

UNA PROPUESTA PARA AUMENTAR LAS EXPORTACIONES FRUTIHORTICOLAS DE ARGENTINA:

"EL SECTOR FRANCO"

Juan Antonio Zapata
María de la Esperanza Juri

IEERAL - Fundación Mediterránea
Fac. de C. Económicas - Universidad Nacional de Cuyo

Mendoza 1988

RESUMEN

La Argentina tiene grandes posibilidades de crecimiento por medio de mercados donde puede colocar sus productos frutihortícolas aprovechando la ventaja natural de la contraestación del invierno del hemisferio norte. Esto ya lo han hecho varios países del hemisferio sur y Argentina podría seguirlos si plantea la correcta política exportadora. Esta debe permitir a sus productores enfrentar precios internacionales de sus productos e insumos y comercializarlos en los mercados de acuerdo a las modalidades que más convengan, de manera que la política comercial externa no interfiera en la relación entre productores-exportadores y el resto del mundo. Esto incluye principios cambiarios, fiscales y de inversiones públicas y privadas que deben orientarse a la exportación, logrando un ambiente que no obstaculice al sector privado para competir en mercados del exterior.

Lo que más sorprende a quien estudia las exportaciones argentinas de frutas y hortalizas, es que a pesar de su rentabilidad potencial no se realizan en forma significativa. Esto lleva a pensar que el principal factor adverso es la incertidumbre que se manifiesta en la falta de un marco institucional estable que permita plantear este negocio como un proyecto de mediano y largo plazo, en un mercado internacional bastante competitivo, y cuyo futuro será aún más competitivo con terceros países, que no solamente han ganado un lugar predominante en el mercado, sino que, se están preparando aún más para competir mejor a fines de siglo.

El objetivo de este trabajo es plantear una estrategia para el desarrollo agrícola para Argentina, donde la política macroeconómica, las regulaciones de la economía en general y al comercio exterior en particular, traban la asignación de recursos hacia el sector impidiendo que compita con éxito en el comercio internacional.

Para que la política macroeconómica y las regulaciones no sean un freno al desarrollo de una agricultura diversificada de exportación, se propone como estrategia la creación de un sector franco, lo que significa cambiar el régimen actual de exportaciones para el sector considerado. La esencia del sector franco es permitir la libre exportación, sólo sujeta a inspecciones de calidad, pero sin la obligación de vender las divisas al tipo de cambio oficial. Esta medida se complementa con la importación de insumos sin aranceles en proporción a lo exportado. De esta forma, se permitirá a las exportaciones del sector franco operar más cerca de sus precios internacionales.

I. EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES FRUTIHORTICOLAS DE ARGENTINA ¹

A. Exportaciones frutihortícolas en general

Si se analiza la evolución del valor de las exportaciones frutihortícolas de Argentina en el último decenio (ver cuadro 1 y gráfico 1) puede apreciarse, lamentablemente, una disminución del valor exportado.

Es importante advertir que las cifras de valor de exportaciones en Argentina no son precisas, ya que las exportaciones se registran al precio de referencia (que es fijado por la Secretaría de Comercio Exterior de la Nación) que puede ser muy diferente (mayor o menor) al precio FOB efectivamente percibido por el exportador. A pesar de ello, esos números indican las divisas que efectivamente entran al país. Por otra parte, no existe la posibilidad de construir series de valor de exportaciones a precios FOB percibidos por el exportador y, al menos, con las cifras disponibles puede analizarse la tendencia de la actividad exportadora en cuestión. Por otra parte, las cifras en cantidades (tn) exportadas no son tan significativas como en valores (u\$s) ya que existe gran variabilidad en los precios internacionales de las frutas y hortalizas en fresco, dependiendo de los meses, y hasta las semanas en que son comercializadas. Por ello, países que exportan similares cantidades de esos productos pueden recibir a cambio muy distintos valores en divisas.

A los efectos de analizar la evolución de las exportaciones frutihortícolas de Argentina se realiza, para cantidades y para valores exportados, distinguiendo en cada caso exportaciones frutícolas, horticolas y frutihorticolas, un análisis de tendencia ajustando por mínimos cuadrados los valores observados para el período 1977 - 1978 a la ecuación:

$$y = a + bt + n$$

donde y = valor de las exportaciones anuales (o cantidades exportadas por año según el caso).

t = tiempo expresado en años.

a y b = parámetros a estimar.

n = término aleatorio.

Se presentan en el cuadro 2 los resultados del análisis de tendencia. Las conclusiones obtenidas son las siguientes:

¹ Se agradece la colaboración del Lic. Mario A. Tomba por su participación en trabajos anteriores y al Cont. Daniel Sanz por su asesoramiento en computación.

1) La evolución de todas las exportaciones consideradas muestran tendencia decreciente ($b < 0$) siendo sólo significativa para el caso de valor de exportaciones frutícolas.

2) En todos los casos el T estadístico de la constante es superior a 5,70 indicando la importancia de un comportamiento constante de la evolución de las exportaciones en todos los casos estudiados.

3) En general los R^2 son muy pequeños indicando que es deficiente la bondad del ajuste global.

4) Se estimaron también las tasas de crecimiento anual implícitas tomando los datos de punta a punta. Los resultados muestran tasas que oscilan entre 0% y 1%, excepto para valor de exportaciones hortícolas. Justamente para este caso el R^2 es extremadamente bajo (menor al 1%) porque es la serie más oscilante y, por lo tanto, la tasa anual de crecimiento es muy dependiente de las cifras de los años de punta, y por lo tanto de dudoso valor.

En conclusión, puede decirse que la actividad frutihortícola destinada a la exportación muestra una oscilación anual sin ninguna tendencia significativa, por lo que se puede afirmar que esta actividad presenta un estancamiento. El valor de las exportaciones ha oscilado entre 192 y 338 millones de u\$s y entre 545 y 823 miles de Tn. durante el período 1977 - 1987.

Este estancamiento, sin embargo, no se debe a una situación de los mercados internacionales de frutas y hortalizas en fresco ya que éstos están en expansión como puede deducirse de los trabajos presentados en el Seminario Internacional "Estrategias de diversificación en las exportaciones agrícolas argentinas. El complejo frutihortícola"².

A título de ejemplo se reproducen a continuación algunas de las consideraciones efectuadas en los estudios realizados sobre Canadá, Estados Unidos y Europa. "Canadá importa más de 1.000 millones de dólares por año de productos frutihortícolas. Un gran porcentaje de estas importaciones corresponden a productos frescos"³. Como país del hemisferio norte su capacidad de producción se encuentra limitada a seis meses al año por condiciones climáticas. Por otra parte, se ha incrementado el consumo de productos crudos por razones de preferencias en las dietas. "El interés mundial en productos frutihortícolas se ha incrementado por el consumo cada vez mayor de estos productos y el éxito obtenido por numerosos países en cuanto a su expansión en la producción y en las

² Organizado por la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación Argentina y el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura, el 15-16 de diciembre de 1987 en Buenos Aires. A este importante seminario concurren invitados de varios países.

³ ANDERSON, Robert, Mercados de productos frescos en Canadá, en Seminario Internacional "Estrategias de diversificación de las exportaciones argentinas. El complejo frutihortícola" Buenos Aires, Diciembre de 1987.

exportaciones". "El consumo per cápita en los Estados Unidos de productos frutihortícolas frescos creció de 162,2 kg por año en 1977 a 185,2 kg en 1986 (lo que equivale a un incremento anual de 1,4% en frutas y 0,7% en hortalizas)". "Los cambios previstos en población, edad y otras características demográficas hacen que los gastos reales de los consumidores de alimentos para 1995 aumente 29% respecto de 1980. A su vez, se espera que en igual período el consumo de frutas aumente en 25% y el de hortalizas el 27%, en tanto se prevé un cambio constante de los productos frescos en relación a los elaborados. Las proyecciones de demanda de frutas frescas muestran que la del año 2020 será 83% superior a la de 1980 en tanto que para las hortalizas frescas un 72%".⁴

Una situación similar se vive en la Comunidad Económica Europea, aunque en este caso el autoabastecimiento en frutas y hortalizas alcanza niveles de importancia y las perspectivas de inserción en este mercado estaría ligada a productos específicos, aunque de gran importancia como la fruta fresca, en el invierno europeo.

También es necesario destacar la importancia de este sector frutihortícola en Argentina. Para tener una magnitud de lo que representa este sector de la economía argentina conviene destacar que "La facturación diaria del Mercado Central de Buenos Aires es de 3,5 millones de australes (datos de 1987) correspondiendo el 50% a hortalizas. Es de señalar que ni el Mercado de Hacienda de Liniers ni el Mercado de Valores de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires tienen una operatoria diaria de similar magnitud. Cabe acotar que dicho mercado concentra el 50% de la producción del consumo en fresco del total del país".⁵ Si bien se carece de información de producción y comercialización, ya que sólo existen estimaciones de las economías regionales (no muy confiables) y no se tiene información de los cinturones agrícolas de las principales ciudades del país, las hectáreas destinadas a horticultura se ubicarían en el orden de 500 a 600 mil.

8. Comparación de las exportaciones frutihortícolas argentinas con las de otros países.

Puede apreciarse la verdadera dimensión de la situación de estancamiento de la actividad frutihortícola exportadora en Argentina cuando se la compara con la evolución observada en Chile, país que posee la misma ventaja comparativa proveniente de la

⁴BUYTON, Boyd, Cambios producidos en los mercados frutihortícolas de los Estados Unidos de América, en Seminario Internacional "Estrategias de diversificación de las exportaciones argentinas. El complejo frutihortícola", Buenos Aires, Diciembre de 1987.

⁵RODRIGUEZ, Pablo, La producción de hortalizas en Argentina, en Seminario Internacional "Estrategias de diversificación de las exportaciones argentinas. El complejo frutihortícola", Buenos Aires, Diciembre de 1987.

ubicación geográfica que permite acceder a los mercados internacionales en la contra-estación.

