

Educación y progreso económico y social

José A. Delfino

En las últimas décadas en todo el mundo se está prestando una atención cada vez mayor a la influencia que la educación tiene en el crecimiento económico de las naciones y el progreso social de sus habitantes. Esa valorización del conocimiento, que parece explicarse por la difusión en el empleo de los métodos científicos en el desarrollo de productos y la organización de la producción ha conferido una importancia creciente al capital humano, un concepto que en opinión de Gary S. Becker (1996), una de las personas que quizás más contribuyó a su desarrollo, "incluye los conocimientos y técnicas especializadas contenidos en la gente, su salud y la calidad de los hábitos de trabajo".

Al comenzar la revolución industrial la educación no tenía mucha importancia porque como las actividades productivas eran bastante simples no mejoraba en forma significativa la calificación de los trabajadores. Pero como en las economías modernas la productividad laboral depende cada vez más de la creación, divulgación y utilización del conocimiento, el capital humano se ha convertido en uno de los principales determinantes del crecimiento económico. Por esas mismas razones la educación es también un instrumento que favorece el progreso social, porque la mejora en los conocimientos, las técnicas de producción y los hábitos de trabajo eleva la productividad de las personas y por consiguiente sus ingresos y sus posibilidades de moverse en la escala social.

Los economistas comenzaron también a examinar con más detalle la influencia de la educación de la fuerza laboral en el crecimiento económico de las naciones y el progreso social de sus habitantes. Con ese fin se realizaron numerosos trabajos empíricos que no discuten los beneficios intrínsecos asociados con mayores niveles de educación formal porque los dan por descontados, sino que se orientan a obtener evidencias cuantitativas que midan el impacto económico que aquellos tienen sobre el crecimiento económico, la productividad del trabajo, el nivel de las remuneraciones, la organización familiar y la distribución del ingreso, por ejemplo. Considerando la importancia que tiene ese análisis calificado de los efectos económicos de la educación en las sociedades modernas, este trabajo se propone divulgar algunas de las contribuciones que parecen destacarse.

Pero los resultados que se comentan más abajo deben considerarse con cuidado, porque provienen de estudios realizados empleando diferentes modelos, datos y períodos de tiempo. Sin embargo, en líneas generales sugieren con bastante nitidez que la inversión en educación es uno de los atributos del trabajo que más contribuye al crecimiento económico; que la productividad laboral aumenta con la educación de los trabajadores; que la tasa de rendimiento de la inversión en educación es positiva debido a que los

ingresos de las personas crecen con los niveles educativos; que la educación de las madres tiene una importancia central en la reducción de la fertilidad, en la nutrición y en la salud de los niños, y que la educación ayuda a atenuar la desigualdad en la distribución del ingreso. Pero veamos algunas de esas evidencias con más detalle.

Educación y crecimiento económico

Si el progreso económico, que generalmente se mide por el crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB), se explicara sólo por el uso de una mayor cantidad de recursos productivos, entonces el ritmo de aumento en los bienes y servicios obtenidos debiera ser el mismo que en el de los recursos empleados para producirlos. Sin embargo, la diferencia que invariablemente se observa debido a que la producción crece a un ritmo mayor que los insumos dio lugar a numerosos estudios destinados a tratar de medir los factores que explican la existencia de ese "residuo". Entre ellos se cuentan la presencia de rendimientos crecientes a escala, una mayor eficiencia en el empleo de los recursos productivos, el impacto del progreso técnico incorporado en los nuevos bienes de capital, o la mejora en la calidad del trabajo asociada con una mayor educación de la fuerza laboral, por ejemplo¹.

Entre los trabajos pioneros orientados en esta última dirección se destaca el del economista norteamericano E.F. Denison realizado a comienzos de los años sesenta, quien al medir *la contribución de la educación al crecimiento económico* siguiendo ese enfoque comprobó que entre 1930 y 1960 el 0,46% de la tasa de crecimiento de la producción neta de su país, o lo que es lo mismo el 23% de la total que fue del 2%, se debía a la mejora en el nivel de educación de la fuerza laboral (ese resultado se obtiene haciendo $(0,46/2,0) \cdot 100 = 23\%$, por ejemplo). En un estudio posterior, que también incluyó a ocho países europeos, encontró que en el período comprendido entre 1950 y 1962 la contribución de la educación al crecimiento continuó siendo importante en los Estados Unidos (aunque sólo explicó el 15% del aumento en el PIB) pero fue bastante limitada en los otros países, con excepción de Bélgica y el Reino Unido en los que esa proporción se elevó al 13%, como se aprecia en el Cuadro 1.

Otras estimaciones realizadas para América Latina comprobaron también que aquí la influencia de la educación fue en general tan baja o aún menor que la observada en los países europeos comentados, con excepción de Argentina en que parece haber tenido casi la misma importancia que en Estados Unidos (aunque estas comparaciones siempre son difíciles, porque los resultados podrían estar influidos por diferencias en los métodos empleados en las mediciones).

Cuadro 1
Contribución de la Educación al crecimiento económico

Países	Tasa de crecimiento anual	Contribución de la educación	
	del PIB (%) (1)	(2)	(3)=(2)/(1)
América del norte			
Estados Unidos	3,32	0,49	15
Europa			
Bélgica	3,24	0,43	13
Francia	4,92	0,29	6
Alemania	7,26	0,11	2
Italia	5,96	0,24	7
Reino Unido	2,29	0,49	13
América Latina			
Argentina	3,19	0,53	16
Brasil	5,49	0,18	3
Chile	4,20	0,20	5
Colombia	4,79	0,20	4
México	5,97	0,05	1
Asia			
Corea			16
Malasia			15
Filipinas			11
Africa			
Ghana			23
Kenia			12
Nigeria			16

Fuente: Cohn y Geske (1990): Tablas 6.8 y 6.9. Estimación correspondiente a las décadas de 1950 y 1960

Las evidencias empíricas muestran que la educación fue también importante en los países del sudeste asiático y del Africa que se presentan en el Cuadro 1, pues como allí se aprecia impulsó entre un décimo y poco menos de un cuarto de su crecimiento económico medido de una manera similar.

Un estudio de características parecidas comentado por el Banco Mundial (1990), que abarca 58 países y comprende el período 1960-1985, comprobó también que la educación tiene un efecto positivo sobre el desarrollo económico pues muestra que si los demás determinantes del crecimiento se mantienen, un año más de estudio por encima del promedio que tienen los habitantes de cualquiera de esos países le proporcionaría un aumento del 3% en su Producto Interno Bruto. Aunque los resultados difieren de una región a otra, en la mayoría de los países en desarrollo el efecto de la educación sobre el PIB es positivo, comprobándose además que cuanto más alto es el nivel inicial mayores son los beneficios que trae aparejado un aumento en la educación de su población².

Educación y productividad del trabajo

La educación aumenta la productividad de los trabajadores porque los capacita para realizar mejor

sus tareas. Numerosos estudios que analizan la relación específica que existe entre *educación y productividad agrícola* encontraron que los trabajadores con niveles de educación más altos por lo general obtienen una producción mayor con los mismos recursos. Aunque éste es un resultado que parece intuitivamente obvio porque el conocimiento los predispone para evaluar mejor insumos, financiamiento y condiciones de comercialización y seleccionar de ese modo las alternativas más convenientes, estas evidencias empíricas lo confirman. Para comparar los resultados obtenidos en casi veinte trabajos de investigación de ese tipo Lockheed, Jamison y Lau (1980) desarrollaron una metodología que mide el aumento en la producción que se alcanzaría si al nivel educativo medio de los agricultores se agregara 1 año adicional de educación formal. Los resultados que obtuvieron y que se resumen en el Cuadro 2 confirman esa asociación positiva entre educación y productividad, pues en general señalan que ese aumento en la educación elevaría la producción entre el 1% en Taiwán y el 6,5% en Grecia, con un promedio del 2,8% para el conjunto de los países considerados³.

Sin embargo, como algunos de los estudios que comprende ese trabajo encontraron que el impacto de la educación parece ser significativo sólo cuando tiene un "umbral" o nivel mínimo de 4 años, en el estudio abarcativo comentado se calculó también la diferencia entre la producción imputable a un agricultor sin educación formal y la que correspondería a otro con cuatro años de escolaridad⁴. De ese modo se obtuvieron resultados que están en línea con los anteriores, pues en general insinúan que la educación primaria de los agricultores, que en esos países oscila entre los 4 y los 6 años, proporcionaría una producción que en promedio es el 8,7% superior a la que obtendrían los trabajadores sin educación, y que en más de la mitad de los casos esa proporción superaría el 10%. Esos resultados confirman además la hipótesis de T.W.Schultz, quien señalaba que el impacto de la educación parece ser más fuerte en un ambiente innovador, que en otro tradicional.

