En términos generales las leyes provinciales requieren ser actualizadas y modernizadas respecto a conceptos como: los de las concesiones para uso agrícola, ya sea a propietarios individuales o comunidades de usuarios, obras y mantenimiento de las infraestructuras, conformación de consorcios de administración de cuencas, seguridad jurídica del derecho de uso de agua y estímulos a la inversión privada y realización de estudios y sistemas de evaluación y monitoreo para prevenir posibles impactos sobre el medio ambiente (FAO, 1996¹⁶ y SAGPyA, 1997)¹⁷.

¹⁶ Proyecto de desarrollo agrícola provincial.

Documento de trabajo 1. Resumen del subsector riego. 1996.

¹⁷ Riego complementario en sistemas productivos sustentables de la región pampeana. SAGPyA, 1997.

Cuadro 9

**VENTAS DE TRACTORES, COSECHADORAS Y EQUIPOS DE RIEGO
EN EL MERCADO INTERNO. PERIODO 1990 - 1994. (en unidades)**

Año	Tractores			Cosechadoras	Equipos de riego
	Nac.	Imp.	Total	Total	Total
1990	4.517	255	4.742	1.120	s/d
1991	3.231	559	3.790	760	s/d
1992	3.894	977	4.871	415	s/d
1993	2.997	1.553	4.550	344	97
1994	4.010	2.383	6.393	1.011	188
1995	s/d	s/d	4.615	662	137
1996	s/d	s/d	7.720	1.276	381

Fuente: SAGPyA, Dirección de Producción Agrícola, en base a información de AFAT y de empresas

Productos fitosanitarios

En cuanto al consumo de productos fitosanitarios, los datos de los Cuadros 10 y 11 evidencian un incremento notable en los volúmenes utilizados. Este hecho no sólo estaría asociado con la intensificación de la utilización de productos, sino a la diversificación del mercado con la incorporación de plaguicidas de mayor especificidad, menor toxicidad para los cultivos y

menor riesgo para la salud humana y medio ambiente.

Puede afirmarse además que hoy en día se hace un uso más racional de los plaguicidas y que se ha mejorado la calidad sanitaria de los productos agrícolas en cuanto a la residualidad, en particular en el caso de los exportables para satisfacer las exigencias de los mercados internacionales.

Cuadro 10

MERCADO ARGENTINO DE PRODUCTOS FITOSANITARIOS (1988-1996).

(Valores en miles de pesos - Precios neto cortado distribuidor)

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Herbicidas	168300	161200	172200	192419	230289	292800	375000	448100	545543
Insecticidas	52800	58300	54600	60382	67491	69800	96300	115500	154145
Fungicidas	18900	17100	20200	24486	28779	33500	37400	44600	64731
Varios	5900	5800	5700	8315	9844	10100	12800	17900	27408
Total	245900	242400	252700	285602	336503	406000	521500	626100	791827

Fuente: CASAFE

Cuadro 11

**HERBICIDAS. VENTAS ANUALES, DISCRIMINADAS POR
PRODUCTO FORMULADO. PERIODO 1990 - 1994. (en litros de producto)**

Herbicida	Concent. (1)	Ventas				
		1990	1991	1992	1993	1994
Glifosato	48	1.107.700	1.295.000	2.492.120	5.573.283	7.397.500
Clorimurón etil	25	16.200	29.000	33.200	50.000	59.500
Cletodim	24	101.000	135.000	161.500	362.200	607.000
Haloxifop metil	24	389.813	463.119	442.988	403.367	562.829
Fluazifop butil	15	453.240	490.000	525.377	579.687	638.067
Metsulfurón metil	60	6.465	4.325	6.276	5.340	7.843
Flurocloridona	24	156.840	173.390	248.820	359.042	750.000
Imazaquin	20	170.000	200.000	212.000	268.000	370.787
Nicosulfurón	75	3.150	6.800	12.600	10.000	16.000
Acetoclor	90	409.300	682.913	844.567	1.388.501	1.999.033
Butilato	80	242.142	226.019	273.143	272.276	221.800
Bentazon	60	919.940	691.120	655.700	702.200	863.667
2,4-D	80	1.288.693	1.259.190	1.602.632	2.185.324	3.142.075
Atrazina	50	1.942.961	2.912.040	4.096.705	4.425.907	3.226.400

Fuente: SAGyP, Dirección de Producción Agrícola, elaborado en base a datos de las empresas.

(1) Llevados a la concentración más representativa.

Fertilizantes

En el caso de los fertilizantes, como se puede apreciar en el Cuadro 12, a partir de 1992 se produce el inicio de un crecimiento muy significativo en la utilización de estos agroquímicos. Asimismo también comenzó a tener más auge la aplicación localizada del fertilizante y la fertirrigación.

Cuadro 12

FERTILIZANTES. CONSUMO APARENTE EN ARGENTINA PERIODO 1984 - 1996. (en toneladas)

Año	Nacional	Importado	Total
1984	79.006	231.141	310.147
1985	84.296	269.805	354.101
1986	72.705	199.782	272.487
1987	89.883	251.464	341.347
1988	89.028	268.726	357.754
1989	91.017	225.450	316.467
1990	100.130	203.247	303.377
1991	93.276	232.336	325.612
1992	70.759	445.396	516.155
1993	104.813	498.245	603.058
1994	93.423	828.698	922.121
1995	104.176	1.104.600	1.208.776
1996	130.000	1.922.000	2.052.000

Fuente: Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA)

Semillas

El mercado de semillas se ha mostrado sumamente dinámico, llegando, en el caso de algunos cultivos, a duplicar la demanda entre los años 1992 y 1996. En cuanto al avance genético de híbridos y variedades se han producido notables desarrollos con productos de elevado potencial de rendimiento.

Sin embargo, el porcentaje de área sembrada con semillas fiscalizadas en algunos cultivos es aún muy bajo, como por ejemplo la papa (25%), la soja (53%), la avena (6%) (SAGPyA, Argentina agropecuaria..., op.cit) lo que demuestra un elevado potencial de crecimiento en la utilización de esta tecnología.

Cabe destacarse en esta área la creación en 1992 de un organismo descentralizado dentro del la SAGPyA, el Instituto Nacional de Semillas

(INASE), cuya misión es brindar el marco técnico-jurídico que impulse toda la actividad semillera.

Biotecnología

En la Argentina se han extendido numerosos permisos (118 entre 1991 y 1996) para liberar al medio cultivos genéticamente modificados para soja, maíz, algodón, girasol, trigo, tomate, colza, remolacha azucarera y papa, y ya se encuentran disponibles en el mercado cinco variedades de soja modificadas genéticamente con tolerancia al herbicida glifosato.

Los impactos potenciales de la utilización de este tipo de tecnología, si bien son relativos en cuanto a incrementos de producción logrados hasta el momento, tienen un gran potencial de desarrollo en la medida en que el conocimiento genético de los cultivos avance.

La complejidad y las implicancias del desarrollo de este tipo de tecnología que requieren de reglamentaciones específicas en cuanto a requisitos técnicos y de bioseguridad ha sido abordado en la Argentina por la Comisión Nacional Asesora de Biotecnología Agropecuaria (CONABIA), creada en 1991. Esta comisión esta integrada por representantes del sector público y privado, para brindar apoyo técnico en el desarrollo de la reglamentación para la introducción y liberación al ambiente de este tipo de productos ya fueran animales o vegetales.

Insumos ganaderos

Si bien la rentabilidad del sector ha sido baja y en algunos casos negativa, por la depresión de los precios de los productos, esto no impidió que el sector, tras un gran esfuerzo liderado por el Plan de Control y Erradicación de la Fiebre Aftosa, lograra que el país adquiriera el status de *Libre de Fiebre Aftosa con vacunación*, gracias a su aplicación masiva de los rodeos con vacuna oleosa. Sin embargo el resto del sistema productivo quedó relativamente atrasado creándose una brecha tecnológica entre los sistemas potencialmente aplicables (y utilizados por un número reducido de productores) y los masivamente aplicados.

Las perspectivas del sector en este momento han mejorado considerablemente con la posibilidad de acceso a nuevos mercados internacionales para ubicar la producción (si bien los precios internacionales son bajos comparados con los locales) y la suba reciente de los precios del ganado con perspectivas de estabilidad.

Debería darse entonces la generalización de tecnologías productivas, basadas en nuevas técnicas y/o aumento de la eficiencia en la utilización del forraje, aumento en la cantidad y calidad de provisión de éste, utilización de reservas adecuadas, mejoramiento genético de los rodeos, uso de la fertilización de pasturas y solución de los problemas sanitarios actuales de los rodeos. (Canosa, 1993).

El sector lechero en cambio, es uno de los que más ha crecido en volumen y calidad de producción de todos los sistemas agroalimentarios, con una importantísima injerencia de la tecnología en el fenómeno habiéndose producido una profunda modernización de los establecimientos.

Agregado de valor en productos primarios y frescos

Existen numerosas iniciativas que agregan valor a la producción, ya sea, a través del agregado de valor transformando la materia prima agrícola a los requisitos de las industrias o para adaptándolos directamente al consumidor final con distribución a las bocas de expendio o exportación directa.

Los requisitos de calidad, sanidad, homogeneidad, estacionalidad e inversiones en bienes de capital que permiten al productor acercarse a los consumidores o a las industrias con mayor especificidad, implican casi siempre ajustes tecnológicos importantes en los establecimientos.

Entre los ejemplos de incorporación de estas tecnologías se encuentra el enfriado y congelado en berries; triturado en tomate; precortado en verduras para consumo o industria; esterilización en pulpas de frutas; selección, limpieza, calibrado y fraccionado de frutas y verduras en general, anticipación de producción

en frutas y hortalizas, etc. (SAGPyA, Cambios con Impacto, 1996).

Otras tecnologías

Hay otras tecnologías que se han difundido, usualmente más asociadas con el mismo progreso que con la incorporación de tecnología agropecuaria, como las comunicaciones, la electricidad y la vías de comunicaciones que continúan expandiéndose aumentando cada vez más su área de influencia. En particular es notable el caso de las comunicaciones, desde el desarrollo en la Argentina de la tecnología celular privada, la que cubrió potencialmente un área muy significativa del país.

Puede destacarse también el caso de las telecomunicaciones, con Internet como su herramienta más dúctil, con una expansión a ritmos vertiginosos y está en vías de expandirse, con nodos, hasta las localidades pequeñas.

Sistemas de producción agrícola

Después de verificar la evidente incorporación de tecnología en el sector agropecuario argentino, cabe preguntarse hacia donde tienden las técnicas de producción desde el punto de vista del mejoramiento de las tecnologías y la sostenibilidad de la producción en el tiempo y la conservación de los recursos naturales. Cabe aclarar que la adopción de tecnología es un proceso dinámico que se manifiesta en forma gradual y que en un momento dado pueden coexistir múltiples sistemas de producción.

Dentro de los tradicionales, se ha incrementado el uso de maquinaria de precisión (sembradoras, cosechadoras, pulverizadoras) y el uso de insumos como los agroquímicos por encima del incremento del área cultivada total.

Entre los sistemas de labranza se puede observar un crecimiento importante en el área implantada con siembra directa que se elevó de 24.000 ha en la campaña 1987/88 a 3.950.100ha

en la campaña 1996/97 (SAGPyA, 1997). Estas cifras demuestran una verdadera preocupación de los productores por mantener las propiedades edáficas de sus suelos o detener su deterioro, reemplazando también, parte de la extracción de nutrientes con fertilización, la cual es una práctica común en este sistema.

Si bien desde el punto de vista químico puede ser cuestionable los beneficios sustentables de este sistema de producción por el riesgo de contaminación, la realidad Argentina está considerablemente más afectada por la degradación física que por la contaminación, al menos en los sistemas extensivos donde esta tecnología se aplica.

La evolución de la superficie cultivada con productos orgánicos en forma certificada también ha crecido considerablemente (desde 600 ha en 1992 a 10.000 ha en 1995), obteniendo en este caso un producto diferenciado llamado *speciality* en lugar de *comodity*. (Web SIIAP, 1997). Si bien las superficies son todavía poco significativas, el desarrollo de este tipo de mercados seguramente repercutirá en la mayor difusión de estos sistemas de producción.

Estos sistemas al igual que el del riego complementario, la producción lechera y otros de producción para distintos cultivos como algunos frutícolas, vitivinícolas etc. que se han desarrollado con gran éxito en el país, son altamente demandantes de insumos y maquinarias específicas además de altos niveles técnicos para llevar adelante la producción con relación a los sistemas tradicionales.

Conclusiones:

Los procesos de compra de bienes de capital y de insumos en forma masiva, suelen darse en forma cíclica a lo largo del tiempo. Cuando los tiempos son buenos, los productores encuentran estímulos para mejorar sus sistemas de producción a través de la inversión, mientras que, cuando son malos, evalúan con más cuidado los riesgos asociados con la utilización de ciertos insumos y, eventualmente, los márgenes de producción no

alcanzan a cubrir los costos de depreciación de los bienes de capital. En la medida en que las relaciones de precios con los productos cambie de forma negativa, sería difícil pensar en el sostenimiento del crecimiento producido durante esta década, aún considerando que el techo potencial está muy por encima de lo recorrido hasta ahora.

Sin embargo, la adquisición de conocimientos experiencia y comprensión del sistema productivo global que han adquirido los productores puede considerarse uno de los aspectos más relevantes del proceso, lo cual determina que los acontecimientos producidos en esta década sean parcialmente irreversibles en cuanto al carácter cualitativo de los mismos.

En la práctica el proceso de incorporación de tecnología de esta década estuvo acompañado por una gran dinamización de los sectores productores de insumos y bienes de capital que contribuyeron proveyendo, o en vías de proveer, insumos en diversidad, calidad y precios adecuados compitiendo con los extranjeros.

3. UTILIZACION DE NUEVOS INSTRUMENTOS FINANCIEROS Y DE COBERTURA DE RIESGOS

Dentro del marco que se ha señalado en las anteriores secciones, se ha destacado la importancia del cambio ocurrido en la economía total de la Argentina. Del efecto de los innumerables cambios producidos, quizás lo más importante para los empresarios agropecuarios, ha sido la comprensión de la situación y perspectivas de su empresa, dentro de los nuevos parámetros que la economía le está indicando y su consecuente ajuste.

Tanto la estabilidad como el nuevo escenario de los mercados internacionales ha encauzado hacia una toma de conciencia por parte de los productores agropecuarios con respecto a la rentabilidad y a una mejor comprensión del riesgo e incertidumbre ocasionado por el proceso productivo y el mercado. Ello ha conducido a la

búsqueda de un adecuado manejo financiero y a la correcta elección de las distintas alternativas disponibles en materia de la producción y comercialización.

Durante el período de análisis, se ha producido una drástica caída del *riesgo país* percibido por los agentes económicos internacionales y ha permitido poner a disposición varios instrumentos facilitadores de financiamiento para la producción y comercialización.

Los instrumentos actualmente disponibles para las empresas agropecuarias son el crédito bancario, cédulas hipotecarias rurales, prenda ganadera, los mercados de futuros y opciones, el sistema de warrants, el sistema de financiamiento de las empresas de agroinsumos de las agroindustrias y los Fondos de Inversión Directa.

El crédito bancario ha visto un incremento en la masa de recursos crediticios destinados al sector agropecuario en los últimos cinco años. En efecto, la cartera agropecuaria ha pasado de 2.038 millones de pesos en 1990 a 6.200 millones en 1996, según datos proporcionados por FINAGRO (Programa de Financiamiento Agropecuario).

FINAGRO, en su informe señala que la caída en los niveles de participación del financiamiento, a partir de diciembre de 1994, tiene sus razones fundamentalmente en elementos de naturaleza macroeconómica. Por una parte, durante el primer semestre del año se revierte el flujo de capitales, como consecuencia de la crisis mejicana (efecto Tequila), con una salida de los mismos de la Argentina y con una pérdida de depósitos por parte de las entidades financieras que son recuperados siete meses después. Paralelamente, se verificó una retracción de las decisiones de gastos e inversión derivada de la incertidumbre de los usuarios de crédito, así como también de las entidades financieras.

El BCRA establece una modificación del marco regulatorio, por el cual los bancos, con la clasificación que se asigne a cada cliente, deben prever en función directa al riesgo de incobrabilidad de los clientes (a mayor riesgo, mayor previsión). Con ello la ecuación patrimonial

varía y para mantener una misma cartera debe integrarse más capital o depurar los clientes peor calificados a los efectos de evitar la inmovilización de recursos.

En los últimos años se ha verificado un cambio significativo en la participación de los distintos tipos de bancos que atienden el sector agropecuario. Resulta notorio el decrecimiento en la participación de los bancos provinciales, muchos de los cuales fueron privatizados o están en proceso de privatización. El Banco de la Nación Argentina (BNA) es el principal proveedor de crédito al sector y los bancos privados han pasado de una participación de 23% en 1990 al 31% en 1996. Esto último sucede como reconocimiento a la rentabilidad agropecuaria en la economía.

En términos de la concentración del crédito debe señalarse que la banca nacional de la Capital Federal tiene la mayor proporción de la cartera agropecuaria con un crecimiento de la participación de la banca privada.

Los clientes agropecuarios atendidos por los grandes bancos privados son por lo general las grandes empresas y en menor medida las medianas con características empresariales.

A la segmentación crediticia debe agregarse como inconvenientes para las pequeñas y medianas empresas los obstáculos de conformación de garantías para el acceso al financiamiento, el bajo nivel de utilización de los bancos del sector y los problemas de las entidades financieras para atender a este tipo de carteras.

El sector de pequeños y medianos productores miran al crédito como herramienta funcional al proceso productivo. Este sector depende de la banca oficial y cuenta con programas específicos en ejecución. En algunos casos los PyMES no cuentan con las garantías legales y por su endeudamiento anterior a la gestión no se les otorga el crédito solicitado. Además, se considera que las tasas de interés a las PyMES son más altas comparadas a las que puede acceder la gran empresa.

FINAGRO indica en su informe que

actualmente el sector agropecuario aparece como una alternativa válida de inversión y resulta lógico que los bancos lo incluyan dentro de su portafolio de inversiones, ya que aumenta su diversificación de activos y disminuye sustancialmente la volatilidad de las inversiones. La tendencia actual de la banca privada es hacia instrumentos financieros de corto plazo.

Los bancos privados y oficiales ven como buena perspectiva la aparición de nuevos productos agropecuarios, desarrollo de la industria de alimentos, crecimiento de los supermercados a escala regional, nuevos planes de reconversión agrícola, demanda por nuevos proyectos de inversión y en ese contexto han decidido abrir nuevas sucursales en el ámbito rural, ya que las perspectivas y el potencial a lograrse en el futuro es muy positivo.

En 1993 se puso en marcha una nueva fuente de recursos de préstamo para productores (personas físicas o jurídicas): las Cédulas Hipotecarias Rurales (CHR). El Banco de la Nación Argentina emitió 1150 millones de estas cédulas. Su colocación significó una importante movilización de recursos del mercado financiero para el financiamiento de la producción agropecuaria.

La principal ventaja de las CHR es que constituyen un instrumento crediticio que permite transformar las deudas contraídas con bancos o con terceros en un compromiso a siete años, comenzando a pagar la primera cuota del capital a los dos años de emitida la serie de CHR.

La tasa de interés resultante del sistema es muy inferior a las tasas de descubierto a las cuales el productor enfrentaba al no poder cancelar sus deudas. Durante los dos primeros años el interés es de 7.9% anual, los años siguientes la tasa resulta de la combinación de la tasa LIBOR más 2.9 puntos. Al interés anual se le debe agregar, para los seis primeros pagos, una comisión del 2% adelantada sobre saldo que cobra el banco.

Cuando un productor agropecuario tomó la decisión de endeudarse en CHR, asumió un riesgo que está esencialmente determinado por dos variables: la cotización del mercado de las mis-

mas (vinculado al nivel de paridad) y las variaciones de las tasas internacionales sobre las que se calcula la tasa de interés a partir del tercer año.

En junio de 1997 se promulgó la *Ley de prenda ganadera* orientada a que los productores puedan utilizar la hacienda como garantía de créditos bancarios.

Esta nueva línea requiere que las prendas fijas con registro sobre la hacienda bovina, no podrán superar los U\$ 50.000. La tasa de interés sería del 11% anual y se podrá optar por preñar el 10% de su Responsabilidad Patrimonial Computable (RPC). El plazo de amortización será de hasta tres años, cuando la garantía se otorgue sobre hacienda reproductora, ya sea de vacunos para carne o para tambos. En este caso los animales a preñar no deberán exceder los tres años de edad.

Los mercados de futuros y opciones son instrumentos del sistema financiero que se promueven a nivel del sector agropecuario a través de una promoción conjunta con las Bolsas de Valores (Bolsas de Cereales) y las entidades gremiales del país y la SAGPyA.

El mercado de futuros es un mecanismo práctico y eficiente para manejar el riesgo de las fluctuaciones de mercado que le permite *fijar* anticipadamente el precio de venta (futuros), o *alternativamente, asegurar* un precio de venta (opciones), sobre una parte de su producción.

El primero, se logra a través de un contrato de futuro: un acuerdo legal celebrado entre un vendedor (o comprador) y el mercado, mediante el cual el que lo suscribe se compromete a entregar (o recibir), en el período de entrega pactado, una cantidad específica de mercadería en condiciones de calidad y recibo establecidas y al precio pactado. Las transacciones deben hacerse obligatoriamente a través de firmas corredoras socias o accionistas del Mercado, siendo éstas a su vez, responsables por la posición de sus clientes frente al mismo. Este mecanismo contribuye a generar condiciones de competencia y transparencia en las transacciones y por ende, en el mercado en general. La tendencia del uso de este instrumento se puede observar en el Gráfico 4.

En el mercado de opciones, se define a la *opción* como un contrato específico en que el que compra una opción adquiere el derecho de vender (o comprar) un *contrato de futuro* de un producto dado a un precio determinado (o precio de ejercicio) durante cualquier momento dentro del *período de ejercicio* de esa opción. Inversamente, el que vende una opción asume la obligación de comprar (o vender).

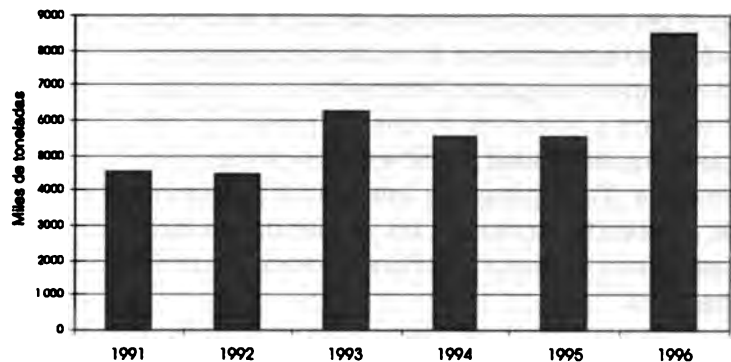
La tendencia del uso de mercado de opciones ha sido muy dinámica en los tres últimos años. Se inicia en 1992 con 458.000 tn, para llegar en 1994 a 1.218.000 tn y lograrse 4.514.000 tn en 1996. Esta opción se inició con trigo, y después se ha ampliado a maíz, girasol y soja.

Como parte de este programa se ha realizado una amplia capacitación a organizaciones de productores y se ha promovido a través de diversas actividades la participación en este mercado.

Otro elemento importante ha sido la prefinanciación de las exportaciones. Estas son líneas de créditos, generalmente con recursos externos, que se usan para financiar operaciones de comercio exterior. El Banco de la Nación dispone de un programa de préstamos comerciales dirigido a financiar parte del capital de trabajo necesario para la evolución de aquellas actividades agropecuarias orientadas hacia el mercado exportador. Este instrumento se encuentra ligado a una operación comercial con vínculo fehaciente a una exportación. El sistema es para los exportadores e incorpora a los productores y a las cooperativas agrarias y empresas acopiadoras.

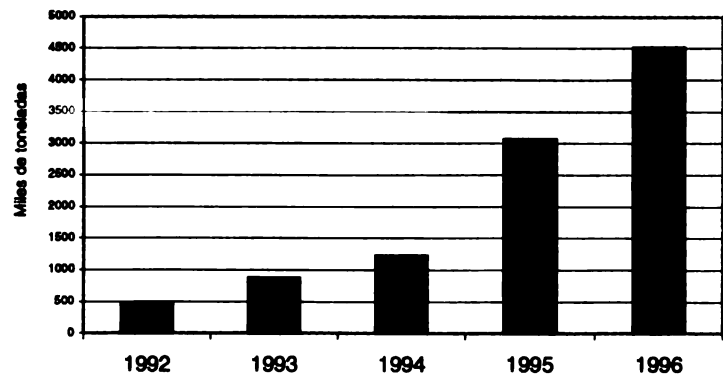
En los últimos tres años se ha dado mayor importancia al mecanismo operativo de warrants dado que ya existía legalmente y no era ampliamente utilizado por las empresas agropecuarias como elemento financiero a tener en cuenta en la gestión empresarial.

Gráfico 4
MERCADO DE FUTUROS
TONELAJE REGISTRADO



Fuente: Revista de la Bolsa de Cereales de Buenos Aires. julio/agosto/ septiembre 1996.

Gráfico 5
MERCADO DE OPCIONES. TONELAJE REGISTRADO



El warrant es un título de propiedad de mercadería almacenada en un depósito especialmente habilitado para tal fin, el cual puede ser entregado en garantía para la obtención de créditos. Es un instrumento que resulta especialmente conveniente para financiar la retención de mercadería, cuando las condiciones de mercado resultan desfavorables o cuando las ventajas de vender a futuro resultan superiores a los costos de utilización de un warrant (almacenaje + interés).

Las empresas almacenadoras, que son sociedades de objeto específico, emiten y respaldan el warrant, responsabilizándose de la cantidad y calidad de la mercadería recibida en depósito.

Contra la recepción de la mercadería por parte de la empresa almacenadora, esta emite dos tipos de certificado: el certificado de depósito (acredita la propiedad de la mercadería) y el warrant (acredita el título de crédito). Con éste, al endosarlo a favor del banco interviniente, se logra un crédito o préstamo con el banco. El monto del crédito y la tasa de interés se pactan libremente con el titular del warrant y el banco. Todos los productos con parámetros de calidad medibles califican para ésta operatoria. La experiencia internacional muestra que se puede realizar con hacienda en pie, forestaciones y productos procesados industriales, entre otros.

En la Argentina, se ha aplicado este instrumento principalmente en productos de economías regionales: azúcar y arroz, pero existe interés de extenderlos a otros, para lo cual se continúa capacitando a las organizaciones de productores sobre las ventajas y formas de utilizar los diversos instrumentos disponibles.

Se otorga asesoramiento y apoyo logístico para la creación de estructuras interempresariales y consorcios de empresas y se ofrece información sobre oportunidades de negocios, y armado de ruedas de negocios con microempresas de otras localidades. Adicionalmente le da facilidad a las empresas para tener acceso a bolsas de subcontratación.

Como acciones facilitadoras del sistema comercial se ha logrado, en el período de análisis, la formación de una Unión de Mercados de Mercosur. En esta red participan los mercados mayoristas de Buenos Aires, Córdoba, Mendoza, Montevideo, y de Curitiba, Río de Janeiro, Sao Paulo y Recife y de Asunción. Todos ellos están entrelazados *on line* a través de la Base de Datos de la CMBA. Dicho sistema facilita el acceso de organizaciones de productores y de comerciantes y agiliza el intercambio comercial. Al mismo tiempo proporciona el apoyo a productores para la organización de sus canales de comercialización y el establecimiento de programas de control.

Recientemente, como se ha mencionado en capítulos anteriores, han aparecido otros esquemas de inversión que permiten lograr la disminución

de riesgos y que van muy unidos a los instrumentos de comercialización. En este aspecto se mencionan los pools de siembra y los Fondos de Inversión Directa (FID).