Resulta importante, al observar las cifras de ambos países (cuadro 3 y gráficos 2 y 3), detectar que Chile, siendo un país que posee una menor superficie apta para la agricultura que Argentina y con aptitudes agronómicas similares, ha generado un incremento "espectacular" en sus exportaciones frutihortícolas.

Desde 1983 a 1987 Chile incrementó el valor de sus exportaciones frutihortícolas un 145% (de 248 a 608 millones de u\$s) demostrando así una clara tendencia creciente. Argentina, en cambio, muestra un crecimiento de apenas 31% (de 214 a 281 millones de u\$s). Si se compara el comportamiento del sector frutícola solamente, se puede apreciar lo mismo, ya que, Chile creció 145% mientras que Argentina sólo el 38%.

Puede realizarse también otra comparación relevante: respecto a la variedad y tipo de productos frutihortícolas exportados por Argentina y Chile. Para realizar esta comparación se consideran, para 1985 y 1986, los productos frutihortícolas cuyas exportaciones superaron los 2 millones de u\$s. Los datos correspondientes figuran en los cuadros 4 y 5.

Argentina en 1985 exportó, por más de 2 millones de u\$s, sólo 9 productos frutihortícolas mientras que Chile lo hizo con 17 productos. En 1986, Chile exporta ya 24 de esos productos (incluyendo bayas y melones con 1,9 millones cada uno) mostrando incrementos porcentuales muy significativos en muchos de ellos. Por ejemplo, aumenta en 100% o más el valor de las exportaciones de peras, ciruelas, almendras, paltas, moras y ajos. Además, la mayoría de los otros productos aumentan en porcentajes no tan espectaculares pero igualmente altos (alrededor de un 50%). Sólo 3 de los 17 productos considerados para 1985 disminuyen el valor de sus exportaciones en 1986 (porotos, limones y garbanzos). En cambio durante 1986, sólo 9 productos de Argentina superan los 2 millones de dólares. Además, el cambio observado en el valor exportado no muestra un signo creciente más o menos general ya que, aproximadamente la mitad de los productos disminuyeron el valor exportado y los otros lo aumentaron.

Por otra parte, fijando la atención en el tipo de producto, se puede apreciar que Argentina exporta por más de 2 millones de u\$s productos cuya producción, packing y conservación no constituyen un proceso muy sofisticado ni delicado, como es el caso de porotos, manzanas, peras, cítricos, ajos, mientras que Chile va avanzando notablemente en productos como uvas, moras, rosa mosqueta, ciruelas, cerezas y espárragos. Además, ha quedado demostrado en Chile que con reglas de juego claras y predecibles la imaginación no tiene límites: "Se incorporaron últimamente a los mercados internacionales, entre muchos otros, los pollitos de un día, el desperdicio de pescado, tripas saladas de equino, tenidas de cuero, lagartijas y ... alacranes". También embarcaciones de lujo, yates desmontables, galletas de agua, aceites de boldo y ajo, boras y licor de mora son algunas de las nuevas partidas que podrían incorporarse a los registros de exportación en

el corto plazo⁶. Ya se está pensando en la venta de productos orgánicos (los que se cultivan sin pesticidas) cuyo valor de mercado puede superar hasta en tres veces el de su símil tradicional y su cultivo es más barato⁶.

La descripción anterior permite apreciar el dinamismo chileno y cómo ese país ha marcado un rumbo de aprovechamiento de ventajas comparativas en el comercio internacional en el contexto de un mercado en expansión. Chile ha desarrollado una agresiva política comercial externa en un marco de medidas macroeconómicas de tipo de cambio alto y apertura económica. Así, sus exportaciones crecieron en los últimos 10 años a una tasa anual superior al 10%. El cuadro 6 referido a las exportaciones de ciertas frutas de países del hemisferio sur, es un fiel reflejo de ello. Chile es el principal exportador en toneladas de manzanas, uva de mesa, duraznos y nectarines. En la actualidad orienta sus esfuerzos hacia la diversificación de sus exportaciones, mejorar la calidad de las existentes y la apertura de los nuevos mercados. Chile con su experiencia, se ha constituido en el ejemplo a citar en cuanto reunión exista sobre exportaciones de frutas y hortalizas, mientras Argentina avanza muy lentamente en este sentido.

C. Las exportaciones argentinas de algunos productos frutihortícolas en particular

Se analiza básicamente la evolución de las exportaciones en cantidades y valores, y también la de algunas variables relacionadas, como superficie plantada y producción de los principales productos frutihortícolas exportados: cítricos, manzanas, peras, peritos y ajo. Además se incluye uva de mesa, entre otras cosas, por el potencial exportador de ese producto.

Esta descripción pretende ser sólo un esbozo de los aspectos más importantes de la actividad económica relacionada con cada uno de los productos seleccionados, que permita comprender, a través de casos ejemplificantes, la verdadera naturaleza y seriedad de los problemas que impiden un crecimiento del sector frutihortícola en Argentina acorde con sus potencialidades.

1. Cítricos

La superficie plantada con cítricos en Argentina es de alrededor de 140.000 hectáreas y se ha mantenido aproximadamente en ese valor en los últimos 10 años (cuadro 7). La producción es de 1,45 millones de Tn y tampoco ha variado sustancialmente en los últimos 15 años (cuadro 8), lo cual significa que tampoco ha variado la productividad media por ha. Se advierte, sin embargo, cambios en la producción de los distintos

⁶ 'El Mercurio', (17-1-88) 'Lo nuevo, lo increíble ... lo exportable'. Santiago de Chile

productos. Así, por ejemplo, ha aumentado la producción de limones y ha disminuido la de naranjas.

Este estancamiento en la producción citrícola muestra un comportamiento del sector en la Argentina muy distinto al observado en países como Brasil, Chile y Uruguay en los últimos 10 años. Como puede observarse en el cuadro 9, en Argentina la producción disminuyó 15% mientras que Brasil aumentó su producción un 109%, Chile un 50% y Uruguay un 138%.

Sin embargo, en este sector se está verificando una expansión reciente en las exportaciones (cuadro 10) las cuales, desde 1970 a 1993 mostraron un comportamiento errático alcanzando cifras entre 17 mil y 83 mil toneladas, pero que en los últimos años han alcanzado cifras superiores: 149.000 tn en 1985 y 113.000 tn en 1990.

A pesar de este reciente crecimiento, las exportaciones siguen representando una pequeña proporción de la producción, ya que no superan el 10%. El resto de la producción se destina al mercado interno como fruta fresca y a la industrialización (jugos concentrados, aceites esenciales, cáscara deshidratada).

En el mercado interno se observa un descenso en el consumo de cítricos en fresco por habitante y por año, así en 1970 se consumía 60 kilos por habitante, 54 kilos/habitante en 1980 y 44 kilos/habitante⁷ en 1984.

El potencial productivo de este sector es muy grande ya que, aún sin aumentar el área plantada, pueden lograrse incrementos importantes en productividad por ha. mediante la incorporación de tecnología moderna. Actualmente los rendimientos promedio en nuestro país son de 10 tn/ha mientras que, por ejemplo, en EE.UU. son de 40 tn/ha.

Para realizar cualquier análisis o proyección del sector debe tenerse en cuenta que este cultivo es perenne y su vida útil estimada oscila entre 35 y 40 años. Es decir que el análisis de rentabilidad de las inversiones en esta actividad que realiza cualquier empresario, considera que se trata de un proyecto de un plazo largo y además sujeto al riesgo de condiciones climáticas y presencia de plagas o enfermedades (véase que las inversiones pueden referirse no sólo a incrementos en el área plantada sino también a innovaciones tecnológicas, replantes, cambio de variedades, etc.). Este tipo de inversiones son las más afectadas negativamente cuando la tasa de interés es muy alta y cuando existe mucha incertidumbre sobre variables muy determinantes de la rentabilidad, como son tipo de cambio, aranceles de insumos importados, presencia y magnitud de retenciones a la exportación, etc. Y precisamente éses son las condiciones económicas en las que se desarrolla esta actividad en la Argentina.

⁷ El Cronista Comercial, 1-9-87, "Presente y perspectivas de la citricultura".

Las perspectivas respecto al incremento de las exportaciones en este sector están relacionadas con la necesidad de una gran flexibilidad en innovaciones de productos tanto para ir adaptándose a las tendencias observadas en los gustos de los consumidores de los distintos mercados internacionales, como también a la competencia de otros países exportadores. Merece ser destacada, la actividad actual de la Citrus Marketing Board of Israel destinada a la obtención y comercialización de nuevas variedades de citrus de alto valor (pomelos rojos, cítricos fáciles de pelar y exóticos). Por otra parte, los mercados internacionales de estos productos son muy competitivos en calidad y presentación.

Estas exigencias del mercado internacional deben enfrentarse con la situación económica crítica vivida en los últimos años por las provincias productoras argentinas (del NOA y NEA) lo cual, excepto para las grandes empresas productoras, significó una pérdida de calidad en la producción por la ausencia de un adecuado proceso productivo.

En consecuencia, incrementar las exportaciones, y quizás hasta mantener su nivel actual, requiere realizar inversiones y éstas, en el caso de cítricos, como ya se dijo, no tienen en Argentina el mejor marco para que su rentabilidad esperada sea positiva.

2. Manzanas y Peras

Para ambos sectores se ha verificado en los últimos 10 años (76/87) una tendencia creciente en la superficie plantada (cuadro 7). Para manzanas el aumento ha sido del 16% (de 50 mil a 58 mil has.) y para peras del 42% (de 13 mil a 19 mil has.). Chile en ese mismo periodo aumentó la superficie plantada en 50% (de 12.600 has. a 19.000 has.) y en peras un 114% (de 2.700 has. a 5.800 has.).

No obstante el aumento en el área plantada, la producción de manzanas no ha registrado una tendencia creciente. En los últimos 15 años ha sido muy oscilante (entre 500 mil y 1 millón de Tn) mostrando cambios de un año a otro de hasta 65%. Desde 1977 a 1979 se verificó un crecimiento y a partir de 1980 una caída hasta 1982/83. Las temporadas 84 y 85 fueron buenas pero en 1986 se registró una importante caída (cuadro 8). La producción de peras registra en el último decenio una producción de alrededor de 150 mil Tn (cuadro 8). En ambos productos se verifica que el aumento del área plantada no se ha reflejado notablemente en un aumento en la producción.