Cuadro 2
Educación y cambios en la productividad (%)

Pais	Año	Cantidad de observaciones	Aumentos en la productividad
Brasil	1976	117	2,69
Colombia	1973	337	2,33
Grecia	1967	430	6,47
India (Punjab)	1976	369	1,41
Corea	1978	1.363	2,22
Malasia	1978	403	5,11
Nepal	1976	102	1,30
Taiwan	1977	310	0,90
Tailandia	1978	184	2,43
Promedio			2,76

Fuente: Lockheed, Jamison y Lau (1980)

Cuadro 3
Tasas de Rendimiento de la Educación por Países (%)

Países	Año	Sociales			Privadas		
		Primaria	Secundaria	Superior	Primaria	Secundaria	Superior
Industriales			11	9		12	12
Francia	1976				14	11	9
Reino Unido	1978		9	7		11	23
Japón	1976	10	9	7	13	10	9
América Latina		26	18	16	32	23	23
Argentina ¹	1985	14	9	7			
Brasil	1970		24	13		25	14
México	1963	25	17	23	32	23	29
Asia		27	15	13	31	15	18
India	1978	29	14	11	33	20	13
Taiwan	1972	27	12	18	50	13	16
Tailandia	1970	31	13	11	56	15	14
Africa		26	17	13	45	26	32
Etiopía	1972	20	19	10	35	23	27
Kenia	1971	22	19	9	28	33	31
Somalía	1983	21	10	20	60	13	33

Fuente: Cohn, E. y Geske, T.(1990): Tabla 5.8; ¹ Petrei A.H. y Delfino J.A.(1990)

Un estudio comparativo parecido pero más reciente, basado en un modelo en el que las observaciones son los resultados obtenidos por los trabajos individuales que considera y no los datos que ellos emplean para medir la relación entre educación y productividad agrícola, alcanza conclusiones similares, pero también las enriquece (Phillips, 1994). Esto se debe a que sus resultados no sólo confirman la presencia de una relación positiva entre esas variables sino que también agregan evidencias adicionales que en general indican que el "verdadero" impacto de la educación sobre la productividad de los trabajadores agrícolas es superior al promedio de los estudios individuales. La contribución es relativamente fuerte en Asia y débil en América Latina, y los efectos son mayores en un ambiente innovador. (Un resultado adicional importante señala que los trabajos que incluyen a los fertilizantes entre los insumos encuentran que la educación tiene una influencia menor).

La gran cantidad de estudios realizados en el sector agrícola y la coincidencia de sus resultados contrastan con la escasez y el carácter menos concluyente de los proporcionados por los que tratan de medir el impacto de la educación sobre la *productividad industrial*. Sin embargo, es probable que esta circunstancia se explique por la movilidad que caracteriza al empleo industrial, en el que los mayores conocimientos generalmente permiten obtener mejores empleos. En este caso los trabajadores de un grupo con un determinado nivel de educación podrían no ser representativos del conjunto, ya que los integrantes más motivados quizás con el tiempo ya no formen parte de él pues seguramente se han desplazado a ocupaciones mejor remuneradas. Si esto fuera así, los resultados de esos estudios subestimarían los verdaderos beneficios asociados con una mayor educación.

A pesar de esas dificultades una investigación realizada con datos de una gran empresa manufacturera privada

de la India encuentra que las diferencias que se observan entre los ingresos de sus empleados se explican por el nivel de educación de cada uno de ellos medido por los años de escolaridad, aunque también dependen de su experiencia aproximada por la antigüedad y de la jerarquía de los cargos que ocupan. Comprueba además que la jerarquía actúa como un transmisor de los efectos que tienen la educación y la experiencia, y que para un mismo nivel de educación las remuneraciones aumentan mientras mayor sea la experiencia (Rao y Datta, 1985).

En otro trabajo más reciente que examina la importancia de la educación de los trabajadores, la forma de propiedad y el método de distribución de los beneficios sobre la productividad en un grupo de grandes empresas de la industria China del papel (Fleisher, Dong y Liu, 1996), se comprueba que los empleados con estudios secundarios completos tienen una productividad que es el doble de la de quienes sólo completaron la escuela primaria o la media baja, y que la de los graduados universitarios (administradores o ingenieros) es casi cien veces superior a la de éstos. (Este último resultado es sorprendente, pues equivale a un aumento en la producción de casi el uno por ciento por cada profesional que se agrega, pero se atribuye a la importancia que tienen esos trabajadores en una industria muy dinámica que enfrenta serias limitaciones en la oferta de servicios calificados).

Finalmente, las también escasas evidencias empíricas destinadas a medir el impacto de la educación sobre la productividad de los *trabajadores por cuenta propia* parecen señalar que mayores niveles de educación no sólo les ofrecen mejores posibilidades de trabajo, sino que les permiten elegir alternativas más rentables. En la mayoría de los sectores las ganancias por hora aumentan de acuerdo con los años de instrucción recibida, al igual que en el trabajo asalariado. En un estudio realizado en Perú se comprobó, por ejemplo, que los rendimientos atribuibles a un año más de

educación primaria llegan a ser de hasta un 33% superiores en el caso de las mujeres que trabajan en el sector textil minorista. En otro trabajo referido a empresas medianas y pequeñas realizado en Colombia se observó también que mientras mayor es la formación del empresario (nivel de educación, aptitudes y experiencia) más altos son los rendimientos de su empresa y su eficiencia (Banco Mundial, 1990).

Tasas de rendimiento de la educación

A partir del momento en que Alfred Marshall señaló que "el capital más valioso es el invertido en los seres humanos" se han realizado numerosos trabajos destinados a estimar los beneficios económicos que obtienen las personas gracias a su educación. Esos beneficios generalmente se miden utilizando la *tasa interna de rendimiento*, que es la que iguala los ingresos diferenciales que proporciona un cierto nivel de educación con la inversión que debe realizarse para alcanzarlo. Los ingresos se obtienen como diferencia entre los de ese nivel con los del anterior a lo largo de un período de tiempo (cuanto gana un Contador público por encima de un Perito mercantil durante toda su vida profesional, por ejemplo), mientras que la inversión necesaria para obtener ese grado se mide por los costos soportados al cursar esos estudios superiores. Esa tasa de rendimiento se denomina privada cuando sólo se computan los ingresos y costos correspondientes a un individuo, y social cuando se agregan también los que soporta o benefician a la comunidad en su conjunto⁵.

El análisis de los datos del Cuadro 3, en el que se presentan las tasas de rendimiento de la educación para los niveles primario, secundario y superior correspondientes a un pequeño grupo de países permite destacar algunas cuestiones importantes. Por un lado, que los rendimientos privados son mayores que los sociales en general, y que esa diferencia se acentúa en los países africanos (en Etiopía la tasa privada de la educación primaria es del 35% y la social de sólo el 20%, por ejemplo); además y quizás debido a sus altos costos, la brecha tiende a ser mayor en el caso de la superior. Por otro lado, que la educación primaria proporciona los mayores rendimientos, tanto a nivel privado como social, pero que la relación que existe entre la secundaria y la superior no está clara porque en Taiwán el rendimiento social de ésta supera al de aquella (18 y 12%) y en Brasil ocurre lo contrario (13 y 24%). Finalmente, que los beneficios de la educación tienden a caer con el crecimiento, pues las tasas de los países avanzados, tanto privadas como sociales y para todos los niveles, son menores que las de los menos desarrollados. Además, aumenta la importancia relativa de la educación superior.

A pesar de las limitaciones que caracterizan a todas esas estimaciones (diferentes épocas, desajustes en los mercados laborales y métodos de financiamiento de las instituciones educativas, por ejemplo) cuando esas tasas de rendimiento se analizan en conjunto proporcionan varias enseñanzas adicionales importantes. En primer lugar, indican claramente que "invertir en educación es un buen negocio", tanto privado como social, porque como todas son

positivas los ingresos diferenciales que se obtienen con una mayor educación superan a los gastos necesarios para obtenerla. En segundo lugar, ayudan a decidir sobre el destino de los fondos públicos, porque esos rendimientos resultan notoriamente superiores a los que proporcionan muchas inversiones en capital físico, especialmente en países menos desarrollados. En tercer lugar, señalan que el tiempo necesario para recuperar los costos correspondientes al período de estudio es relativamente corto (en el caso de la enseñanza superior en Brasil es de sólo 5 años, por ejemplo). Por último, insinúan que el desarrollo de políticas de recuperación de costos asociadas con financiamiento a beneficiarios con pagos diferidos es posible, pues esos elevados rendimientos podrían absorber en la balanza con facilidad los servicios de la deuda.

Educación, fecundidad y salud

La educación permite también mejorar el nivel de vida de las familias de bajos ingresos porque reduce la fecundidad debido a que eleva el criterio con el que se evalúan los beneficios y costos de tener niños y por consiguiente de los tamaños familiares, permite tener un mejor conocimiento de las prácticas de control de la natalidad y generalmente retrasa la edad de los matrimonios. En una importante revisión de estudios empíricos que examinan la relación entre *educación y fecundidad* realizados en países en desarrollo, Psacharopoulos y Woodhall (1986) encontraron que a lo largo del tiempo existe una clara relación inversa entre ellas, que la fecundidad parece disminuir más con el aumento en la educación de las mujeres que con la mayor educación de los hombres (quizás por las mayores posibilidades de trabajo que les ofrece), y que la educación reduce más la fecundidad en las zonas urbanas que en las rurales.