Los FID son instrumentos que permiten financiar proyectos productivos especiales, a través de la utilización de títulos valores, denominados certificados de participación. Todos los emprendimientos que pasan por el mercado bursátil deben contar con dos calificaciones de riesgo, que estiman el riesgo del emprendimiento. El valor de un FID depende fundamentalmente de cuatro factores: el precio del arrendamiento (la tierra se alquila, no se compra), el costo de insumos para llevar adelante la producción, el clima y el valor final al que se pueden vender los productos.

La tendencia del mercado es que la aplicación de esta clase de instrumentos seguirá incrementándose, ya que genera un proceso dinámico en la toma de decisiones y promueve nuevas formas de organización empresarial ante los diferentes riesgos productivos y comerciales.

Los fondos que cotizan en el mercado local son el FAID, de Cazenave y Asociados (el primero que apareció), el VX Agro del Banco Velox y DERSA, el Superfondo Agrario del Santander Investment y varios fondos del Banco Privado de Inversiones.

La Comisión Nacional de Valores aprobó, en agosto de 1997, una iniciativa del Unifund para constituir el Fondo Agrícola de Inversión Directa FAID 2003, que es plurianual, porque abarca las cosechas que van desde 1997/98 hasta la del 2003. El plazo plurianual permitirá el arrendamiento de tierras por períodos mayores de un año, lo cual favorecerá la estabilidad en el tiempo de los retornos esperados, mediante el uso de técnicas altamente eficientes, como el riego y la sistematización de los suelos y la siembra.

El monto inicial del fondo es de 20 millones de dólares compuesto por 400 cuotas de U\$ 50.000 cada una. La distribución anual de dividendos a los inversores es de un 9%. Unifund lanzó el primer fondo en 1994 y el segundo el año siguiente. El que acaba de lanzar cuenta con el respaldo de la

Corporación Financiera Internacional (CFI, la sección del Banco Mundial para inversiones en el sector privado).

Existe un reconocimiento en el sector agropecuario y agroindustrial por la influencia de los controles fito y zoonosanitarios en la disminución del riesgo y la incertidumbre.

En ese sentido, un componente de la disminución del riesgo comercial resulta de los esfuerzos realizados dentro del esquema fito y zoonosanitario del país, para eliminar las restricciones que limitan el comercio de productos en la región y escala internacional. Acciones que se han logrado gracias a la participación decisiva de los productores y sus asociaciones gremiales.

El mayor logro obtenido ha sido la declaración de la Argentina como país libre de fiebre aftosa sin vacunación cuyo efecto comercial comienza a verse en el incremento de las exportaciones y la apertura del mercado americano. La declaración de áreas libres de determinadas plagas y enfermedades es un elemento fundamental para originar el cambio de tratamiento comercial de las exportaciones argentinas. En este aspecto ha sido fundamental la participación del sector privado en la implementación de los programas actualmente en ejecución y análisis.

La tendencia de estas acciones indica que en el futuro se logrará una certificación de calidad y sanidad, a lo largo de la cadena de producción (control de puntos críticos), camino que deberá ser recorrido por los productores y participantes del mercado, en los próximos años, con el fin de disminuir los riesgos de inversión en el sector agroalimentario.

Otro mecanismo facilitador que se viene promoviendo especialmente con el sector privado son los EUROCENTROS DE COOPERACION EMPRESARIAL. La actividad principal de éstos es la de acompañar a las empresas locales en la búsqueda de socios europeos a fin de satisfacer necesidades de tecnología, equipamiento, capital, asociación permanente o transitoria, comerciales y financieras. En la Argentina los Eurocentros están ubicados en las Bolsas de Comercio de Rosario,

Córdoba, Mar del Plata y La Plata. El financiamiento proviene del programa ALINVERT de la Unión Europea.

Para facilitar el intercambio comercial la UNCTAD ha organizado los TRADE POINTS que pueden ser manejados bajo cualquier forma, ya sean bancos, empresas o gremiales.

El Trade Point es una herramienta moderna y de gran eficiencia que permite insertarse en los mercados internacionales, busca contactos internacionales, nuevos mercados y oportunidades de negocios. Asiste en reglamentaciones vigentes en ferias, misiones y seminarios, asesora en imagen y presentación del producto, catálogos, publicidad, licencias comerciales y logística comercial; y acompaña en tramitaciones de aduana, bancos, transporte y seguros. En la Argentina existen en Santa Fe, Mendoza y La Plata.

Otros instrumentos con efectos financieros son la devolución de los impuestos internos pagados en el proceso de producción, el régimen de admisión temporaria y el *draw-back*, vigencia del régimen de prefinanciación de exportaciones de mercaderías de los sectores agropecuario e industrial.

El crecimiento de la producción agroindustrial requiere inversiones en cadenas de frío, controles de calidad, promoción del comercio y en los sistemas de información. También requiere de créditos que están empezando a ofrecerse en la banca oficial y privada.

Existen créditos a las exportaciones agroindustriales por parte del BNA de la siguiente manera: de prefinanciación para el sector agropecuario, para productores de bienes e insumos que integran la mercadería a exportar y a exportadores finales. La proporción del apoyo es de hasta el 90% valor FOB, con un plazo de 180 días y a tasas de interés inferiores a 10% anual.

Para el sector industrial, fabricantes y/o proveedores de bienes e insumos que integren la mercadería a exportar y a los exportadores finales, con un apoyo de hasta el 80% del valor FOB, cuyo plazo para bienes de capital es de hasta un año y

para restantes bienes hasta 180 días.

Para la financiación del sector industrial, exportadores finales, el apoyo es de 85% del valor FOB y con un plazo de hasta cuatro años para bienes de capital y tasa de interés de 12% anual y para los restantes bienes, plazo de un año y medio y tasas de interés del 13% anual.

4. CAMBIOS DE LOS COMPORTAMIENTOS EMPRESARIALES EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA

La industria alimentaria es la más antigua del conjunto manufacturero argentino. Se inició en el siglo XIX con la actividad de salazón de carnes, que luego se transformaría en la principal rama alimentaria y de exportación, la industria frigorífica. La expansión del mercado interno a partir de la década del 40 alentó el desarrollo de otras ramas, vinculadas a las necesidades de la población local. Así se agregaron la industria molinera, láctea y de elaboración de frutas y hortalizas. La industria de la carne, en cambio, nació orientada a la exportación, y aunque con el tiempo el mercado interno fue convirtiéndose en su destino principal, se mantuvo hasta finales del decenio del 70 en el primer puesto de la exportación agroalimentaria.

A mediados de la década del 70 comenzó el proceso de expansión y modernización de la industria oleaginosa, que en dos décadas la ubicaría en el primer puesto de las exportaciones de la industria de alimentos y bebidas, y en el segundo en el valor de la producción.

A principios de los años 90 se mantenía una estructura dual en la industria alimentaria en relación al destino de la producción: sólo la industria oleaginosa estaba orientada principalmente a la exportación. El resto de las ramas se dirigía al mercado interno, y exportaba ocasionalmente, cuando había algún excedente en la producción primaria o caída en el consumo interno, modalidad denominada habitualmente *exportación de saldos*.

Del mismo modo que para el sector primario, los cambios macroeconómicos de la década del 90 impactaron sobre la industria, aumentando el desafío de la competencia y, en consecuencia, las exigencias de eficiencia productiva, calidad y diferenciación de los productos y desarrollo de la habilidad comercial. Si bien estas condiciones son indispensables para competir en los mercados internacionales de alimentos, lo son también para defender el mercado interno en un contexto de apertura.

Estas circunstancias provocaron inicialmente una situación de incertidumbre en la industria alimentaria. La apertura comercial disminuyó el nivel de protección otorgado hasta el momento e introdujo la potencial amenaza de la competencia de los alimentos importados de buen precio, calidad y variedad.

En efecto, la importación aumentó significativamente. Como puede apreciarse en el Cuadro 13, en la década del 80 la importación se había mantenido, con oscilaciones, en torno a los 200-300 millones de dólares. En cambio, en el período 1991-96 es 3,5 veces mayor. El incremento más destacado se produjo en los alimentos elaborados, competidores de la producción de la industria alimenticia, que aumentaron 3,8 veces, vs. 2,7 en el caso de productos primarios y alimentos sin elaborar. Es dado señalar que los alimentos elaborados representan el 78% del total de alimentos importados.

Cuadro 13
IMPORTACIONES DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS. Por capitulos. En millones de dólares.

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	Promedio	
	1980-1986	1981-1986	1987-1986	1988-1986	1989-1986	1990-1986	1991-1986	1992-1986	1993-1986	1994-1986	1995-1986	1996-1986	1997-1986	1998-1986	1999-1986	2000-1986	2001-1986	1980-1990	1991-1996
TOTAL AGROALIMENTARIO	622,4	478,0	250,3	187,0	212,7	191,2	345,4	286,2	221,4	168,5	181,4	470,0	931,9	962,5	1183,5	1154,8	1246,5	285,9	980,9
Total productos primarios y alimentos sin elaborar	200,9	136,4	67,6	57,4	54,3	50,9	84,7	72,3	57,8	53,4	67,8	121,7	186,9	206,9	237,3	242,5	324,3	82,3	219,9
01 Animales vivos	7,5	6,0	7,9	16,6	2,4	3,1	2,1	4,7	5,4	5,0	5,7	9,5	37,8	15,6	12,3	9,4	0,0	6,0	14,1
05 Los demás productos de origen animal	3,7	2,3	1,5	1,9	1,7	2,1	2,5	2,9	2,4	2,4	2,0	3,3	5,2	5,8	11,1	14,2	23,3	2,3	10,5
06 Plantas vivas y productos de la floricultura	3,6	2,3	1,3	0,2	0,2	0,4	0,6	1,0	0,6	0,5	0,7	2,5	3,8	6,4	13,4	13,1	13,4	1,0	8,8
07 Legumbres y hortalizas	51,0	13,2	5,2	6,2	1,2	5,7	9,5	6,7	4,8	1,7	4,4	7,7	13,0	16,5	13,6	21,7	29,2	10,0	16,9
08 Frutos comestibles	103,1	92,9	41,4	19,9	32,4	29,1	49,1	38,1	23,9	24,6	32,3	64,0	79,8	115,8	126,6	111,5	144,1	44,3	107,0
10 Cereales	5,1	3,0	0,5	0,3	1,0	1,5	5,2	2,2	3,7	4,4	4,5	12,0	8,4	6,3	11,7	21,7	36,4	2,9	16,1
12 Semillas y frutos oleaginosos	27,0	18,7	9,7	12,3	15,3	9,1	15,6	16,7	16,9	14,6	18,1	22,6	38,9	40,6	48,6	50,9	77,9	15,8	46,6
Total alimentos elaborados	421,5	339,6	182,7	129,6	158,5	140,3	260,6	213,9	163,6	115,1	113,6	346,2	745,0	745,6	946,2	912,3	922,2	203,6	769,9
02 Carne y despojos comestibles	36,2	20,4	2,8	1,6	1,8	1,3	18,5	18,8	1,2	3,3	6,4	32,1	123,5	138,3	143,8	106,4	153,5	10,2	116,3
03 Pescados y crustáceos, moluscos y otros	14,1	15,9	12,5	7,3	9,2	8,0	10,7	13,8	9,4	6,0	4,7	14,6	24,5	16,3	20,2	19,0	22,4	10,2	19,5
04 Leche y prod.lácteos;huevos; miel; otros	46,4	30,9	4,2	3,5	6,3	5,5	6,1	14,5	5,9	1,5	2,7	79,4	131,3	66,9	66,4	53,7	56,9	11,6	75,8
09 Café, té, yerba mate y especias	116,7	89,8	85,6	65,0	84,3	66,9	150,4	89,1	97,9	61,1	42,4	49,2	51,3	52,7	98,9	120,9	113,0	84,5	81,0
11 Productos de molinería	0,5	0,8	0,2	0,4	0,2	0,4	0,2	3,7	0,3	0,1	0,5	3,1	9,1	9,1	11,8	6,4	15,5	0,7	9,8
15 Grasas y aceites, etc.	12,7	9,5	9,2	9,0	10,4	6,5	7,2	6,4	7,4	7,1	6,2	11,8	19,1	19,1	25,0	31,8	40,0	8,3	24,5
16 Preparaciones de carne, de pescado, etc.	23,5	18,2	6,3	1,0	0,3	0,1	0,1	0,4	0,3	0,2	1,5	7,2	27,6	36,4	61,2	72,0	71,4	4,7	46,0
17 Azúcares y artículos de confitería	14,8	10,2	2,2	1,6	1,3	1,0	1,6	2,8	1,8	1,7	2,0	8,1	27,4	26,0	109,6	82,1	23,6	3,7	46,1
18 Cacao y sus preparaciones	46,2	41,3	29,4	24,2	44,8	32,3	42,0	36,1	23,3	19,3	23,3	49,0	70,9	78,4	103,4	95,4	91,7	32,9	81,5
19 Preparaciones a base de cereales, etc.	12,7	8,8	1,7	0,7	1,6	0,5	1,2	1,1	1,1	0,5	0,8	3,3	25,7	32,7	42,5	43,2	50,0	2,8	32,9
20 Preparados de legumbres, hortalizas, frutos, etc.	31,5	26,7	5,8	2,1	4,4	2,6	5,9	5,2	2,0	1,6	4,3	17,7	67,9	122,1	95,0	114,8	116,4	8,4	88,0
21 Preparaciones alimenticias diversas	17,4	30,0	10,8	5,2	7,6	3,8	8,3	9,7	6,3	4,9	7,2	17,4	42,2	49,1	68,7	64,3	74,2	10,1	52,6
22 Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	44,9	34,3	10,4	6,5	4,0	8,4	5,6	8,3	4,3	4,9	8,0	46,9	114,2	81,6	68,0	71,1	64,6	12,7	77,7
23 Residuos y desperdicios de las ind.alimentarias	3,9	3,0	1,5	1,4	2,2	3,1	2,7	4,0	2,2	3,1	3,5	8,5	10,4	14,1	17,1	22,0	31,5	2,8	17,3

Fuente: NDEC

Sin embargo, un análisis en detalle de la composición de las importaciones, permite considerar que este aumento no ha significado una real amenaza para la industria nacional, con excepción de algún caso puntual de dumping¹⁸. En efecto, a 1996, puede estimarse que el valor de la importación de alimentos elaborados sólo representa, aproximadamente¹⁹, el 3% del valor de producción de la industria local. El valor importado en el último año por habitante es de sólo \$26. El incremento en la importación se explica, en la mayoría de los casos, por el aumento en el producto per capita y en el consumo local de los últimos años, y por las transformaciones en la demanda local de alimentos, a las cuales satisfacen productos importados diferenciados y de alta calidad.

Luego del primer impacto coyuntural de la apertura comercial comenzaron a hacerse palpables las oportunidades que se ofrecían a la industria alimentaria, derivadas de los siguientes factores principales:

- el aumento y diferenciación de la demanda interna de alimentos;
- el aumento de la demanda externa previsto para los próximos años, resultado de la evolución de la economía mundial y en particular de algunos países;
- las ventajas comparativas ofrecidas por la producción primaria nacional, fuente casi exclusiva de la materia prima para la industria;
- las posibilidades de incrementar la productividad de la industria alimentaria vía renovación de maquinaria, equipos e importación de insumos específicos abaratada por la apertura y
- la ampliación del mercado interno provocada por la consolidación del MERCOSUR.

La respuesta del sector privado a estas perspectivas fue muy clara. Por una parte, empresas

extranjeras y multinacionales del área de alimentación percibieron estas oportunidades de inversión y concretaron operaciones de diverso tipo: compras directas de empresas, asociaciones con empresas locales, o inversiones nuevas.

Las empresas locales, a su vez, percibieron tanto el desafío como la oportunidad, y encararon dos tipos de estrategias, que han sido denominadas *ofensivas* y *defensivas* (Bisang et al., 1996). Las estrategias ofensivas se caracterizan por cambios radicales en la empresa: fuertes inversiones en maquinaria y equipos –lo que implica habitualmente cambios en la tecnología-, profundos cambios organizacionales y búsqueda de ampliación de escala. El objetivo de estas acciones es aumentar la productividad y la participación en el mercado²⁰.

En cuanto a las estrategias defensivas, desarrolladas en general por empresas pequeñas y medianas que pudieron sobrevivir a sucesivos ajustes económicos, se basan en reducción de personal –generalmente sobredimensionado y vinculado a la estructura familiar de la empresa-, en la incorporación de maquinaria y equipos y en cambios organizacionales –en la misma dirección que las grandes empresas-, pero en forma de renovaciones o modificaciones puntuales o parciales.

El conjunto de cambios principales encarados por las empresas más grandes abarca las siguientes conductas, generalmente integradas en una estrategia global de aumento de competitividad de la firma:

- aumento de escala, generalmente asociado a cambios en la estructura empresarial;
- inversiones;
- innovación tecnológica;
- cambios estratégicos y organizacionales;
- diferenciación y desarrollo de nuevos productos e
- incremento y certificación de la calidad.

¹⁸ Este reclamo fue realizado por la importación de duraznos enlatados de Grecia.

¹⁹ No existe una estadística anual del valor de producción total de la industria

²⁰ Los autores citados señalan que, a 1995, podía estimarse que empresas que aportaban el 40% del producto bruto industrial habían desarrollado estrategias ofensivas. Por los montos de inversión registrados con posterioridad, puede estimarse que dicho porcentaje se ha incrementado considerablemente. Entre las alimentarias, citaba las ramas de lácteos y golosinas, señalando que disponían de plantas relativamente muy modernas.

Aumento de escala y cambios en la estructura empresaria

La apertura a la competencia internacional puso en evidencia un desajuste de la industria nacional de alimentos -con excepción de la oleaginosa- en términos de competitividad. El factor que apareció como limitación evidente fue la escala de las empresas: firmas que para el mercado interno eran grandes empresas, resultaban, en la abrumadora mayoría, pequeñas en el contexto internacional. En particular, la dimensión de su capital era insuficiente si, para aumentar la competitividad, se requerían inversiones importantes. La limitación de la escala se presentaba no sólo al nivel de la producción, sino al de las estructuras comerciales necesarias para competir en los mercados externos.

El aumento de escala fue una de las estrategias ineludibles, concretado a través de fusiones y adquisiciones, tendencia que se reprodujo en el país en otros sectores económicos, y que reproduce un proceso que se verifica a nivel mundial, en escalas de valores varias veces mayores y en múltiples actividades (banca y finanzas, informática, industria química y farmacéutica, automotriz, alimentaria, entre otras). Un estudio de consultoría señalaba en 1997 que, en la Argentina, de las 430 fusiones, compras y alianzas registradas en 1995 y 1996, cerca de 80 correspondieron a la industria de alimentos y bebidas. Muchas empresas pequeñas y medianas fueron absorbidas por otras mayores, tanto locales como extranjeras.

Los cambios de estructura adoptaron las siguientes formas principales:

- participaciones accionarias de empresas multinacionales o extranjeras en empresas locales, en distintas proporciones del capital, llegando en algunos casos a la compra total de ésta. Entre los ejemplos más mentados de compras totales por parte de multinacionales se encuentran la adquisición de Terrabusi, Mayco y Capri por Nabisco, de Stani por Cadbury, de Bagley por Danone, de Baesa por Pepsi, de CICA por Unilever, de La Montevideana y

Tang por Phillip Morris, pero hay muchos casos de participaciones accionarias parciales²¹;

- como un caso particular del anterior, pero con obvia vinculación con el MERCOSUR, algunas empresas brasileras establecieron joint-ventures o adquirieron empresas argentinas. Es el caso de la compra de Copisi por Arisco, de Guipeba por Ceval, o de Granja Tres Arroyos por Sadia;

- también empresas argentinas compraron firmas alimentarias brasileras: Bunge y Born compró a Ceval y a Covebras, Canale a Isabela y Pastificio Basilar; o bien realizaron inversiones directas en Brasil (La Serenísimá, Arcor, entre otras);

- en el proceso de aumento de escala, empresas locales adquirieron otras locales, del mismo o diferentes productos. Es el caso de la compra de Bieckert por Quilmes, de Pindapoy por Molinos, de Citrus Famaillá y de San Gabriel por Grupo Bemberg, de Noel por Arcor.

Estos procesos aumentaron la concentración económica del sector, elevando el peso relativo de las grandes empresas en el valor de la producción y en la mano de obra ocupada. No es factible evaluar cuantitativamente esta hipótesis, ya que la única información global disponible al respecto es la del Censo Económico Nacional de 1994 y no existe un relevamiento posterior del mismo nivel de cobertura. Del Censo mencionado puede apreciarse que a 1993 se registraba una masiva proporción de empresas muy pequeñas (de hasta 5 empleados, en los que generalmente está incluido el mismo empresario) y una mínima de grandes empresas. Sus participaciones en relación al valor de la producción eran inversas, y en el empleo, similares (ver Cuadro 14 y Gráfico 6). A pesar de la falta de datos posteriores, puede suponerse con fundamento que los procesos descritos aumentaron el peso de las grandes empresas, ya que ésta fue precisamente la estrategia empresaria de aumento de escala.

²¹ "La industria argentina de alimentos y bebidas", op.cit., y "Alimentos Argentinos" N° 3.

Cuadro 14
ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA DE ALIMENTOS Y BEBIDAS SEGUN
ESTRATO DE PERSONAL OCUPADO AÑO 1993.

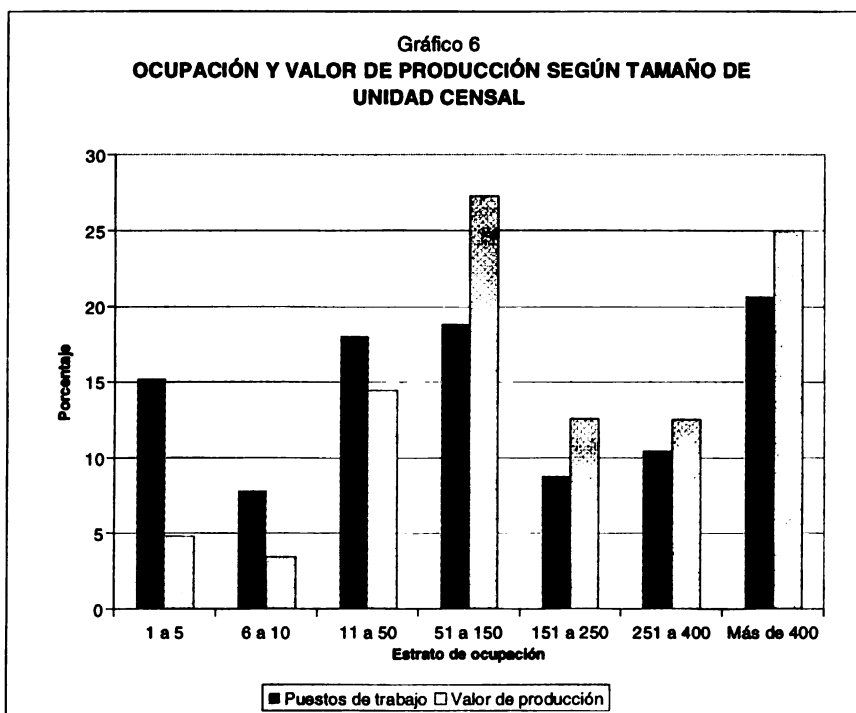
Estrato de ocupación según n° de puestos	Unidad censal		Puestos		Valor producción		Val.prod./ puesto (\$)
	N°	%	N°	%	Milones \$	%	
1 a 5	15445	72,0	41092	15	1143	5	27810
6 a 10	2837	13,2	21095	8	825	3	39123
11 a 50	2290	10,7	48752	18	3453	14	70828
51 a 150	599	2,8	50967	19	6523	27	127995
151 a 250	121	0,6	23833	9	2998	13	125808
251 a 400	90	0,4	28296	10	2981	12	105362
Más de 400	73	0,3	55749	21	5972	25	107125
TOTALES	21455	100	269784	100	23896	100	88576

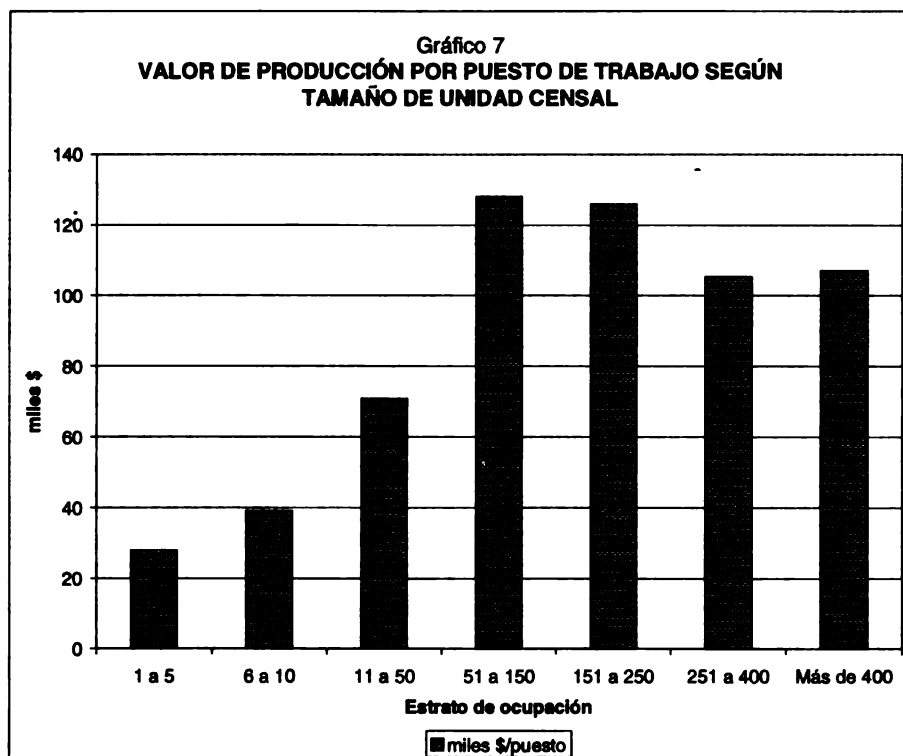
AGRUPACION

Tamaño (*)	Unidad censal		Puestos		Valor producción		Val.prod./ puesto (\$)	Val.prod./ u. censal (mil.\$)
	N°	%	N°	%	Milones \$	%		
Micro y pequeñas	20572	95,9	110939	41	5421	23	48866	0,26
Medianas	720	3,4	74800	28	9522	40	127298	13,22
Grandes	90	0,4	28296	10	2981	12	105362	33,13
Muy grandes	73	0,3	55749	21	5972	25	107125	81,81
TOTALES	21455	100	269784	100	23896	100	88576	1,11

Fuente: Elaborado en base a CEN 1994, resultados definitivos, versión revisada. Cuadro 3.

(*) Tamaño: Micro y pequeñas, de 1 a 50 puestos; medianas, de 51 a 250 puestos; grandes, de 251 a 400 puestos; muy grandes de más de 400 puestos. Se consideró unidad censal = empresa.





Los datos de valor de producción por puesto ocupado, reflejan la menor productividad de las empresas de hasta 50 puestos (Gráfico 7). En cambio, en los estratos siguientes, es llamativo que la productividad de las medianas (51 a 250 puestos) es mayor, no sólo a la de las pequeñas, sino también a la obtenida por las de más 250 puestos. Esta observación es sugerente en relación al papel que podrían jugar las empresas medianas como base de un desarrollo futuro.

Una información más actualizada, de fuente periodística -en base a datos proporcionados por las empresas- permite conocer desagregadamente el mapa de las mayores firmas de la industria alimentaria. El Cuadro 15 presenta datos de ventas y personal ocupado de 125 firmas de alimentos y bebidas, según la información que las mismas proporcionaron a una publicación

periódica local. Dichas firmas habrían vendido, en los ejercicios cerrados hasta abril de 1996, algo más de 23.000 millones de pesos. Si bien estos datos no pueden ser comparados directamente con los del Censo Económico 1994 por varias razones metodológicas y de fecha²², los mismos sugieren que la dimensión de la industria de alimentos y bebidas sería mayor a la que indican las cifras oficiales.