Las exportaciones de manzanas (cuadro 10) crecieron desde 1972 hasta 1978, año en el que ascendieron a 340 mil Tn. Desde esa fecha hasta la actualidad han decrecido llegando a 134 mil Tn en 1986. En 1987 se habría registrado una recuperación importante. Además en la década de los 70 se exportó entre 30 y 40% de la producción, y en la de los 80 entre 20 y 30%. Chile, en cambio, exportó 260 mil Tn en 1985/86, y 15,3 millones de cajas, o sea 290.000 Tn en 1986/87 y posee solo la tercera parte de la superficie sembrada de Argentina.

Las exportaciones de manzanas de Argentina a Brasil representan aproximadamente la de las exportaciones totales de ese producto y han decrecido sistemáticamente desde

1978 (de exportar 8 millones de cajas en ese año se ha pasado a exportar en 1986 sólo 3 millones). Brasil ha instrumentado una política proteccionista que utiliza variados instrumentos limitantes de los volúmenes de intercambio (por ejemplo cupificación⁸). Implementó el Programa Nacional de Producción y Abastecimiento desde 1979 y ha tenido un importantísimo aumento en su producción (de 48 mil Tn. en 1980 a 226 mil en 1986). Por otra parte el sistema de cupificación obliga a continuas negociaciones e introduce un alto grado de incertidumbre.

El otro mercado en el que ha disminuido la participación argentina de exportaciones de manzanas es la CEE. La participación de Argentina en las importaciones de manzanas de CEE disminuyó a la mitad (del 22% al 11%) de 1973/75 a 1985/87. En cambio en este mercado aumentaron significativamente su participación en el mismo periodo: Chile (de 9 a 30%) y Nueva Zelandia (de 14% a 22%) (cuadro 11). Esta pérdida en este mercado específico puede atribuirse, entre otras causas, a una falta de adaptación a los cambios en los gustos (especialmente para las manzanas rojas) y a las exportaciones cada vez más agresivas de Chile. Existen, sin embargo, otras posibilidades que han comenzado a aprovecharse, como las exportaciones a América del Norte.

Las exportaciones de peras (cuadro 10) se han mantenido en la última década (con algunos altibajos) entre 60 y 70 mil Tn. La proporción de la producción que se ha exportado en la última década ha oscilado entre el 30 y el 40%. Chile en cambio exportó en 1984/85, 1,7 millones de cajas es decir, 32 mil Tn. y en 1985/86, 2,4 millones de cajas, 45.600 Tn., teniendo sólo un tercio de la superficie plantada de Argentina.

Para estos dos productos, se aprecia una pérdida de oportunidades de comercio internacional. En un caso, el de manzanas, hay una evidente contracción de las exportaciones frente al avance de otros países que han sabido adaptar sus productos, permanecer por más tiempo en el mercado, en síntesis "vender su producción". En el caso de peras, se producen variedades demandadas internacionalmente pero se debe avanzar más en aumentar resistencia y durabilidad.

Todo ello debe analizarse en relación a la situación económica de las provincias productoras (Río Negro y Mendoza) como también al hecho de que las inversiones en estos productos son de largo plazo. Por ello son válidas para el caso de manzanas y peras, las mismas consideraciones realizadas para cítricos en esos aspectos.

3. Perotos y Ajos

De estos dos productos, lo más destacable es su importancia en los rubros frutihortícolas exportados. Poroto es el producto frutihortícola que ostenta el mayor

⁸ De Taggart, Anahí R y otros, ISERAL, Conahue "Algunos aspectos del comercio de manzanas en fresco con Brasil" 1987.

valor exportado en 1985 y 86, los ajos colorados ocupan el 4to. lugar (1986) y los ajos blancos el 7mo. lugar (1986).

Tanto para porotos como para ajos se observa una disminución en el área sembrada (cuadro 7): 13% para porotos (1981 a 1985) y 57% para ajos. También se observa una disminución en la producción: del 12% en porotos (1981-1985) y 13% para ajos (1982-86) (cuadro 8).

Otro hecho destacable es la disminución observada en las cantidades exportadas en ajos que pasa de 21,7 miles de Tn en 1984 a 11,1 miles de Tn. en 1986. Sin embargo para el mismo periodo el valor de las exportaciones pasó de 18 millones de u\$s a 24 millones de u\$s. En cambio, aumentó la cantidad y el valor exportado de porotos hasta alcanzar 100 millones de u\$s (cuadros 10 y 12).

4. Uvas de mesa

El caso de uva de mesa es muy especial porque representa un rubro prácticamente insignificante en las exportaciones argentinas, ya que, en los últimos 30 años, no ha llegado a alcanzar los 2 millones de u\$s, a pesar de las excelentes condiciones de Argentina para su producción. Además, porque las primeras exportaciones se remontan a las primeras décadas del siglo, habiéndose hecho por 5000 y hasta 9000 Tn (entre 1930 y 1940), mientras que en la actualidad, y desde 1979, no superan las 2000 Tn anuales (cuadro 13)⁹.

Otro de los hechos destacables es la gran dimensión del área plantada con variedades aptas para uva de mesa: más de 50.000 has. en 1968 y más de 100.000 has. en 1984 (cuadro 13). Considerando un rendimiento muy bajo de uva de mesa (50 qq por ha.) se podría haber producido entre 250 mil y 500 mil Tn. de uva para consumo en fresco. En la realidad, en los últimos 15 años no se ha llegado a producir ni 100 mil Tn. y en los 10 últimos años su producción ha sido de sólo 50 mil Tn. aproximadamente; el resto se destinó a la elaboración de vino (cuadro 13). Este hecho se debe a que las variedades de uvas aptas para consumo en fresco pueden también vinificarse. Nótese que la producción de uva para consumo en fresco requiere un proceso productivo pre y post cosecha mucho más complejo y costoso que para vinificación, por lo que, la mayor parte de superficie se destinó a elaboración de vinos.

El potencial exportador de Argentina con sus 100.000 has. plantadas de variedades de uva de mesa puede apreciarse por dos hechos. Uno es el caso chileno, que, con sólo 30.000 has. plantadas con uva de mesa exporta 230 mil Tn. y le significan más de 250 millones de u\$s. Además, es importante destacar la evolución que tuvo este país en este rubro ya que

⁹ Sin embargo, según cifras no oficiales, en 1987 se habrían exportado 2750 Tn.

de representar el 4% de las exportaciones mundiales de uva en fresco (en 1975) pasó al 22% (en 1984). Además, si se compara la evolución de las cantidades exportadas por los países del hemisferio sur (cuadro 14) se observa que, entre 1983-1985, el crecimiento ha sido de 52% en el caso de Chile y que Nueva Zelandia, duplicó sus exportaciones. Solamente Argentina, entre estos países, redujo el volumen de sus exportaciones.

El otro hecho es el éxito (medido a través del precio registrado en el mercado de Rotterdam) obtenido por las variedades argentinas con semilla, cereza y moscatel, que han cotizado en alrededor de u\$s 18 la caja de 5 kg en febrero de 1988, cuando, variedades como la Thompson Seedless de Chile en Philadelphia obtiene alrededor de u\$s 15 por caja de 8,2 kg en esa época.

Sin embargo, a pesar de este potencial, la realidad de las exportaciones de uvas argentinas en los últimos 10 años fue otra. En ese periodo solo se exportaron entre 700 y 2.000 Tn por año, lo que ha representado montos insignificantes, menores a 2 millones de dólares. La producción de uva de las variedades de uva de mesa ha sido destinada en su mayor porcentaje a la vinificación. Su proceso productivo no se realiza con las técnicas para uva de mesa y menos aún para obtener calidad de exportación. La legislación vitivinícola, con sus abundantes y cambiantes regulaciones, ha permitido que los factores productivos sigan asignados a la elaboración de vino, mercado en el cual los stocks en los últimos años han presionado a una caída importante del precio del vino con lo cual el sector enfrenta una aguda y persistente crisis de rentabilidad.¹⁰

Por otra parte, la política comercial externa argentina, con su variabilidad en el tipo de cambio, retenciones, sistema de importación temporaria de insumos, etc., no generó la estabilidad necesaria para que el sector se orientara a la actividad exportadora.

Sólo hay exportaciones de pequeñas cantidades, y casi a modo experimental. Esto ocurre aún cuando la actividad de exportación de uva en fresco es rentable en Argentina, en muchas alternativas de producción, variedades y accidentes climáticos¹¹ cuando enfrenta precios internacionales de productos e insumos.

Las posibilidades de exportación, para la producción nacional de uva de mesa, en cuanto a los mercados, son variadas ya que, se ha detectado la aprobación de las variedades con semilla, cereza y moscatel que representan la mayor parte de las 100.000 has. plantadas: cereza el 43% y moscatel el 35%. Además, también existen posibilidades de injerto. No debe olvidarse, sin embargo, que, los mercados internacionales son muy

¹⁰ Análisis sobre este tema puede verse en IIEPAL, Revistas "Estudios" Nros. 27 y en "Novedades Económicas" Nros. 33, 41, 45, 50, 51, 52, 53, 54, 63, 65, 76, 77.

¹¹ Zapata, J.A., Juri, M.E. y otros. IIEPAL - Cuyo "Diversificación agrícola para la exportación: uva de mesa y otros cultivos" 1997.

competitivos y exigentes y que la técnica de exportación de uva en fresco es más sofisticada que la de los otros productos analizados anteriormente.

Además, la situación del sector, fundamentalmente en Mendoza que es la principal provincia productora, es de un alto endeudamiento¹². Esta situación significó que, a septiembre de 1987, la deuda del sector agrícola (bancaria y con el Dpto. Gral de Irrigación) fuera igual al valor de la mitad de la superficie agrícola de Mendoza.