También hay acuerdo en que la educación de las mujeres es importante no sólo por su ayuda en la planificación familiar sino también por razones de eficiencia y equidad. En el primer caso, porque podrían contribuir al crecimiento económico ya que constituyen una fuente potencial de capital humano para las actividades productivas de carácter científico y técnico. La disponibilidad y calificación de la mano de obra femenina en países del sudeste asiático fue uno de los factores importantes que permitieron el rápido desarrollo de industrias y servicios de alta tecnología (como electrónica y comunicaciones, y servicios financieros y de procesamiento de datos, por ejemplo). En el segundo, porque una mayor educación de las mujeres contribuye a reducir las desigualdades sociales ya que en todo el mundo tienen menor educación que los varones (y particularmente en los países en desarrollo). Además, en los hogares de bajos ingresos las condiciones económicas, religiosas y culturales suelen desalentarlas para que estudien (porque generalmente les reservan las tareas domésticas, limitan sus posibilidades de trabajo y estimulan los casamientos en edad temprana).

Pero las evidencias parecen también mostrar la presencia de una asociación bastante clara entre *educación y salud*, particularmente cuando esta última se mide por los efectos nutricionales, las tasas de mortalidad infantil y las

expectativas de vida. En efecto, numerosos estudios realizados en países en desarrollo han encontrado una relación positiva entre la educación de las madres y la nutrición de sus hijos (generalmente medida por el peso y la altura) y negativa con la mortalidad infantil. En líneas generales esas evidencias parecen indicar que los padres educados (particularmente las madres) tienen hijos mejor nutridos que además tienen menores probabilidades de morir durante la infancia que los hijos de padres sin educación. Se ha podido comprobar que en promedio, por ejemplo, cada año adicional de educación de las madres implica una reducción del 0,9% en la tasa de mortalidad infantil.

La relación que existe entre *educación y esperanza de vida* se analiza también en varios trabajos empíricos comentados por Cohn y Geske (1990). El primero de ellos ejecutado a fines de los ochenta por J.R. Hicks encuentra, por ejemplo, la presencia de una clara relación directa entre niveles de alfabetismo y expectativa de vida, comprobándose que ésta aumenta con aquellos. En el segundo, realizado por G. Orcutt empleando un modelo de simulación que calcula probabilidades de muerte asociadas con atributos personales de los individuos (como edad, sexo y raza) y características del lugar en el que viven ("madurez" de la población, escolaridad media y densidad, por ejemplo) se comprueba, entre otras cosas, que la tasa de mortalidad no sólo declina a medida que las personas son más educadas, sino también que los individuos viven más en las comunidades que tienen una mayor educación (medida por el promedio de años de escolaridad de sus habitantes).

Educación y distribución del ingreso

Desde la época de Adam Smith, o seguramente desde antes aunque quizás no lo hayan expresado en forma tan explícita, los economistas piensan que la educación contribuye a lograr una mayor igualdad en la distribución del ingreso. En un célebre trabajo realizado a mediados de los cincuenta, por ejemplo, Simón Kuznets sugirió que en los países capitalistas la distribución del ingreso tendía a ser más igualitaria en tanto la fuerza laboral fuera más educada, y que a medida que crecían o se desarrollaban la desigualdad parecía aumentar, alcanzar un máximo y luego disminuir. En el mismo sentido, y refiriéndose a los Estados Unidos, T. Schultz expresaba a comienzos de los sesenta que "los cambios en el capital humano son un factor básico para la reducción de la desigualdad en la distribución personal del ingreso". En los ochenta J. Tinbergen agregaba que "el capital humano es uno de los factores que más influyen en la distribución del ingreso".

Todos ellos pensaban que un aumento del capital humano en la forma de un mayor nivel de educación contribuye a formar una fuerza laboral más calificada que eleva la importancia relativa de la cantidad de trabajadores con altas remuneraciones y por consiguiente aumenta la participación de la remuneración de los asalariados en el valor de la producción, mejorando de ese modo la distribución del ingreso.

Las investigaciones empíricas que demuestran que el nivel de educación formal de la población tiene una considerable influencia en la distribución del ingreso son nume-

rosas. Sin embargo, vale la pena destacar los resultados obtenidos por una relativamente reciente realizada por Park (1996), porque además de revisar varios estudios que comenta, con el empleo de datos de más de medio centenar de países amplía esas evidencias y presenta en forma impecable sus conclusiones. Ese trabajo estima un modelo simple que postula que la desigualdad en la distribución del ingreso en cada país Y depende del grado de desarrollo económico Q , del nivel de educación alcanzado por su fuerza laboral E y de una medida de la desigualdad en su difusión dE . Simboliza esa relación de este modo $Y = f(Q, E, dE)$ y la estima empleando los datos comentados. Como indicadores de la desigualdad en la distribución del ingreso utiliza el *coeficiente de Gini*, que fluctúa entre un valor igual a 0 cuando la distribución es "igualitaria" y 1 en el caso de "concentración absoluta" y la *participación* que tienen los grupos de ingresos "bajos" y "altos" en la distribución total (considera de ingresos bajos a las personas del primero y el segundo quintil, y de ingresos altos a las del último)⁶. Con el Producto Nacional Bruto por habitante mide el grado de desarrollo económico, el nivel de educación con el promedio de años de escolaridad de la fuerza laboral, y la desigualdad en su distribución con la desviación típica con respecto a ese promedio.

El trabajo es sencillo pero obtiene varios resultados importantes. En primer lugar, comprueba que la educación reduce la desigualdad en la distribución del ingreso debido a que cuando el promedio de años de escolaridad aumenta, tanto el coeficiente de Gini como la participación del 20% más rico de la población en el total de ingresos disminuyen, mientras que la del 40% más pobre aumenta. En segundo lugar, sugiere que la desigualdad en la distribución de la educación de la fuerza laboral tiene un efecto contrario, pues a medida que la dispersión aumenta los indicadores de desigualdad se mueven en la dirección opuesta. En tercer lugar, confirma la hipótesis de que con el desarrollo económico la desigualdad crece, alcanza un máximo y finalmente declina.

En otras palabras y a modo de resumen, esas amplias evidencias empíricas parecen insinuar entonces que para lograr una sociedad más igualitaria no sólo es necesario expandir la educación, pues una mayor educación de la fuerza laboral tiende a igualar los ingresos, sino también facilitar el acceso, porque mientras mayor sea su dispersión más desigual parece ser su distribución.

Referencias

- Banco Mundial (1990): Informe sobre el Desarrollo Mundial. La Pobreza, Washington.
- Becker, Gary S. (1996): "Conocimiento, capital humano y mercados de trabajo en el mundo moderno", en Esteve Oroval Plana (editor) Economía de la Educación. Editorial Ariel S.A., Barcelona, págs.99-107.
- Cohn, E. Y Geske, T. (1990): The Economics of Education, Pergamon Press, Reino Unido.
- Lockheed, M., Jamison, D.T. y Lau, L. (1980): "Farmer Education and Farm Efficiency: A Survey", Economic Development and Cultural Change, vol.29, págs.37-76.
- Fleisher, B.M., Dong, K. y Liu, Y. (1996): "Education, Enterprise Organization, and Productivity in the Chinese Paper Industry", Economic Development and Cultural Change, vol.44, págs.571-587.

OECD (1997) : Education at a glance. OECD indicators 1997. Centre for Educational Research and Innovation, Organisation for Economic Co-operation and Development, París.

Park, K.Y.(1996): "Educational Expansion and Educational Inequality on Income Distribution", Economics of Education Review, págs.51-58.

Petrei, A.H. y Delfino, J.A. (1989): "Los Rendimientos de la Educación en Argentina", X Congreso Latinoamericano de la Sociedad Econométrica, Santiago de Chile.

Phillips, J.M.(1994): "Farmer Education and Farmer Efficiency: A Meta-Analysis", Economic Development and Cultural Change, vol.42, págs.148-165.

Psacharopoulos, G.y Woodhall, M.(1986): Educación para el desarrollo. Un análisis de opciones de inversión, Editorial Tecnos, Madrid.

Rao, M.J.M. y Datta, R. (1985): "Human Capital and Hierarch", Economics of Education Review, vol.4, págs.67-76.

Schultz, T.W.(1963): The Economic Value of Education, New York, Columbia University Press.

físicas producidas, T las hectáreas de tierra cultivadas, L los días de trabajo y E el nivel de educación del agricultor, medidos por los años de escolaridad. En esa expresión a_i es la productividad marginal de la educación, pues mide el aumento en la producción agrícola imputable a un año adicional de escolaridad. Esta medida es preferible a otra que aproxime la productividad agrícola con los salarios, porque no requiere supuestos sobre la equivalencia entre ambos y porque evita el componente atribuible al credencialismo que aquellos pudieran contener, vale decir la parte de la retribución que en realidad reconoce el nivel de educación alcanzado, antes que sus rendimientos en el trabajo.

⁴ Ese nivel mínimo de educación no es absoluto sino que depende del grado de desarrollo tecnológico alcanzado. Para la agricultura tradicional sólo son necesarios conocimientos de cálculos elementales, pero la tecnología intermedia requiere también capacidad de lectura e interpretación de textos y la avanzada, como la basada en la irrigación por ejemplo, conocimientos básicos de matemáticas, química y biología.