Otra observación es queasimismo, el indicador de ventas por persona ocupada no muestra una relación directa con el tamaño de la empresa medido por ventas, indicando el interés de una investigación más profunda vinculada con las causas determinantes de la productividad empresarial y con las posibilidades de las medianas empresas.

²² Entre dichas razones, cabe citar que la mayoría de las empresas aceiteras son también exportadoras de granos, pero la información no presenta discriminadas las actividades industriales de las de simple exportación

Cuadro 15. PRINCIPALES EMPRESAS DE LA INDUSTRIA DE ALIMENTOS Y BEBIDAS. Ventas y puestos de trabajo-Año 1986.

EMPRESAS	SECTOR	Ventas anuales (mil \$)	Nº Puestos de trabajo	Ventas por empleado (pesos)	EMPRESAS	SECTOR	Ventas anuales (mil \$)	Nº Puestos de trabajo	Ventas por empleado (pesos)	EMPRESAS	SECTOR	Ventas anuales (mil \$)	Nº Puestos de trabajo	Ventas por empleado (pesos)
1 Cargill	Alimentos	1307,5	1800	688	83 La Ind. Alimenticia	Alimentos	64	84	77	135 Argentina	Pesca	30	40	74
2 Sullima Coca Cola	Bebidas	1265	19000	67	64 Nutrimex	Alimentos	82	220	372	136 Pampasur	Pesca	30	29	400
3 Molino Río de la Plata	Alimentos	1215	4375	278	65 Unión Gandarense	Lácteos	81	382	224	137 Molinos	Pesca	29	29	44
4 Arco	Alimentos	914	11250	81	66 Ricardo Neri	Alimentos	77	600	121	138 Molinos	Pesca	29	29	194
5 Maitland Hnos.	Lácteos	833	4100	203	67 Parmalat	Lácteos	72	570	121	139 Yabate	Alimentos	28	204	142
6 Unilever	Alimentos	708	3200	221	68 Borden Chandon	Vinos	70	281	281	140 Chava Argentina	Alimentos	28	204	132
7 Sencor	Lácteos	701	5700	123	69 Borden de Malz	Alimentos	69	540	72	141 Expt. Paq. de la Plata	Pesca	28	204	174
8 Nidera	Alimentos	674	450	588	70 Frigorífico Rafaela	Frigorífico	68	1900	36	142 Mela y Cia	Lácteos	28	204	68
9 La Plata Cereal	Alimentos	632	900	658	71 San Miguel	Lácteos	67	530	128	143 La Lactio	Bebidas	28	204	62
10 Sistema Papel Cola	Bebidas	590	900	655	72 Cocarita	Lácteos	67	530	128	144 Chava	Pesca	28	204	60
11 Agric. Fed. Arg.	Alimentos	585	727	450	73 Verónica	Alimentos	66	348	191	145 Huan Yuch	Alimentos	28	204	60
12 Anheuser Busch	Alimentos	576	450	1280	74 Bengelco	Alimentos	66	348	191	146 Molino s	Frigorífico	28	204	60
13 Oroginas Moreno	Alimentos	484	400	2368	75 San Damián	Alimentos	66	348	191	147 Frigorífico Cuchuy	Frigorífico	28	204	60
14 Dreyfus y Cia Ltd.	Molinos y aceites	461	200	2305	76 Molino Hnos.	Alimentos	63	232	270	148 Agronómicas Molto	Alimentos	28	204	60
15 Nestlé	Lácteos	459	3400	135	77 Molino Hnos.	Vinos	59	510	115	149 Alimentos	Alimentos	28	204	60
16 Carnes y Materias Químicas	Alimentos	432	2480	174	78 Bodegas Santa Ana	Alimentos	59	510	115	150 Ingenu La Esperanza	Alimentos	28	204	60
17 Viceroy	Alimentos	389	280	1425	79 Micro Azul	Alimentos	57	1000	129	151 Acabara Martinez	Alimentos	24	204	60
18 Asoc. de Coop. Agr. Asoc.	Alimentos	385	200	1920	80 Adama	Alimentos	52	400	400	152 Industrias Lácteos	Frigorífico	24	204	60
19 Productos Sistemáticos	Alimentos	384	200	1920	81 Meryory Coop. Tambora	Alimentos	52	400	400	153 Comarc. O Higgins	Frigorífico	24	204	60
20 Glencore Cereales	Alimentos	352	170	2078	82 Cereales S.A.	Bebidas y jugos	48	348	139	154 Syntex	Alimentos	24	204	60
21 Oroginas Orob	Bebidas	318	400	795	83 Cereales S.A.	Alimentos	48	348	139	155 A. Barilli	Pesca	24	204	60
22 Libas	Alimentos	315	3400	1183	84 Cereales (El Chizano)	Alimentos	48	348	139	156 Gante de La Pampa	Alimentos	24	204	60
23 Lactina	Alimentos	293	3000	1037	85 Sencz Bionex y Cia	Bebidas	44	308	145	157 Ingenu Río Grande	Alimentos	24	204	60
24 Guipuzcoa-Ceval	Alimentos	291	246	1183	86 Termas Villardopico	Alimentos	44	308	145	158 Frigolomas	Frigorífico	24	204	60
25 Sullima	Alimentos	280	200	1400	87 Coop. Tamboras Rosario	Lácteos	44	308	145	159 Cia. Introducra	Alimentos	24	204	60
26 Sullima	Alimentos	280	200	1400	88 Coop. Bonañide	Alimentos	44	308	145	160 Carnes Argentinas	Frigorífico	24	204	60
27 Sullima	Alimentos	280	200	1400	89 Frutos de Cuyo	Alimentos	44	308	145	161 Cereales	Alimentos	24	204	60
28 Sullima	Alimentos	280	200	1400	90 Agro Ind. Hca	Alimentos	44	308	145	162 Frutas	Bebidas	24	204	60
29 Sullima	Alimentos	280	200	1400	91 Arca Beer	Frigorífico	41	547	78	163 Nido y Cia	Alimentos	22	204	60
30 Cía Continental	Alimentos	239	400	1045	92 Frig. de Ave Soychu	Frigorífico	41	547	78	164 Coop. Tambora Paraná	Alimentos	22	204	60
31 Lactina	Alimentos	232	200	1160	93 Estancia del Sur	Frigorífico	40	430	108	165 Pampa Blanca	Alimentos	22	204	60
32 A.C. Toepfer	Alimentos	229	200	1145	94 Estancia del Sur	Frigorífico	40	430	108	166 Zullaga	Bebidas	22	204	60
33 Alimentos de Malz	Lácteos	214	1208	561	95 Conveccra Santa Fe	Café	39	350	108	167 Sullima Bto. Ind.	Alimentos	22	204	60
34 CEPA	Frigorífico	214	1000	214	96 Cereales	Alimentos	38	350	108	168 Molino Nuevo	Alimentos	22	204	60
35 CEPA	Frigorífico	214	1000	214	97 Cereales	Alimentos	38	350	108	169 Paq. Paq. Y Arlent.	Pesca	21	185	111
36 Buitoni SA	Alimentos	211	225	187	98 Cereales	Alimentos	38	350	108	170 El Amnecor	Lácteos	21	185	78
37 Pocom Agr	Alimentos	189	189	189	99 Cereales	Alimentos	38	350	108	171 Poblán	Alimentos	21	185	111
38 Cudfood	Alimentos	186	1280	680	100 La Arroceras Argentina	Alimentos	37	350	108	172 Estab. Vl. Escorhual	Vinos	21	185	78
39 Sava Garcia	Bebidas	167	300	557	101 Dulcra	Alimentos	37	350	108	173 Molino Traganí	Alimentos	20	370	67
40 Agromom	Alimentos	162	280	174	102 Juegos del Sur	Jugos	36	430	64	174 Niza	Alimentos	20	370	67
41 Espomat	Alimentos	150	150	150	103 Heringu	Alimentos	36	430	64	175 Sullima	Frigorífico	20	370	67
42 San Sebastián	Alimentos	149	1782	1196	104 Pehumam	Alimentos	35	600	44	176 G. Molnald e Njos	Pesca	20	368	54
43 Pitar	Alimentos	140	1150	821	105 Vizental	Alimentos	35	600	44	177 El Marisco	Alimentos	20	368	54
44 Sullima	Lácteos	128	962	752	106 Mela Lanergela Mendes	Alimentos	35	600	44	178 Molino Arrocero del Ll.	Pesca	19	150	127
45 Lactina	Lácteos	128	962	752	107 Degomar	Alimentos	35	600	44	179 Bodegas Emertada	Alimentos	19	150	127
46 Molino Cereales	Alimentos	124	962	752	108 San Martín del Tabacoal	Pesca	34	2000	17	180 Proyeur	Alimentos	19	150	127
47 Andrés Lagomastro	Alimentos	120	700	583	109 American Seaford	Alimentos	34	2000	17	181 Lácteos Tree	Jugos	19	150	127
48 Cia. Arg. De Levadura	Lácteos	113	450	398	110 J. Bracho, Garcia e Njos	Lácteos	33	550	107	182 Lácteos	Alimentos	19	150	127
49 Unión Agrícola Avellaneda	Alimentos	112	112	112	111 Cabaña Santa Rosa	Frigorífico	32	629	50	183 Lácteos	Alimentos	19	150	127
50 Fango	Alimentos	111	1000	909	112 Molinos Juan Semino	Alimentos	31	440	71	184 Lácteos	Alimentos	19	150	127
51 La Virginia	Alimentos	108	1500	1389	113 Incl. Frigor. Nelson	Alimentos y aceites	31	440	71	185 Lácteos	Alimentos	19	150	127
52 Benvenuto La Campagna	Alimentos	105	925	881	114 Molinos San Carlos	Frigorífico	31	440	71	186 Lácteos	Alimentos	19	150	127
53 José Castellano	Alimentos	104	925	881	115 Pancret	Alimentos	31	440	71	187 Lácteos	Alimentos	19	150	127
54 Finacor	Frigorífico	101	465	465	116 Conveccra Blackett	Cerveza	31	440	71	188 Lácteos	Alimentos	19	150	127
55 Focovilla	Bebidas y jugos	99	821	821	117 Unocog	Alimentos	31	440	71	189 Lácteos	Alimentos	19	150	127
56 Granja Tres Arroyos	Alimentos	94	980	1043	118 Antarcic Longfingh	Pesca	31	440	71	190 Lácteos	Alimentos	19	150	127
57 Abollo y Rubio	Alimentos	93	2200	2365	119 Luis Solimeno e Njos	Pesca	31	440	71	191 Lácteos	Alimentos	19	150	127
58 Cia. Azuc. Concepción	Galletas	93	1700	1826	120 Lácteos	Pesca	30	420	72	192 Lácteos	Alimentos	19	150	127
59 Cereales	Galletas	91	1716	1880	121 Frigorífico Entre Rios	Frigorífico	30	420	72	193 Lácteos	Alimentos	19	150	127
60 Cudbury Stani	Galletas	90	1000	1111	122 Frigorífico Entre Rios	Frigorífico	30	420	72	194 Lácteos	Alimentos	19	150	127
61 Resoro	Frigorífico	87	410	470	123 Estab. Arg. De Cereales	Alimentos	30	420	72	195 Lácteos	Alimentos	19	150	127
62 Nutryla Ind. y Tec.	Frigorífico	87	410	470	124 Virgilio Manera	Alimentos	30	420	72	196 Lácteos	Alimentos	19	150	127

Fuente: Estadístico de la Revista "Prensa Económica", octubre de 1987. Las ventas corresponden a los ejercicios cerrados hasta el mes de abril de 1987.

Los datos presentados son sólo una primera aproximación al tema de la concentración económica en el sector. En efecto, cabe señalar que las nuevas formas organizacionales de la producción derivadas del proceso de globalización van cambiando el enfoque con que se analizan estos procesos. La unificación de los mercados por la caída de restricciones al comercio y la expansión de la inversión extranjera directa modifican el espacio al que se refieren las decisiones económicas. Las empresas multinacionales deciden sobre inversiones, producción y exportación en un espacio virtual en el cual los límites nacionales -desdibujados por la mayor apertura y desregulación- sólo influyen por su significación en costos de materiales y transporte. El comercio intrafirma es una expresión de estas nuevas formas organizacionales y el nuevo marco regulatorio lo facilita. En este sentido, el peso de los negocios nacionales de una firma multinacional en relación a los de las empresas locales sólo refleja parte del poder económico relativo de las mismas.

La inversión en la industria alimentaria

Como consecuencia de estas estrategias, la inversión en la industria alimentaria aumentó significativamente, originada tanto en acciones de las empresas locales como de las extranjeras y multinacionales. En el caso de estas dos últimas,

las inversiones buscaron, en buena medida, utilizar los recursos de las empresas ya instaladas -sea a través de su compra o de la realización de joint-ventures-. Entre esos recursos se encuentran las estructuras de comercialización mayorista/minorista de muchas industrias, que cubren todo el país y ha sido desarrollada en un período muy prolongado (lácteos, galletitas y bebidas gaseosas, entre otros).

Las informaciones disponibles sólo reflejan parte de la inversión realizada, ya que no existe un mecanismo de declaración obligatorio. De acuerdo a los datos proporcionados por el Centro de Estudios para la Producción, de la Secretaría de Industria, Comercio y Minería, las inversiones detectadas en el sector de alimentos y bebidas desde 1990 y proyectadas hasta el año 2000 serían de 8.200 millones de dólares, de los cuales alrededor de 6.500 se habrían concretado hasta 1997, en tanto el resto estaría en desarrollo o proyectado. La inversión estimada en el sector de alimentos y bebidas -que incluye la de capital nacional y extranjero- representa un 21% de lo invertido en el conjunto de la industria en dicho período (Cuadro 16). En cuanto al destino económico de estas inversiones, la misma fuente estima que el 37% se concretó en adquisiciones de empresas en funcionamiento, el 40% se destinó a ampliación de empresas existentes y el 22% se dirigió a la instalación de nuevas plantas (Cuadro 17 y Gráfico 8).

Cuadro 16

INVERSIONES EN LA INDUSTRIA DE ALIMENTOS Y BEBIDAS

(Nacionales y extranjeras) Período 1990-2000

	Concretados	En desarrollo	Proyectados	Total
En millones de u\$s	6478	961	803	8242
En % del total de ind.manufacturera	37,5	11,9	6,2	21,5

Fuente:Secretaría de Industria, Comercio y Minería. Centro de Estudios para la Producción, Nº 4 y 5.

Cuadro 17
INVERSION EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA POR TIPO.
Período 1990-2000

Tipo	Monto (mill. de \$)	%
Ampliación	3317	40
Compras	3029	37
Nuevas plantas	1844	22
Sin determinar	51	1
Total	8242	100

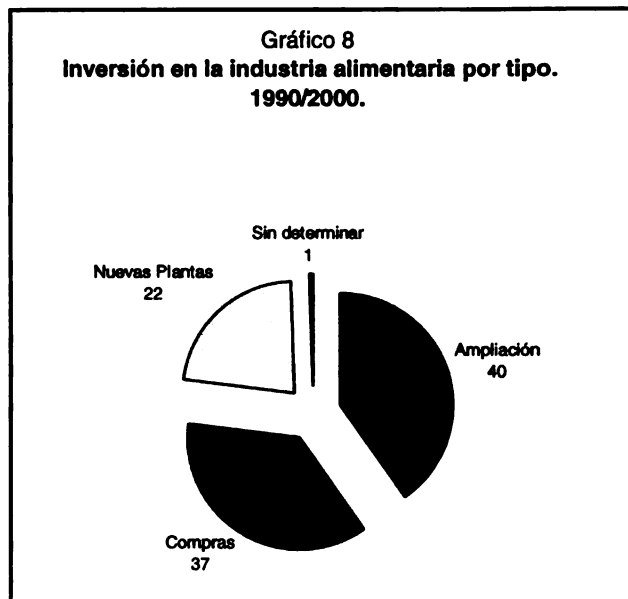
Fuente: CEP

En el origen nacional de las inversiones extranjeras en el sector predominaron los capitales norteamericanos y chilenos, sumando entre ambos el 44% del total. Es interesante señalar que los países latinoamericanos (Chile, México y Brasil) aportaron el 34% del total, mientras que los europeos participaron con el 33% (Cuadro 18 y Gráfico 9). En cuanto a la orientación de la

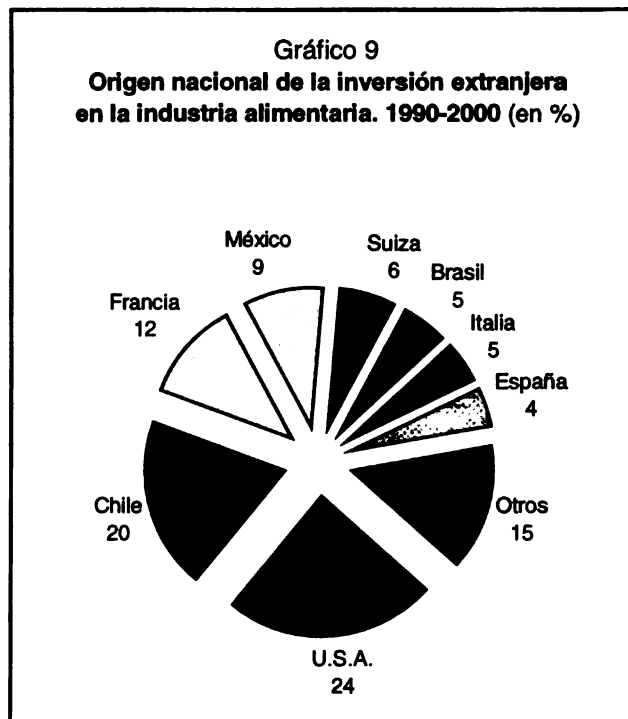
Cuadro 18
ORIGEN NACIONAL DE INVERSION EXTRANJERA EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA
Período 1990-2000

PAÍS	MONTO (En millones de U\$S)	%
EEUU	1397	24,2
Chile	1144	19,8
Francia	667	11,6
México	528	9,1
Suiza	365	6,3
Brasil	310	5,4
Italia	279	4,8
España	244	4,2
Otros	839	14,5
TOTAL	5773	100,0

Fuente: CEP



inversión por productos, predominó el subsector de bebidas con el 40% (en particular cerveza y bebidas sin alcohol, que fueron sustituyendo el consumo de vino y expandieron el mercado de consumidores juveniles) (Cuadro 19 y Gráfico 10). Como producto individual, los lácteos fueron una de las inversiones preferidas.



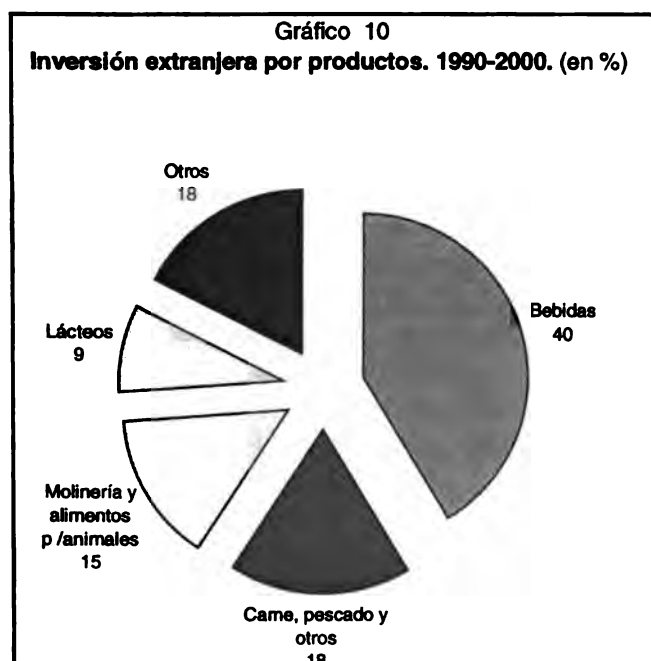
Cuadro 19

INVERSION EXTRANJERA EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA POR PRODUCTO

Período 1990-2000

PRODUCTO	MONTO DE LA INVERSIÓN (mill.U\$S)	PARTICIPACIÓN PORCENTUAL (%)
Bebidas	2382	41,3
Carne, pescado y otros	1027	17,8
Molinería y alimento p/animales	860	14,9
Lácteos	491	8,5
Otros	1013	17,5
Total	5773	100,0

Fuente: CEP



En cuanto al mercado al cual se orientan las inversiones, se aprecia que, en primera instancia, apuntan a explotar un consumo interno de alimentos todavía poco diferenciado. Sin embargo, es razonable suponer que, una vez agotada esta demanda insatisfecha, la capacidad instalada se orientará hacia la exportación. De hecho, como se señala en párrafos subsiguientes, las estrategias de mercado de las empresas aparecen diversificadas, contemplando en muchos casos tanto la producción para el mercado interno como la exportación e importación.

La innovación tecnológica en la industria alimentaria

Si bien la falta de estudios específicos sobre el tema impide aportar elementos cuantitativos, puede estimarse que el caudal de innovación ha sido importante, dado que el 22% de la inversión destinado a nuevas plantas y el 40% a ampliaciones de las existentes habrían incorporado nueva tecnología. La información cualitativa disponible señala que la innovación se ha concentrado en la renovación de equipamiento, mientras que el análisis y modificación de los procesos, menos significativa hasta el momento, sería el eje de los cambios venideros (Kosakoff y Porta, 1997; Piñeiro et al., 1997).

Cambios estratégicos y organizacionales

La revisión de la estrategia de mercado fue una de las acciones principales encaradas por las empresas, tanto las ya existentes como las nuevas instaladas o formadas a través de joint ventures, para adaptarse al contexto de globalización.

Si bien la expresión *el mundo es un único mercado* parece exagerada, de hecho las empresas multinacionales actúan bajo esa concepción, y algunas locales están comenzando a incorporarla. Es así como varias firmas productoras de alimentos han incluido entre sus actividades la importación y distribución de productos de otras marcas, como forma de diversificar su oferta y aumentar la

eficiencia de sus cadenas de distribución²³. Otras han reconocido que el mercado interno pone un techo a su expansión y comenzaron planes de exportación. En ramas con tradición exportadora comenzaron acciones por diferenciación de productos.

El MERCOSUR, como virtual extensión del mercado interno, ha sido el destinatario de muchas de las acciones encaradas. Como se señaló, se produjeron compras de firmas argentinas por brasileras, de brasileras por argentinas y asociaciones entre empresas argentinas y brasileras. Empresas de otros países también realizaron joint ventures con empresas locales de uno o ambos países. Estas nuevas empresas apuntan en principio al mercado regional, pero varias ya están posicionadas o intentan hacerlo en otros mercados

Las estrategias de mercado fueron variadas, según el rubro y las características de la firma. Por ejemplo, una de las mayores empresas que operan en el país, Bunge y Born (multinacional con base en la Argentina) se desprendió de otros negocios no alimentarios y se concentró en estos últimos. Al mismo tiempo incorporó nuevas líneas de productos, sea por adquisición de otras empresas (Jugos Pindapoy, joint venture con Kraft por lácteos), o por desarrollo de líneas ya existentes. Otro ejemplo es Sagemuller, de la industria avícola, que además produce alimentos para pequeños animales, semipreparados para repostería, y tiene molinos de yerba mate. Arcor, en una estrategia que data de largo tiempo, se especializa en golosinas pero produce también mermeladas, aceites, y cuenta en el grupo empresario con fábricas de cartón y papel.

En materia de organización, la búsqueda de modelos gerenciales profesionales ha sido

característica de los cambios. Varias empresas familiares tradicionales renovaron sus estructuras directivas o directamente prefirieron valorizar sus activos a través de la venta de la empresa. (fue particularmente notorio en el rubro de galletitas: Terrabusi, Bagley y Canale). Se adoptaron incluyendo modelos y estrategias organizacionales de difusión generalizada, como informatización de actividades productivas y administrativas, tercerización de servicios, manejo de stocks a través de modelos *just it time*, y otros que contribuyeron al incremento de productividad.

Diferenciación y desarrollo de nuevos productos

La apertura de la economía y el efecto de la globalización sobre la difusión de pautas de consumo, activaron en el mercado argentino de alimentos y bebidas las demandas por productos diferenciados. Algunas empresas grandes intentaron responder a estas nuevas demandas desarrollando nuevos productos que incorporen las variaciones requeridas por el consumidor: sabores, aromas, presentaciones de envase y tamaños, y nuevos productos en general. Estas acciones fueron más notables en la industria láctea, de golosinas, galletitas, vinos y cerveza, pero se verifican también en otras ramas como la panificación, las sopas, mayonesas, las bebidas sin alcohol y otros.

Incremento y certificación de la calidad de los alimentos

Aunque el concepto de calidad -como satisfacción de los deseos del consumidor- no es novedoso, se ha transformado en un elemento de fuerte peso en la caracterización de la demanda de alimentos, tanto en los mercados internacionales como en el doméstico. En este ámbito, la calidad incluye dos componentes básicos: la sanidad o inocuidad de los alimentos, y el conjunto de otros criterios objetivos y subjetivos sobre colores, aromas, aspectos, presentaciones, impacto sobre el medio ambiente, etc. que son valorados por los consumidores.

En lo referente a la sanidad o inocuidad -incombencia tradicional del sector público- se han

²³ Un ejemplo interesante por la variedad de estrategias -aún cuando reducido en dimensión- es el de una empresa francesa que anteriormente importaba ajo argentino para el mercado europeo. Actualmente, se ha instalado en el país, produce por cuenta propia y por contrato con productores independientes, exporta a su filial en Europa, y en contraestación, importa a la Argentina desde Francia ajos y cebollas de diverso tipo y echalotes, a fin de mantener un mercado relativamente diferenciado

intensificado los controles e iniciado nuevas estrategias que permitan abarcar el tamaño cada vez mayor de los mercados alimentarios. Buena parte de las mismas se basan en compartir la responsabilidad por el control con el sector privado, es decir, con las mismas empresas fabricantes de alimentos. Este es el objetivo, por ejemplo, del sistema HACCP (Hazard Analysis of Critical Control Points), que delega en la misma empresa el control en puntos preestablecidos del proceso de fabricación. Este sistema se está generalizando en el mundo y las principales empresas argentinas lo están adoptando ya para productos pesqueros, cárnicos y lácteos, con la finalidad de no sufrir barreras de acceso en los países importadores. En esta materia, el umbral mínimo requerido en el comercio internacional está fijado hoy por el Codex Alimentarius, conjunto de normas higiénico-sanitarias, bromatológicas y de identificación comercial de los productos orientado a proteger y asegurar la salud del consumidor y promover las prácticas equitativas en el comercio internacional de alimentos. La Argentina ha adherido a este sistema.

Varios otros sistemas voluntarios relacionados a la calidad son adoptados por las empresas para garantizar que sus productos responden a los estándares establecidos y prometidos en los envases en relación a composición química, peso, etc., aunque éstos no tengan relación con la sanidad. Estos sistemas, de difusión en los países de mayor desarrollo en la materia, están siendo adoptados en la industria argentina: las Buenas Prácticas de Manufactura, las normas ISO y los sistemas de calidad total. El valor de la mayor parte de ellos es que no sólo las empresas adoptan sus recomendaciones, sino que existen entes que certifican el cumplimiento de los mismos, y esta certificación es reconocida como confiable por los consumidores o las empresas que demandan esos productos. En la década del 90 algunas firmas alimentarias han realizado las transformaciones necesarias y obtenido la certificación ISO 9000; a 1997, llegaban a alrededor de una decena.

5. TRANSFORMACIONES EN LA DISTRIBUCIÓN DE ALIMENTOS ²⁴

La distribución minorista de alimentos en la Argentina se caracterizó hasta hace dos décadas por un modelo basado en los negocios tradicionales, con un limitado peso de los supermercados. A comienzos de la década del 70, más del 80% de las ventas de alimentos se canalizaba por los tradicionales negocios especializados: almacenes, panaderías, fiambrerías, carnicerías, fruterías y verdulerías. A partir de ese momento comenzaron a instalarse supermercados de distinta envergadura, en particular cadenas pertenecientes a capitales locales. Pero en la década del 80 se registra el ingreso del modelo de la gran distribución a través de los grandes hipermercados, traído por grandes cadenas extranjeras como Carrefour, Jumbo y Makro.