También para el caso de este producto son válidas las consideraciones realizadas en cítricos, manzanas y peras sobre las inversiones y el horizonte temporal, ya que se trata de un cultivo perenne de 15 a 25 años de vida útil con una demora de 5 años para entrar en plena producción.

II. SITUACION ACTUAL DE LAS ECONOMIAS REGIONALES

Las economías regionales presentan condiciones de recursos naturales diversos y la política comercial externa ha hecho perder algunas de esas ventajas comparativas. En algunas provincias como las del NEA, con fronteras con dos y hasta tres países, como es el caso de Corrientes, la política, que en forma errática, fijó retenciones altas (y variables) para los productos primarios, por ejemplo lana sucia (hasta un 29%), arroz con cáscara (20%). Esta política, a través de ese impuesto, tuvo como objetivo reducir los costos de las etapas industriales, que en muchos casos se instalaron en otras zonas. Así alejó a las zonas productoras de la frontera y las condenó a ser una fuente de insumos baratos para procesos industriales dejándolas en la pobreza.

La política comercial externa con todos sus trámites y complicaciones burocráticas desincentivó ciertos cultivos que cuentan con mercado externo como los kakis, higos, guindas, moras, paltas, la cría de ganado para su exportación en pie a países vecinos, la cría de ganado menor y de especies salvajes en cautiverio para exportaciones de cueros y carne. Todas estas son actividades del interior del país que quedaron aisladas de los mercados mundiales. También por la falta de exportaciones, estas actividades no ocupan el lugar que debieran en los planes de investigación de organismos nacionales como el INTA o los Centros Regionales de investigación (CRICYT) ni en las direcciones agropecuarias provinciales.

Todas estas actividades han subsistido a nivel de mercado interno y en muchos casos ni siquiera eso, constituyendo solamente curiosidades a nivel familiar y teniendo una comercialización limitadísima. En muy pocos casos se plantean como actividades de

¹² Juli, M.E. y Tombe, M. "El sector agrícola y vinícola de Mendoza: incertidumbre, endeudamiento y después?" en "Novedades Económicas" N° 82, octubre 1987.

exportación, siendo que, en otros países, forman parte de las exportaciones rentables y dan ingreso y vida a regiones remotas.

Esta realidad debe ser tenida en cuenta, como así también el impacto que generaría el régimen de exportaciones flexibilizado que se propone en este trabajo, para dar acceso a estas producciones a los mercados mundiales, basado fundamentalmente en que los precios externos se reflejen en los retornos del productor. Como un orden de magnitud de lo que pueden llegar a lograr estas exportaciones, basta observar algunas exportaciones latinoamericanas que, a nivel global para todo su sector agropecuario, exceptuando cereales, oleaginosas y carnes alcanzan niveles de 608 millones de dólares en el caso de Chile y de 1300 millones en el caso de Brasil (excluyendo en este caso cultivos tropicales no aptos para Argentina).

El problema de las limitaciones del mercado interno para los productores de frutas y hortalizas de Argentina, se ha manifestado en casi todas las economías regionales a través de bajas rentabilidades, por la combinación de precios deprimidos de los productos, insumos caros y un endeudamiento que en algunos casos es alarmante.

La sensación que da la República Argentina es la de un país que necesita achicarse, con excedentes de oferta en muchos productos, con una baja utilización de los factores productivos disponibles, entre ellos clima, tierra y agua, y sin expectativas de usar el mercado externo para invertir, producir y crecer. Además Argentina parece estar condenada a vivir con la angustia de la coyuntura, altas tasas reales de interés y el drama del endeudamiento para quien desea producir.

Demasiadas hectáreas plantadas con cualquier cultivo provocan falta de rentabilidad en la frutihorticultura, excepto cuando ocurren accidentes climáticos de cierta magnitud que dejan una gran rentabilidad para los que quedan con producción y un quebranto total para quienes no cosechan.

La actividad frutihortícola refleja su situación en la economía de las regiones, es así que períodos de crisis de productos específicos, por bajos precios internacionales, o pérdidas de cosechas o excesos de oferta en el mercado interno, pueden asociarse a economías regionales específicas.

Hay tres grandes problemas que reflejan la situación de este sector: su endeudamiento, la situación fiscal de las economías regionales y la situación de pobreza de esas regiones.

El problema de endeudamiento proviene básicamente de la alta variabilidad en los precios reales de los productos frutihortícolas (que se deriva de su casi total dependencia del mercado interno) y en la tasa real de interés (en relación al precio del producto). Así por ejemplo, durante 1987, el sector frutícola en Mendoza presentó tasas reales mensuales altamente positivas (hasta 60%) y fuertemente negativas (-30%), siendo

la tasa anual muy elevada¹³. La gran oscilación en las dos variables implica además un alto grado de incertidumbre para desarrollar la actividad que afecta el monto y destino de las inversiones, y la alta tasa de interés incide sobre los niveles de endeudamiento.

La situación fiscal de las economías regionales (provincias cuyas economías dependen de la producción agrícola no cerealera o sea de la producción frutihortícola y de cultivos industriales) también demuestra indirectamente la falta de crecimiento del sector frutihortícola. Ello es así ya que el aumento del gasto público y del déficit en esas provincias pone de manifiesto que el sector privado de la economía no absorbe mano de obra (puede relacionarse aumento del gasto y aumento del empleo público) y tampoco demuestra capacidad para generar mayores ingresos fiscales tributarios (por ello aumenta el déficit). La evolución del gasto público provincial muestra incrementos alarmantes en tres años (1983/86). De las 22 provincias, 18 aumentaron su gasto en más del 20% en términos reales¹⁴. Junto a ello las cifras de aumento del empleo público (cuadro 15) brindan una explicación: 19 de las 22 provincias aumentaron el empleo público en más del 10% y algunas de ellas muestran incrementos porcentuales realmente impresionables (6 provincias presentan porcentajes entre 30 y 50%).

Las regiones y/o provincias del interior, las cuales tienen aptitudes naturales para desarrollar actividades frutihortícolas, como también las relacionadas con flora y fauna silvestres, presentan una situación de pobreza que puede apreciarse en los indicadores del cuadro 16. La situación social puede analizarse con estadísticas que muestran el porcentaje de hogares con necesidades básicas insatisfechas. Puede observarse que la mayoría de las provincias tienen porcentajes muy superiores a los de Capital Federal, lo que indica que las condiciones sociales en el interior del país son significativamente más desfavorables que en la Capital Federal.

III. CARACTERÍSTICAS DE LOS MERCADOS FRUTIHORTÍCOLAS INTERNACIONALES

Los mercados internacionales de frutas y hortalizas en general presentan como característica dos estaciones muy marcadas por la diferencia climática de los hemisferios norte y sur. El mercado de fruta en fresco fuera de temporada en el hemisferio norte, es explotado por los países productores del hemisferio sur.

Es un mercado internacional bastante competitivo - y cuyo futuro es el de ser aún más competitivo - con terceros países que no solamente han ganado un lugar predominante

¹³ "Novedades Económicas" Nro. 82, octubre 1987

¹⁴ Diario El Clarín 26/10/88, pag 13

en ese escenario, sino que continúan realizando importantes esfuerzos para competir mejor a fines de siglo.

En este mercado, la calidad con que el producto llega a destino es de primordial importancia, porque marca una notable diferencia de precios, incidiendo significativamente sobre la rentabilidad. Otra característica restrictiva es el lapso limitado en el que la fruta puede colocarse en los mercados internacionales.

Por lo tanto, las exportaciones frutihortícolas constituyen un negocio a largo plazo en un mercado muy competitivo y dinámico ya que se deben ir ganando los mercados a través de una presencia continua, año tras año, con la calidad, presentación y en los tiempos requeridos, enfrentando la competencia de otros países y adaptándose permanentemente a los gustos de los consumidores. Esto significa que la actividad de exportación de productos frutihortícolas no puede tomarse como una actividad que envía al exterior los saldos del mercado interno. Al contrario, hay que producir para exportar. Además, el hecho de exportar "en fresco" requiere toda una sofisticación en el proceso productivo (packing, frío y transporte).

IV. PROBLEMAS DE LAS EXPORTACIONES FRUTIHORTÍCOLAS ARGENTINAS

A. Política macroeconómica

Las medidas de política comercial externa como también de política monetaria en Argentina han constituido un freno para el desarrollo de la actividad exportadora, dadas las características de los mercados mencionados. Así, la política comercial externa ha tenido en muchos casos tipo de cambio atrasado, altos aranceles a insumos importados utilizados en la producción, packing y transporte para exportar y en algunos períodos hasta retenciones a la exportación, como en los meses posteriores al plan Austral. También se ha observado una gran inestabilidad en la fijación de las variables tipo de cambio, aranceles y retenciones, lo que constituye un freno a la actividad exportadora frutihortícola ya que, por las características que ella posee, introduce una gran incertidumbre en su ejecución que hay que agregar a la que posee por sí misma. Por otra parte, regímenes como los de importación temporaria de insumos, suelen ser de difícil acceso para los exportadores por los trámites burocráticos, y además nunca se tiene seguridad sobre su continuidad. Ello hace que no tengan efectos sobre la actividad exportadora en el largo plazo.

Del mismo modo, las altas y variables tasas reales de interés en el mercado financiero desalientan cualquier inversión.

Por otra parte, los productores de los países competidores de Argentina del hemisferio sur, como Chile y Australia, enfrentan condiciones macroeconómicas más favorables¹⁵.

B. Aspectos microeconómicos

Estos se refieren a las condiciones o facilidades de las que debería disponer un empresario, aparte de la política macroeconómica, que le facilitan y lo incentivan a tomar una actitud activa y permanente frente a las exportaciones.

1. Régimen de exportaciones frutihortícolas: Prohibición de las exportaciones a consignación. Las características cualitativas de las exportaciones de frutas y hortalizas requieren especial atención por parte del régimen de exportaciones de Argentina. Estos productos, como no ocurre con los productos pampeanos de los rubros cereales y oleaginosas, se caracterizan por su gran heterogeneidad en calidad y variabilidad de precios de acuerdo a que sea primicia, temporada media o fin de temporada. Por lo tanto sus mercados internacionales requieren operar en consignación, debiendo el producto llegar a destino para poder verificar su calidad y oportunidad al entrar al mercado, motivo por el cual su precio es muy variable.