⁵ Como los ingresos y los gastos tienen lugar en diferentes momentos en el tiempo, la tasa de rendimiento de la educación r se calcula resolviendo esta ecuación:

$$\sum_{t=m+1}^q \frac{I_t}{(1+r)^t} = \sum_{t=n+1}^m \frac{C_t}{(1+r)^t}$$

en la que I_t representa el ingreso esperado en t por una persona que terminó un nivel de estudios determinado por encima del que obtendría quien sólo alcanzó el anterior y C_t los costos que tuvo que afrontar. Los costos directos son los gastos en libros, aranceles y transporte, por ejemplo, y los indirectos los ingresos que habría podido obtener si en lugar de estudiar hubiera trabajado. El período de tiempo por el que mantiene los ingresos diferenciales es $q = [j - (m + n)]$, siendo j la edad de retiro, m la duración de los estudios del nivel alcanzado y n los acumulados hasta el anterior. El período al que corresponden los costos es $m - n$.

⁶ El coeficiente de Gini se define como la mitad de la diferencia absoluta que existe entre los ingresos de cada par de individuos en relación al ingreso medio de la población y puede calcularse así:

$$G = 1 + \frac{1}{n} - \frac{2}{n^2 \cdot \bar{y}} \cdot (y_1 + 2 \cdot y_2 + \dots + n \cdot y_n)$$

donde n simboliza la población, \bar{y} el ingreso medio, y_1 el de la persona más rica y y_n el de la más pobre. Si en una población de 100 personas el ingreso de cada una de ellas fuera de \$ 1, luego $G = 0$, mientras que si una sola recibiera los \$ 100 y las demás cero, $G = 1$. En los cálculos prácticos la población generalmente se ordena por nivel de ingresos, se forman luego grupos compuestos por el mismo número de personas (que se denominan quintiles si son cinco o deciles cuando son diez, por ejemplo), se calcula la participación de cada uno de ellos en el ingreso total y con esos datos se estima finalmente el coeficiente de Gini. Considerando que en el Gran Buenos Aires en 1994 la participación de cada quintil (y_5, \dots, y_1) en el ingreso total fue del 5%, 10%, 14%, 21% y 50% y que en ese caso $n = 5$ e $\bar{y} = 20$, el coeficiente de Gini habría sido $G = 0,40$ por ejemplo.

¹ En estos trabajos la productividad suele calcularse empleando una función de producción que suele simbolizarse como $Q = f(L, K)$, donde Q representa la producción neta, L la cantidad de trabajadores y K el stock de capital. Realizando algunas operaciones elementales y suponiendo que los mercados de los recursos productivos son competitivos, a partir de esa expresión se obtiene: $r = dQ/Q - \alpha \cdot dL/L - \beta \cdot dK/K$, un resultado en el que el "residuo" que mide la productividad total de los factores y α y β miden las participaciones de la remuneración de los asalariados y de la retribución del capital en el valor de la producción. Con esa expresión se puede apreciar que el residuo es simplemente la diferencia entre la tasa de crecimiento de la producción y las tasas de crecimiento de los recursos productivos multiplicadas por la participación que tiene cada uno de ellos en el valor de la producción. Para comprender mejor ese resultado analicemos un ejemplo sencillo en el que $\alpha = 0,40$, $\beta = 0,60$, $dQ/Q = 3,5\%$, $dL/L = 1,5\%$ y $dK/K = 2\%$. En este caso es fácil comprobar que el residuo r sería $1,7\% = 3,5\% - 0,6\% - 1,2\%$, lo que significa que el 49% ($1,7\%/3,5\%$) del crecimiento en la producción tiene carácter residual. Sin embargo, si además de aumentar la cantidad de trabajadores el 1,5% su calidad también fuera un 2% superior debido a los mayores niveles de educación de la fuerza laboral, la contribución de ésta al crecimiento económico sería $\alpha \cdot dE/E = 0,40 \cdot 2\% = 0,8\%$, lo que equivale al 23% del total ($0,8\%/3,5\%$). Además, en ese caso el residuo disminuiría al 0,9%.

² Sin embargo, ese resultado no es absolutamente general pues en algunos países el aumento de 1 año en la educación de sus trabajadores tiene un efecto insignificante en el PIB, quizás por condiciones locales desfavorables, la falta de insumos complementarios o la presencia de otros factores que impiden a los individuos beneficiarse de sus mayores conocimientos.

³ La mayoría de esos estudios estima el impacto de la educación sobre la productividad agrícola utilizando una función del tipo $V = a_0 + a_1 T + a_2 L + a_3 E$, en la que V representa las unidades

El sistema bancario argentino 1990-2001:

Propuestas para su reconstrucción

Ramón Frediani*

En Argentina no habrá un retorno a un proceso de crecimiento económico sustentable de largo plazo hasta que no se reconstruya el sistema bancario-financiero en su conjunto para que vuelva a operar con normalidad, dado que estamos insertos en una economía globalizada de mercado que sin bancos ni intermediación financiera no puede funcionar adecuadamente. No existe economía – ni capitalista ni socialista- al contado, es decir, sin crédito para empresas como para las familias y el Estado.

Todas las economías se basan en el crédito a sus sectores productivos y en la intermediación financiera que requiere el proceso de ahorro e inversión. Sin crédito y sin bancos nos vamos hacia una sociedad autista, primitiva y próxima al trueque, que sólo se observa en ciertos países marginales de Africa que carecen de banca comercial o la tienen en escala mínima y por eso involucionan a un estadio próximo al trueque, como Mauritania, El Chad, Sudán, Somalia, o en el Caribe como es el caso de Haití.

Pero la reconstrucción del sistema bancario argentino no significa adoptar como modelo la experiencia reciente de nuestro pasado inmediato, es decir un retorno al que tuvo durante los casi 11 años de vigencia de la convertibilidad desde abril de 1991 a diciembre de 2001, pues erróneamente es generalizada la opinión convencional de que era eficiente, ya que ello nos llevaría a la conclusión equivocada de que es un paradigma o modelo a imitar.

En realidad, un análisis objetivo y focalizado a la observación en sus particularidades, lleva a la conclusión de que era un sistema precario, ineficiente, que adolecía de múltiples puntos débiles, y que estaba lejos de los *standards* mínimos de *performance* reconocidos y aceptados internacionalmente en materia de buenas prácticas en banca y finanzas.

Aparentemente y gracias a un gran esfuerzo de permanente marketing realizado por el Banco Central de la Republica Argentina (BCRA), las mismas entidades bancarias y también por el Ministerio de Economía durante el período de la convertibilidad, se transmitía a la opinión pública y a los mercados el mensaje de que “*el sistema era eficiente y funcionaba bien*”, logro que aparentemente alcanzaba debido a la creciente liquidez que le otorgaba el ingreso masivo de dólares desde el exterior, gracias a tres factores: (a) el proceso de liberalización financiera adoptado por el país a partir de agosto de 1990; (b) al seguro de cambio gratuito para los agentes privados que significaba la vigen-

cia de la convertibilidad, y finalmente (c) a la liquidez que el Estado introducía al país desde el exterior al contraer todos los años, sin autofijarse límites, financiamiento adicional vía deuda externa para cubrir sus crecientes déficits fiscales (el déficit fiscal nacional acumulado entre 1991 y el 2001 totalizó u\$s 108.000 millones, sin contar los déficits de provincias y municipios que totalizaron alrededor de u\$s 25.000 millones adicionales). En efecto, es bien sabido que mientras un sistema financiero disponga de suficiente liquidez, puede funcionar indefinidamente incluso sin solvencia, ni eficiencia, ni rentabilidad. Y esto es precisamente lo que ocurrió entre 1991 y el 2001 con nuestro sistema financiero.

Las falencias en este sector vital de la economía eran significativas y es preciso explicitarlas en la forma lo más clara y didáctica posible, para rebatir las conclusiones superficiales de la sabiduría convencional que afirma lo contrario, en la convicción de que este sinceramiento conceptual ayuda a comprender mejor por qué la experiencia bancaria de los '90 no puede ser tomada como referencia, es decir, como un modelo eficiente o paradigma que merezca ser imitado.

La mayoría de los trabajos de investigación realizados en aquellos años (especialmente desde 1993 hasta fines del 2000), e incluso informes oficiales del Ministerio de Economía de la Nación y del Banco Central, reconocían que el sistema bancario era el orgullo de la política económica de los '90 y el resultado más exitoso que había logrado gestar el régimen de convertibilidad monetaria, puesto que había podido soportar los shocks externos ocurridos en varias economías emergentes en los últimos 7 años, tales como: la crisis mexicana de 1995, la asiática de Tailandia, Corea del Sur, Malasia e Indonesia de julio-diciembre de 1997, la rusa de agosto de 1998, la devaluación del Brasil de enero del 1999, la ecuatoriana de principios del 2000 y la de Turquía de mayo del 2001

El argumento de sus defensores se basaba en resaltar:

- (a) la tendencia creciente del monto total de depósitos y préstamos del sistema bancario, dado que pasó de alrededor de un equivalente de u\$s 10.000 millones de depósitos totales captados en 1991 a aproximadamente el equivalente a u\$s 80.000 millones en el 2001;
- (b) la extranjerización del 60% de la banca en el país como indicador de supuesta mayor eficiencia en el negocio bancario por la incorporación de un management sofisticado y más avanzado y también vista como una ingeniería institucional más adecuada para evitar futuras crisis bancarias sistémicas, dado el respaldo implícito

* Profesor del Departamento de Economía y Adscripto al Instituto de Economía y Finanzas Publicas FCE, U.N.C.

que - en caso de ocurrir éstas- tendrían desde sus casas matrices en el exterior;

- (c) las privatizaciones de la banca pública para reducir ineficiencias del sistema (aunque posteriormente un gran número de ellas fracasaron o no se concretaron, como por ejemplo: Banco de La Rioja, Banco de Mendoza, Banco de Previsión Social de Mendoza, Banco del Chaco, Banco de Córdoba, entre otros);
- (d) la resistencia del sistema bancario en su conjunto a los shocks de las crisis externas antes mencionadas y
- (e) la rapidez en el mecanismo de reestructuración de entidades y de resolución de crisis bancarias implementado por el BCRA y Seguros de Depósitos S.A. (SEDESA) gracias al art. 35 bis de la ley N° 21526 de Entidades Financieras, incorporado por la ley 24.485/92.