Esta tendencia se acentuó notablemente en los años 90, estimulada por dos factores de gran peso para la rentabilidad de este tipo de empresas: el aumento del consumo interno desencadenado por la estabilidad monetaria, y la desregulación de las actividades comerciales -que anteriormente establecía diversos límites que restringían el área de potenciales negocios-.

Es así que, a 1993, los supermercados (de más de cuatro cajas registradoras) eran el 1,2% de los locales, ocupaban el 19% del personal y participaban con el 50% de las ventas minoristas de alimentos. De este 50% se podía estimar que alrededor de la tercera parte -es decir, el 15% de la venta total de alimentos- era concentrada por las primeras ocho cadenas (Carrefour, Coto, Norte, Disco, Tía, Jumbo, Makro y Su Supermercado). El resto de las ventas y ocupación eran absorbidos por los negocios tradicionales y autoservicios.

Esta estructura resultó de un proceso por el cual, entre 1984 y 1993 (fecha de los Censos) la cantidad de negocios tradicionales disminuyó en 64.000, y la ocupación en el sector minorista en

²⁴ Este punto ha sido extractado de un trabajo sobre el tema realizado recientemente por la SAGPYA y el IICA. Ver Gutman, G. 1997.

125.000. En cambio, se produjo un fuerte aumento en la productividad del sector: en relación a un índice de 100 para el promedio de ventas/hombre

ocupado, los supermercados mostraban un valor de 266, y los negocios tradicionales alrededor de 50. (Cuadros 20 y 21 y Gráfico 11).

Cuadro 20

EL COMERCIO MINORISTA DE ALIMENTOS EN LA ARGENTINA. AÑOS 1984 y 1993

	Establecimientos				Personal ocupado				Ventas	
	1984		1993		1984		1993		1984	1993
	número	%	número	%	número	%	número	%	%	%
Negocios tradicionales y autoservicios	209553	99,0	145355	98,8	361216	91,8	236560	81,3	74,0	50,0
Supermercados	2052	1,0	1868	1,2	32119	8,2	54547	18,7	26,0	50,0
Total comercio minorista ⁽¹⁾	211605	100,0	147223	100,0	393335	100,0	291107	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a los Censos Económicos de 1984 y 1995.

(1): excluido kioscos

Cuadro 21

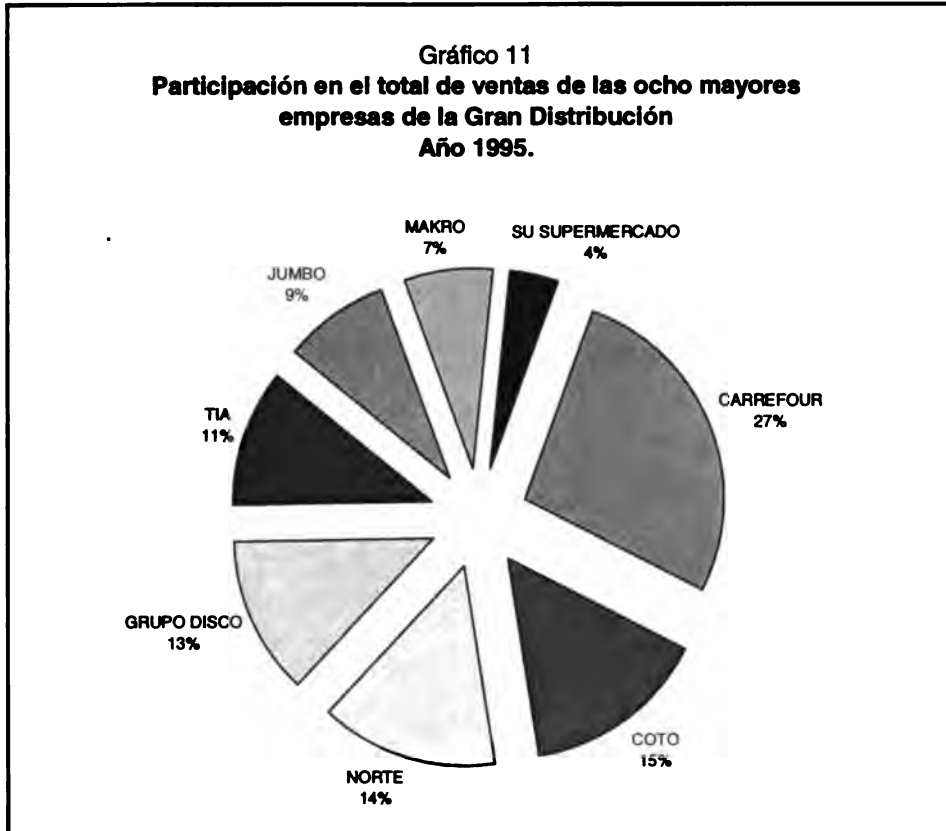
LAS MAYORES EMPRESAS DE LA GRAN DISTRIBUCIÓN EN EL AREA METROPOLITANA
INDICADORES GENERALES (DATOS PARA FINES DE 1995)

Empresas	Ranking vtas. totales (Carrefour=100)	Vtas. por empleado (Carrefour=100)	Ventas por local (millones de \$)	Ventas por m ² (miles de \$)	Salarios/ventas %
CARREFOUR SA	100	100	141,0	12,8	s/d
COTO CISC SA	56	42	27,1	s/d	s/d
NORTE (CADESA)	53	76	37,5	14,3	s/d
GRUPO DISCO ⁽¹⁾	47	63	15,5	13,8	10
TIA SA	41	49	13,0	9,9	12
JUMBO (CENCOSUD)	32	75	137,0	13,4	8
MAKRO	26	150	50,0	4,7	s/d
SU SUPERMERCADO	15	60	21,4	16,8	11

Notas: (1) Incluye a las cadenas Disco, La Gran Provisión y Elefante

Fuente: Elaborado por Gutman, G., op.cit. en base a entrevistas a empresas, informantes claves y publicaciones especializadas.

Gráfico 11
Participación en el total de ventas de las ocho mayores
empresas de la Gran Distribución
Año 1995.



Estas transformaciones evidencian que el cambio macroeconómico dio origen a importantes oportunidades de beneficios para las grandes cadenas de distribución, nacionales y en particular extranjeras, que cuentan con una estructura, un know-how y un nivel de tecnificación que les permite aprovecharlas. Otra fuente de potenciales ganancias es la efectiva constitución del MERCOSUR a partir de 1995, con una expansión del mercado interno de los países hacia un mercado regional.

El explosivo crecimiento de la gran distribución, que todavía está en marcha, significa cambios para las relaciones entre los agentes del sistema agroalimentario, tanto entre la gran distribución y la industria como entre la industria y la producción primaria. El desarrollo de este proceso va transformando a la distribución en la articuladora de las cadenas, transmitiendo hacia la industria y la producción primaria sus requerimientos.

El poder económico de la gran distribución le permite imponer condicionamientos a sus proveedores (en materia de calidad de productos,

tiempo y forma de entrega, plazos, precios y demás elementos de las negociaciones), ya sean éstos industrias alimenticias o productores de hortalizas y frutas frescas. Cabe señalar que, como proceso paralelo, estos proveedores se ven forzados a modernizar sus planteos productivos y logísticos, lo que se transforma en una condición de supervivencia o exclusión de la cadena agroalimentaria.

Frente a la opción de cooperación o competencia que se plantea entre los protagonistas de las distintas etapas del sistema, se van difundiendo modelos organizativos de integración que en alguna medida, más allá de los distintos poderes de negociación, armonizan los intereses de las partes. Estos modelos se basan habitualmente en contratos que estipulan las características de la producción, ya sea primaria o industrial.

Entre las principales tendencias para el futuro en esta área, merecen señalarse:

- crecimiento de la importancia de la gran distribución continúe en el futuro, llegando

a un 70-75% de las ventas de alimentos, en particular en las ciudades más importantes;

- disminución de los márgenes comerciales obtenidos por la gran distribución, derivados de la competencia entre las grandes empresas;
- una creciente internacionalización de los sistemas agroalimentarios, a partir de las nuevas inversiones extranjeras en la industria y la distribución;

- redefinición de estrategias comerciales de las grandes cadenas: mayor énfasis en productos frescos; desarrollo de nuevos nichos de mercado (congelados, orgánicos, cuarta gama), mayor desarrollo en rubros de elaboración propia, marcas propias, etc);
- nuevos avances logísticos e informáticos y reestructuraciones y expansiones de la industria alimentaria y de la gran distribución en el ámbito del MERCOSUR.



capítulo V

*Impactos del nuevo
contexto y desempeño del
sistema agroalimentario*

IMPACTOS DEL NUEVO CONTEXTO Y DESEMPEÑO DEL SISTEMA AGROALIMENTARIO

1. IMPACTOS GENERALES DE LA TRANSFORMACION MACROECONOMICA

Si bien el objetivo de este estudio es analizar los impactos del cambio macroeconómico sobre el sector agroalimentario, es necesario señalar previamente el efecto de las medidas sobre las variables generales de la economía, que establecen el marco en el cual se desenvuelven los distintos sectores.

Entre los años 1991 y 1994 las medidas de política económica fueron notablemente exitosas en alcanzar los objetivos propuestos. En efecto, lograron revertir la situación de hiperinflación desencadenada a fines de los años 80 y el estancamiento ocurrido a lo largo de la década, avanzando en el objetivo de estimular el crecimiento a través de la integración a la economía mundial. En el Cuadro N° 22 figuran los principales indicadores, de los cuales puede concluirse que, a partir de 1991, se verificaron:

- aumento del Producto Bruto Interno total y per capita
- drástica reducción de la inflación y estabilización de la paridad cambiaria
- aumento de la inversión y del consumo
- aumento de reservas brutas y netas
- aumento de exportaciones e importaciones
- aumento del coeficiente de apertura de la economía

Esta evolución se explica conjuntamente por las principales políticas aplicadas y por un conjunto de factores externos favorables²⁵. Hasta el año 1994 se mantuvieron estas tendencias que tuvieron inicialmente una positiva repercusión en las variables sociales, derivando en una drástica disminución de la pobreza en relación a los críticos años de 1989 y 1990, y en un aumento de la tasa de empleo hasta mediados de 1993.

Hacia fines de 1994 se conjugaron dos circunstancias que cuestionaron el éxito de la política económica. En lo interno, desde mediados del año comienza a deteriorarse el equilibrio fiscal que se había logrado hasta ese momento. Externamente, la fuerte devaluación de la moneda mexicana desencadenó una crisis de confianza en los mercados financieros -que se conoció como «efecto tequila»- en relación a los países *emergentes* como Argentina. Esto provocó «una masiva salida de activos financieros locales, un abrupto aumento en las tasas de interés y una consecuente crisis recesiva, fiscal y financiera como no sufriría ningún otro país de América Latina» (Gerchunoff y Torre, 1996).

²⁵ El análisis de las medidas aplicadas y sus consecuencias puede encontrarse en los documentos oficiales (Argentina en Crecimiento, Informe Económico Trimestral, y otros) y en documentos de organismos o autores independientes tales como Gerchunoff y Torre, Minujin, Beccaria.

Cuadro 22
INDICADORES DE EVOLUCION DE LA ECONOMIA ARGENTINA

Año	Prod. Bruto Interno (1)		Variación de índices de precios		Variat. % anual Inversión bruta fija	Comercio exterior (4)		Coef. de apertura	Activos externos (5)	Pasivos monetarios (5)	Reservas excedentes (5)	Tipo de cambio Precio del u\$s (6)
	Total	Per cap.	N. gral. (3)			Exportac.	Importac.					
			Al Consumidor (2)	Mayorista								
1980	10301	0,366				8021	10541	18,9				0,000
1981	9743		104,5	99,2	109,6	9143	9430	19,4				0,001
1982	9435		164,8	178,4	256,2	7625	6337	15,3				0,003
1983	9823		343,8	339,0	360,9	7836	4504	14,4				0,011
1984	10020		626,7	638,9	575,2	8107	4585	14,2				0,068
1985	9323	0,307	672,2	624,1	662,9	8396	3814	15,7				0,601
1986	9989		90,1	98,1	63,9	6852	4724	14,7				0,944
1987	10242		131,3	132,8	122,9	6360	5818	14,8				2,310
1988	10042		343,0	338,0	412,5	9135	5322	16,0	3838	11148	-7310	10,850
1989	9338		3079,5	3049,6	3432,6	9579	4203	16,7	2929	2952	-23	407,100
1990	9213	0,283	2314,0	2129,4	1606,9	12353	4077	16,7	6010	6471	-461	4876,810
1991	10180		171,7	161,1	110,5	11978	8275	20,4	8974	7704	1270	9541,480
1992	11229		24,9	30,2	6,0	12235	14872	24,4	12496	11010	1486	0,992
1993	11931		10,6	10,3	1,6	13118	16784	25,0	17223	15189	2034	1,000
1994	12948		4,2	1,4	0,7	15839	21590	27,7	17930	16267	1663	1,000
1995	12355	0,357	3,4	2,8	7,8	20863	20122	29,4	18506	17318	1188	1,000
1996	12887		0,2	-0,5	3,2	23702	23713	-	21539	20411	1128	1,000
Promedios												
1980/84	9864		248,0	251,1	260,4	8146	7079	16,4				
1985/89	9787		863,2	848,5	938,9	8084	4776	15,6				
1990/94	11100		505,1	466,5	345,1	13105	13120	23,2				
1995/96	12621		1,8	1,2	5,5	22332	21917	29,4				

Fuente: INDEC y Secretaría de Programación Económica, Informe Económico Trimestral.

(1) En miles de pesos, a precios de 1986. Población en millones de habitantes, proyectado por el INDEC: 1980: 28,113,507; 1985: 30,324,730; 1990: 32,546,581; 1995: 34,586,635.

(2) 1980-1995 base 1988 = 100 (al promedio del año)

(3) 1980-1990 base 1981 = 100 y 1990-1996 base 1993 = 100 (al promedio del año)

(4) En millones de dólares corrientes

(5) En millones de dólares a diciembre de cada año

(6) De 1980 a 1991 en australes corrientes. De 1991 a 1996 en pesos corrientes. Promedio anual. 1 peso = 10000 australes.

Estos hechos provocaron una caída del 4,6% del producto bruto durante 1995, y graves consecuencias sobre la situación de la población, en particular de los sectores de menores ingresos, asalariados e independientes. La recesión potenció el proceso de aumento de la tasa de desempleo que había comenzado en 1994 y que alcanzó su punto más elevado en mayo de 1995, con 18,4% de la población activa (ver Cuadro N°23).

Asociadamente, aumentó el número de hogares bajo la línea de pobreza y de indigencia, aunque sin recuperar los drásticos niveles de la crisis de 1989/90. Los salarios reales son otro indicador de importancia, aunque en este caso, las diferencias en la evolución registrada por distintas fuentes limitan las conclusiones del análisis. Según los datos elaborados por FIEL, el salario real para la industria manufacturera fue cayendo desde 1985, y entre 1990 y 1996 habría disminuido en un 18,3%. De acuerdo a INDEC, en cambio, el salario medio real por obrero en la industria estaría en 1996 al mismo nivel de 1990, con oscilaciones en el período intermedio.

Desde mediados del año 1996 las tendencias recesivas se revirtieron, y finalmente el producto bruto de 1996 fue un 4,3% superior al de 1995. En el primer trimestre de 1997 el producto fue 8,1% superior al de igual período de 1996. También retomaron el crecimiento otros indicadores del nivel de actividad e inversión, y se registró una reducción en la tasa de desempleo, que en la encuesta de la onda de mayo de 1997 bajó al 16,1%.

A pesar de la recuperación mencionada, el aumento de la desocupación es señalado como el punto más crítico de la política económica desarrollada en los últimos años. Si bien existen factores coyunturales y locales que lo explican parcialmente, como la crisis recesiva desatada durante el año 1995, o lo acelerado del proceso de apertura, hay consenso en que se trata de un fenómeno estructural que excede los marcos locales para manifestarse en forma similar en muchas economías. Este es un indicio de su mayor gravedad y de la dificultad de solución, ya que está vinculado a la aceleración del cambio tecnológico, a la globalización de la economía y la generalización

de los modelos de apertura, todos ellos factores poco manejables por las políticas nacionales.

Otro de los instrumentos controvertidos del actual modelo económico es la tasa de cambio fija establecida por la ley de convertibilidad. Si bien ha sido exitoso en el control drástico de la inflación, acarrea también algunas consecuencias indeseables, tales como aumentar la vulnerabilidad de la economía argentina, sujetándola a las oscilaciones del dólar, y afectar a la competitividad de las exportaciones, al impedir el uso del tipo de cambio como herramienta de competencia en los mercados externos.

2. DESEMPEÑO DEL SISTEMA AGROALIMENTARIO E IMPACTOS DE LOS CAMBIOS

Los cambios en la macroeconomía en la década del 90 tuvieron fuertes impactos en la actividad del sector agropecuario, de la agroindustria y de los servicios vinculados. En términos generales estos cambios, que se analizan con detalle a continuación, contribuyeron a consolidar la existencia de un sistema agroalimentario (SAA), profundizando e intensificando las relaciones económicas, financieras y técnicas entre sus componentes. El SAA es definido como el conjunto de actividades de explotación agrícola, ganadera y pesquera, de comercialización de alimentos frescos, de elaboración industrial de alimentos y de distribución de materias primas, alimentos frescos y elaborados. A continuación se analizan los principales cambios operados en los subsistemas o etapas del SAA: la producción primaria, la producción industrial y la distribución agroalimentaria.

En este capítulo se evalúa el desempeño del sistema agroalimentario durante la década del 90 y se lo compara con el decenio anterior, considerando que el mismo es una resultante de los impactos de variaciones en los factores exógenos nacionales (principalmente cambios en el entorno macroeconómico y en el marco regulatorio) e internacionales (mercados) y de la respuesta de los

Cuadro 23

ARGENTINA. INDICADORES SOCIALES

Año	Salarios reales		Empleo		Pobreza (5)	
	1985=100	1990=100	Tasa de empleo	Tasa de desocup.	Porcentaje de hogares bajo la línea de:	
	(1)	(2)	(3)	(4)	Pobreza	Indigencia
1982	77,7			5,3	-	-
1983	97,4		35,6	4,7	-	-
1984	119,5		36,1	4,6	-	-
1985	100,0		35,7	6,1	-	-
1986	99,3		36,5	5,6	-	-
1987	93,9		36,6	5,9	-	-
1988	88,7		36,6	6,3	23,4	6,5
1989	83,7		36,7	7,6	29,0	7,7
1990	80,9	108,0	36,1	7,5	29,5	6,6
1991	72,1	100,0	37,0	6,5	19,1	3,2
1992	68,3	104,9	37,3	7,0	14,4	2,4
1993	67,2	107,3	37,3	9,6	13,4	3,1
1994	67,7	110,1	36,3	11,5	13,1	2,8
1995	66,5	105,0	34,7	17,5	17,3	4,6
1996	66,1	108,9	34,3	17,2	19,6	5,5
Promedios						
1982/84	98,2		35,8	4,9		
1985/89	93,1		36,4	6,3	26,2	7,1
1990/94	71,2	106,0	36,8	8,4	17,9	3,6
1995	66,5	105,0	34,7	17,5	17,3	4,6
1996	66,1	108,9	34,3	17,2	19,6	5,5

Notas y fuentes:

(1) Salario real ind.manufacturera.Remuner.media.Desde 1991, salario real devengado.

Elaborado por FIEL

(2) Salario medio /obrero ind. manufacturera. INDEC. Deflactado x IPC

(3) y (4) SPE - Informe Económico III trimestre 1996, pág. 176

(5) SPE. Informe Económico II trimestre 1996, pág. 64.

Promedio niveles mayo y octubre de cada año, para el total del Aglomerado del Gran Buenos Aires. 1996, sólo Mayo.

productores agropecuarios, industriales y comerciales a dichas modificaciones (factores endógenos).

Dimensionar cuantitativamente el sistema agroalimentario es factible sólo parcialmente, ya que sólo las cifras de producción de bienes son suficientemente desagregadas. Las cuentas nacionales y otras estadísticas sobre servicios no realizan discriminaciones por el tipo de productos que son objeto de los mismos. Se presentan a continuación indicadores del peso en el Producto Bruto y en las exportaciones y de su evolución en el período considerado.

A. El complejo agroalimentario. Su incidencia en el conjunto de la economía

Participación en el producto bruto y evolución

En este capítulo se analizan las actividades económicas vinculadas con la producción de alimentos. Sin embargo, en algunos casos se mencionan otras producciones no alimentarias (como el algodón o el tabaco) o componentes del producto bruto agropecuario, sea por brindar una visión global, por su importancia regional, o porque figura agregado en las estadísticas disponibles.

En relación al producto bruto interno, el peso del sector agroalimentario se ha mantenido constante en los últimos quince años, en torno al 13,7% del total, sin mostrar variaciones significativas como consecuencia de la nueva política económica²⁶. Igualmente se ha mantenido estable la participación de los subsectores primario e industrial en el conjunto agroalimentario. El sector primario incluyendo agricultura, ganadería y pesca (pero no silvicultura, caza ni construcciones agropecuarias) aportó en el período el 7,7% del total, mientras que la industria manufacturera de

alimentos, bebidas y tabaco lo hizo con el 6% (Cuadro 24)²⁷. En relación a los sectores productores de bienes, el complejo agroalimentario participó con el 32% del producto en el período 1990-1995.

La constancia de la participación del producto del sector agroalimentario y de cada uno de sus dos componentes a lo largo de 15 años es sugerente y permite formular la hipótesis de que este sector es competitivo y mantiene ventajas comparativas en el comercio internacional. Estas explicarían su permanencia y su crecimiento en términos absolutos, aún en marcos económicos de signo divergente para el sector.

En efecto, esta evolución es contraria a la tendencia general en el desarrollo de los países, de pérdida de importancia del sector agrario en relación al PBI. En la Argentina, en particular en la década del 90, en que ha crecido notablemente la participación de los sectores productores de servicios, el mantenimiento del peso relativo del complejo agroalimentario puede interpretarse como un indicador de que la competitividad de este sector es al menos similar al promedio de competitividad de los demás sectores de la economía y no se ha reducido.

El sector agroalimentario ha crecido a lo largo de los últimos quince años, tendencia que se ha mantenido en la mayoría de los años del período. Las tasas de crecimiento para el complejo y de otros agregados figuran en el Cuadro 25 y en el Gráfico 12. Puede apreciarse que, a diferencia del resto de la economía, cuyo producto cayó en la década 1980/90 a una tasa del 1,4% anual acumulativa, el SAA creció durante esos años al 1,1% a.a., originándose la mayor parte del crecimiento en el subsector primario, aunque la industria también mantuvo una tasa positiva. En el período 1990/96, el resto de la economía revierte la tendencia, creciendo a un 5,9% a.a., en tanto el SAA mantiene y acrecienta su desempeño positivo, creciendo al 3,7% a.a., originándose el aumento principalmente

²⁶ Como se ha señalado, la estimación del peso del complejo agroalimentario en el conjunto de la economía, cuantitativamente, se limita en este análisis a las etapas de producción de bienes, sin incluir servicios vinculados.

²⁷ A fines de comparación, valga señalar que el resto de la industria participó en el período 1990-95 con el 19% del PBI.

Cuadro 24

IMPORTANCIA DEL SISTEMA AGROALIMENTARIO EN LA ECONOMIA ARGENTINA

	Promedios	
	1980-89	1990-1995
EN LA PRODUCCION	En miles de pesos de 1986	
PRODUCTO BRUTO INTERNO	9826	11309
SECTORES PROD. DE BIENES	4449	4861
PB AGROPECUARIO	771	863
PB INDUSTRIA DE ALIMENTOS,BEBIDAS Y TABACO	583	676
PB AGROPEC.+ IND.ALIMENTOS,BEBIDAS y TABACO	1354	1539
	En porcentajes	
Sobre PRODUCTO BRUTO INTERNO		
PB Agropecuario	7,8	7,6
PB Ind.Alimentos, Bebidas y Tabaco.	5,9	6,0
PB Agropec.+ Ind. Alimentos, Bebidas y Tabaco.	13,8	13,6
Sobre PRODUCCION DE BIENES		
PB Agropecuario	17,3	17,7
PB Ind.Alimentos, Bebidas y Tabaco.	13,1	13,9
PB Agropec.+ Ind. Alimentos, Bebidas y Tabaco.	30,4	31,7
	Promedios	
	1980-89	1990-1996
EN EXPORTACIONES TOTALES		
PRODUCTOS PRIMARIOS	37,5	25,6
Alimenticios y frescos	34,5	22,6
No alimenticios	2,9	3,0
MANUFACTURAS DE ORIGEN AGROPECUARIO	37,0	37,7
Alimentos y bebidas	30,3	31,3
Otras manuf.de origen agrop.	6,7	6,3
TOTAL DE ORIGEN AGROPECUARIO	74,4	63,3
En % del total de origen agropecuario		
Primarios y frescos	50,3	40,5
Elaborados	49,7	59,5
Alimentos y bebidas s/total de origen agropecuario.	87,0	85,2

Fuente: Secretaría de Programación Económica. Informe Económico - INDEC

en el subsector de la industria alimentaria.

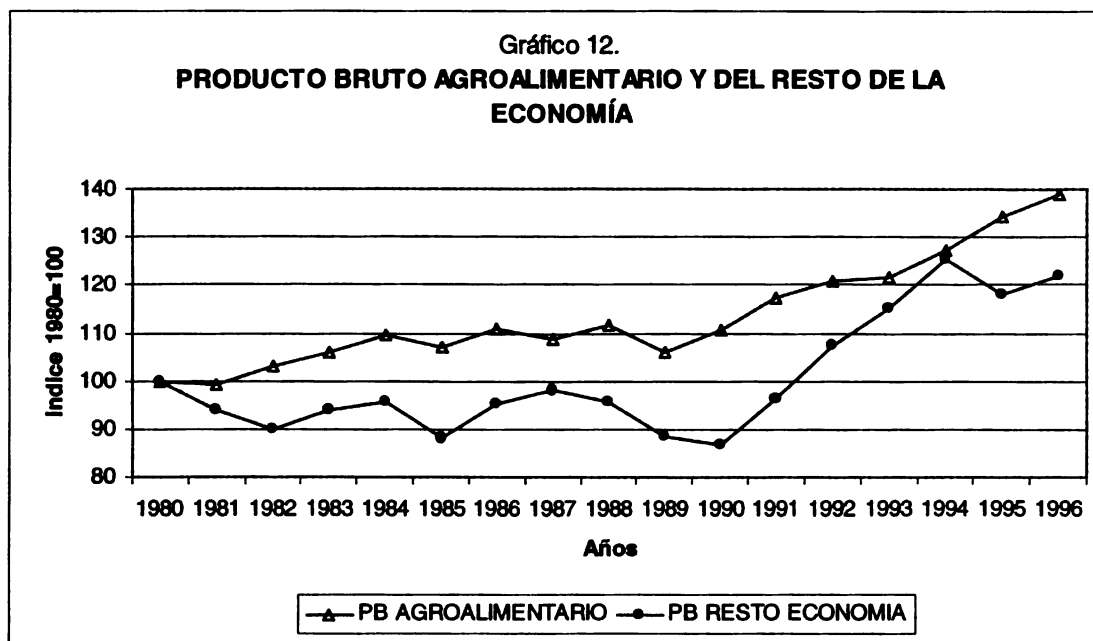
Estas cifras, unidas a la constancia de la participación relativa del SAA en el conjunto de la economía, apoyan la hipótesis de que el SAA está sólidamente integrado en la economía argentina, y que el impacto de las nuevas pautas macroeconómicas ha sido favorable en términos de desempeño productivo. En los puntos posteriores se particularizarán estas conclusiones para las distintas ramas y actividades.