Actualmente la legislación argentina (Decreto del P.E. 2799/83) prohíbe este tipo de operación y consecuentemente, al dificultar la exportación de productos regionales impide el desarrollo de las economías regionales haciendo imposible la diversificación. Todos los esfuerzos de política provincial o nacional encuentran esta dificultad que obedece a cuestiones de liquidación de divisas para fines fiscales y que anula toda política que intente emprender exportaciones regionales.

No se discuten acá las razones que llevaron a prohibir las exportaciones a consignación, que tienen que ver básicamente con un control de divisas y fiscal. Lo que interesa es que este control crea una dificultad para el comercio de productos de difícil tipificación y por lo tanto, por un problema de control, se dejan de hacer exportaciones especialmente de economías regionales. En el afán de controlar, "no dejan hacer".

La incomprensión de las disposiciones aduaneras, acerca de la naturaleza del producto, hace que los exportadores tomen riesgos innecesarios al exportar a consignación (de hecho) pero comprometiéndose a aportar divisas según un sistema de aforos aduaneros.

2. Mecanismos relacionados con la exportación: Los trámites de exportación no son simples, existen muchos pasos burocráticos y una cambiante legislación. Normalmente el exportador no cuenta con asistencia del sector público por lo que debe contratar

¹⁵ Juri, María E., "Con políticas racionales, Chile exporta" en *Novedades Económicas* Nro. 79, julio 1987.

servicios especializados para "llenar papeles" lo que se traduce en demoras y aumento de costos. Además hay una excesiva centralización en Buenos Aires.

El control de calidad presenta sus problemas, ya que, no se cuenta con el servicio de certificación de calidad en pie de embarque que permite evitar pérdidas de embarques completos y disminuir los costos cuando el volumen exportado es importante. Podrían también disminuir los costos de flete si se pudieran charter barcos o aviones. Tampoco existe un control fitosanitario adecuado por lo cual se debe realizar la cuarentena en los barcos y no se puede acceder a mercados exigentes en ese aspecto como es el caso de Japón.

3. Información disponible: Es insignificante y en algunos casos inexistente la disponibilidad de información internacional sobre precios, mercados y productos demandados en el mundo y mucho menos actualizada, como así también la presencia de productos argentinos en ferias y eventos internacionales. Tampoco existe información interna accesible como costos nacionales, precios de insumos, superficie sembrada, etc.

4. Servicios no específicos: La actividad exportadora requiere servicios eficientes en telecomunicaciones (teléfonos, telex), caminos y puertos. En todos estos aspectos Argentina presenta serias deficiencias. Por último, dado las características de la exportación de fruta "en fresco" se requeriría más flexibilidad en la legislación laboral.

5. Puertos: No existen puertos baratos para la exportación de productos frutihortícolas argentinos. Según un estudio realizado¹⁶, el puerto de Montevideo tiene un costo que es menos de la tercera parte del de Buenos Aires y los costos del puerto de Santos son la sexta parte. El puerto de Antofagasta es también un puerto de bajo costo.

V. ESTRATEGIA PARA AUMENTAR LAS EXPORTACIONES FRUTIHORTICOLAS ARGENTINAS

A. Descripción

El concepto de zona franca que se ha desarrollado en el mundo, es el de un territorio al cual pueden entrar bienes sin gravámenes ni requerimientos cambiarios, y luego, pueden salir en las mismas condiciones después de alguna transformación, o quizás, hasta en el mismo estado en que entraron. Es por definición un área de comercio libre donde la legislación laboral es flexible. En este trabajo se plantea para sectores o

¹⁶ Espoz Espoz, Milciades, "Buenos Aires, puerto sucio", *Novedades Económicas* Nro. 79, julio 1997.

subsectores agrícolas un régimen similar, definiendo el concepto de sector franco como aquel sector que tenga un régimen de exportación libre, sin obligación de ingresar divisas, complementado con la importación temporaria de insumos, sin que el Banco Central le venda divisas. También incluye desregulación total de la operatoria del comercio exterior y de las contrataciones laborales en el sector franco.

Por lo tanto, se sugiere para las exportaciones de frutas y hortalizas, cambiar el régimen actual argentino por uno que se podría denominar "sector franco" por el cual se permita la libre exportación, sujeta a inspecciones de calidad, pero sin la obligación de vender las divisas al Banco Central. Esto permitiría desarrollar canales de comercialización para productos que, por su heterogeneidad, es imposible clasificar adecuadamente y mucho menos establecer sus precios de referencia. Esta medida se complementa con la importación temporaria de insumos, también sin uso de divisas. De esta forma las exportaciones no tradicionales operarían más cerca de sus precios internacionales al permitirse la transacción de sus divisas en el mercado libre. Esta libertad de comercio no puede estar limitada exclusivamente a alguna o algunas zonas del país, a los efectos de no distorsionar ventajas comparativas ni reducir competitividad, permitiendo que los cultivos se desarrollen donde sean más rentables.

Nótese que estos productos tienen generalmente un alto valor agregado, por lo que, las divisas no quedarían totalmente en el exterior sino que terminarían incidiendo en el pago a numerosos factores de producción de la región, entre los cuales puede destacarse la mano de obra. Por otro lado, la importación temporaria de insumos en proporción a lo exportado, requiere la presentación del comprobante de embarque de la exportación para tener el derecho de una importación equivalente de insumos libre de aranceles. El pago de los insumos en el exterior puede hacerse directamente con las divisas obtenidas por la exportación, y por lo tanto, evita maniobras cambiarias en las que tan frecuentemente han terminado los regímenes de promoción de exportaciones.

El régimen debería tener continuidad por tratarse de cultivos permanentes, pero por sobre todo, porque en la exportación de productos donde la calidad juega un papel importante, el desarrollo de mercados internacionales tiene el carácter de inversión por varios años, y la identificación del país con el producto es esencial para seguir siendo competitivos en el comercio internacional.

Para que el sector franco tenga todo su impacto en las diversas regiones y productos involucrados debe desregularse toda la operatoria de comercio exterior, y además, no deben trabarse las decisiones individuales de producción, por lo tanto, la legislación laboral debe ser flexibilizada para este caso especial, de tal manera, que permita adaptarse a actividades cíclicas, horarios especiales y requerimientos de selección de mano de obra, sin introducir riesgos innecesarios por imposiciones que no permitan la vigencia de contratos privados entre las partes. De esta forma el sector podrá seguir sin problemas las fluctuaciones y exigencias de los mercados internacionales e incorporar la

tecnología que sea más conveniente para competir mejor y crecer. Este crecimiento y especialización, en definitiva, será la mejor garantía de la que pueda gozar la mano de obra que participe del sector.

En el caso argentino el concepto de sector franco podría iniciarse en el sector de productos frutihortícolas cuyas exportaciones representan en total aproximadamente 250 millones de dólares (capítulos 07, 08 y vinos de la nomenclatura de exportaciones, para 1985) lo que es actualmente una pequeña fracción de todas las exportaciones argentinas, llegando al mercado internacional en magnitudes no significativas y por ende, la implementación de este régimen no significaría costo fiscal ni de divisas. Más bien aprovecha producciones regionales que enfrentan las limitaciones propias del mercado interno, y que, en consecuencia, mantienen una tendencia a generar excedentes que crean problemas de ingreso y empleo.

B. Efectos y ventajas

Este régimen permitiría:

a) Que el productor-exportador reciba un tipo de cambio más alto, e independiza los ingresos de su actividad de los cambios de la política cambiaria y comercial externa de la Argentina. Con esto se habrá superado uno de los mayores obstáculos señalados por los exportadores en Argentina, que es la incertidumbre de la política comercial externa del país con sus desincentivos e incentivos a la exportación. De esta forma le da confianza para invertir para exportar, quedando el productor sujeto solamente a los riesgos empresarios de oscilaciones en los mercados internacionales de productos e insumos.

b) Es equivalente a la idea de zona franca en la que se usan recursos, se generan ingresos y no se compite con el mercado interno. Es la idea de importar para exportar.

c) A medida que se desarrolle la actividad exportadora, se generarán ahorros de recursos fiscales que el gobierno nacional actualmente debe transferir a las economías regionales, en forma de apoyo a los presupuestos de los gobiernos provinciales y redescuentos especiales para los bancos de provincia.

d) Permite adaptar el producto a las características de los mercados y a sus formas de comercialización, especialmente la venta en consignación.

e) La mayor certidumbre hace rentable el diseño de estrategias para la captación de mercados en terceros países, colocando al productor en mejores condiciones para enfrentar la competencia de otros países exportadores.

f) No requiere reintegros, ni prefinanciación ni postfinanciación para exportar.

g) Generará aumento de empleo o aumento de salarios ya que la mayoría de las actividades frutihortícolas son intensivas en el uso de la mano de obra. Además, atrae recursos que hoy están en sectores con problemas, como el azúcar y la vitivinicultura, o mejorar la rentabilidad de actividades alternativas con mercados externos.

h) No requiere subsidios de ningún tipo para plantaciones o gastos operativos.

i) En cierta forma se asemeja al tipo de cambio turista por el cual Aerolíneas Argentinas, en repetidas oportunidades, ha vendido sus pasajes internacionales que constituyen una exportación o un sustituto de importación.

j) Diversifica las economías regionales, despierta la capacidad empresarial y conecta ciertas regiones con el mundo.

k) Disminuye los incentivos para emigrar del campo a la ciudad y del interior a la Capital Federal.

l) Es el primer paso para una política de desarrollo del interior que requiere inversiones para mejorar la infraestructura de comunicaciones y de servicios públicos como el gas, agua potable, etc. Al crecer la economía regional aumenta la rentabilidad de las inversiones públicas.