Sin embargo, el sistema bancario argentino de los años '90 y hasta finales del 2001, lejos de esa supuesta modernidad y fortaleza, se caracterizaba por mostrar múltiples deficiencias, nunca explicitadas hasta ahora. Aquí presentamos 20 puntos débiles más relevantes que tenía el sistema financiero argentino durante la convertibilidad:

- 1) elevado descalce de plazos: captaciones de depósitos a un promedio de 60 días y otorgamiento de créditos a un promedio de 3 años. La pregunta que surge naturalmente es: ¿si el sistema era sólido como se afirma y despejado de incertidumbres por el paraguas de seguridad que le otorgaba la convertibilidad, por qué no era capaz de captar depósitos a mayor plazo?; ¿si era solvente y operaba con depósitos en dólares estadounidenses, por qué no fue capaz de desterrar la cultura cortoplacista de los ahorristas?. Estos interrogantes ponen en evidencia que no transmitía al mercado una imagen de fortaleza suficiente como para captar imposiciones mayoritariamente a más de un año, como ocurre en la gran mayoría de los países, incluso en los de bajo nivel de desarrollo.
- 2) descalce de monedas: captaba depósitos en dólares y otorgaba préstamos preferentemente en pesos para así realizar un arbitraje de tasas de interés, pagando bajas tasas pasivas en dólares (6 al 8% anual) y cobrando altas tasas activas en pesos (alrededor del 30% anual para el crédito comercial, e incluso más del 70% anual en adelantos en cuenta corriente). Este descalce se sustentaba en la cobertura de riesgo cambiario gratuito brindado por el BCRA a través del régimen de convertibilidad. En los últimos tiempos - y ante el aumento de la probabilidad de la devaluación - el descalce se producía al revés: captando depósitos en pesos y prestando en dólares, para, en caso de una supuesta devaluación, encontrara a las entidades bancarias con pasivos en pesos y activos en dólares. Ésto mal acostumbró a los banqueros a no constituir seguros de cambio adicionales para cubrir el descalce de monedas entre sus operaciones activas y pasivas con descalce de monedas, cuando lo habitual en la banca del resto del mundo es constituir un seguro de cambio como procedimiento no sólo habitual sino recomendado por las buenas prácticas bancarias.

3) elevado *spread financiero* entre tasas activas y pasivas, lo cual constituye un evidente indicador de ineficiencia, falta de competencia, alto riesgo crediticio y deficiente calidad del *management* bancario (en Estados Unidos el *spread* no supera los 5 puntos de tasa, en el resto de América Latina no supera los 8 puntos y en Argentina siempre superó los 10 puntos de tasa en operaciones en dólares y más de 20 puntos de tasa en operaciones en pesos).

4) elevadas tasas activas de interés real incompatibles con las tasas de rentabilidad de los prestatarios de la actividad productiva privada, con lo cual se potenció la morosidad y el riesgo crediticio. Este desequilibrio es un indicador no sólo de la deficiente calidad de los oficiales de crédito y de las políticas crediticias de la banca comercial, sino una manifestación de un desequilibrio estructural entre las relaciones del sector real y el sector financiero de la economía. En otros términos: el sector financiero estaba funcionando en un nivel de precios (sus tasas de interés activas) incompatible con el nivel de precios del sector real de la economía al cual asistía financieramente. El elevado nivel de tasas reales era también una consecuencia de aplicar el criterio de "*Basilea Plus*" (11,5% de adecuación patrimonial en vez del 8% recomendado por Basilea para todos los países), indicando ello un reconocimiento explícito por parte del BCRA de que el sistema no era lo suficientemente sólido como para adoptar el nivel *standard* recomendado por Basilea para todo el mundo.

5) elevadas tasas de mora e incobrabilidad: mientras a nivel internacional la tasa de morosidad máxima tolerada es del 5% de la cartera total de un banco (pues a partir de ella se pone en riesgo más del 50% del patrimonio neto para el nivel del coeficiente de adecuación patrimonial exigido por el Comité de Supervisión de Basilea), en Argentina nunca estuvo debajo del 12% para los bancos privados ni debajo del 20% para la banca pública, llegando incluso la incobrabilidad en algunos bancos estatales de provincia al 60% de su cartera (La Rioja, Chaco, Catamarca, Corrientes).

6) excesiva concentración de la cartera crediticia, creando condiciones de alto riesgo puesto que la mayoría de las instituciones bancarias tenían habitualmente colocado alrededor del 65% de sus préstamos entre sus 50 clientes más grandes y, sin embargo, la superintendencia de Bancos no aplicaba sanciones o las aplicaba con un nivel de penalidad insuficiente como para desalentar esas malas prácticas bancarias.

7) Cartera vinculada: elevados porcentajes de cartera estaban colocados directa o indirectamente en empresas o grupos económicos propiedad de los accionistas de los propios bancos, en operaciones a largo plazo, bajas tasas de interés y garantías insuficientes, con lo cual ponían en riesgo la solvencia de las entidades. En la banca extranjera, muchos autopréstamos hacia las propias casas matrices constituyeron formas de retiro de los capitales mínimos legales inicialmente aportados y así fue que en la realidad la banca extranjera operó como una banca sin aportes genuinos de fondos frescos para el capital, operando e intermediando sólo con

recursos captados a ahorristas locales. Las buenas prácticas a nivel internacional, y las recomendaciones de Basilea, prohíben la existencia de cartera vinculada.

8) Numerosos casos de crisis bancarias ocasionadas por lo general por administración bancaria fraudulenta empezaron a hacerse públicos especialmente a partir de la crisis del tequila de 1995, y que fueron resueltos luego de que el BCRA les otorgara grandes redescuentos que finalmente no pudieron ser rescata-dos y ocasionaron así al Estado un importante déficit cuasi-fiscal, cubierto con más deuda externa a partir de 1996. Basta recordar que entre 1995 y 1998 desaparecieron 41 entidades bancarias del sistema. Las administraciones fraudulentas no son sólo una cuestión de conducta empresaria desviada de los banqueros sino el reflejo de que existió una supervisión bancaria deficiente por parte de la Superintendencia del Banco Central, pues cuando ésta cumple adecuadamente sus funciones los casos de fraudes bancarios son mínimos.

9) Tasa de rentabilidad del sistema bancario (ROE) inferior a su costo de oportunidad del capital : la rentabilidad promedio declarada del sistema bancario fluctuó entre el 4 y el 6% anual sobre el patrimonio neto del sistema, mientras que la tasa de interés pasiva fluctuó en torno al 8% anual. A nivel internacional, los sistemas bancarios presentan en años normales, rentabilidad promedio en torno del 10 al 14% del patrimonio neto, y se elevan a entre el 15 y 20% en años de alto crecimiento económico y de condiciones favorables en el mundo de los negocios. De ello se desprende dos conclusiones: o los bancos eran ineficientes y por ello alcanzaban esa baja rentabilidad anual sobre el capital, o tenían una *contabilidad creativa* que ocultaba beneficios por razones impositivas. Si esto último fue cierto, entonces nuevamente queda al descubierto la baja calidad de la supervisión bancaria en todos esos años, lo cual es una falencia grave en un sistema bancario que para pretender estar inserto en una economía de mercado abierta y globalizada requiere necesariamente como condición básica una supervisión bancaria prudencial de alta calidad.

10) Elevado número de entidades bancarias sin economías de escala: 130 entidades hasta la crisis del tequila y luego decreciendo hasta llegar a 86 a fines del 2001, entre las cuales las 10 primeras captan el 75% del total de los depósitos del sistema, cuando por el tamaño del mercado financiero argentino no se justifica más de 35 bancos (Canadá tiene sólo 9 bancos, México 35, Chile sólo 30). Es más, si las 10 primeras instituciones representaban el 75% del total de depósitos, ello refuerza el argumento de que en el resto de las entidades (el 87% de las instituciones) las economías de escala eran -y son aún al día de hoy- prácticamente inexistentes.

11) Préstamos sectorialmente vinculados por origen del capital: los bancos extranjeros canalizaron sus carteras preferentemente hacia préstamos a empresas extranjeras y con escasa o nula asistencia a PYMEs de capital nacional (Ej.: el canadiense Scotia Bank prestaba primordialmente a proyectos de empresas mineras canadienses radicadas en Argentina a partir de 1996; el

americano Citibank tenía y tiene aún su cartera concentrada en préstamos a empresas americanas radicadas en Argentina; los bancos españoles Río-Santander y el Francés-Bilbao Vizcaya concentran su cartera en financiar a empresas españolas en Argentina). A su vez la banca pública nacional, provincial y municipal prestó preferentemente al Estado para cubrir sus déficits (indicador de graves problemas en la relación principal-agente en la banca comercial estatal), dejando también de asistir a las PYMEs de capital nacional, que es un sector que permanentemente quedó desfinanciado durante los años 90, lo que junto al desplazamiento ocasionado por la introducción de importaciones masivas, explica la fuerte desindustrialización que sufrió el país y que hoy queda en total evidencia al salirse del régimen de la convertibilidad.