Participación en las exportaciones y su evolución

El conjunto de productos de origen agropecuario (primarios y elaborados) es la principal fuente de las exportaciones argentinas. En

la década del 80 aportó en promedio el 74,4% del total de ventas al exterior, y en la del 90 el 63,3%. De este conjunto, los alimentos (primarios y elaborados) representan actualmente el 85%, integrándose el resto por fibras (lana y algodón) y otros no alimenticios de menor peso.

Las cifras de ambas décadas muestran la consolidación de un proceso de largo plazo cual es la disminución de la participación relativa del sector agropecuario y agroindustrial en las exportaciones totales, aunque manteniendo el lugar más importante. La disminución de importancia en el total se origina en la menor participación de los productos primarios, que pasó del 50% al 40% del conjunto agropecuario. En cambio, los productos elaborados participaban, en la década del 90, con el 60% de las exportaciones del complejo.



Cuadro 25

TASAS DE CRECIMIENTO DE LA ECONOMIA Y EL SECTOR AGROALIMENTARIO

Período	Total de economía	Total (1) agropecuario	Subtotal agropecuario(2)	Ind. alim. beb. y tab.	Total agro-alimentario. (3)	Resto (4) economía
	(% anual acumulativo)					
1980/90	-1,1	1,5	1,7	0,4	1,1	-1,4
1990/96	5,6	2,8	2,8	4,8	3,7	5,9

Fuente: Elaborado en base a SPE Datos provisorios de cuentas nacionales.

(1) Agricultura, caza, silvicultura, pesca y construcciones agropecuarias

(2) Agricultura, ganadería y pesca

(3) Subtotal agropecuario + ind. alimentos, beb. y tab.

(4) Total de la economía - agroalimentaria

Es notorio el crecimiento de las exportaciones alimentarias (primarias y elaboradas) en los últimos 15 años, el que se ha acelerado notoriamente en el último lustro (Cuadro 26). En efecto, mientras que en la década del 80 la tasa anual de crecimiento de estas exportaciones fue del 2,8%, en el período 1990-1996 dicha tasa fue del 9,7%. Un análisis más detallado indica un cambio en la base de dicho incremento, ya que, en la primera etapa, el mismo se explicaba por los productos elaborados, mientras que en los últimos años, el crecimiento es parejo

para los productos primarios y elaborados. Este resultado muestra que el contexto internacional y el marco de las políticas operaron favorablemente tanto para los productos primarios como para los alimentos frescos y elaborados, y que el sector privado respondió dinámicamente a los estímulos. Será necesario esperar algunos años para confirmar si esta evolución positiva se debió principalmente a una de las mejores coyunturas de los mercados de granos o refleja cambios más profundos orientados por las transformaciones institucionales.

Cuadro 26

TASAS DE CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES

(% ANUAL ACUMULATIVO)

	1980/90	1990/96
TOTAL AGROALIMENTARIO	2,8	9,7
Primarios	0,5	9,4
Elaborados	4,8	10,0
OTROS DE ORIGEN AGROPECUARIO	2,2	11,9
Primarios	-0,2	11,5
Elaborados	4,0	12,2
TOTAL ORIGEN AGROPECUARIO	2,7	10,0
Primarios	0,4	9,6
MOA	4,7	10,3
TOTAL EXPORTACIONES NACIONALES	4,4	11,5
TOTAL MANUFACT. DE ORIGEN INDUSTRIAL	8,1	11,4

Fuente: Elaborado en base a INDEC

Los resultados destacados del sector agroalimentario en el período de análisis no avalan sin embargo ninguna tesis de oposición entre el desarrollo de este sector y el del resto de la industria. En efecto, si se compara la evolución de las exportaciones de origen agropecuario con el resto de las exportaciones, puede apreciarse que, tanto en la década del 80 como en la del 90, la tasa anual de crecimiento de las exportaciones totales y de las de manufacturas de origen industrial ha sido superior a las de origen agropecuario, lo que indica un creciente perfil industrial del comercio exterior argentino.

En síntesis, el análisis de la evolución y estructura del sector agroalimentario en los últimos quince años, revela los siguientes hechos destacados:

- el sector agroalimentario mantiene una participación constante dentro de la economía argentina, del 14% del producto bruto interno, y del 32% del de los sectores productores de bienes;
- el sector agroalimentario ha crecido permanentemente en los últimos 15 años, y ha triplicado su tasa de crecimiento en la década del 90. Al interior del sector, en los últimos años el crecimiento fue más destacado en el subsector industrial que en el primario;
- las exportaciones del sector agroalimentario conforman el grupo de bienes más importante de las exportaciones totales, aunque su importancia relativa muestra tendencia decreciente;
- los alimentos elaborados son el componente de mayor peso en las exportaciones agroalimentarias, y esta participación va en aumento y
- la evolución de la producción y las exportaciones del sector agroalimentario en la década del 90 muestran una respuesta positiva del sector privado a las nuevas pautas de la política económica y a las mejores condiciones de los mercados externos en relación a la década pasada.

B. El sector primario

Como se ha señalado, la participación del sector agropecuario en la actividad económica nacional ha promediado en los últimos años el 7,7%. La composición del producto sectorial ha experimentado transformaciones de importancia, que se mantienen a lo largo de los últimos años. Estas pueden resumirse en tres tendencias (ver Cuadro 27):

- incremento de importancia de la agricultura, que pasó del 47,3% del producto bruto agropecuario en la década del 80 al 49,8% en la del 90;
- reducción de participación del sector pecuario, del 42,4% al 39,7% en igual período y
- aumento del peso de la pesca, del 1,4% al 2,8%.

Dentro de cada uno de los subsectores también se han producido cambios de largo plazo en la participación de las distintas producciones. En el sector **agrícola**, si bien aumenta la producción en valores absolutos de todos los subsectores, la participación de los cultivos extensivos (cereales y oleaginosas) se incrementa -pasan del 45% al 51% del producto bruto agrícola- reduciéndose proporcionalmente la de los intensivos. A su vez, dentro de los extensivos, crece la importancia de oleaginosas -transformándose en el primer subgrupo en importancia de toda la producción agropecuaria- y disminuye la de cereales.

Al interior de la actividad **pecuaria**, se nota una reducción de la participación del ganado vacuno, ovino, porcino, caprino y de la lana, y fuerte aumento de lechería -que llega casi al 20% del producto bruto pecuario- y de granja (principalmente aves) que aporta el 11%. (Cuadro N°27).

Cuadro 27
COMPOSICION Y EVOLUCION DEL VALOR AGREGADO AGROPECUARIO. TOTAL Y SUBSECTORES 1980-1996

TOTAL AGROPECUARIO	AGROPECUARIO	AGRICOLA	PECUARIO	PESCA	SILVICULTURA	CONSTRUC. AGROPEC.	CAZA			
PARTICIPACION DE SUBSECTORES EN PB AGROPECUARIO										
1980/88	100,0	47,3	42,4	1,4	1,2	7,6	0,1			
1990/96	100,0	49,8	39,7	2,8	1,2	6,5	0,1			
TASA ANUAL ACUMULATIVA DE CRECIMIENTO										
1980/90	1,5	2,5	0,6	7,2	2,8	-1,4	-0,9			
1990/96	2,8	3,4	1,2	18,1	1,8	2,7	-9,6			
Periodo	AGRICOLA	CEREALES	OLEAGINOSAS	CULTIVOS EXTENSIV.	CULTIVOS INDUSTRI.	FRUTALES	HORTALIZAS	LEGUMBRES	FLORES	CULTIVOS INTENSIVOS
PARTICIPACION EN PB AGRICOLA										
1980/88	100,0	26,5	18,7	45,2	18,7	15,0	18,7	1,5	0,7	54,8
1990/96	100,0	21,6	29,8	51,4	15,7	14,1	16,8	1,6	0,4	48,6
TASA ANUAL ACUMULATIVA DE CRECIMIENTO										
1980/90	2,5	1,1	9,8		-0,3	-0,2	1,3	5,1	-5,5	
1990/96	3,4	6,9	3,0		1,3	2,0	3,1	0,6	-0,7	
Periodo	PECUARIO	GANADO	G. VACUNO	G. OVINO	G. PORCINO	G. EQUINO	G. CAPRINO	LECHE	LANA	GRANJA
PARTICIPACION EN PB PECUARIO										
1980/88	100,0	66,3	57,5	2,0	6,0	0,4	0,4	16,4	7,5	9,9
1990/96	100,0	64,9	58,0	1,0	4,9	0,7	0,2	19,0	5,3	10,8
TASA ANUAL ACUMULATIVA DE CRECIMIENTO										
1980/90	0,6	0,5	1,0	-4,8	-4,1	10,7	-7,1	2,5	-2,2	0,9
1990/96	1,2	-0,4	-0,5	-6,6	3,1	-1,9	-3,7	5,9	-3,3	4,6

Fuente: Elaborado en base a datos provisorios de la Secretaría de Programación Económica.

Las conclusiones obtenidas de las cuentas nacionales pueden enriquecerse con el análisis de las estimaciones agrícolas y ganaderas (áreas sembradas y cosechadas, producción, rendimientos, existencias, etc.), discriminando la variación de sus componentes.

Evolución del subsector agrícola

Las superficies sembradas y cosechadas, producción y rendimientos de los principales cultivos se analizan en los Cuadros 28 a 33 agrupando los cultivos en las siguientes categorías: cereales y oleaginosas, cultivos industriales, frutas y hortalizas ²⁸.

Cereales y oleaginosas

Para este subgrupo, además del análisis de largo plazo de los incrementos y sus fuentes, en base a bienios desde la década del 80, se presenta un análisis de corto plazo, para evidenciar el fuerte cambio operado en la agricultura de granos entre los años 1993/94 y 1996/97 (Cuadros 28 y 29). En el caso de los cereales, se observa que las superficies declinaron fuertemente hasta principios de la década del 90, mientras que los rendimientos aumentaron a una tasa moderada. En el período largo la superficie en cereales se redujo al 1,8% a.a., pero en el subperíodo 1993/94 y 1996/97 se produce una fuerte recuperación y la misma crece -entre puntas- el 28,8%. En este subperíodo también

crecen los rendimientos, en un total de 8,3% entre puntas.

En el caso de oleaginosas, en el período largo crecen tanto las áreas como los rendimientos, aunque las primeras en mayor medida (6,3% a.a. las áreas y 1,34% los rendimientos para girasol y soja). En el subperíodo más reciente en cambio, el crecimiento de áreas, si bien positivo, es menor que el de cereales, y los rendimientos de soja y girasol disminuyen.

En conjunto de todos los granos, se asiste en los últimos años a un proceso de recuperación de áreas sembradas y a un récord histórico de producción. Anteriormente, el máximo sembrado se había alcanzado en los años 1983 y 1984, con algo más de 23 millones de ha. Luego, por diversas razones, el área cayó, manteniéndose en los 19-20 millones ha hasta 1993. Entre este último año y 1996, la superficie sembrada con granos creció en total un 25,6%, alcanzando en la campaña 1996/97 un récord de 24,5 millones de ha.

El aumento en los rendimientos en el largo plazo puede atribuirse al efecto acumulativo de cambios tecnológicos en diversas áreas, mientras que el ocurrido en el corto plazo reciente parece estar determinado principalmente por el fuerte incremento en la fertilización en trigo y maíz, que como se señaló en el capítulo anterior, llegó en la campaña 1996/97 al 67% y 49% de la superficie sembrada, respectivamente.

²⁸ Los datos utilizados son de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación, a través de sus diversas publicaciones y bases de datos. Particularmente *La siembra y la cosecha*, publicado en 1997, analiza la evolución de la presente década.

Cuadro 28

CEREALES Y OLEAGINOSOS. AREAS, PRODUCCION Y RENDIMIENTOS.

PERIODOS	Area sembrada (mill. de ha)	Area cosechada (mill. de ha)	Producción (mill. de tn)	Rendim. (kg/ha)	Tasa % var. anual (3)	
					Area semb.	Rendim.
CEREALES						
1981/82-82/83	17,2	13,2	30,4			
1989/90-90-91	11,5	8,1	17,7			
1995/96-96/97	13,3	10,1	29,1		-1,83	
DE COSECHA (1)						
1981/82-82/83	13,5	12,4	29,5	2380		
1989/90-90-91	8,6	7,5	17,0	2264		
1995/96-96/97	10,8	9,7	28,6	2938	-1,54	1,51
FORRAJEROS Y VARIOS						
1981/82-82/83 (2)	3,8	0,8	0,9	1124		
1989/90-90-91	2,9	0,6	0,7	1279		
1995/96-96/97	2,5	0,4	0,4	1149	-2,98	0,16
OLEAGINOSOS						
Prom. 1981/82-82/83	5,1	4,9	7,1			
Prom. 1989/90-90/91	8,4	8,1	15,5			
Prom. 1995/96/96/97	10,0	9,7	18,4		4,94	
GIRASOL y SOJA						
Prom. 1981/82-82/83	4,0	3,9	6,3	1598		
Prom. 1989/90-90/91	7,6	7,4	14,7	2003		
Prom. 1995/96/96/97	9,5	9,3	17,9	1926	6,34	1,34
LINO y MANI						
Prom. 1981/82-82/83	1,0	1,0	0,9	856		
Prom. 1989/90-90/91	0,8	0,7	0,7	998		
Prom. 1995/96/96/97	0,4	0,4	0,5	1241	-6,29	2,69
	0,0	0,0	0,0			
CEREALES Y OLEAGINOSOS						
Prom. 1981/82-82/83	22,3	18,1	37,5			
Prom. 1989/90-90/91	19,9	16,2	33,2			
Prom. 1995/96/96/97	23,3	19,8	47,4		0,30	

Fuente: Elaborado en base a datos de la SAGPyA.

(1) Arroz, cebada cervecera, maíz, sorgo granífero y trigo

(2) Alpiste, avena, cabada forrajera, centeno y mijo

(3) Período: 14 años

Cuadro 29

**VARIACIONES EN LA SUPERFICIE, PRODUCCION Y RENDIMIENTOS DE CEREALES Y OLEAGINOSOS
ENTRE LAS CAMPAÑAS 1993/94 y 1996/97**

(Variación porcentual entre puntas)

CULTIVO	Area sembrada	Area cosechada	Producción	Rendimiento
Alpiste	-10,7	-10,5	-8,9	1,7
Arroz	51,1	52,8	77,7	16,3
Avena	-4,8	-15,3	-25,8	-12,4
Cebada cervecera	21,3	-5,2	-14,2	-9,4
Cebada forrajera	-28,0	55,0	30,3	-16,0
Centeno	-17,5	-47,2	-45,1	4,0
Maiz	37,1	33,1	38,5	4,1
Mijo	28,6	42,5	6,7	-25,1
Sorgo	15,0	11,0	26,6	14,1
Trigo	44,0	42,6	60,8	12,8
Total cereales	28,8	33,8	44,9	8,3
Girasol	40,0	38,7	26,2	-9,0
Lino	-37,3	-37,3	-36,0	2,0
Mani	128,1	105,7	44,2	-29,9
Soja	13,3	11,9	8,2	-3,3
Total oleaginosas	21,3	19,6	12,9	-5,6

Fuente: Elaborado en base a datos de la SAGPYA.

Como balance general, la evolución del sector de cereales y oleaginosas puede ser relacionada estrechamente con los cambios en la rentabilidad de estas actividades. El Cuadro 30 y Gráfico 13 presentan la evolución de las medidas de rentabilidad, para el período 1991-1996, para los principales granos, las cuales evidencian el incremento de beneficios ocurrido en el período.

De los datos surge que el aumento de precios ha sido, en general, la fuente más importante del incremento de los márgenes, mientras que los costos, en promedio, se han mantenido estables o aumentado en menor proporción que los precios del producto. Dado que estos cálculos se realizan con un rendimiento fijo, puede suponerse que la incorporación de tecnología ha permitido una relación beneficio-costos superior a la indicada.

Cuadro 30

INDICADORES DE COSTOS, INGRESOS Y RESULTADOS EN LA ACTIVIDAD AGRICOLA
 (En dólares/ha.)

Productos	Períodos (*)	CAMPAÑA						
		1990/91	1991/92	1992/93	1993/94	1994/95	1995/96	1996/97
TRIGO	PRECIO (U\$S/qq)	6,26	10,05	11,80	12,00	12,85	20,03	12,80
	RENDIMIENTO (qq/ha.)	22,00	22,00	22,00	22,00	22,00	22,00	22,00
	INGRESO BRUTO	137,61	221,10	259,60	264,00	282,70	440,66	281,60
	GASTOS (**)	171,96	172,44	184,03	171,27	182,73	188,66	174,90
	MARGEN BRUTO	-34,35	48,66	75,57	92,73	99,97	251,90	106,70
	GASTOS ESTRUCTURA	53,72	65,47	75,89	66,02	67,28	73,63	78,03
	RESULTADO NETO	-88,07	-16,81	-0,32	26,71	32,69	178,27	28,67
MAÍZ	PRECIO (U\$S/qq)	8,55	8,83	8,90	10,47	9,83	17,10	11,10
	RENDIMIENTO (qq/ha.)	45,00	45,00	45,00	45,00	50,00	50,00	50,00
	INGRESO BRUTO	384,75	397,50	400,50	471,15	491,50	855,00	555,00
	GASTOS (**)	269,53	275,29	265,69	298,18	305,48	395,53	355,16
	MARGEN BRUTO	115,22	122,21	134,81	172,82	186,19	459,47	199,84
	GASTOS ESTRUCTURA	65,47	74,32	71,39	66,02	74,68	76,50	78,03
	RESULTADO NETO	49,75	47,89	63,42	106,80	111,51	382,97	121,81
SOJA	PRECIO (U\$S/qq)	17,57	18,32	19,63	22,20	18,63	26,73	30,23
	RENDIMIENTO (qq/ha.)	22,00	22,00	22,00	22,00	22,00	22,00	22,00
	INGRESO BRUTO	386,54	402,97	431,86	488,40	409,93	588,06	665,06
	GASTOS (**)	243,68	251,73	254,63	275,72	258,90	282,76	304,30
	MARGEN BRUTO	142,86	151,23	177,23	212,68	151,03	305,30	360,76
	GASTOS ESTRUCTURA	65,47	74,32	71,39	66,02	74,68	76,50	78,03
	RESULTADO NETO	77,39	76,91	105,84	146,66	76,35	228,80	282,73
GIRASOL	PRECIO (U\$S/qq)	14,97	16,23	21,00	22,13	19,77	22,77	22,27
	RENDIMIENTO (qq/ha.)	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00
	INGRESO BRUTO	269,40	292,20	378,00	398,40	355,80	409,80	400,80
	GASTOS (**)	211,94	223,62	231,00	248,61	191,06	190,13	197,90
	MARGEN BRUTO	57,46	69,97	147,00	149,79	164,74	219,67	202,90
	GASTOS ESTRUCTURA	65,47	74,32	71,39	66,02	74,68	76,50	78,03
	RESULTADO NETO	-8,01	-5,74	75,61	83,77	90,06	143,17	124,87

FUENTE: Elaborado sobre información de MÁRGENES AGROPECUARIOS, mensual.

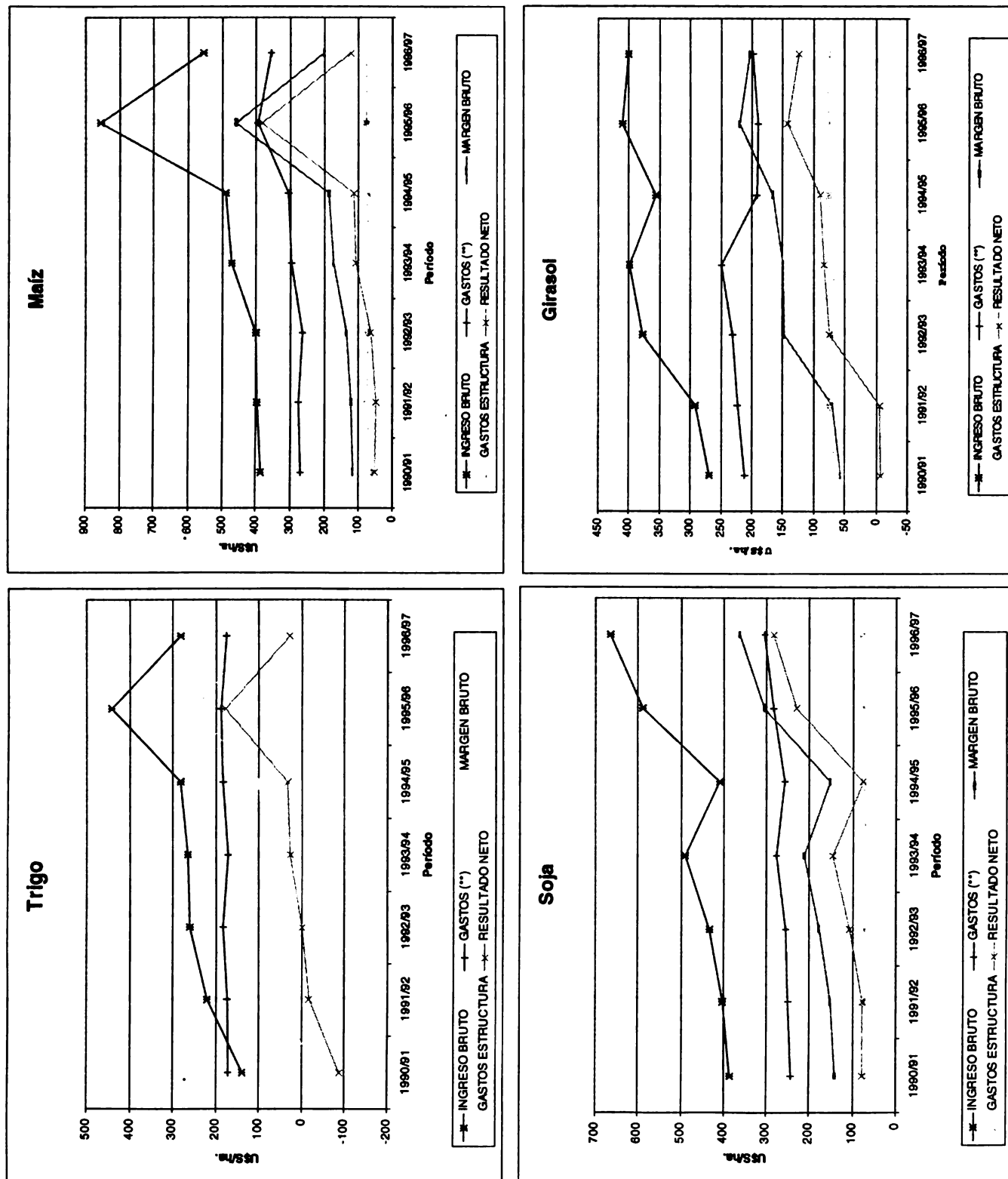
(*) Trigo: promedio de precios diciembre/enero.

Maíz, soja, girasol: promedio de precios abril/mayo/junio.

(**) Costos directos de producción, cosecha y comercialización (en girasol excluye bonificaciones)

Gráfico 13

INDICADORES DE COSTOS, INGRESOS Y RESULTADOS DE ACTIVIDADES AGRÍCOLAS.



Cultivos industriales

En la evolución de los cultivos industriales (Cuadro 31), los desempeños varían según los productos, lo que refleja situaciones diferenciales de competitividad y nivel de protección. En términos generales, el período 1991-1996 muestra un impacto positivo destacable en el área sembrada y la producción del algodón y la yerba mate. Las diferencias de competitividad están originadas básicamente en la evolución de la productividad. Tanto en algodón como en yerba mate se produjo aumento de rendimientos originado en incorporación de cambio tecnológico. El incremento de área sembrada se origina en las mejores perspectivas de mercado. El té tiene un desempeño positivo en el largo plazo y también en el período 1991-96. Es destacable que en estos tres productos el aumento de producción fue acompañado de aumento de exportaciones.

En cambio, el azúcar muestra tendencia decreciente en las áreas sembradas, los rendimientos y la producción. Estas tendencias están relacionadas con la menor ventaja comparativa argentina en este producto -por razones ecológicas y de menor eficiencia primaria e industrial-, potenciada por los altos niveles de intervención en el comercio internacional de este producto. Asimismo, la situación en el MERCOSUR es incierta y conflictiva; hay un régimen de excepción para el azúcar argentino que mantiene sus aranceles, pero éste debe finalizar en el año 2001. Para la misma fecha, las políticas nacionales deberían estar armonizadas y por lo tanto Brasil debería eliminar la protección indirecta que brinda a través de los estímulos a su utilización como combustible.

Cuadro 31

CULTIVOS INDUSTRIALES. AREAS, PRODUCCION Y RENDIMIENTOS.

CULTIVO	Promedio de campañas	Area sembrada (Miles de ha)	Area cosechada (Miles de ha)	Producción (Miles de tn.)	Rendimiento (kg/ha)	Tasa % Var. anual Período completo (1)		Tasa % Var. anual Entre períodos (2)	
						A.sembrada	Rendimiento	A.sembrada	Rendimiento
ALGODÓN	1981/82-1982/83	388,6	371,4	432,2	1158				
	1989/90-1990/91	596,0	541,7	856,2	1579			4,87	3,51
	1994/95-1995/96	885,7	824,5	1236,0	1522	6,06	1,97	8,25	-0,73
CAÑA DE AZÚCAR	1981/82-1982/83	351,7	311,0	15058,0	48429				
	1989/90-1990/91	341,7	273,9	13260,0	48341			-0,32	-0,02
	1994/95-1995/96	310,5	295,8	12332,3	41696	-0,89	-1,06	-1,90	-2,91
TE	1981/82-1982/83	41,3	37,3	158,8	4250				
	1989/90-1990/91	43,5	38,0	207,7	5469			0,58	2,84
	1994/95-1995/96	43,6	37,4	198,1	5301	0,38	1,59	0,03	-0,62
YERBA MATE	1981/82-1982/83	127,3	86,0	148,8	1727				
	1989/90-1990/91	171,8	104,2	158,3	1520			3,39	-1,41
	1994/95-1995/96	208,4	156,7	265,3	1695	3,58	-0,13	3,94	2,21

Fuente: Elaborado en base a datos de la SAGPyA.

(1) Período: 14 años.

(2) Período: 9 y 5 años respectivamente.

Frutas

En este rubro, la evolución en el período 1990-96 es positiva en el conjunto, a una tasa anual acumulativa del 2%, revirtiendo el estancamiento de la década del 80 (Cuadros 27 y 32). Sin embargo, los desempeños fueron muy variables según los productos. En el caso de la fruta de pepita, hay diferencia en la evolución de pera y manzana. Mientras que la primera exhibe una tasa de aumento del 4% a.a. en el área sembrada y casi 10% en los rendimientos, la manzana muestra un crecimiento mínimo. Esta divergencia es reflejo del distinto nivel tecnológico en dichos cultivos y la situación de sus respectivos mercados. Sin embargo, las informaciones disponibles sobre manzana indican una importante renovación de variedades e incorporación de tecnología en los dos últimos años, lo que se reflejará probablemente en crecimientos futuros.

En el grupo de cítricos también hay diferencia entre productos: el limón es el de desempeño más destacado. Su demanda externa se ha incrementado notablemente en base a las características diferenciales del producto argentino, basadas en la alta calidad de las nuevas variedades, el grado de acidez y la ausencia de cancrrosis en el NOA, principal zona productora. Como consecuencia, el limón muestra un crecimiento de 4% anual acumulativo en las áreas sembradas y un 6% a.a. en los rendimientos. Le sigue la mandarina, producto que está ganando nuevos mercados. En cuanto a la naranja y el pomelo, la tendencia está distorsionada por una grave situación de sequía y heladas en la campaña 1995/96, pero hasta ese momento mostraron una tendencia levemente creciente. También para estas especies la necesaria eliminación de la cancrrosis, aún presente en sus

zonas de producción, será decisiva para la colocación en nuevos mercados externos.

En ambos grupos de frutas se incrementó notablemente la exportación, en porcentajes muy superiores a los del aumento productivo.