C. Ventajas frente a otros regímenes de promoción

Se proponen constantemente regímenes de promoción de exportaciones basados en financiación subsidiada y formación de consorcios. Por ejemplo, el propuesto por Mendoza en 1987 de promover las exportaciones de uva de mesa por medio de préstamos con fondos del FOPEX, obligando a los productores a constituirse en consorcios de exportación. Estos regímenes adolecen de varios inconvenientes ya que, no enfocan el problema crucial de las exportaciones, que es la falta de certidumbre sobre las condiciones para exportar, sino que, intentan resolver, como principal problema, la financiación y la organización para exportar.

El problema de todo préstamo es que siempre se pueden desviar los fondos para otros usos, (nótese que esto ocurre siempre por más controlado que esté el préstamo). Un préstamo subsidiado, desincentiva a los productores a usar recursos propios en las inversiones, porque, al usar los fondos subsidiados, podrá canalizar los recursos propios a actividades financieras prestándolos a tasa libre. Es decir paga una tasa baja (subsidiada) para realizar la inversión, y desvía los fondos propios al circuito financiero, de tal modo que el impacto del financiamiento barato es producir un efecto "crowding out" similar al de la deuda pública.

La obligación de constituir consorcios puede atentar contra la exportación al unir forzosamente a productores entre los que no existe "affectio societatis", lo que puede hacer fracasar, aunque sea parcialmente, el esfuerzo de exportación.

Por otro lado, la incertidumbre que la prohibición de exportar a consignación da a la actividad, subsiste aún cuando se logren establecer bajos precios referenciales de los productos, porque esa base puede cambiar en el tiempo, y por ello, no da el horizonte lo suficientemente amplio como para plantear el negocio desde el principio como orientado a la exportación. Es decir, se continúa con la incertidumbre porque existe un riesgo innecesario de pérdida por cambios en la política del gobierno. De esta forma no es

extraño que los agentes económicos no inviertan lo suficiente como para afianzar su presencia en mercados internacionales.

En cambio, si la política es la de adaptar el régimen de comercio exterior a la heterogeneidad implícita de los productos de economías regionales, permitiendo la exportación en consignación, se eliminaría este riesgo. De todos modos esta medida sería incompleta ya que el productor no enfrentaría precios internacionales debido al tipo de cambio oficial y a los aranceles sobre los insumos que utiliza, y continuaría asumiendo riesgos debido a la impredecibilidad tanto de la política del tipo de cambio como de las retenciones a la exportación y aranceles y prohibiciones a la importación, como así también a cambios en el financiamiento del comercio exterior.

Por estas razones el régimen de sector franco frutihortícola elimina gran parte del "costo argentino" de la actividad exportadora de las economías regionales.

D. Algunos inconvenientes

El régimen propuesto puede presentar un inconveniente para establecer fehacientemente la base tributaria al no existir obligación de vender las divisas al Banco Central, sin embargo la misma puede estimarse mediante declaración jurada sujeta a verificaciones por parte de la autoridad tributaria, del mismo modo que se controla los montos de ventas en el comercio interno del país. Aquí hay que distinguir, por un lado, el problema cambiario y de incertidumbre de la actividad exportadora, y por otro, los problemas tributarios. Además, no hay que olvidar que muchas de las actividades beneficiadas por el régimen no tributan actualmente, más bien son una fuente de subsidios y por lo tanto de gasto público, cuyo desarrollo contribuirá a disminuir el déficit fiscal por esta vía.

Otro inconveniente que alguien puede observar, es que este régimen cambia los precios relativos, y por lo tanto, incentiva inversiones en el sector. Sin embargo en esta observación hay que tener en cuenta si la economía estará mejor o peor que actualmente. Esta política (sin subsidios) permitirá a la Argentina ser más competitiva y aprovechar mejor sus recursos, los que actualmente están ociosos en muchas regiones. En realidad, si toda la economía argentina fuera un sector franco, el país podría crecer aprovechando plenamente sus ventajas comparativas.

VI. RESUMEN Y CONCLUSIONES

Este estudio se ha enfocado a los aspectos que se consideran más importantes para transformar la actividad frutihortícola argentina en un sector orientado fundamentalmente hacia la exportación. Por ello se han observado las condiciones que enfrenta el sector, tratando de identificar cuáles son las causas de su poca participación en el comercio internacional.

La hipótesis que se elabora en este estudio es la inexistencia de un marco institucional adecuado para exportar en Argentina, ya que, en los últimos años, tanto la política comercial externa (tipo de cambio, aranceles a los insumos importados, retenciones a los productos) como las regulaciones internas, han desalentado en forma sistemática la orientación integral del sector a la exportación en todas sus etapas. Es decir, que falta capacidad para hacer llegar frutas y hortalizas en condiciones competitivas desde la planta hasta el mercado consumidor, y esta capacidad referida no tanto a la capacidad gerencial a nivel empresario sino al marco institucional argentino. Por ello, las explicaciones principales no deben atribuirse a las variedades disponibles, área plantada, obras de riego ni ninguna otra infraestructura física, sino que, la política económica argentina ha impedido que el productor enfrente precios internacionales de sus productos e insumos con la continuidad suficiente para encarar la frutihorticultura como una actividad exportadora.

Por otra parte, la pertinente acción del estado en las áreas donde existen externalidades - que en economías bien organizadas requieren una acción colectiva y aun pública, como en sanidad vegetal, control de calidad, información estadística para mayor transparencia de mercados, infraestructura de transportes y comunicaciones - no se realiza en Argentina con la suficiente eficiencia.

El sentido del sector franco es el de asegurar una continuidad que garantice independencia al sector respecto a las limitaciones de la política cambiaria y comercial externa, porque en la exportación de productos donde la calidad juega un papel importante, el desarrollo de mercados internacionales tiene el carácter de inversión por varios años, y la identificación del país con el producto es esencial para seguir siendo competitivos en el comercio internacional.

La ventaja de ser un sector franco y no una zona franca, es que no lo limita a una determinada zona del país, lo cual puede distorsionar la asignación de recursos. En este sentido no discrimina en contra de ninguna provincia, ya que, esta propuesta es general para todas las frutas y hortalizas frescas e industrializadas, incluyendo todos los productos vitivinícolas. También comprende a todos los productos naturales y silvestres de la flora y fauna cuyo potencial, de acuerdo a lo que ocurre con las exportaciones chilenas, es enorme.

BIBLIOGRAFIA

1. ANDERSON, Robert, Mercados de productos frescos en Canadá, en Seminario internacional "Estrategias de diversificación de las exportaciones argentinas. El complejo frutihortícola", Buenos Aires, diciembre 1987.
2. BUYTON, Boyd, Cambios producidos en los mercados frutihortícolas de los Estados Unidos de América, en Seminario Internacional "Estrategias de diversificación de las exportaciones argentinas. El complejo frutihortícola", Buenos Aires, diciembre 1987.
3. Diario "El Clarín", 26-10-88, pág.13.
4. Diario "El Cronista Comercial", 1-9-87, "Presente y perspectivas de la citricultura".
5. Diario "El Mercurio", 17-1-88, "Lo nuevo, lo increíble ... lo exportable", Santiago de Chile.
6. ESPOZ ESPOZ, Milciades, "Buenos Aires, puerto sucio", revista "Novedades Económicas", Nro. 79, julio 1987.
7. IEERAL, Fundación Mediterránea, revistas "Estudios", Nro. 27 y "Novedades Económicas", Nros. 33, 41, 49, 50, 51, 52, 53, 54, 63, 65, 76, 77.
8. Informe del Banco Mundial, citado por Adrian Ten Kate "Promoción de exportaciones y ajustes en la política comercial", revista de Comercio Exterior, vol. 35, Nro. 11, México 1985, pág. 1027, 1030; ampliado en UDAPE, "Bases para una política de recuperación", Bolivia, julio 1987.
9. JURI, María Esperanza y TOMBA, Mario, "El sector agrícola y vinícola de Mendoza: incertidumbre, endeudamiento y después?" en revista "Novedades Económicas" Nro. 82, octubre 1987.
10. JURI, María Esperanza, "Con políticas racionales, Chile exporta", revista "Novedades Económicas", Nro. 79, julio 1987.
11. MORAWETZ, David, "Why the Emperor's new clothes are not made in Colombia", Oxford University Press, 1981.
12. RODRIGUEZ, Pablo, La producción de hortalizas en Argentina, en Seminario Internacional "Estrategias de diversificación de las exportaciones argentinas. El complejo frutihortícola", Buenos Aires, diciembre 1987.
13. TAPPATA, Anahi y otros, IEERAL, Comahue "Algunos aspectos del comercio de manzanas en fresco con Brasil" 1987.
14. ZAPATA, Juan Antonio, JURI, María Esperanza y otros, IEERAL, Cuyo "Diversificación agrícola para la exportación: uva de mesa y otros cultivos" 1987.
15. ZAPATA, Juan Antonio, "Para que las exportaciones pequeñas se hagan grandes", revista "Novedades Económicas", Nro. 80, agosto 1987.

Gráfico 1

22

EXPORTACIONES FRUTIHORTICOLAS ARG.