12) Banca central pasiva desempeñando sólo el rol de Caja de Conversión propio de la época del régimen del patrón oro en que no existían bancos centrales, ya que en los hechos la convertibilidad fue un sistema de patrón-dólar, lo que llevó al BCRA a descuidar aspectos mínimos fundamentales de regulación bancaria y de Política Monetaria recomendados incluso por Basilea, a desmantelar su equipo de profesionales y técnicos, y a no contar con indicadores de alerta temprana para prevenir crisis bancarias. Asimismo, esa escasa política de banca central durante los '90, fue ineficiente ya que aplicó regulaciones prudenciales procíclicas : fuertes restricciones de la oferta monetaria y la oferta de fondos prestables durante períodos de recesión, y aumentos de la base monetaria durante períodos de expansión de la actividad económica, todo lo contrario a la ejecución de una sana política monetaria anticíclica.

13) Insuficientes recursos en el sistema de garantía de los depósitos bancarios: los recursos totales de SEDESA en su mejor momento (1998), nunca llegaron a representar más del 2% de la cartera total del sistema, y se agotaron con la asistencia a alrededor de 35 bancos en crisis, en muchos casos colapsados por administraciones fraudulentas entre 1995 y 1999, quedando virtualmente sin fondos el sistema de garantía de depósitos desde entonces, para perjuicio de los depositantes, y también con grandes perjuicios al BCRA por los redescuentos otorgados en los salvatajes y luego no recuperados;

14) Escasa transparencia en la difusión información: (a) en la banca privada para resguardo del patrimonio e intereses de los depositantes y para reducir el *moral hazard* y compensar el perjuicio que ocasiona la información asimétrica propia del mercado bancario; y (b) en la banca estatal, cuya transparencia ha sido (y aún es) nula. Por último, calificaciones de riesgo a entidades financieras no publicadas por los bancos para información del público en general, como habitualmente se hace por ejemplo en Chile en donde en todas las sucursales se publicita en afiches la última calificación trimestral recibida.

15) Ausencia de un sistema eficiente de supervisión prudencial para aplicar los 25 principios del Comité de

Basilea: escaso número de inspectores en relación al número de entidades financieras existentes y además insuficientemente remunerados; reducido presupuesto para trabajos de supervisión *on site y off-site*; ausencia de manuales de procedimiento y de metodologías de supervisión acorde a standards internacionales; superintendencia dependiente del Banco Central (y por ende sometida a presiones políticas y presiones del lobby del sector objeto de la regulación), sin disponer de presupuesto propio; ausencia de un tablero de indicadores de alerta temprana para detectar y prevenir a tiempo bancos en crisis; seguimiento laxo del cumplimiento de los planes de encuadramiento de los bancos en problemas y renovación permanente de éstos ante su incumplimiento; escaso poder de policía para aplicar sanciones ante incumplimiento de normas y resoluciones; aplicación de sanciones leves ante graves incumplimientos de importantes normas de supervisión; ausencia de independencia y de cobertura jurídica para los funcionarios del BCRA y la SB para protegerse de presiones del gobierno nacional y de la banca privada, para ejercer en plenitud una eficiente y objetiva labor de supervisión prudencial del sistema, entre los aspectos más relevantes.

16) Excesivos porcentajes de préstamos al Estado y tenencia de bonos públicos en la cartera de los bancos, más allá de lo aconsejado por las buenas prácticas de una sana administración bancaria, indicando ello una preferencia por el riesgo soberano y paralelamente una aversión al riesgo de la inversión privada, indicador de que entre los banqueros argentinos prevaleció una cultura de la renta, con el consiguiente desplazamiento (*crowding-out*) en perjuicio del financiamiento al sector productivo privado. El BCRA debería haber impuesto un límite de, por ejemplo, que cada banco no pueda tener en su cartera un monto en bonos y préstamos al sector público total (nacional, provincial y municipal) superior a una vez su patrimonio neto. A diciembre del 2001 se llegó al extremo de que el sistema en su conjunto tenía una exposición ante el Estado de un 220% de su patrimonio neto, más el doble del máximo permitido.

17) proceso de bancarización forzosa impuesta por el Estado a la población compulsivamente en un corto lapso de tiempo (año 2001), y no gradualmente por acción de las leyes del mercado en base a menores precios (comisiones bancarias) y mayor calidad de los servicios bancarios como ocurrió con el proceso gradual de bancarización realizado en los países desarrollados durante las décadas del 70 y 80;

18) el sistema bancario en su conjunto ofreció al mercado escasa innovación financiera y reducida variedad en el menú u oferta de productos financieros (y menos aún para ponerlos a disposición de empresas de capital nacional) tales como: fideicomisos, investment trusts, warrants, factoring, ingenierías financieras para proyectos productivos de largo plazo para empresas productivas privadas, underwritings, bonos subordinados, desarrollo de instrumentos securitizables, aceptaciones bancarias, etc. Su labor se centralizó en el

financiamiento al consumo mediante líneas tradicionales (crédito personales y tarjeta de créditos).

19) La infraestructura de hardware, software y sistemas informáticos fueron insuficientes para actuar de soporte a una banca moderna en el contexto de globalización y de liberalización y apertura financiera generalizada. Por ejemplo: en Argentina a fines del 2001 el número de cajeros automáticos per cápita era de uno cada 7.000 habitantes, lo cual es la sexta parte del ratio existente en los países desarrollados; no hay un sistema intranet entre los 86 bancos para acreditación on line y en tiempo real de los depósitos interbancarios para los clientes; la calidad de los servicios bancarios es deficiente en tiempo y forma y una prueba elocuente de ello es el elevado número de veces en que por día, semana o mes se interrumpen sus sistemas informáticos para perjuicio de los clientes y e la actividad comercial en general). La Superintendencia de Bancos prácticamente no ejerció una supervisión de los sistemas informáticos vigentes en materia de seguridad, confiabilidad, legalidad y honestidad en los procedimientos de registración y operación.

20) Liberalización financiera irrestricta y permisividad excesiva en el movimiento internacional de fondos de corto plazo desde y hacia el exterior, lo que potenció el movimiento de entrada y salida brusca de capitales de corto plazo (denominada masa de dinero caliente o capitales golondrina). El BCRA no adoptó en todos esos años un sistema de registración diario *on line* del movimiento de ingreso y salida de dólares estadounidenses, a partir de información diaria proporcionada por entidades bancarias y casas de cambio, como sí lo tienen todos los sistemas bancarios del mundo (recién a mediados del 2002 fue implementado), y además rigieron normas muy laxas para la liquidación de divisas por parte de los exportadores. A todo ello se agrega la ausencia de mecanismos eficientes para el control de operaciones de lavado de dinero, que recién en el último año se inicia gradualmente su control, aunque aún no se ha terminado de constituir el ente encargado de ello y los mecanismos de control, procedimientos administrativos e informática para ello.

Esta enumeración de 20 puntos pone al desnudo con elocuencia que el sistema financiero argentino era vulnerable, frágil e ineficiente aún durante el período de 11 años de vigencia del régimen de convertibilidad; que funcionó “*aparentemente bien*” gracias a los grandes flujos de liquidez ingresados desde el exterior que así ocultaban su escasa rentabilidad y reducida solvencia y eficiencia; que sus altos riesgos por descalce eran cubiertos gracias al seguro de cambio gratuito que otorgaba la convertibilidad; y que siguió desempeñándose “normalmente” gracias a la distorsión en la información transmitida a los depositantes mediante amplias campañas publicitarias no sólo del propio sector involucrado sino que también durante todos esos años realizara el Ministerio de Economía y el BCRA, destacando las fortalezas pero ocultando las debilidades del sector.

La autoridad monetaria, en vez de concentrarse durante esa década en fortalecer las instituciones encarga-

das de cumplir las funciones básicas del sistema monetario, bancario y financiero, a saber:

- (a) Funciones de Política Monetaria y de Marco Regulatorio (Banco Central);
- (b) Funciones de Control y Supervisión Prudencial (Superintendencia de Bancos), y
- (c) Funciones de Garantía de los depósitos bancarios (SEDESA),

se limitó en cambio a la pasividad del cumplimiento del rol de Caja de Conversión, propia de los bancos a principios del siglo XX durante la vigencia del sistema de patrón oro. En vez de comportarse como una moderna banca central propia del mundo globalizado de los '90, adoptó la postura de los escasos banqueros centrales que existían en el período de 1890-1918, cuando no había sistemas de supervisión, no existían las normas de supervisión prudencial de Basilea y la política monetaria tal cual hoy se reconoce era prácticamente inexistente.

Se perdió así, durante la década pasada, una excelente oportunidad histórica de construir un sistema financiero moderno y eficiente al servicio del crecimiento económico del país, y en base al perfil, las normas legales y los procedimientos regulatorios y de supervisión vigentes en los países desarrollados.