Entre los factores que favorecieron el notable aumento de exportaciones merecen señalarse el bajísimo grado de rechazos de mercadería por calidad o problemas fitosanitarios y el hecho de que se comenzaron a utilizar puertos cercanos a las zonas productivas, que modernizaron o abarataron su operatoria.

La uva, que en su casi totalidad se destina a vinificar, muestra una drástica caída de las áreas plantadas en la década del 80, que se continúa en menor medida en la del 90. La misma deriva del importante cambio en la demanda interna, con fuerte caída del consumo de vino común, paralelo al incremento del de cerveza y bebidas sin alcohol. La industria vitivinícola comenzó un proceso de reconversión hacia vinos de mayor calidad y precio dirigidos a una franja de demanda de mayor poder adquisitivo, tanto en el mercado nacional como internacional. Esta situación de mercado, unida a la desregulación de la producción (que sostenía artificialmente esta actividad), provocaron la caída de áreas plantadas, y la sustitución de una buena parte de los viñedos de uva común por una menor extensión de cultivos de cepas de mayor calidad para vinificar.

Paralelamente, ha comenzado un proceso de desarrollo de producción de uva de mesa, de interesantes perspectivas pero aún poco significativo en volumen en relación a la uva para vino.

Cuadro 32

FRUTAS. AREAS, PRODUCCION Y RENDIMIENTOS

PRODUCTOS	Promedio de campañas	Area sembrada (Miles de ha)	Area cosechada (Miles de ha)	Producción (Miles de tn)	Rendimiento (kg/ha)	Tasa % var. anual Período completo (1)		Tasa % var. anual Entre períodos (2)	
						Area sembrada	Rendimiento	Area sembrada	Rendimiento
NARANJA	1981/82-1982/83	69,3	58,8	622,5	10591,6				
	1989/90-1990/91	59,3	49,2	711,1	14433,6			-1,71	3,50
	1994/95-1995/96	56,2	48,1	675,7	14101,9	-1,49	2,07	-1,08	-0,46
POMELO	1981/82-1982/83	16,4	13,0	147,3	11354,4				
	1989/90-1990/91	11,1	9,7	185,2	18963,2			-4,24	5,86
	1994/95-1995/96	11,3	9,6	179,0	18664,2	-2,66	3,61	0,27	-0,32
LIMÓN	1981/82-1982/83	26,6	20,5	370,5	18089,2				
	1989/90-1990/91	26,2	21,1	417,7	19810,6			-0,16	1,02
	1994/95-1995/96	31,7	28,9	777,7	26937,3	1,26	2,89	3,88	6,34
MANDARINA	1981/82-1982/83	28,6	19,6	249,5	12713,0				
	1989/90-1990/91	32,9	27,9	313,4	11187,8			1,60	-1,41
	1994/95-1995/96	35,8	28,8	329,7	11379,7	1,62	-0,79	1,67	0,34
MANZANA	1981/82-1982/83	53,6		866,0					
	1989/90-1990/91	54,2	47,8	1021,5	21455,2			0,13	-
	1994/95-1995/96	55,2	50,2	1116,0	22275,5	0,21	-	0,35	0,75
PERA (3)	1981/82-1982/83	17,3	n.d.	133,8					
	1989/90-1990/91	20,1	16,6	267,0	16146,3			1,72	-
	1994/95-1995/96	24,4	19,3	500,5	25922,8	2,51	-	3,95	9,93
UVA	1981-1982	323,2	n.d.	3180,9	9840,4				
	1989-1990	235,3	n.d.	2656,5	11275,6			-3,46	1,52
	1995-1996	210,8	n.d.	2446,8	11610,0	-2,81	1,11	-1,81	0,49

Fuente: Elaborado en base a datos de la SAGPyA.

(1) Período: 14 años, excepto para uvas (15 años).

(2) Período: 9 y 5 años respectivamente, excepto uva (9 y 6 años).

n.d: No disponible

Cuadro 32

FRUTAS. AREAS, PRODUCCION Y RENDIMIENTOS

Hortalizas

Este subsector, que venía creciendo lentamente en la década del 80, aumenta su tasa al 3% a.a. en el período 1990/96 (Cuadro 27). La falta de elaboración de estadísticas adecuadas limita el análisis a tres hortalizas denominadas *pesadas*: papa, ajo y cebolla. En los tres productos, en el período en análisis se produce un crecimiento destacado en áreas o rendimientos, según los casos (Cuadro 33).

Debe destacarse que, particularmente en cebolla y ajo, la integración en el MERCOSUR

significó la apertura del mercado brasilero. Un ejemplo ilustrativo es que, en el primer semestre de 1997, la producción argentina cubrió el 96% de las importaciones de cebolla fresca de Brasil, y el 78% de las de ajo. Para estos productos, las menores distancias geográficas de algunas zonas productoras a este mercado y la ausencia de aranceles provocaron una diferencia de rentabilidad destacable en relación a potenciales mercados fuera de la zona. La respuesta del sector privado fue, además de la expansión de áreas, la innovación tecnológica en materia de variedades y manejo en general.

Cuadro 33

HORTALIZAS. AREAS, PRODUCCION Y RENDIMIENTOS

PRODUCTOS	Promedio de campañas	Area sembrada (Miles de ha)	Area cosechada (Miles de ha)	Producción (Miles de tn)	Rendimiento (kg/ha)	Tasa % var. anual Período completo (1)		Tasa % var. anual Entre periodos (2)	
						Area sembrada	Rendimiento	Area sembrada	Rendimiento
AJO	Prom. 1981/82-1982/83	7,9	7,9	42,9	5416,2				
	Prom. 1989/90-1990/91	8,5	8,5	57,2	6668,8			0,85	2,34
	Prom. 1994/95-1995/96	8,9	8,8	81,9	9318,9	0,84	3,95	0,83	6,92
PAPA	Prom. 1981/82-1982/83	106,5	105,2	1915,1	18195,5				
	Prom. 1989/90-1990/91	83,9	81,9	1674,0	20421,9			-2,61	1,29
	Prom. 1994/95-1995/96	100,1	94,0	2351,4	25159,0	-0,44	2,34	3,60	4,26
CEBOLLA	Prom. 1981/82-1982/83	14,9	14,2	300,0	21079,9				
	Prom. 1989/90-1990/91	19,3	18,9	448,4	23651,8			2,88	1,29
	Prom. 1994/95-1995/96	22,6	20,4	522,9	25601,2	3,00	1,40	3,21	1,60

Fuente: Elaborado en base a datos de la SAGPyA.

(1) Para calcular por Períodos completos se utilizaron 14 períodos

(2) Para calcular entre períodos se utilizaron 9 y 5 períodos respectivamente.

Evolución de la actividad pecuaria

Dentro de la actividad pecuaria, se analiza el desempeño de los tres grupos principales por su aporte al producto bruto agropecuario: ganadería vacuna, lechería y granja.

Ganadería vacuna:

Como se ha señalado, la ganadería vacuna disminuyó su participación en el producto pecuaria, y al mismo tiempo, mostró un descenso absoluto en la producción. Entre 1988 y 1993 los stocks crecieron a una tasa del 2,7% acumulativo, pero el

junio de 1997, se habría reducido a 49 millones²⁹. La faena osciló en ese período entre los 11 y 12 millones de cabezas, y la producción en torno a los 2,5 millones de toneladas anuales. Esto da como resultado una tasa de extracción bastante variable entre períodos. La estabilidad en las cifras de faena y la caída en las existencias indican una caída productiva global.

Respecto a la productividad de la ganadería, la Encuesta Nacional Agropecuaria anual no releva esta información. Sin embargo, los estudios técnicos disponibles permiten afirmar que, en términos aproximados, el 40% de la producción tiene nivel tecnológico bajo, otro 40% nivel medio y entre el

Cuadro 34

INDICADORES DE GANADERÍA VACUNA

INDICADOR	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Existencias (miles de cabezas)	46104	52602	52845	51915	53011	52655	53157	52649	50861
Entradas Mercado de Liniers (miles cabezas)	2497	2592	2624	2452	2358	2171	1970	1782	1691
Precio del novillo en Liniers (U\$/kg vivo)	0,53	0,43	0,57	0,74	0,90	0,77	0,76	0,79	0,81
Índice del precio real del novillo (base 60=100)	91,00	91,00	73,00	82,00	100,00	86,00	82,67	81,08	81,08
Faena Total (millones de cabezas)	11,86	12,21	12,35	12,34	11,68	11,87	11,83	11,67	11,48
Producción total (miles ton.eq.res c/hueso)	2563	2585	2686	2607	2486	2503	2477	2466	2375
Porcentaje de hembras	40,0	42,0	42,0	41,0	41,0	40,4	41,5	42,8	43,0
Porcentaje de novillos	41,0	38,0	40,0	37,0	38,0	38,0	37,9	38,0	36,4
Consumo per cápita (kg. por año)	73,0	66,0	71,0	68,0	67,0	66,9	62,8	57,1	55,9
Exportaciones (miles ton.eq.res c/hueso)	319	360	474	411	296	280	374	511	463
Precio FOB (Dls. por tn.)	1343	1521	1441	1777	1938	1980	1919	1937	1794

Fuente: SAGPyA. Existencias: INDEC.

aumento se redujo al 1,1% entre 1993 y 1996. El Cuadro 34 presenta los datos principales de la ganadería vacuna. El último dato de stock registrado es de 50,8 millones de cabezas en 1996, pero informantes calificados estimaban que, al 30 de

15 y 20% nivel tecnológico alto (Cap, E.; Obschatko, E. et al, 1993). Se estima que la productividad es de 89 kg/ha en la zona de cría y de 250-300 kg/ha en zona de invernada (SAGPyA, 1997).

²⁹ En la actividad de ganadería vacuna se registra una importante evasión impositiva, reflejo de operaciones no declaradas. Esta situación, que data de largo tiempo -y frente a la cual se encararon diversas medidas durante los últimos años-, influyó decisivamente para limitar la información sectorial. Por tal razón, no se cuenta con indicadores confiables para variables fundamentales en el análisis: existencias y faena, y en consecuencia sobre los que se elaboran sobre la base de los mismos, como tasas de producción, de extracción y consumo per capita. Tampoco hay estadísticas representativas de porcentajes de parición y destete, número de productores que utilizan tecnologías modernas, etc.

El comportamiento de las existencias vacunas parece reflejar con claridad la competencia con la agricultura originada en la rentabilidad diferencial de ambas actividades. Así, la caída en las existencias desde 1994 es paralela al notorio incremento de los precios de los granos y al aumento de la superficie destinada a la agricultura. Las cifras de rentabilidad que se presentan más adelante avalan esta hipótesis.

En las últimas décadas, la actividad ganadera ha estado muy influenciada por el alto peso del consumo interno sobre la producción total, con un promedio histórico del 80%. Hasta hoy la evolución de la demanda interna determina en buena medida el volumen y la posibilidad de exportación. En consecuencia, la escala de la exportación no aumentó sostenidamente y ello se reflejó en la baja productividad de la industria frigorífica. Este círculo de interacciones, unido a la competencia de la agricultura en los últimos años, determinó la situación de cuasi estancamiento de la ganadería.

Esta situación contrasta con las favorables perspectivas que tiene por delante este sector en los próximos años, por razones sanitarias y comerciales. Desde el punto de vista sanitario, el más significativo es el control de la fiebre aftosa, que tradicionalmente impidió el acceso de la carne argentina a los mercados ubicados en el *círculo no aftoso*. Después de tres años sin que se registren brotes, la Argentina fue declarada por la OIE país *libre de aftosa con vacunación*. Esta aprobación motivó que se levante la veda que durante 60 años impusieron los Estados Unidos al ingreso de carne fresca argentina. Este hecho facilitará la entrada a otros mercados que siguen los criterios sanitarios americanos. Si en dos años más no se producen focos, se podrá solicitar la condición de país libre «sin vacunación», caso en el que se podría ingresar en el mercado japonés, de alto poder adquisitivo. Durante 1996 el descubrimiento de la enfermedad de la vaca *loca* (encefalopatía espongiiforme bovina) en rodeos de otros países -si bien provocó hasta el momento la retracción en la demanda en varios países europeos- permitió que el Gobierno argentino demostrara técnicamente la inexistencia de dicha enfermedad en los rodeos locales, lo que ayudará a posicionar al producto en el futuro.

Desde el punto de vista de los mercados, el crecimiento económico en los países del sureste asiático incrementa la demanda de proteínas. También la Europa Oriental comienza a comprar más carnes. Sin embargo, el tipo de producto demandado (carne de animales muy gordos y con grasa) es bien diferente del producido en la Argentina. Las carnes argentinas, de animales menos pesados, producidas a campo y con menor

cantidad de grasa se adaptan más a la demanda de productos diferenciados de los países de la OECD, con bajos niveles de calorías, grasas y sin contaminantes, pero el acceso está limitado por la Cuota Hilton (28.000 tn).

Los productores y los frigoríficos exportadores están reconociendo estas características del mercado e introduciendo lentamente cambios en sus prácticas productivas y comerciales³⁰.

La ganadería vacuna enfrenta un gran desafío en los años venideros para responder a la demanda proyectada, debido a las existencias reducidas, a la fuerza de la demanda interna, a la baja productividad media -en particular en la actividad de cría- y a la competencia de la agricultura. Un incremento sustancial de la producción requiere un salto tecnológico de importancia, y una importante inversión en vientres y en insumos, pasturas e instalaciones.

En este sentido, el actual stock de ganado de cría y el bajo nivel tecnológico de esta actividad se constituyen en una limitante de importancia. Asimismo, es necesario un aumento importante en la productividad de la industria tal que, a los precios internacionales, pueda ofrecer a los productores un precio que implique una rentabilidad atractiva para inducirlo a invertir, a reemplazar agricultura y a introducir cambios tecnológicos³¹. La decisión sobre el producto a obtener estará necesariamente unida a la selección del mercado meta e implica decisiones productivas difícilmente reversibles. En el caso de mantenerse el producto argentino tradicional (carne de sistema pastoril), requerirá necesariamente el apoyo de una importante campaña de promoción externa.

³⁰ Las innovaciones que se están incorporando apuntan a los dos tipos de mercados. Para la obtención de animales grandes, con mayor volumen y grasa, se están engordando a corral. Esta modalidad aportaría alrededor del 4% de la faena. En la diferenciación de productos, merecen señalarse la exportación de carnes con identificación de raza bovina, la posible adopción de los sistemas de identificación de ganados y carnes desde el potrero a la góndola, la creación de marcas para el mercado interno y la exportación, la adopción de sistemas de control superiores y reconocidos en los mercados consumidores (HACCP).

³¹ Los cambios en la actividad privada han sido acompañados por medidas reglamentarias que colaboran en la misma dirección de diferenciación y garantía de seguridad sanitaria y calidad de los productos, tal como se señaló en el capítulo III.

Desde mediados de 1997, a partir de la efectiva apertura del mercado norteamericano y del progreso en el control impositivo y sanitario interno, ha aumentado el interés por la inversión en ganadería, registrándose compras de campos extensos por parte de inversores extrasectoriales y extranjeros. También se produjeron cambios de firmas en el sector frigorífico. Desde el sector público, se creó un nuevo instrumento financiero, *la prenda ganadera*, que facilitará la recomposición de stocks.

Lechería y avicultura

Estos dos subsectores han tenido un desempeño muy destacado en la década del 90, claramente asociado a los cambios determinados por las políticas económicas, aunque también facilitados por modificaciones en el contexto internacional. Los volúmenes de producción y las tasas de crecimiento entre principios de la década del 80 y el momento actual, y en los períodos

intermedios, figuran en el Cuadro 35³².

Si bien ambos sectores mostraron un crecimiento moderado en la década del 80, la tasa se incrementó significativamente en la década del 90. En el caso de lechería, en el mercado internacional se produjo un aumento de precios derivado de la reducción de los subsidios que por muchos años había otorgado la Comunidad Económica Europea a estos productos. En lo interno, el cambio de modelo económico produjo un destacado aumento del consumo general, y en particular de productos lácteos. En respuesta a estos estímulos, tanto la producción primaria como la industria introdujeron cambios tecnológicos, registrándose un importante aumento de productividad en ambas etapas. En la principal provincia

³² Las tasas de crecimiento se refieren a los volúmenes de producción, y por ende difieren parcialmente de las obtenidas para el valor agregado en las secciones anteriores.

Cuadro 35

LECHERIA Y AVICULTURA. PRODUCCION

LACTEOS		Producción (En millones de lts.)	Tasa anual acumul. %	
			Período Completo (1)	Entre Períodos (2)
LECHE A PRODUCTOS	Prom. 1981-1982	3746,5		
	Prom. 1989-1990	4797,0		2,78
	Prom. 1995-1996	6497,5	3,74	5,19
LECHE A FLUÍDOS	Prom. 1981-1982	1557,0		
	Prom. 1989-1990	1509,5		-0,34
	Prom. 1995-1996	2145,5	2,16	6,03
TOTAL	Prom. 1981-1982	5303,5		
	Prom. 1989-1990	6306,5		1,94
	Prom. 1995-1996	8643,0	3,31	5,39
AVES		Producción (En miles de Tn.)	Tasa anual acumul. %	
			Período Completo (1)	Entre Períodos (2)
AVES	Prom. 1981-1982	266,5		
	Prom. 1989-1990	342,0		2,81
	Prom. 1995-1996	733,4	6,98	13,56

Fuente: Elaborado en base a datos de la SAGPyA.

(1) Se utilizan 15 períodos

(2) Se utilizan 9 y 6 períodos respectivamente.

lechera (Santa Fe) la productividad creció en 33% entre 1990 y 1995, y algunos tambos llegan a niveles cercanos a los de los países líderes en la materia. Con el aumento de producción primaria, la industria láctea tuvo la oportunidad de procesar volúmenes mucho mayores y comenzó a ser un exportador estable, en lugar de exportar remanentes de producción, muy variables según las campañas, como en períodos anteriores. La integración en el MERCOSUR proporcionó a la industria láctea un importante mercado para sus productos, al punto que hoy absorbe la mayor parte de sus exportaciones.

En avicultura, también el aumento de consumo interno se transformó en impulsor del crecimiento. La disminución de costos fue favorecida por precios relativos con el alimento balanceado favorables durante los primeros años de la década. En esta rama, la integración en el MERCOSUR resultó algo problemática por la competencia con la industria avícola brasilera -que afronta menores costos de producción-. Las importaciones desde Brasil en 1992, 1993 y 1994 representaron el 7,5% de la producción local, disminuyendo posteriormente en torno al 3-4%. A pesar de que la producción argentina siguió en aumento, esta importación influye hacia la baja de los precios en el mercado. Dado que el pollo es un producto que debe ser comercializado en un período corto, las oscilaciones de mercado afectan a la producción.

En ambas cadenas alimentarias, a pesar de las diferencias, hay elementos comunes asociados

al cambio que evidencian los factores que influyen en las diferentes posibilidades competitivas. Estos factores son:

- cambios en las pautas de consumo, hacia productos diferenciados, y en particular, con menos grasa;
- aumento de escala en las empresas;
- introducción de innovaciones tecnológicas;
- integración vertical, bajo diversas formas, entre producción primaria e industria y
- promoción comercial de los productos.

Otra apreciación que surge del análisis de la evolución de estos tres sectores es la importancia que han adquirido los aspectos sanitarios en su desempeño competitivo. En el caso de ganado vacuno, la categorización del país como *libre de aftosa con vacunación* abrió el mercado norteamericano y el resto del circuito no aftósico. En avicultura, recientemente el país ha sido declarado libre de la enfermedad de Newcastle -considerada *la aftosa de las aves*-, lo cual abrirá mercados y reducirá costos de exportación. En lechería, la adopción generalizada del *control lechero* para la sanidad y calidad de la leche ha acompañado al crecimiento de la producción primaria y la elaboración.

Finalmente, cabe la misma reflexión señalada en el caso de agricultura: las decisiones de los productores agropecuarios están claramente asociadas a la rentabilidad relativa de las actividades. El Cuadro 36 y Gráfico 14 muestran el notable crecimiento en los resultados económicos del tambo, y el bajo nivel y estancamiento en los beneficios de la cría e internada vacuna.

Cuadro 36

INDICADORES DE COSTOS, INGRESOS Y RESULTADOS DE ACTIVIDADES GANADERAS

(EN DOLARES/HA)

	Períodos (*)	CAMPAÑA						
		1990/91	1991/92	1992/93	1993/94	1994/95	1995/96	1996/97
CRÍA	INGRESO NETO (**)	52,74	74,95	74,49	70,57	72,07	78,93	76,58
	COSTOS DIRECTOS	24,29	23,92	26,51	25,76	24,79	28,13	33,63
	MARGEN BRUTO	28,46	51,03	47,98	44,82	47,28	50,80	42,80
	GASTOS ESTRUCTURA	29,20	43,47	43,08	39,27	39,21	41,21	43,56
	RESULTADO NETO	-0,74	7,56	4,91	5,55	8,07	9,59	-0,76
INVERNADA	INGRESO NETO (**)	116,76	169,42	157,61	159,68	173,37	203,63	173,04
	COSTOS DIRECTOS	57,15	53,67	64,34	72,12	69,34	78,93	82,68
	MARGEN BRUTO	59,61	115,75	93,27	87,56	104,04	124,71	90,36
	GASTOS ESTRUCTURA	53,72	65,47	75,89	66,02	67,28	73,63	78,03
	RESULTADO NETO	5,89	50,28	17,38	21,54	36,76	51,09	12,33
TAMBO	INGRESO NETO (**)	547,55	443,30	522,66	582,72	568,79	532,64	595,80
	COSTOS DIRECTOS	329,36	296,16	311,63	317,48	286,90	328,43	319,87
	MARGEN BRUTO	218,19	147,14	211,03	265,24	281,89	204,21	275,93
	GASTOS ESTRUCTURA	53,72	65,47	75,89	66,02	67,28	73,63	78,03
	RESULTADO NETO	164,47	81,67	135,14	199,22	214,61	130,58	197,90

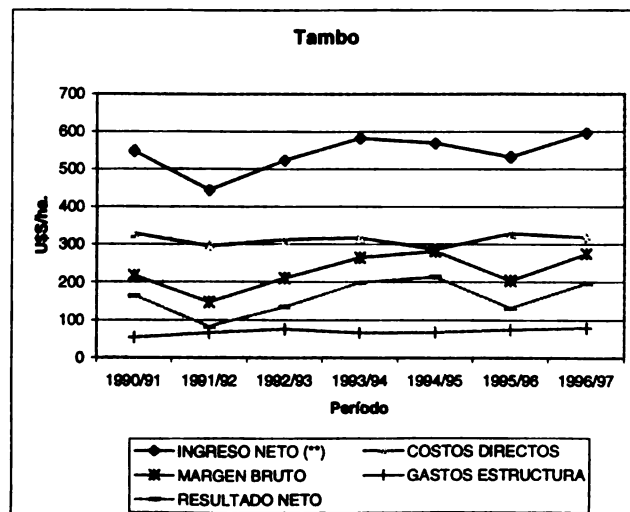
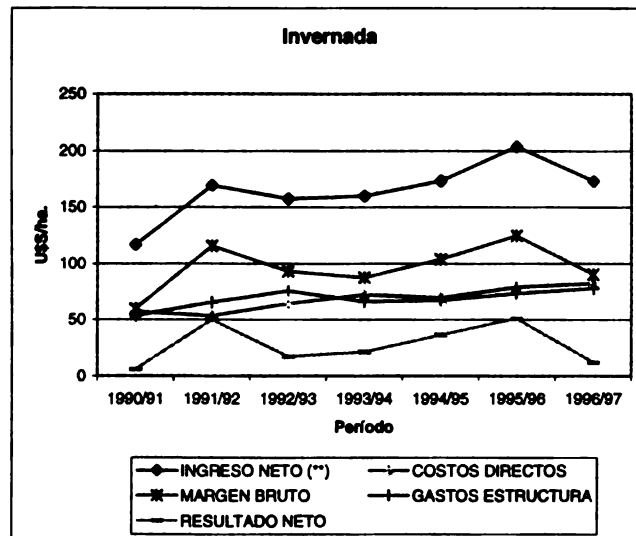
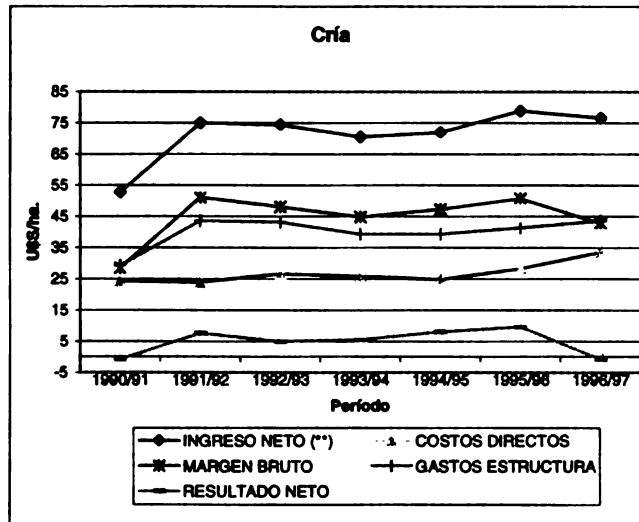
FUENTE: Elaborado sobre información de MÁRGENES AGROPECUARIOS, mensual.

(*) Cría , invernada y tambo: promedio de precios diciembre/enero.

(**) Ventas menos compras, deducidos gastos de comercialización.

Gráfico 14

INDICADORES DE COSTOS, INGRESOS Y RESULTADOS DE ACTIVIDADES GANADERAS



Estas cifras compatibilizan con la evolución comparada de las actividades que se ha presentado en esta sección y aportan al menos dos evidencias principales. La primera, que el productor agropecuario responde claramente a las señales de mercado, decidiendo áreas sembradas, cosechadas, tecnología y sustitución entre actividades según la rentabilidad esperada. La segunda, que el nuevo marco macroeconómico ha beneficiado al sector agropecuario clarificando las señales de mercado y facilitando la incorporación de tecnología.

Este impacto se puede apreciar en el aumento de inversión sectorial, tanto en maquinaria e insumos agrícolas -como se señaló en el capítulo anterior- como en la adquisición de tierras por inversores nacionales y extranjeros. Igualmente, la evolución de los precios de los campos ha evidenciado con claridad las nuevas perspectivas de la actividad agropecuaria.

C. La industria agroalimentaria

En 1995, la industria de alimentos y bebidas participaba con la cuarta parte del producto bruto y del empleo manufacturero. Las seis ramas más importantes, en valor de producción y empleo, por orden de importancia, eran las siguientes:

Cuadro 37

INDUSTRIA ALIMENTARIA. SEIS RAMAS MAS IMPORTANTES EN 1994

En el valor de la producción (%)		En el empleo (%)	
Carnes	19,3	Panificación	31,4
Aceites y derivados	12,0	Carnes	17,9
Lácteos	11,6	Bebidas sin alcohol	9,7
Panificación	10,8	Lácteos	8,4
Bebidas sin alcohol	9,6	Molinería	5,6
Molinería	9,0	Elab.de frutas y hortalizas	4,6
Subtotal	72,3	Subtotal	77,6

Fuente: Censo Nacional Económico 1994.

La importancia comparada de las ramas en el valor de producción y en el empleo puede apreciarse en el Gráfico 15.

En cuanto a la localización geográfica, la industria de alimentos y bebidas está fuertemente

concentrada en la región Pampeana y Metropolitana (Capital Federal y Gran Buenos Aires). Esto tiene relación directa con el tipo de producto de las ramas principales, que derivan de materias primas provenientes, en su mayor parte, de la región pampeana. El 80% de la producción y el 72% del empleo de la industria alimentaria se localizan allí (Gráfico 16).

A partir de 1991, el cambio en las pautas macroeconómicas y en el contexto internacional provocó en los empresarios agroindustriales un cambio importante de estrategias y acciones, que fue analizado en el punto 4 del Capítulo IV. El impacto de dichas transformaciones se manifiesta en aumento de producción y productividad e incremento y diversificación de exportaciones.