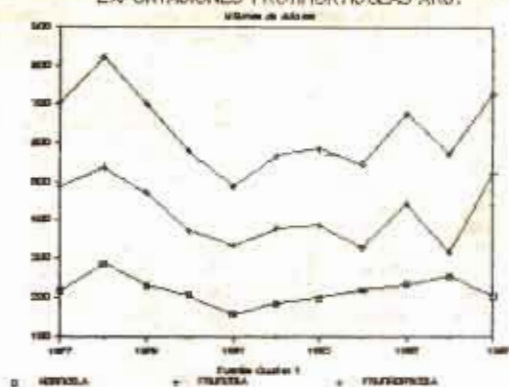


Gráfico 2

VALOR EXPORTACIONES FRUTIHORTICOLAS

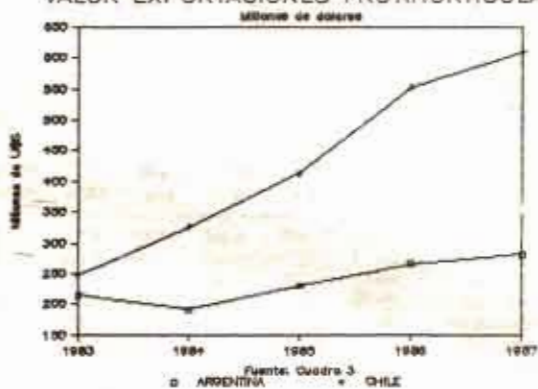
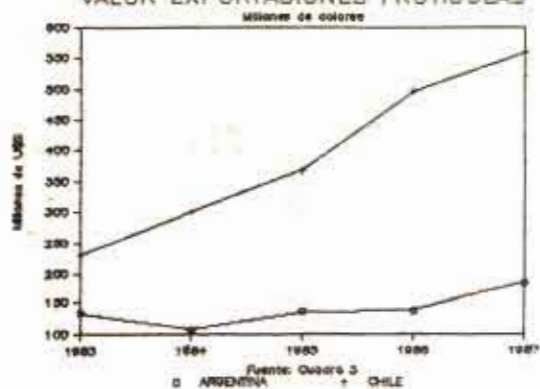


Gráfico 3

VALOR EXPORTACIONES FRUTICOLAS



Cuadro 1. EXPORTACIONES FRUTIHORTICOLAS DE ARGENTINA

Año	HORTICOLAS (NADE 07)		FRUTICOLAS (NADE 08)		FRUTIHORTICOLAS	
	Cantidad (1)	Valor (2)	Cantidad (1)	Valor (2)	Cantidad (1)	Valor (2)
1977	215.8	77.3	488.8	180.1	704.6	257.4
1978	285.9	112.2	537.3	226.7	823.2	338.9
1979	239.5	114.1	471.9	226.1	702.4	340.2
1980	204.5	123.1	374.1	197.4	578.6	320.5
1981	155.9	99.9	333.4	175.3	489.3	275.2
1982	195.4	100.2	381.1	182.4	566.5	282.6
1983	199.3	80.1	306.5	134.1	505.8	214.2
1984	218.2	85.4	327.3	106.4	545.5	191.8
1985	232.4	92.3	445.4	137.4	677.8	229.7
1986	253.5	127.1	316.9	138.2	570.4	265.3
1987*	203.5	96.1	523.4	185.2	726.9	281.3

FUENTE: Boletín de Comercio Exterior Argentino.

(1) Cantidades expresadas en Miles de Toneladas.

(2) Valores expresados en Millones de Dólares.

(*) Estimación en base a datos a octubre de 1987, según proporción registrada en el año 1986.

CUADRO 2. RESUMEN DE LOS RESULTADOS DE REGRESIONES
(En base a datos del cuadro 1.)

	CONSTANTE a	T-STAT de a	COEF. b	T-STAT de b	R CUADR.	TASA DE CRECIM.
Hortic.Cant.	223.06	6.17	-1.042	-0.302	0.0100	-0.59%
Hortic.Val.	101.09	5.72	-0.064	-0.038	0.0002	2.20%
Frutic.Cant.	462.11	5.77	-7.533	-0.987	0.0977	0.69%
Frutic.Val.	216.36	6.87	-7.435	-2.477	0.4052	0.28%
Frutihort.Cant.	685.17	6.83	-8.575	-0.896	0.0819	0.31%
Frutihort.Val.	317.45	7.84	-7.498	-1.792	0.2631	0.89%

Cuadro 3: VALOR EXPORTACIONES
(millones de dólares)

FECHA	FRUTIHORTICOLAS		FRUTICOLAS	
	ARGENTINA	CHILE	ARGENTINA	CHILE
1983	214.2	248.0	134.1	228.3
1984	191.8	324.8	106.4	300.6
1985	229.7	413.0	137.4	369.1
1986	265.3	551.9	138.2	497.5
1987	281.3	606.6	185.2	560.0

Fuente: 1- Bol. com. ext. argentino.

2- Anuario exp. silvoagropecuarias
Chile 1984 - 1986 y Ministerio de
Agricultura 1987.

Cuadro.4: EXPORTACIONES CHILENAS DE FRUTAS Y HORTALIZAS 1985 - 1986
(superiores a dos millones de dolares)

No.	CODIGO	DESCRIPCION	VALOR FOB (millones US\$)			Variación
			1985	1986	%	
1	108040100	UVAS FRESCAS (Grapes)	215.5	250.0	16	
2	108060100	MANZANAS FRESCAS (Apples)	74.3	126.4	70	
3	107050100	POROTOS SECOS (Beans)	26.0	23.9	-8	
4	108070401	NECTARINES FRESCOS (Peaches)	15.4	22.2	45	
5	108060200	PERAS FRESCAS (Pears)	12.6	25.2	100	
6	108070200	CIRUELAS FRESCAS (Plums)	11.6	16.5	42	
7	107050200	LENTEJAS SECAS (Lentils)	9.2	13.6	66	
8	108050400	NUECES COMUNES O DE MUGAL (Nuts)	7.1	10.7	51	
9	108070499	DURAZNOS FRESCOS (Other Peaches)	6.2	9.3	50	
10	108020200	LIMONES FRESCOS (Lemons)	5.7	1.4	-75	
11	108040200	PASAS SECAS (Raisins)	4.9	7.8	59	
12	108120100	CIRUELAS (Dehydrated Prunes)	3.3	7.0	100	
13	108120400	MOSQUETA DESECADA	3.1	3.7	19	
14	107050300	GARBANZOS SECOS (Chickpeas)	2.7	1.6	-41	
15	108120400	MANZANAS (Dehydrated Apples)	2.1	3.0	43	
16	107010500	ESPARRAGOS (Asparagus)	2.1	3.6	71	
17	108070100	CEREZAS FRESCAS (Cherries)	2.0	3.0	50	
18	108050100	ALMONDRES (Almonds)	1.5	4.4	193	
19	107040400	PIMENTON (Dehydrated Pepper)	1.9	3.4	79	
20	108070700	FRUTAS FRESCAS (Other Fruits)	1.2	3.2	167	
21	108010300	PALTAS (Avocado)	0.9	2.5	178	
22	107010200	CEBOLLAS (Onions)	1.7	2.4	41	
23	108100100	MORAS (Frozen Raspberries)	0.3	2.3	667	
24	107010300	AJOS (Garlic)	0.1	2.1	2000	
25	108080900	OTRAS BAYAS	1.1	1.9	73	
26	108090100	MELONES (Melon)	1.7	1.9	12	

Fuente: Anuario de exportaciones silvoagropecuarias Chile 84-86

Cuadro.5: EXPORTACIONES ARGENTINAS DE FRUTAS Y HORTALIZAS 1985-1986
(superiores a dos millones de dolares)

No.	CODIGO	DESCRIPCION	VALOR FOB millones US\$			Variación
			1985	1986	%	
1	1070500060	Porotos (Beans)	78.00	99.10	27.05	
2	1080601000	Manzanas frescas (Apples)	57.50	65.50	13.91	
3	1080602010	Peras frescas (Pears)	27.20	23.10	-15.07	
4	1070103020	Ajos colorados (Red Garlic)	6.80	15.40	133.33	
5	1080201010	Naranjas frescas (Oranges)	13.00	12.50	-4.42	
6	1080204010	Pomelos frescos (Grape Fruit)	6.10	8.70	42.62	
7	1070103020	Ajos blancos (White Garlic)	6.00	8.60	43.33	
8	1080203010	Limonas frescas (Lemons)	16.20	7.90	-51.23	
9	1080202010	Mandarinas	0.87	3.10	256.32	
10	1070500010	Arvejas (Peas)	2.10	0.17	-91.90	

Fuente: INDEC

Cuadro.6: EXPORTACIONES DE FRUTA DE PAISES DEL HEMISFERIO SUR
(en toneladas 1986)

Hemisferio Sur	Manzanas	Pera	Uva de Mesa	Duraznos Nectarinas
ARGENTINA	290000	85000	1400	200
AUSTRALIA	29829	35091	8693	---
CHILE	312807	45024	231294	29583
NUOVA ZELANDIA	156249	2946	74	1112
SUDAFRICA	214200	47500	31100	997
OTROS *	297	1444	2728	300

Fuente: Anuario FAO 1986

(*) Colombia, Uruguay y Brasil

Cuadro.7: SUPERFICIE PLANTADA
(Miles de hectareas)

Fecha	C I T R I C O S (1)				TOTAL CITRICOS	MANZANAS (2)	PERAS (2)	POMOTOS (1)	AJOS (1)
	Limon	Mandarinas	Naranjas	Pomelos					
1975-1976									12.7
1976-1977	20.0	30.0	76.0	19.0	145.0	50.0	13.4		14.6
1977-1978	19.5	29.0	75.0	19.0	142.5	52.0	15.0		17.0
1978-1979	21.4	26.0	77.0	18.0	142.4	53.5	15.6		17.7
1979-1980	23.5	27.4	71.1	16.2	138.2	52.5	17.9		18.6
1980-1981	26.0	28.1	69.7	16.6	140.4	52.0	17.1	221.8	14.6
1981-1982	27.0	28.5	68.1	16.6	140.2	55.1	17.4	235.5	7.2
1982-1983	26.2	28.6	67.8	16.3	138.9	56.2	18.5	228.6	8.6
1983-1984	23.3	29.1	70.3	16.0	138.7	57.5	19.7	210.0	9.8
1984-1985	26.3	29.5	70.1	14.2	140.0	58.2	18.7	193.2	7.2
1985-1986						58.5	18.8		6.3
1986-1987						58.0	19.1		

Fuente: (1) INDEC y Anuario Velos (1970-1981)

(2) Servicio Nacional de Economia y Sociologia Rural

Cuadro 8: PRODUCCION (en miles de toneladas)