De haber construido Argentina durante la década de los '90 un sistema bancario y financiero eficiente acorde a standards internacionales generalmente aceptados y prohibiéndole expresamente financiar sin límites a un Estado crónicamente deficitario, entonces tal vez el colapso provocado por las finanzas públicas deficitarias y por la excesiva deuda pública externa contraída durante esos años sin medir sus consecuencias, no habría llevado al país al extremo de adoptar el "corralito bancario" a partir del 1° de diciembre de 2001, para neutralizar la corrida bancaria iniciada en marzo de 2001, decisión que terminó por erosionar la confianza pública en el sistema bancario, hasta un extremo casi irreversible.

En síntesis, el sistema bancario y financiero que de ahora en más debe tomarse como modelo para construir una nueva arquitectura financiera argentina, no es el que rigió en Argentina en los años de la convertibilidad, sino un sistema que sea lo más parecido posible al modelo standard aprobado por Basilea y vigente en países con un nivel de desarrollo similar o superior al nuestro.

La Agenda del nuevo Sistema Financiero, debería contener las siguientes pautas mínimas:

- (a) nueva Ley de Bancos y Entidades Financieras (la actual es de 1977 y está desactualizada), que refuerce el marco legal de seguridad jurídica y protección de los derechos de propiedad de los ahorristas; que señale más estrictos requisitos para acceder y mantener la licencia de una entidad financiera regulada; que indique un alcance restringido al concepto irrestricto actual de banca universal; que establezca límites precisos a la asistencia financiera al Estado y a la tenencia de bonos y títulos públicos cualquiera sea su naturaleza, moneda y jurisdicción de emisión; prohibiendo todo tipo de operaciones activas vinculadas; indicando pautas mínimas de transparencia y de publicación de calificaciones de riesgo realizadas con una frecuencia por lo menos trimestral, y previendo mecanismos más

estrictos en materia de observación, intervención, disolución y liquidación de bancos en problemas, entre los aspectos más relevantes.

- (b) El nuevo sistema – al margen de las características propias que tendrá la nueva arquitectura financiera - debe partir de un *due diligence* generalizado hacia todos los bancos en actividad en el sistema (debida registración de activos y pasivos y su valuación a precios de mercado) para, a partir de ello, establecer la recapitalización que se les exigirá en base al coeficiente de adecuación patrimonial sugerido por Basilea (8%) para mantener la licencia bancaria, y definir un plazo perentorio (no más de un año) para el cumplimiento de esa exigencia. Vencido ese plazo, y en caso de continuar el incumplimiento, proceder entonces a la intervención, a la separación de sus autoridades y a la posterior venta o en su defecto instrumentar la disolución y liquidación de la entidad (aplicación del art. 35 bis de la Ley de Entidades Financieras).

- (c) Superintendencia de Bancos independiente del BCRA, altamente profesionalizada y con presupuesto propio a partir de un aporte trimestral sobre el total de activos de cada entidad en función de la calidad y riesgo de sus activos, aplicando estrictamente los Principios de Basilea de supervisión prudencial; realizando una calificación y publicación trimestral del sistema de evaluación CAMEL (capital, activos, management, rentabilidad y liquidez); límites máximos a la inmovilización de activos improductivos; escala con límites máximos a la concentración de las captaciones y colocaciones; supervisión estricta de la calidad de las auditorías bancarias externas; permanente supervisión a los sistemas informáticos; una clara y estricta política obligatoria de provisiones por cartera en mora; amplias atribuciones de poder de policía para aplicar sanciones en caso de incumplimientos; y finalmente dotar de amplia cobertura y protección jurídica a sus funcionarios en relación a las decisiones funcionales de supervisión que adopten, entre los aspectos más relevantes.

- (d) banca central moderna y capaz de ejercer en plenitud políticas monetarias activas, lo que implica actualizar la Carta Orgánica del BCRA, profesionalizar los cuadros de la institución, preservar la independencia operativa y funcional de la misma, y otorgar cobertura jurídica a sus funcionarios para que puedan ejercer en plenitud sus funciones específicas; ejercer en plenitud el monopolio de la emisión (art. 30 de la Carta Orgánica) prohibir la circulación de bonos nacionales, provinciales y municipales sucedáneos del dinero mediante el embargo y bloqueo de las cuentas bancarias de las jurisdicciones que lo violen, y reglamentar el art. 75° inc 6° de la Constitución Nacional que establece su transformación en el "Banco Federal de la República Argentina", para abrir sucursales regionales y así poder ejercer con mayor efectividad el monitoreo, fiscalización y supervisión de los aspectos monetarios y financieros a nivel regional, como se realiza en Estados Unidos a través del Sistema de la Reserva Federal en las 12 regiones en que dividen al país, como el Bundesbank realiza en Alemania en cada uno de la regiones germanas, el Bank

of Canada en cada una de las 12 provincias canadienses y el Banque Nationale Suisse en los cantones suizos.

(e) reestructurar el Sistema de Seguro de Depósitos (SEDESA) para dotarlo de mayores recursos, con percepción mensual de aportes en proporción al riesgo y calidad de los activos de cada entidad, y reduciendo la cobertura del seguro a un equivalente máximo de, por ejemplo, u\$s 15.000 por cuenta, dado que es un valor máximo determinado por el nivel que alcanza el ingreso per cápita (lo recomendable es una cobertura equivalente a no más de 4 a 1 respecto al PBI per cápita, que ahora en Argentina está en alrededor de u\$s 3.700).

Bibliografía

- BCRA, Gerencia de Créditos, Memoria Anual, Bs. As., 2000 y 2001.
- BCRA, Memoria Anual, Bs. As., varios años.
- BID, El sistema bancario argentino, situación y perspectivas a nivel nacional y provincial, proyecto AR-019, Washington DC, marzo de 2000.
- BIS, Principios básicos para una supervisión bancaria efectiva, Basilea, 1998.
- Candless R., El sistema financiero que debe diseñarse para el mediano plazo, BCRA, Gerencia de Investigaciones Económicas, Bs. As., junio de 2002.
- Cortesi Osvaldo, Hacia una nueva arquitectura del sistema financiero argentino, BICE, Bs. As., mayo de 2002.
- Cuenín F. y Busso M., La transformación del sistema financiero argentino: concentración bancaria, eficiencia y financiamiento, Cuadernos de Economía N° 53, Gob. de la Pcia de Bs.As., La Plata, noviembre de 2000.
- De Juan Aristóbulo, Despejando el Terreno, Superintendencia de Bancos, Madrid, 1999.
- FMI, Bank soundness and macroeconomic policy, Washington DC, 1997.
- FMI, Systemic bank restructuring and macroeconomic policy, Washington DC, 1997.
- Hausmann R., Las crisis bancarias en América Latina, BID-FCE, Washington DC 1998.
- Olarra Jiménez R., Hacia un nuevo sistema financiero, Buenos Aires, 2002.
- Rojas Suarez L, Cómo lograr sistemas financieros sólidos y seguros en América Latina, BID, Washington DC, 1998.
- SB, Boletín Mensual, Superintendencia de Bancos, Buenos Aires, varios años.
- Zúñiga N. y Lizano E., El sistema financiero latinoamericano: reformas de segunda generación, CIEDLA-KAS, Contribuciones 4/2000, Buenos Aires, diciembre de 2000.

El complejo oleaginoso argentino frente al proteccionismo mundial en los 90'

Fernando H. Sonnet¹

Laura S. Lamfre²

El objetivo de esta investigación es analizar la actuación del complejo industrial oleaginoso argentino en el contexto internacional durante la década de la convertibilidad (1991-2001). Fundamentalmente, se propone estudiar con un enfoque integrador la actuación de un conjunto de fenómenos relacionados que llegaron a determinar hacia fines del 2001, una situación de debilitamiento de la competitividad que había comenzado a comprometer el crecimiento futuro del sector.

El estudio enfoca los aspectos macroeconómicos de la competitividad. El objetivo es evaluar el contexto internacional de los noventa, analizando el desarrollo de las políticas proteccionistas y sus efectos sobre la competitividad de nuestras exportaciones en el marco de los acuerdos alcanzados en la Ronda Uruguay del GATT.

Panorama Mundial del Mercado Oleaginoso

La producción mundial de granos oleaginosos alcanzó en el 2001 a 315 millones de tn, de los cuales el 55% está representado por la producción mundial de soja, siguiéndole en importancia el maní y el girasol. La comercialización de grasas y aceites presenta un continuo crecimiento que acompaña el aumento de la producción, llegando en el 2001 a comercializarse más del 45% de la producción mundial de aceites.

La oferta mundial de productos del complejo soja está concentrada en tres países: EE.UU., Brasil y Argentina. EE.UU. es el principal exportador de granos de soja. Brasil y Argentina son los principales proveedores mundiales de harinas y aceites de soja y, Argentina de productos de girasol.

Argentina es el tercer productor y exportador de soja en el mundo, logrando en el 2001 una producción récord de 26 millones de toneladas como producto de la expansión simultánea de la superficie, los rendimientos y bajos costos de producción. Se espera que esta tendencia continúe en el 2002. Adicionalmente Argentina produce 3.3 millones de toneladas de girasol. Otras materias primas oleaginosas, aunque relativamente de menor importancia, son el maní y el maíz.