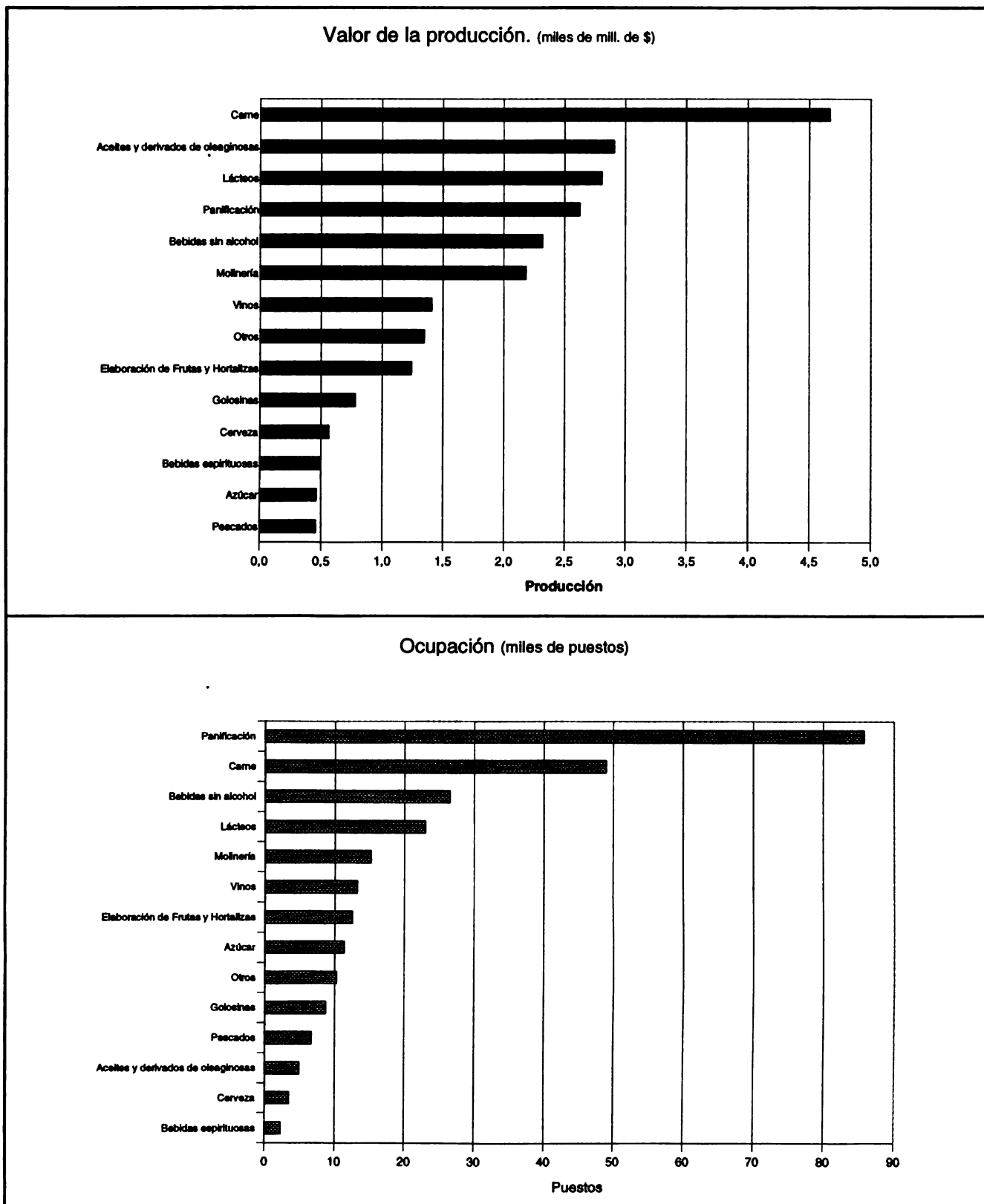
En efecto, durante la década del 80, el sector agroalimentario mantuvo un crecimiento moderado pero positivo (tanto en producción primaria como industrial) a diferencia del resto de la economía. A partir del cambio en el marco regulatorio de la economía, la tasa de crecimiento del sector se incrementó en sus dos componentes, pero particularmente en el industrial. Como se apreciaba en el Cuadro 25, mientras que la tasa de crecimiento de la industria en la década del 80 fue del 0,4% anual acumulativo, en el período 1990/95 fue del 4,8%. En el Cuadro 38 se aportan datos adicionales referidos al aumento de volumen físico de la producción y de la productividad por obrero ocupado en la industria de alimentos y de bebidas. Esta última aumentó el 21% en alimentos, y el 54% en bebidas, en el período 1991-1996.

En cuanto al desempeño en el sector externo, como se ha señalado en el Cuadro 24, las exportaciones de manufacturas de origen agropecuario representaron en las décadas del 80 y lo que va del 90, el 37% de las exportaciones totales. El mantenimiento de su importancia relativa se acompaña por un aumento en el valor absoluto y un incremento en la tasa de variación anual. En los 80 esta tasa fue del 2,7% anual, pero en 1990-95 fue del 10% anual acumulativo.

La orientación exportadora de la industria (proporción entre el valor de las exportaciones y el valor bruto de producción) se incrementó a partir

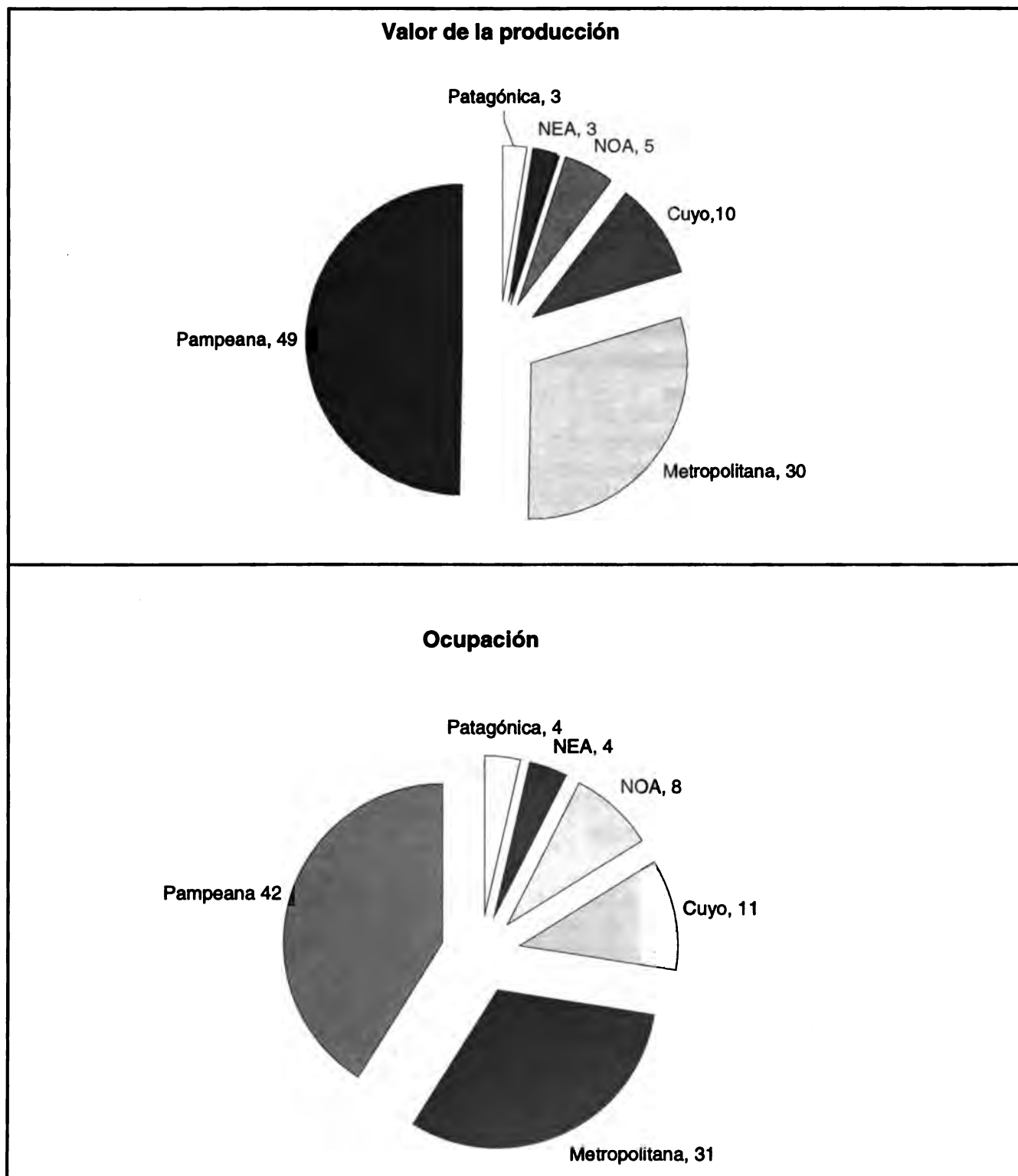
Gráfico 15

RAMAS DE LA INDUSTRIA SEGUN IMPORTANCIA EN VALOR DE PRODUCCION Y OCUPACION



Fuente: SAGPyA (1996). Elaborado en base a INDEC, CNE/94.

Gráfico 16
ESTRUCTURA REGIONAL DE LA INDUSTRIA ALIMENTARIA (EN % DEL TOTAL)



Fuente: Tomado de SAGPYA (1996). Elaborado en base a INDEC, CNE/94.

Cuadro 38

**INDICADORES DE PRODUCCION, PRODUCTIVIDAD Y APERTURA
EN ALIMENTOS Y BEBIDAS**

	1991	1992	1993	1994	1995	1996
ALIMENTOS						
Producción (índice de volumen físico)	100,0	106,4	105,3	113,2	121,1	119,6
Productividad:						
<i>por obrero ocupado</i>	100,0	103,7	99,6	105,3	115,9	121,3
<i>por hora trabajada</i>	100,0	103,6	99,6	104,4	119,1	123,7
Apertura:						
% Valor export./valor bruto de producción	19,3	15,8	16,2	17,3	19,4	20,8
% Valor import./valor bruto de producción	1,3	2,3	2,6	5,8	3,2	2,2
BEBIDAS						
Producción (índice de volumen físico)	100,0	115,9	119,7	128,3	115,9	116,7
Productividad:						
<i>por obrero ocupado</i>	100,0	124,2	126,8	146,8	151,8	154,8
<i>por hora trabajada</i>	100,0	122,4	128,5	145,3	145,1	153,2
Apertura:						
% Valor export./valor bruto de producción	1,5	1,2	1,1	1,5	3,7	3,5
% Valor import./valor bruto de producción	1,2	2,3	1,5	1,6	1,6	1,3

Fuente: Centro de Estudios para la Producción-Secretaría de Industria, Comercio y Minería en base a INDEC, SPE y BCRA. Síntesis de la economía real. N°7, septiembre 1997

de 1991, tanto en alimentos como en bebidas. Paralelamente se produjo un proceso de diversificación de exportaciones que se analiza en el punto siguiente.

D. El sector agroalimentario argentino en el comercio internacional

El desempeño del sector agroalimentario en el comercio exterior en la década del 90 ha presentado las siguientes notas características: aumento en los valores absolutos, disminución en la participación relativa sobre el total de exportaciones, mayor diversificación en productos y notables variaciones en los destinos de la exportación.

El aumento en los valores de exportación fue comentado en el punto anterior y queda evidenciado en las cifras proporcionadas en el Cuadro 39. En el mismo puede apreciarse en detalle el crecimiento de los valores absolutos de la exportación de origen agropecuario al mismo tiempo que la disminución de peso relativo a otros sectores. También es apreciable que, dentro del conjunto agropecuario, aumenta la participación de los productos elaborados (MOA) y disminuye la de productos primarios.

Se produjo también una diversificación de exportaciones, ya que el nuevo contexto macroeconómico y los cambios en el mercado internacional favorecieron tanto a las exportaciones de productos ya consolidados como a los no tradicionales. Si bien pocos rubros absorben una gran proporción de las exportaciones, esta participación ha disminuido ligeramente; por otra parte, en los productos de baja participación en el total se han producido incrementos en su valor absoluto muy significativos, como por ejemplo, en pescado fresco y elaborado, miel, frutas frescas, productos lácteos, molinería y bebidas. (Cuadro 40). Para estos sectores, el coeficiente de apertura aumentó significativamente, y responde a cambios productivos de mediano y largo plazo, y no a circunstancias ocasionales.

Una visión adicional de la diversificación de las exportaciones de productos básicos y

elaborados provenientes del conjunto del sector (agricultura, ganadería, pesca y forestales) puede obtenerse utilizando el enfoque de cadenas productivas³³. Este análisis figura en el Cuadro 41, cubriendo un período de 16 años. Surgen algunos hechos principales: la agricultura continúa siendo el subsector principal como fuente de exportaciones, el subsector pecuario presenta una disminución importante, y en cambio hay un incremento notable en el aporte de los productos pesqueros y forestales, que en 1995-96 llegaban al 10% del conjunto.

Discriminando esta evolución por cadenas productivas, se aprecia la importante baja en la participación de dos cadenas tradicionales (cereales y ganadería vacuna), que pasan del 51% en 1980-81 al 30% en 1995-96, en tanto otras como las originadas en oleaginosas, frutas y hortalizas, pesca, algodón, forestales y lácteos exhiben destacados aumentos, algunos ya iniciados en la década del 80 y otros más recientes. También se aprecia la fuerte caída en la participación de la cadena del azúcar y de las lanas. (Cuadro 41).

En relación a los destinos geográficos de las exportaciones de origen agropecuario, también se aprecian cambios importantes. La variación de los destinos de la exportación de origen agropecuario está fuertemente influida por el proceso de constitución del MERCOSUR, acordado por el Tratado de Asunción en 1991. A fines de 1997, se encontraban funcionando la zona de libre comercio y la unión aduanera, quedando algunas excepciones al arancel intrazona y algunas posiciones en régimen de adecuación al arancel externo común, todas las cuales deberán convergir para el año 2005.

Precedida por acciones parciales desde 1986 (protocolos por productos), la integración

³³ Estas se conformaron agrupando el producto primario y los MOA respectivos de acuerdo a la clasificación de «grandes rubros» de INDEC. Por ejemplo, *frutas y hortalizas* incluye los rubros: frutas frescas-hortalizas y legumbres sin elaborar-frutas secas o congeladas-preparados de hortalizas, legumbres y frutas. Para el caso de las cadenas de ganadería vacuna y productos forestales se utilizaron datos por capítulos para su mejor identificación.

Cuadro 39

EXPORTACIONES DE PRODUCTOS DE ORIGEN AGROPECUARIO POR GRANDES RUBROS

Rubros	Promedios		Años						
	1980-84	1985-89	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
A: en millones de dólares corrientes									
TOTAL AGROALIMENTARIO	5573	4905	6862	7024	7303	7102	8003	10165	11968
<i>Productos primarios y alimentos sin elaborar</i>	3328	2242	2922	2850	3174	3043	3315	4099	4999
Animales vivos	5	6	8	8	9	13	50	98	44
Pescados y mariscos sin elaborar	154	222	300	200	321	435	441	498	607
Miel	24	26	31	43	52	50	53	71	91
Hortalizas, legumbres sin elaborar	96	96	176	192	168	185	255	268	270
Frutas frescas	147	142	205	262	286	210	240	417	475
Cereales	2283	1238	1374	1084	1548	1453	1323	1863	2550
Semillas y frutos oleaginosos	619	512	828	1081	790	697	953	885	963
<i>Alimentos elaborados</i>	2245	2663	3940	4174	4129	4059	4689	6067	6969
Carnes	743	572	873	892	767	748	913	1229	1071
Pescados y mariscos elaborados	5	11	15	246	237	271	278	416	393
Productos lácteos	33	50	125	67	35	76	134	280	280
Otros de origen animal	10	8	10	9	10	12	17	16	21
Frutas secas o procesadas	12	15	21	23	24	22	32	28	33
Té, yerba mate, especias, etc.	42	35	50	45	47	62	61	67	65
Productos de molinería	19	20	65	73	51	59	87	90	166
Grasas y aceites	563	798	1151	1220	1109	1079	1533	2097	1877
Azúcar y artículos de confitería	193	46	151	74	65	43	58	122	144
Preparados de legumbres, hortalizas y frutas	62	83	213	199	260	166	158	321	400
Bebidas, líquidos alcohólicos, vinagre	37	25	66	58	64	64	79	165	153
Residuos de las industrias alimenticias	523	998	1200	1268	1459	1456	1341	1254	2366
OTROS ORIGEN AGROPECUARIO	768	766	1141	1204	1026	1101	1538	2124	2245
Primarios (1)	265	218	417	451	326	236	420	717	800
Elaborados (2)	521	548	724	753	700	865	1117	1407	1445
TOTAL DE ORIGEN AGROPECUARIO	6360	5671	8003	8228	8329	8203	9541	12289	14213
Primarios	3593	2460	3339	3301	3500	3279	3735	4616	5798
MOA	2766	3211	4664	4927	4829	4924	5806	7474	8414
EXPORTACIONES TOTALES DEL PAIS	8146	8064	12353	11978	12235	13118	15839	20963	23701
B. En porcentaje del total de exportaciones del país									
TOTAL AGROALIMENTARIO	68,4	61,2	55,5	58,6	59,7	54,1	50,5	48,5	50,5
Alimentos primarios y frescos	40,8	28,3	23,7	23,8	25,9	23,2	20,9	19,6	21,1
Alimentos elaborados	27,6	32,9	31,9	34,8	33,7	30,9	29,6	28,9	29,4
OTROS DE ORIGEN AGROPECUARIO									
Primarios (1)	3,3	2,6	3,4	3,8	2,7	1,8	2,7	3,4	3,4
Elaborados (2)	6,4	7,0	5,9	6,3	5,7	6,6	7,1	6,7	6,1
TOTAL DE ORIGEN AGROPECUARIO	78,0	70,8	64,8	68,7	68,1	62,5	60,2	58,6	60,0
C. Composición de las exportaciones de origen agropecuario (En %)									
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Primarios	56,4	43,2	41,7	40,1	42,0	40,0	39,1	39,2	40,8
MOA	43,6	56,8	58,3	59,9	58,0	60,0	60,9	60,8	59,2

Fuente: Elaboración en base a datos de INDEC.

(1) Tabaco sin elaborar, lanas sucias, fibra de algodón, resto de primarios.

(2) Extractos curtientes y tintóreos, pieles y cueros, lanas elaboradas, resto de MOA

Cuadro 40

EXPORTACIONES AGROALIMENTARIAS. PARTICIPACION Y EVOLUCION DE LOS RUBROS COMPONENTES

RUBROS	Participación % en el subgrupo			Tasa de crecimiento	
	Promedios			% anual acumulativo	
	1980-85	1986-90	1991-96	1980/90	1990/96
TOTAL AGROALIMENTARIO				2,8	9,7
TOTAL PRODUCTOS PRIMARIOS Y ALIMENTOS SIN ELABORAR	100,0	100,0	100,0	0,5	9,4
Animales vivos	0,2	0,3	1,0	2,9	32,9
Pescados y mariscos sin elaborar	4,7	12,3	11,5	8,3	12,5
Miel	0,7	1,3	1,7	5,0	19,5
Hortalizas, legumbres s/elaborar	3,0	5,2	6,3	3,8	7,4
Frutas frescas	4,4	7,6	8,7	1,1	15,0
Cereales	67,7	49,6	45,0	-1,7	10,9
Semillas y frutos oleaginosos	19,3	23,8	25,9	2,1	2,6
Subtotal de los dos rubros más importantes	87,0	73,0	71,0		
TOTAL ALIMENTOS ELABORADOS	100,0	100,0	100,0	4,8	10,0
Carnes	30,9	22,4	18,9	-1,0	3,5
Pescados y mariscos elaborados	0,2	0,4	6,1	6,5	72,3
Productos lácteos	1,4	2,1	2,6	19,5	14,4
Otros productos de origen animal	0,4	0,3	0,3	-5,2	13,5
Frutas secas o procesadas	0,6	0,6	0,5	4,9	8,0
Te, yerba mate, especias, etc.	1,9	1,3	1,2	2,8	4,4
Productos de molinería	0,9	0,8	1,7	10,9	16,9
Grasas y aceites	28,6	27,3	29,5	8,2	8,5
Azúcar y artículos de confitería	7,3	2,1	1,6	-7,2	-0,8
Preparados de legumbres, hortalizas y frutas	2,7	3,7	4,9	11,9	11,1
Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagres	1,5	1,1	1,9	2,4	15,0
Residuos de las industrias alimenticias	23,5	37,9	30,8	11,3	12,0
Subtotal de los tres rubros más importantes	83,0	88,0	79,0		

Fuente: Elaborado en base a datos de INDEC.

Cuadro 41

**EXPORTACIONES DE PRODUCTOS DEL COMPLEJO AGROINDUSTRIAL
AGRUPADOS POR SUBSECTORES Y CADENAS PRODUCTIVAS**

SUBSECTORES Y CADENAS	Promedio			Participación		
	1980/81	1990/91	1995/96	1980/81	1990/91	1995/96
	(en millones u\$s)			(en %)		
SUBSECTORES						
Agrícola	4541	5765	8947	68,8	69,4	65,6
Pecuario	1699	1697	2677	25,7	20,4	19,6
Pesca	141	381	957	2,1	4,6	7,0
Forestal	12	192	389	0,2	2,3	2,9
Otros sin clasificar	212	266	670	3,2	3,2	4,9
Total	6605	8301	13641	100,0	100,0	100,0
CADENAS PRODUCTIVAS (1)						
Oleaginosos	1524	3374	4721	23,1	40,6	34,6
Cereales	2248	1288	2334	34,0	15,5	17,1
Ganadería vacuna (carne y cueros)	1132	1109	1787	17,1	13,4	13,1
Frutas y Hortalizas	362	646	1106	5,5	7,8	8,1
Pesca	141	381	957	2,1	4,6	7,0
Fibra de algodón	76	183	463	1,2	2,2	3,4
Productos forestales	12	192	389	0,2	2,3	2,9
Lácteos	24	96	270	0,4	1,2	2,0
Otras carnes y productos animales	214	275	247	3,2	3,3	1,8
Lanas	307	173	194	4,6	2,1	1,4
Azúcar	304	113	133	4,6	1,4	1,0
Tabacó	28	115	123	0,4	1,4	0,9
Varios	235	357	915	3,6	4,3	6,7
Total	6605	8301	13641	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaborado en base a INDEC y SAGPyA (PROCAR).

(1) Cadenas productivas: agregado de productos primarios y MOA según «grandes rubros» de la estadística del INDEC, a excepción de *cueros*, capítulo 41, y *productos forestales*, capítulos 44 a 48 del SA.

regional representó un fuerte estímulo a las exportaciones y provocó un aumento más que proporcional en los envíos intrazona. A pesar de ello, esto no representó una desviación de comercio, desde el momento en que también se produjo un sustancial incremento del comercio con el resto del mundo (Cuadros 42 y 43).

Los países del MERCOSUR aumentaron significativamente su importancia dentro del comercio total y del agropecuario en especial. Su

participación en las exportaciones de origen agropecuario pasó del 12% en 1990-91 al 20% en 1995-96. A pesar de ello, los países de la Unión Europea siguen siendo el principal cliente del agro y la industria alimentaria argentina, con una participación del 29% en 1995-96, si bien menor que en épocas pasadas.

Otra región que crece en participación es la del Asia Pacífico: China y Japón recibieron el 6,8% del total de origen agropecuario en 1996 y

Cuadro 42

DESTINO DE LAS EXPORTACIONES ARGENTINAS DE PRODUCTOS PRIMARIOS Y MANUFACTURAS DE ORIGEN AGROPECUARIO. EN MILLONES DE DOLARES

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	Promedios		Variación %
								1990-91	1995-96	
PRODUCTOS PRIMARIOS	3339	3299	3500	3272	3713	4818	5798	3319	5307	59,9
CHILE	12	26	77	50	95	100	98	19	99	433,3
MERCOSUR	582	620	772	909	1121	1419	1535	601	1477	145,6
NAFTA	184	140	167	161	185	114	542	162	328	102,3
Canada	4	9	8	14	15	17	42	7	29	323,9
Estados Unidos	80	68	104	88	71	87	252	74	170	130,0
Mexico	100	63	55	58	98	11	248	82	129	58,4
OTROS DE SUDAMERICA (1)	71	145	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	402	108	(3) 402	273,3
UNION EUROPEA	1281	1585	1278	1175	1213	1558	1585	1433	1572	9,7
CHINA	123	40	17	15	45	145	(2) 173	82	159	94,5
JAPON	108	187	144	218	221	147	(2) 240	148	194	31,3
RESTO	977	557	1045	744	832	1333	1223	787	1077	40,4
MOA	4664	4825	4827	4929	5775	7474	8414	4795	7944	65,7
CHILE	97	11	150	169	208	317	360	54	339	530,2
MERCOSUR	365	402	360	512	858	1221	1316	384	1269	230,5
NAFTA	703	696	681	640	664	804	841	699	822	17,6
Canada	41	38	32	34	38	48	49	39	49	23,9
Estados Unidos	512	563	562	526	541	681	713	537	697	29,7
Mexico	150	95	86	81	86	75	79	123	77	-37,4
OTROS DE SUDAMERICA (1)	178	293	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	440	235	(3) 440	86,8
UNION EUROPEA	1733	1878	1872	1918	2080	2164	2393	1806	2279	26,2
CHINA	63	110	43	43	102	78	(2) 426	86	252	191,1
JAPON	78	105	146	156	123	167	(2) 123	91	145	58,7
RESTO	1447	1431	1576	1490	1741	2723	2516	1439	2399	66,7
TOTAL AGROPECUARIO	8003	8224	8328	8201	9488	12290	14213	8114	13251	63,3
CHILE	108	36	227	220	303	417	458	72	438	505,3
MERCOSUR	948	1023	1132	1421	1979	2640	2851	985	2746	178,7
NAFTA	887	836	848	801	849	918	1382	861	1150	33,5
Canada	45	47	41	48	53	65	90	46	78	68,9
Estados Unidos	582	631	666	615	612	768	966	611	867	41,8
Mexico	251	158	141	139	184	85	326	204	206	0,9
OTROS DE SUDAMERICA (1)	249	437	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	842	343	(3) 842	145,4
UNION EUROPEA	3014	3463	3150	3093	3293	3722	3978	3238	3850	18,9
CHINA	186	150	61	58	148	222	(2) 58	168	410	144,2
JAPON	187	291	289	374	343	314	(2) 36	239	339	41,8
RESTO	2424	1988	2621	2235	2573	4056	3739	2206	3476	57,6

En Porcentajes

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	Promedios	
								1990-91	1995-96
PRODUCTOS PRIMARIOS	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
CHILE	0,3	0,8	2,2	1,5	2,6	2,1	1,7	0,6	1,9
MERCOSUR	17,4	18,8	22,1	27,8	30,2	29,5	26,5	18,1	28,0
NAFTA	5,5	4,3	4,8	4,9	5,0	2,4	9,3	4,9	5,9
Canada	0,1	0,3	0,2	0,4	0,4	0,4	0,7	0,2	0,5
Estados Unidos	2,4	2,1	3,0	2,7	1,9	1,8	4,3	2,2	3,1
Mexico	3,0	1,9	1,6	1,8	2,6	0,2	4,3	2,5	2,2
OTROS DE SUDAMERICA (1)	2,1	4,4	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	6,9	3,3	(3) 6,9
UNION EUROPEA	38,4	48,0	36,5	35,9	32,7	32,4	27,3	43,2	29,8
CHINA	3,7	1,2	0,5	0,5	1,2	3,0	(2) 3,0	2,4	3,0
JAPON	3,2	5,7	4,1	6,7	5,9	3,1	(2) 4,0	4,5	3,6
RESTO	29,3	16,9	29,9	22,7	22,4	27,7	21,1	23,1	20,9
MOA	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
CHILE	2,1	0,2	3,1	3,4	3,6	4,2	4,3	1,1	4,3
MERCOSUR	7,8	8,2	7,5	10,4	14,9	16,3	15,6	8,0	16,0
NAFTA	15,1	14,1	14,1	13,0	11,5	10,8	10,0	14,6	10,4
Canada	0,9	0,8	0,7	0,7	0,7	0,6	0,6	0,8	0,6
Estados Unidos	11,0	11,4	11,6	10,7	9,4	9,1	8,5	11,2	8,8
Mexico	3,2	1,9	1,8	1,6	1,5	1,0	0,9	2,6	1,0
OTROS DE SUDAMERICA (1)	3,8	5,9	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	5,2	4,9	(3) 5,2
UNION EUROPEA	37,2	38,1	38,8	38,9	36,0	29,0	28,4	37,6	28,7
CHINA	1,3	2,2	0,9	0,9	1,8	1,0	(2) 5,0	1,8	3,1
JAPON	1,7	2,1	3,0	3,2	2,1	2,2	(2) 1,0	1,9	1,9
RESTO	31,0	29,1	32,6	30,2	30,1	36,4	29,9	30,0	30,5
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
TOTAL AGROPECUARIO	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
CHILE	1,4	0,4	2,7	2,7	3,2	3,4	3,2	0,9	3,3
MERCOSUR	11,8	12,4	13,6	17,3	20,9	21,5	20,1	12,1	20,8
NAFTA	11,1	10,2	10,2	9,8	8,9	7,5	9,7	10,6	8,6
Canada	0,6	0,6	0,5	0,6	0,6	0,5	0,6	0,6	0,6
Estados Unidos	7,4	7,7	8,0	7,5	6,4	6,2	6,8	7,5	6,5
Mexico	3,1	1,9	1,7	1,7	1,9	0,7	2,3	2,5	1,5
OTROS DE SUDAMERICA (1)	3,1	5,3	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	5,9	4,2	(3) 5,9
UNION EUROPEA	37,7	42,1	37,8	37,7	34,7	30,3	28,0	39,9	29,2
CHINA	2,3	1,8	0,7	0,7	1,6	1,8	(2) 4,0	2,1	3,0
JAPON	2,3	3,5	3,5	4,6	3,6	2,6	(2) 2,0	2,9	2,6
RESTO	30,3	24,2	31,5	27,2	27,1	33,0	26,3	27,2	26,7

Fuente: INDEC.