Fecha	C I T R I C O S (1)				TOTAL	MANZANAS	PERAS	POROTOS	AJOS
	Limonas	Mandarinas	Naranjas	Pomelos	CITRICOS	(2)	(3)	(4)	(5)
1970-1971	196.6	265.3	990.0	143.7	1597.4	424.0	74.0		
1971-1972	186.0	326.0	750.0	140.0	1302.0	512.0	98.0		
1972-1973	232.2	248.7	782.8	179.4	1443.1	823.0	48.0		
1973-1974	306.0	230.0	833.0	177.0	1546.0	766.0	110.0		
1974-1975	339.0	229.3	729.0	185.0	1482.3	606.0	97.0		
1975-1976	247.0	229.0	743.0	180.0	1299.0	577.0	123.0		
1976-1977	320.0	250.0	740.0	170.0	1480.0	826.0	160.0		
1977-1978	280.0	255.0	670.0	145.0	1350.0	610.0	150.0		
1978-1979	301.0	224.0	706.0	134.0	1365.0	972.0	160.0		
1979-1980	376.0	214.0	704.0	164.0	1458.0	958.0	155.0		
1980-1981	409.0	237.0	668.0	156.0	1470.0	908.0	130.0	224	
1981-1982	384.0	255.0	506.0	147.6	1292.6	894.0	137.3	254	38
1982-1983	357.0	244.0	637.0	147.0	1385.0	617.0	176.0	217	48
1983-1984	369.0	217.0	539.0	145.0	1270.0	678.0	157.0	41	51
1984-1985	460.6	283.3	620.8	173.7	1538.4	982.3	143.2	196	37
1985-1986						573.9	164.9		33

FUENTE: (1) El Cronista Comercial (1/9/87)

(2) INDEC y Anuario Vela

Cuadro 9: CUADRO COMPARATIVO DE PRODUCCION
DE FRUTAS CITRICAS FRESCAS
(en toneladas)

Fecha	Argentina	Brasil	Chile	Uruguay
1948-1952	423000	1332000	104000	68000
1961-1965	799000	2246000	68000	68000
1975	1484000	6743000	85000	44000
1980	1478000	9353000	121000	109000
1984	1265000	14069000	127000	105000

Fuente: Anuario FAO de Produccion

Extraido de El Cronista Comercial (1/9/87)

*Presente y perspectivas de la citricultura Argentina

Cuadro.10: EXPORTACIONES EN CANTIDADES - ARGENTINA
(Toneladas)

Fecha	C I T R I C O S (1)				TOTAL	MANZANAS	PERRAS	FRUTOS	AZÚCAR
	Limonas	Mandarinas	Naranjas	Pomelos	CITRICOS	(2)	(3)	(4)	(5)
1970									
1971	647	360	12599	4026	17734				
1972	3796	2020	17251	11914	35081	228125	33538		
1973	5758	72	25104	13252	44187	69599	11709		
1974	7280	89	25911	21222	54403	280041	23528		
1975	16145	186	5284	10355	22070	245549	32814		
1976	11553	43	15042	13725	40363	258233	47970		
1977	17129	12	30234	19240	66615	325622	68442	50023	16783
1978	24525	331	26988	21689	73533	229213	15766	15684	24194
1979	43321	380	10923	13055	68779	318646	69032	176304	10688
1980	15951	n/d	7245	14366	27562	256600	19460	162273	24356
1981	19905	704	19173	10124	49906	214730	24800	124328	19047
1982	9105	1849	32243	25718	68915	238800	62500	150558	16170
1983	21106	2574	34657	25435	83772	220480	69260	162794	28194
1984	17307	2636	32517	26534	78994	177145	51988	181785	22232
1985	64944	3966	54718	25761	149389	200078	76753	199828	21092
1986	29744	8250	43255	37748	113197	133781	51386	230629	18125

FUENTE: (1) El Cronista Comercial (1/9/87)
(2) INDEC

Cuadro.11: MERCADO COMUNITARIO DE MANZANAS DE CONTRAESTACION
Participación relativa de los principales proveedores

	Promedio 1973/75	%	Promedio 1985/87	%
Argentina	76985	22	49514	11
Australia	57624	16	8212	2
Chile	32450	9	136637	30
Nueva Zelanda	48346	14	96677	22
Sudafrica	134876	39	158705	35
Total	250321	100	447666	100

Fuente: Elaborado en base a datos de Deciduous Fruit World
Production and Trade Statistics, USDA y EUROCOFEL.
Extraído de El Cronista Comercial (23/2/88)
La Argentina en el comercio frutihortícola con la CEE

Cuadro.12: EXPORTACIONES EN VALORES (millones de dolares)

Fecha	C I T R I C O S				TOTAL	MANZANAS	PERRAS	FRUTOS	AZÚCAR
	Limonas	Mandarinas	Naranjas	Pomelos	CITRICOS				
1984	3.72	0.61	8.26	6.09	18.68	54.52	18.47	67.74	12.97
1985	16.20	0.67	13.79	6.90	37.56	57.47	27.32	77.93	13.27
1986	7.95	3.10	12.55	6.68	30.28	65.46	23.11	99.06	29.10

Fuente: INDEC

Cuadro 13: UVA DE MESA

Superficie Producción. Export. Export. II					Superficie Producción. Export. Export. I				
plantada					plantada				
Fecha	has	tn.	tn.	miles US\$	Fecha	has	tn.	tn.	miles US\$
1932				5505	1960				3837
1934				6780	1961				5047
1935				6961	1962				4511
1936	31300			8918	1963				5559
1937				8906	1964				6244
1938				8378	1965				6751
1939				9255	1966				5789
1940				9160	1967		147293		5464
1941				5685	1968	58500	101025		6018
1942				4666	1969		82390		6333
1943				2285	1970		41635		5174
1944				1736	1971		89459		3419
1945	29700			3047	1972		55884		3204
1946				3821	1973		68606		830
1947				3766	1974		49247		1205
1948				3049	1975		50065		1037
1949				3042	1976		37335		1714
1950				5580	1977		55333		3358
1951				6934	1978		59135		2802
1952				5068	1979		43330		1184
1953				6829	1980		48683		914
1954				3998	1981		48602		589
1955				5830	1982		65268		1415
1956				4655	1983		71885		1706
1957				4767	1984	108900	55404		1201
1958				6807	1985		47238		747
1959				4646	1986				695

Fuentes: (1) INV

(2) Anuario de Comercio Exterior Argentino

Cuadro 14: EXPORTACIONES DE UVA DE MESA DE LOS PAISES DEL HEMISFERIO SUR (Tn.)

País	1983	1984	1985	1986
CHILE	44930	172419	227120	231294
ISRAEL	41143	42323	49835	51100
AUSTRALIA	3437	3993	3743	8693
ARGENTINA	1702	1201	900	1400
NUOVA ZELANDIA	29	46	61	74

Fuente: Anuario FAD de Comercio, 1986.

Cuadro 15: EVOLUCION DEL EMPLEO PUBLICO POR PROVINCIAS 1983-1986

	31/12/83	31/12/86	Absolutas	%
Bs. Aires	178295	215702	37497	21.0
Catamarca	16887	19057	2170	12.9
Córdoba	60181	66121	5940	9.9
Chaco	25943	29613	3670	14.1
Chubut	11728	15688	3960	33.8
Entre Rios	27622	33506	5884	21.3
Formosa	18921	26030	7109	37.6
Jujuy	20800	23250	2450	11.8
La Pampa	9426	11144	1718	18.2
La Rioja	11876	16783	4909	41.3
Mendoza	33661	35861	2200	6.5
Misiones	20947	24179	3232	15.4
Neuquen	14017	16345	2328	16.6
Rio Negro	18242	21959	3717	20.4
Salta	26203	33822	7619	29.1
San Juan (2)	17773	20808 *	3035	17.1
San Luis (3)	13269	16852 *	3583	27.0
Santa Cruz (2)	9686	14269 *	4583	50.4
Santa Fe (2)	58654	82716	24062	41.0
Sgo. del Estero	24253	24402	149	0.6
Tucuman	33609	38163	4554	13.5
TOTALES	651701	786270	134569	20.6

* Estimacion Secretaria de Hacienda

Fuentes: Estudio realizado por el Ministerio de Hacienda de la Nación

CUADRO 16 : HOGARES CON NECESIDADES BÁSICAS INSATISFECHAS POR JURISDICCION

Jurisdicción	PORCENTAJE DE HOGARES CON NIVELES CRÍTICOS DE : (*)				
	Hacinamiento	Vivienda	Condiciones sanitarias	Asistencia escolar	Capacidad de subsistencia
TOTAL DEL PAÍS	9	9	5	3	7
Capital Federal	2	4	0	1	2
Bs. Aires	8	10	2	2	5
Catamarca	14	8	18	3	12
Córdoba	6	6	5	2	7
Corrientes	18	9	13	6	17
Chaco	21	11	18	9	17
Chubut	13	15	4	4	7
Entre Ríos	10	8	7	3	12
Formosa	26	16	14	7	15
Jujuy	18	18	15	4	14
La Pampa	6	5	5	2	8
La Rioja	12	7	15	4	9
Mendoza	7	6	6	3	7
Misiones	15	15	14	6	11
Neuquén	17	11	8	5	10
Río Negro	16	12	6	5	8
Salta	19	17	17	5	12
San Juan	10	10	6	4	8
San Luis	9	7	12	3	8
Santa Cruz	8	11	5	2	4
Santa Fe	6	7	4	2	7
Sgo. del Estero	20	5	23	5	18
Tucumán	19	13	9	4	10
Tierra del Fuego	7	13	11	2	1

(*) Porcentaje sobre el total de hogares en cada jurisdicción.

Hacinamiento: los hogares con más de 3 personas por cuarto. Vivienda: los hogares que habitan en pieza de inquilinato, vivienda precaria o vivienda de "otro" tipo. Condiciones sanitarias: los hogares que no tienen ningún tipo de retrete. Asistencia escolar: los hogares con algún miembro de 6 a 12 años que no asiste o nunca asistió a la escuela. Capacidad de subsistencia: los hogares que tienen 4 o más personas por miembro ocupado y, educación (o sea, que nunca asistió a algún establecimiento educacional o asistió, como máximo, hasta 2 años al nivel primario).

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censos: La pobreza en la Argentina (1984), págs. 18 y 30.