(1) Corresponde a Bolivia, Colombia, Ecuador, México, Perú y Venezuela.

(2) Estimado en base a Subsecretaría de Comercio Exterior, 1997.

(3) Sólo año 1998

n.d.: no disponible.

Cuadro 43
EXPORTACION DE PRODUCTOS DE ORIGEN AGROPECUARIO AL MERCOSUR Y RESTO DEL MUNDO
 (EN MILLONES DE DOLARES)

	1985	Promedio 1986-89	Promedio 1990-91	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	Tasa 96/00
P. PRIMARIOS											
MERCOSUR	188	291	601	582	620	772	909	1121	1425	1535	17,5
RESTO DEL MUNDO	3421	1883	2718	2757	2678	2728	2363	2592	3391	4263	7,5
MOA											
MERCOSUR	171	204	384	365	402	360	512	858	1232	1316	23,8
RESTO DEL MUNDO	2433	3162	4411	4239	4523	4469	4417	4917	6242	7096	8,7
TOTAL ORIGEN. AGROP.											
MERCOSUR	358	494	985	948	1023	1132	1421	1979	2657	2851	20,2
RESTO DEL MUNDO	5853	5045	7128	7055	7201	7197	6779	7509	9633	11362	8,3

Fuente: INDEC.

puede estimarse que el conjunto de la región participó entre el 9 y 10%³⁴. Los países del NAFTA, en cambio, muestran una participación ligeramente decreciente e inferior a la del Asia Pacífico.

El valor de las exportaciones de origen agropecuario al MERCOSUR aumentó un 179% entre 1990-91 y 1995-96. Otros países o regiones con incrementos destacados y superiores a la media en el período analizado son Chile (505%), otros de Sudamérica (145%) y China (144%).

El crecimiento de las exportaciones al MERCOSUR presenta algunas características destacables:

- 1) la distribución por grandes rubros muestra predominio de las manufacturas de origen industrial (44%), siguiendo productos de origen agropecuario –primarios y MOA, 37%- y finalmente combustibles y energía (19%) (Gráfico 17);
- 2) la composición de las exportaciones de origen agropecuario es relativamente equilibrada entre los grupos de productos primarios y frescos, y productos elaborados. Ambos grupos, en 1995-96, exportaron 1477 y 1269 millones de dólares respectivamente;
- 3) los principales productos de origen agropecuario enviados en el año 1996 fueron los siguientes: cereales, productos lácteos, fibra de algodón, frutas y hortalizas frescas, legumbres sin elaborar, pieles y cueros, aceites y productos de molinería (Cuadro 44);
- 4) Brasil es, por su mayor tamaño relativo dentro del grupo, el principal cliente de Argentina en la región. En 1996, absorbió el 86% del total de exportaciones

agroalimentarias al MERCOSUR y

- 5) en materia de alimentos primarios y elaborados, la exportación argentina cubre una porción importante de las importaciones brasileras de algunos productos, que supera en algunos casos el 90% del total (Cuadro 45). Esta situación, denominada por "grado de dependencia", hace vulnerables algunos productos a las variaciones en la demanda interna brasilera. De hecho, se estima que los ajustes económicos introducidos en Brasil a fines de 1997 tendrán un efecto depresivo importante sobre las exportaciones argentinas de alimentos. Para evaluar la real incidencia de estos fenómenos es necesario ponderar, en cada caso, el porcentaje de la producción nacional que se deriva a la exportación en general, y en particular a Brasil.

Para evaluar la real incidencia de estos fenómenos es necesario ponderar, en cada caso, el porcentaje de la producción nacional que se deriva a la exportación.

A 1997, el análisis de las tendencias del crecimiento económico mundial y de los mercados de alimentos en particular, permite sostener que las posibilidades de expansión de las exportaciones de origen agropecuario son casi ilimitadas, dadas las perspectivas de demanda mundial de alimentos, y el hecho de que la participación argentina en este mercado mundial es en promedio muy pequeña (no alcanza al 3%).

Obviamente, esa expansión se producirá si se responde a las demandas de calidad de los consumidores y a las condiciones de competencia de los mercados internacionales. Esta afirmación se sostiene para los distintos grupos de productos: granos, commodities agroindustriales (aceites y alimentos de origen oleaginoso para animales), frutas, hortalizas, pescado y alimentos elaborados diferenciados, ya que la expansión de la demanda en distintos países se focaliza en diferente tipo de productos.

Varias regiones y múltiples países ofrecen oportunidades de crecimiento del comercio. El

³⁴ En 1996, los países del Asia Pacífico participaron con el 10.8% de las exportaciones totales argentinas, siendo los principales productos: aceites y derivados oleaginosos, soja, maíz, calamares, cueros y pieles, algodón y aluminio en bruto. Ver Secretaría de Industria, Comercio y Minería, Unidad Análítica Asia Pacífico, 1997.

Cuadro 44

EXPORTACION DE PRODUCTOS DE ORIGEN AGROPECUARIO AL MERCOSUR
(EN MILLONES DE DOLARES)

	1985	Promedio 1986-89	Promedio 1990-91	1992	1993	1994	1995	1996
Productos Primarios	187,7	290,6	601,3	772,2	909,4	1121,2	1425,4	1534,9
Animales vivos	2,5	24,4	27,2	2,5	4,2	40,1	80,0	28,4
Pescados y mariscos sin elaborar				4,1	9,3	10,7	12,7	19,3
Miel				0,5	1,3	1,4	2,6	1,8
Hortalizas y legumbres sin elaborar				67,0	74,4	137,7	141,6	130,4
Frutas frescas				53,9	55,6	55,3	141,4	154,4
Cereales	125,4	167,1	380,3	556,6	726,4	721,6	922,9	941,9
Semillas y frutos oleaginosos	1,0	1,6	31,9	51,5	5,8	24,9	9,0	22,6
Tabaco sin elaborar				8,9	6,1	14,3	15,1	16,7
Lanas sucias				1,8	1,1	9,2	14,5	8,0
Fibra de algodón				17,0	14,1	92,5	69,6	191,7
Resto de primarios	58,9	96,7	159,5	8,4	11,2	13,5	16,1	19,7
Manufacturas de origen agropecuario (MOA)	170,5	203,7	383,9	360,0	511,9	857,9	1231,5	1316,3
Carnes	2,7	20,2	43,7	19,9	30,0	82,5	136,7	116,0
Pescados y mariscos elaborados				23,8	40,2	66,6	107,9	121,8
Productos lácteos y huevos				23,0	60,0	117,4	220,0	229,1
Otros productos de origen animal				0,5	0,8	1,1	1,4	1,6
Frutas secas o procesadas				10,9	12,7	19,6	17,8	19,9
Café, té, yerba mate y especias				5,0	6,5	7,5	17,5	15,8
Productos de molinería	76,6	39,9	40,5	24,1	31,1	59,6	59,2	115,9
Grasas y aceites				44,1	75,3	167,6	144,8	116,7
Azúcar y artículos de confitería				20,2	14,2	14,1	35,2	39,2
Hortalizas, legumbres y frutas preparadas.				34,3	41,3	53,4	85,6	110,6
Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre				17,6	22,4	36,0	74,2	49,2
Resid. y desp. de industria alimentaria	0,1	1,3	1,2	2,2	5,7	6,7	11,3	19,4
Extractos curtientes y tintóreos				2,1	2,0	1,5	1,9	3,3
Pielles y cueros	57,8	57,5	89,7	100,5	120,7	131,9	131,0	122,1
Lanas elaboradas				2,0	0,8	1,0	1,4	0,5
Resto de manufacturas de origen agropecuario	33,3	84,8	208,7	29,8	48,4	91,5	185,7	235,3

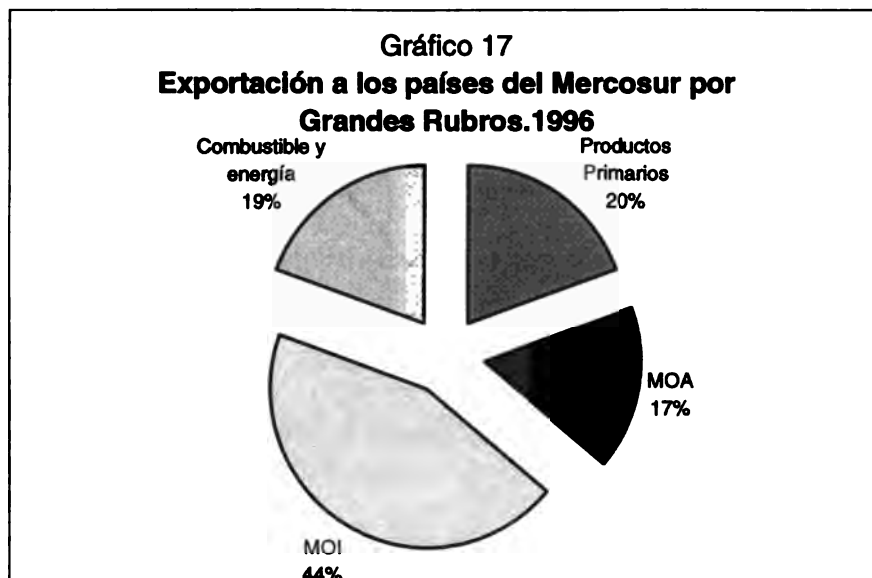
Fuente: INDEC.

Cuadro 45

PARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES ARGENTINAS EN LAS IMPORTACIONES DE ALIMENTOS DE BRASIL
1º SEMESTRE DE 1997

Producto	Porcentaje de Participación
Primarios	
Trigo en grano	88,0
Algodón	18,5
Cebollas frescas	96,4
Arroz, incluyendo quebrado.	45,8
Peras frescas	95,0
Ajos Frescos	78,3
Maíz	71,0
Porotos	98,2
Manzanas	84,9
Tabacos en rama	15,1
Manufacturas de Origen Agropecuario	
Leche en polvo	45,3
Filet de merluza	95,2
Carnes vacunas	47,0
Harina de trigo	93,2
Aceitunas en conserva	78,7
Chocolates	56,5
Malta	20,6
Aceite de girasol	88,0
Quesos	49,0
Papas preparadas para fritar	67,8
Avena arrollada	100,0
Aceite de oliva	22,2

Fuente: SAGPyA. Dirección de Mercados Agroindustriales.



Fuente: Indec

impulso exportador hacia el MERCOSUR dista mucho de agotarse, y en otras regiones recién comienza. Las transformaciones operadas en el sector agropecuario y en la industria alimentaria nacionales, de aumento de productividad y calidad,

y el desarrollo de nuevas estrategias comerciales y financieras permiten esperar que dichos potenciales puedan ser aprovechados por el sector agroalimentario manteniendo su perfil competitivo y su aporte a la economía nacional.

BIBLIOGRAFIA Y OTRAS FUENTES CONSULTADAS

- AAEA. 1997. XV Jornadas de perspectivas agropecuarias. Asociación Argentina de Economía Agraria.
- AMBITO FINANCIERO. Lanzas fondos para el agro \$20 millones. Buenos Aires, 10 de julio de 1997.
- AMBITO FINANCIERO. Lanzaron nuevos fondos agrícolas. Buenos Aires, 4 de julio de 1997.
- BASCO, M. 1997. Modalidades de asistencia técnica a los productores agropecuarios en la Argentina. Buenos Aires, IICA - (en prensa).
- BASUALDO, E. Octubre-diciembre 1996. Los grupos de sociedades en el agro pampeano En: Desarrollo Económico. Buenos Aires. 36 (143).
- BECCARIA, L.; LOPEZ N. (Ed.). 1996. Buenos Aires, UNICEF/LOSADA.
- BERTOLASI, R. 1995. Estimación de la necesidad de reposición del parque de tractores en Argentina. Documento de trabajo N° 5. Buenos Aires. Dirección de Producción Agrícola.
- BIAGGI, C.; VALEIRO, A. 1997. Políticas focalizadas y concentración económica: el caso del sector algodonero argentino. Segundas Jornadas Internacionales sobre Estado y Sociedad, Buenos Aires. Centro de Estudios Avanzados UBA.
- BISANG, R. et al. 1996. La transformación industrial en los noventa: un proceso con final abierto. Buenos Aires, CEPAL. Documento de trabajo N° 68.
- CANOSA, F. 1997. La incorporación de tecnología en los sistemas ganaderos de la Región Centro. 21 Congreso Centro. Asociación Argentina de Consorcios Regionales de Experimentación Agrícola. Buenos Aires.
- CAP, E.; OBSCHATKO, E. et al. 1993. Perfil tecnológico de la producción agropecuaria argentina. Buenos Aires, INTA.
- CAZENAVE, J. 1994. El rol del asesor independiente, La innovación tecnológica agropecuaria. Academia Nacional de Agronomía y Veterinaria, Serie N° 15. Buenos Aires, Hemisferio Sur.
- CHUDNOVSKY, Daniel y otros. 1996. Los límites de la apertura. Buenos Aires. Ed. CENIT/Alianza Editorial.
- DE LA LASTRA, M. Ahora, invertir en campo, ganado o bosque resulta más sencillo .El Cronista Comercial. Buenos Aires, 11 de julio de 1997.
- FAO. 1996. Proyecto de desarrollo agrícola provincial. Documento de trabajo 1. Resumen del subsector riego. Buenos Aires.
- FERNANDEZ BESADA, A. 1992. Los consorcios: una modalidad asociativa para exportar. Buenos Aires, INTA-IESR.
- GERCHUNOFF, P.; TORRE, J. C. 1996. La política de liberalización económica en la administración de Menem. Buenos Aires, Desarrollo Económico, Revista de Ciencias Sociales. N° 143.

GUTMAN, G. 1997. Transformaciones recientes en la distribución de alimentos en la Argentina. Buenos Aires, SAGPYA.

HUERTA, G. 1997. El trabajo rural en la Patagonia. Bariloche.EEA. INTA. (Informe de Avance).

INTERNATIONAL MONETARY FUND. 1997. World Economic Outlook. Washington D.C.

KOSACOFF, B. 1997. Estrategias empresariales en la transformación industrial argentina. Buenos Aires, CEPAL. Documento de Trabajo 67.

KOSACOFF, B.; PORTA, F. 1997. La inversión extranjera directa en la industria manufacturera argentina. Buenos Aires, CEPAL. Documento preliminar LC/BUE/R.159.

MANAZZA, J.; HUERTA, G. Comunidades Mapuches del Sudoeste de Neuquén. Documento de divulgación.

MARGENES AGROPECUARIOS. Buenos Aires, Publicación mensual.

MASTELLONE Hnos. (La Serenísima). 1997. Documentos de divulgación. Buenos Aires.

MINUJIN, A. (ed.). 1996. Desigualdad y exclusión. Buenos Aires, UNICEF/LOSADA.

MORANDI, J. 1997. Los proyectos de generación y transferencia de tecnología en el marco del PROSAP. Programa de Servicios Agrícolas Provinciales (PROSAP). Buenos Aires, SAGPyA.

PIÑEIRO, M.; TORRES, F.; MANCIANA, E. 1997. La innovación tecnológica en el sector agroalimentario. Informe para la Secretaría de Ciencia y Tecnología. Buenos Aires.

PROCISUR/IICA. 1996. Mapeo tecnológico de las cadenas agroalimentarias en el Cono Sur. Montevideo.

Programa Cambio Rural. Sistema de seguimiento y evaluación Unidad de Análisis de Empresa. Aspectos operativos y resultados del seguimiento. Documento de Trabajo N° 20. Unidad de Coordinación-INTA. Buenos Aires, diciembre 1996.

Programa de crédito y apoyo técnico para pequeños productores del Nordeste argentino. 1996 y 1997. Informes semestrales de seguimiento. SAGPyA.

Programa Federal de Reconversión Productiva para la Pequeña y Mediana Empresa Agropecuaria. 1997. Documentos de divulgación. INTA-SAGPyA.

Programa Federal de Reconversión Productiva para la Pequeña y Mediana Empresa Agropecuaria (Cambio Rural). 1996. Entre Todos. Buenos Aires, INTA-SAGPyA.

Programa Social Agropecuario, documentos varios de divulgación. 1997. SAGPyA.

Programa Social Agropecuario. 1996, El año del Gran Salto. 1996. SAGPyA.

PROLANA. Informe de la temporada 1996 del Programa PROLANA. Documento de divulgación. SAGPyA-INTA y Gobiernos de las Provincias Patagónicas.

RAS, N. 1994. La innovación tecnológica agropecuaria. Academia Nacional de Agronomía y Veterinaria, Serie N°15. Buenos Aires, Hemisferio Sur.

- SAGPyA. 1994. Integración vertical. Tomate para industria. Buenos Aires.
- SAGPYA. 1996 y 1997. Alimentos argentinos. Publicación periódica. Buenos Aires.
- SAGPyA. 1996. Cambios con impacto. La reconversión en el campo. Buenos Aires.
- SAGPYA. 1996. La industria argentina de alimentos y bebidas. Buenos Aires.
- SAGPYA. 1997. Argentina agropecuaria, pesquera y forestal. Buenos Aires.
- SAGPYA. 1997. La siembra y la cosecha. Buenos Aires.
- SAGPyA. 1997. Programa de competitividad de la industria del tomate, Tomate 2000. Documento de divulgación. Buenos Aires.
- SAGPyA. 1997. Riego complementario en sistemas productivos sustentables de la región pampeana. Buenos Aires.
- SAGPYA. FINAGRO. 1997. Informes periódicos. Buenos Aires.
- SECRETARÍA DE INDUSTRIA, COMERCIO Y MINERÍA. Centro de Estudios para la Producción. 1997. Síntesis de la economía real. Mensual, varios números. Buenos Aires.
- SECRETARÍA DE PROGRAMACIÓN ECONÓMICA. 1992 a 1997. Informe Económico Trimestral y Anual. Buenos Aires.
- SECRETARÍA DE PROGRAMACIÓN ECONÓMICA. 1994. Argentina en crecimiento. Buenos Aires.
- SERANTES, E. Agricultura en campos arrendados. Revista de la Bolsa de Comercio de Rosario. Abril de 1997. Año XLIII N° 1471.
- SOSA, R. 1997. Jornadas sobre nuestros recursos hídricos. Campo Santiaguense, Año III, Número 36.
- TORT, M.I; LOMBARDO, P. 1992. Formas asociativas para el uso de maquinarias en el agro. IESR INTA. Buenos Aires.
- UNIDAD DE MINIFUNDIO. 1997. Documentos varios de divulgación. INTA. Buenos Aires.
- UNIDAD DE MINIFUNDIO. 1997. Ofertas tecnológicas de los proyectos de pequeños productores minifundistas. INTA. Buenos Aires.
- VALEIRO, A. 1997. El nuevo algodón: los cambios estructurales recientes en el sector algodonero argentino. Santiago del Estero.

Instituciones y empresas que respondieron a la encuesta del IICA sobre Asistencia Técnica (1997):

Centro de Procesadoras Avícolas

Frutos de Cuyo S.A

Bodegas Chandon S.A

Federación Agraria Argentina

Massalin-Particulares S.A

Programa de Reconversión de Areas Tabacaleras

SanCor

Asociación de Cooperativas Argentinas

Fundación para el Desarrollo en Justicia y Paz

Asociación Argentina de Consorcios Regionales de Experimentación Agrícola

Cambio Rural. INTA

Unidad de Minifundio. INTA

Prohuerta. INTA

SIGLAS Y ABREVIATURAS

a.a	anual acumulativa
A.T.	Asistencia técnica
AACREA	Asociación Argentina de Consorcios Regionales de Experimentación Agrícola
AADER	Asociación Argentina de Extensionistas Rurales
ACA	Asociación de Cooperativas Argentinas
AFINOA	Asociación Fitosanitaria del Noroeste Argentino
AFJP	Administradora de Fondos de Jubilaciones y Pensiones
APHIS	Animal and Plant Health Inspection Service
ART	Aseguradoras de riesgos de trabajo
BCRA	Banco Central de la República Argentina
BICE	Banco de Inversión y Comercio Exterior
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
BM	Banco Mundial
BNA	Banco de la Nación Argentina
CADIF	Centro Andino de Desarrollo, Investigación y Formación
CAMBIO RURAL	Programa Federal de Reconversión Productiva para la Pequeña y Mediana Empresa Agropecuaria
CFI	Corporación Financiera Internacional
CMCBA	Corporación del Mercado Central de Buenos Aires
COCOPOLE	Comisión de Concertación de Política Lechera
CONABIA	Comisión Nacional Asesora de Biotecnología Agropecuaria
CONINAGRO	Confederación Intercooperativa Agropecuaria Cooperativa Limitada
COOPRATUC	Cooperativa de Productores Agropecuarios de Tucumán
CREA	Consortio Regional de Experimentación Agrícola
CRYM	Corporación Reguladora de la Yerba Mate
CHR	Cédulas Hipotecarias Rurales
DGI	Dirección General Impositiva
DNA	Dirección Nacional del Azúcar
EEA	Estación Experimental Agropecuaria
EPA	Emprendimiento productivo agropecuario
FAA	Federación Agraria Argentina
FACA	Federación Argentina de Cooperativas Agropecuarias

FAID 2003	Fondo Agrícola de Inversión Directo 2003
FAO	Food and Agriculture Organization of the United Nations
FID	Fondos de Inversión Directa
FIDA	Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola de las Naciones Unidas
FIEL	Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas
FINAGRO	Programa de Financiamiento Agropecuario
FMI	Fondo Monetario Internacional
FOB	Free on Board
FONAVI	Fondo Nacional de la Vivienda
FONDAGRO	Fondo para el Desarrollo del Agro
FOPAL	Fondo de Promoción a la Actividad Lechera
FUNDAPAZ	Fundación para el Desarrollo en Justicia y Paz
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
GISER	Grupos de Intercambio Solidario de Entre Ríos
GTZ	Agencia Alemana de Cooperación Técnica
HACCP	Hazard Analysis of Critical Control Points
HIDRONOR	Hidroeléctrica Norpatagónica
IASCAV	Instituto Argentino de Sanidad y Calidad Agroalimentaria
IDEVI	Instituto de Desarrollo del Valle Inferior del Río Negro
IESR	Instituto de Economía y Sociología Rural del INTA
IFONA	Instituto Forestal Nacional
IICA	Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura
INACyM	Instituto Nacional de Acción Cooperativa y Mutual
INASE	Instituto Nacional de Semillas
INCUPO	Instituto de Cultura Popular
INDEC	Instituto Nacional de Estadísticas y Censos
INDES	Instituto de Desarrollo Social y Promoción Humana
INET	Instituto Nacional de Educación Tecnológica
INIDEP	Instituto Nacional de Investigación y Desarrollo Pesquero
INTA	Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria
INV	Instituto Nacional de Vitivinicultura
ISO	International Organization for Standardization
IVA	Impuesto al valor agregado
JNC	Junta Nacional de Carnes

JNG	Junta Nacional de Granos
MEOYSP	Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos
MERCOSUR	Mercado Común del Sur
MOA	Manufacturas de origen agropecuario
MOI	Manufacturas de origen industrial
NAFTA	North American Free Trade Agreement
NEA	Noreste Argentino
NOA	Noroeste Argentino
OECD	Organization for Economic Cooperation and Development
OIE	Organización Internacional de Epizootias
OMC	Organización Mundial del Comercio
ON	Obligaciones Negociables
ONCCA	Oficina Nacional de Control Comercial Agropecuario
ONG	Organización no gubernamental
PBI	Producto bruto interno
PROCAR	Promoción de Exportaciones Cárnicas
PROCAT	Programa Correntino de Asistencia Técnica
PRODEMUR	Promoción del desarrollo de la mujer
PRODERNEA	Proyecto de Desarrollo Rural para de las Provincias del Noreste de la Argentina
PROMEX	Programa de Promoción de Exportaciones
PROMSA	Programa de Modernización de los Servicios Agropecuarios
PROSAP	Programa de Servicios Agrícolas Provinciales
PSA	Programa Social Agropecuario
PROINDER	Programa de Iniciativas de desarrollo rural
PYMEAS	Pequeñas y medianas empresas agropecuarias
PYMES	Pequeñas y medianas empresas
RPC	Responsabilidad patrimonial computable
SAA	Sistema Agroalimentario
SAGPyA	Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación
SEGBA	Servicios Eléctricos del Gran Buenos Aires
SENASA	Servicio Nacional de Sanidad Animal
SEPAR	Servicio de Estudios, Planificación y Asesoramiento Rural
SIAL	Salón Internacional de la Alimentación
SPAA	Sistema Público Agroalimentario

170 El sector agroalimentario argentino en la década del 90'

SSA	Subsecretaría de Alimentación
UCIT	Unión de Cañeros Independientes de Tucumán
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development
Unidad de Minifundio	Unidad de Planes y Proyectos de Investigación y Extensión para Productores Minifundistas
UNIFEM	Fondo de Desarrollo de las Naciones Unidas para la Mujer
USDA	United States Department of Agriculture

Esta publicación fue impresa por
Nepri & Ctesios Producciones Gráficas
de Adolfo P. Carranza 3072 3º Capital Federal
a los catorce días del mes de noviembre de
mil novecientos noventa y siete.


FECHA DE DEVOLUCION

E21
11

Autor

Título El sector agroalimentario
argentino en los 90'

Fecha Devolución	Nombre del solicitante





INSTITUTO INTERAMERICANO DE COOPERACION PARA
LA AGRICULTURA. IICA - ARGENTINA

Bernardo de Irigoyen 88, piso 5 - 1072 - BUENOS AIRES - R. ARGENTINA
Tels: (54-1) 345-1207/1209/1210 - 334-6426/4128/8362/8282
Fax: (54-1) 345-1208 - Casilla de Correo 063 (1401)
Buenos Aires - R. ARGENTINA
Email: IICA @udiica.arg.ar.