¹ Profesor Asociado e Investigador Categoría I. Instituto de Economía y Finanzas. Facultad de Ciencias Económicas. Universidad Nacional de Córdoba.

² Asistente de Investigación del Instituto de Economía y Finanzas. Facultad de Ciencias Económicas. Universidad Nacional de Córdoba.

En cuanto a políticas de apoyo a las exportaciones, Argentina no otorga subsidios a los exportadores ni a los productores, por lo que los precios se fijan con las condiciones del mercado internacional.

Antecedentes Institucionales

Los hechos relevantes, positivos y negativos, que gravitaron en la situación de la industria oleaginoso argentina hacia fines del 2001 fueron los siguientes:

- a. El proceso de modernización que indujo el Programa Económico fundado en la Ley de Convertibilidad, generó el marco de una política económica de apertura, de transformación de la estructura productiva tradicional y de reforma del Estado que alentó a las firmas del sector a realizar inversiones significativas para ampliar su capacidad productiva y el nivel de eficiencia en las actividades de molienda y comercialización. A esto se añaden los esfuerzos, no menos importantes, que se hicieron en el sector de producción de granos a través de la introducción de innovaciones tecnológicas para elevar los rendimientos de los insumos utilizados y la producción obtenida.
- b. Los efectos negativos de los desajustes de precios en el mercado internacional de los granos, aceites y subproductos oleaginosos que afectaron la demanda y la composición de las ventas de nuestra industria.
- c. La tendencia mundial a un proteccionismo creciente originado en los principales países competidores de nuestras firmas aceiteras y en los países importadores-compradores- de nuestros aceites y harinas.
- d. Las dificultades internas de nuestro país, de carácter coyuntural y estructural, que han actuado como factores no controlables por parte del complejo oleaginoso; entre ellas pueden señalarse la política impositiva, el nivel de las cosechas, las condiciones de la demanda y otros factores cuyo comportamiento ha determinado pérdidas no deseadas de competitividad.

Proteccionismo creciente y competitividad decreciente: a casi diez años de la Ronda Uruguay del GATT

Antecedentes

Durante los años ochenta el mundo económico vio multiplicar los conflictos comerciales en el comercio agrícola

la. Este fenómeno motivó, entre los países miembros del GATT, la necesidad de realizar una negociación global con el objetivo de lograr una mayor liberalización de los intercambios de productos agrícolas. La Declaración de Punta del Este en el mes de Septiembre de 1986 fue el comienzo de la Ronda Uruguay (RU) y en la Reunión de Ginebra (Abril 1989) se acordó como objetivo ir reduciendo progresivamente la ayuda y protección de la actividad agrícola en los países industrializados para corregir las distorsiones en los mercados mundiales y eliminar las barreras que alteraban su funcionamiento.

La misión de las negociaciones en la Ronda Uruguay fue propender a la liberalización del comercio, eliminando las distorsiones estructurales que trababan los flujos comerciales entre países. Para ello se acordó reducir la ayuda y la protección estableciendo reglas, tanto en el acceso a los mercados, como en las subvenciones a la exportación y en las políticas internas distorsivas para el comercio.

Además de estos tres pilares fundamentales se ha firmado un nuevo Acuerdo en la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias para que los países tomen medidas en lo que respecta a la protección humana, animal y vegetal; como así también para evitar que los países utilicen arbitraria e injustificadamente regulaciones ambientales y sobre salud como barreras al comercio disfrazadas.

Panorama actual tras la vigencia de las resoluciones de la Ronda Uruguay

La intervención gubernamental en los mercados mundiales agrícolas generó efectos que distorsionaron los precios, alejándose de los objetivos anhelados en los acuerdos de la RU. Esos efectos se lograron a través del manejo de diferentes instrumentos de política, que no permitieron a los precios internacionales de los granos y productos industriales ajustarse a los vaivenes de la oferta y la demanda mundiales.

Estos instrumentos fueron:

- los subsidios a la producción y/o industrialización de materias primas agrarias
- la ayuda directa a los productores
- las estructuras arancelarias diseñadas para favorecer la industrialización interna de granos y frenar las importaciones de productos manufacturados
- los mecanismos fiscales y financieros que traban el libre comercio

Estas medidas, en el caso de la industria oleaginosa argentina, causaron efectos muy negativos en los últimos años de la década de los 90. En realidad, por muchos años el sector debió soportar un mercado internacional muy distorsionado debido a las políticas intervencionistas y proteccionistas de la Unión Europea y los Estados Unidos. Sin embargo, esta situación se agravó cuando algunos países emergentes (principalmente China, India, países del este de Europa y algunos de la Comunidad Andina) comenzaron a imitar esas acciones contrarias al libre comercio.

Los hechos relevantes y la potenciación de los instrumentos de protección

Al margen del análisis pormenorizado de las estrategias defensivas de cada país en el contexto mundial del complejo oleaginoso, hay una serie de hechos relevantes de carácter exógeno que han afectado y debilitado a la industria argentina; en ese marco, los principales países influyentes en el mercado mundial de granos, aceites y harinas proteicas fueron intensificando la eficiencia de los instrumentos de protección.

Con la caída de los precios internacionales de los granos y derivados, tras la crisis económica y financiera de los países emergentes del sudeste asiático, nuestra industria oleaginosa debió enfrentar nuevos competidores artificiales que se sumaron a los países tradicionalmente rivales en el comercio mundial. Ésto significó que un conjunto de medidas gubernamentales, derivadas puntualmente desde diversos países, lesionaran la dinámica del crecimiento del sector debilitando la posición naturalmente competitiva de la industria aceitera argentina. Estas acciones se llevaron a cabo con instrumentos de naturaleza muy variada pero con un objetivo común: detener la entrada de manufacturas oleaginosas desde el exterior. Veamos los más importantes:

- * estructuras arancelarias escalonadas, ésto es, el establecimiento de aranceles progresivos a medida que los productos van incorporando mayor valor agregado.
- * subsidios directos a la producción y/o industrialización de materias primas
- * establecimiento de cupos de importación preferenciales
- * nuevos aranceles de importación
- * precios sostén
- * facilidades crediticias y fiscales
- * elevados aranceles discriminatorios de los productos con más valor agregado
- * derechos de exportación sobre los granos
- * restricciones no arancelarias distorsivas y solapadas.

Escalonamiento de Aranceles

El escalonamiento arancelario -combinado con los derechos sobre la exportación de materia prima natural- les ha otorgado a los industriales del aceite de muchos países una fuerte protección para la competencia externa y muy superior a los aranceles nominales que ya tenían sus productos manufacturados.

Las políticas de escalonamiento de aranceles se han traducido en porcentajes muy bajos o nulos para los granos sin procesar, y alcúotas relativamente elevadas para los aceites y harinas (con excepción de Rumania y de China -extracuota-).³

Si se observa la evolución de la estructura arancelaria entre el 2000 y la actualidad, el comportamiento de los

³ China posee cuotas de importación en algunos oleaginosos, es por ello que existe un arancel intracuota que se aplica a las importaciones que no superan la cuota y un arancel extracuota que se aplica cuando se excede la misma. En el aceite de soja la cuota de importación de 2.500.000 toneladas métricas anuales. Cuando las importaciones superan esa cantidad comienza a aplicarse el arancel extracuota.

derechos de importación muestra situaciones muy dispares según los países y productos oleaginosos en cuanto a los niveles de protección (Cuadros 1 y 2).

a. Granos sin procesar

En la soja y el girasol los países del NAFTA y de la UE mantuvieron los derechos en el 0 %, con la excepción de México que estableció un 15 % para la haba de soja. Este país tiene además, un derecho del 198 % sobre el grano de maíz y ninguno sobre el maní. En estos dos últimos, la UE no tiene aranceles mientras los EEUU impone 6,6 centavos de dólar por cada kilogramo importado.

Entre los países de América Latina (AL), la protección se fue reduciendo en general. Chile bajó del 9 % al 7 % los derechos para los granos de soja, girasol y maíz, niveles que incluyen el derecho específico de bandas de precios. Venezuela mantuvo el 15 % vigente en el 2000 para los tres granos señalados; y Perú redujo los aranceles del 15 % al 4 % en el poroto de soja, y del 15 % al 12 % en el grano de girasol.

En el bloque comercial asiático el principal país importador - China (extracuota) - mantuvo los aranceles sobre la soja (114%) y redujo en el girasol del (70%) al (15%). En el área de Africa y Medio Oriente se destaca sólo el caso de Marruecos que incrementó la protección sobre los granos de soja y redujo en el girasol del 70% al 15%, mientras los otros países no tuvieron modificaciones (Israel, Egipto y Argelia).

b. Aceites crudos y refinados

En el rubro de los aceites el período 2000-2002 mostró un panorama estable en los derechos de importación de los países del NAFTA y la Unión Europea (UE). Esto es evidente en las cifras del Cuadro 2, si bien

hay que advertir el leve ajuste arancelario de Canadá sobre el aceite crudo de soja. La UE, en tanto, mantuvo los aranceles vigentes en el 2000: un 6,4 % para los aceites crudos de soja, girasol, maní y maíz; y un 9,6 % para los aceites refinados de estos mismos granos.

En los países de AL, Chile y Perú redujeron apreciablemente la protección: Chile del 70 % al 7 % y Perú del 33 % uniforme sobre aceites, hasta el 4 % en los crudos y 12 % en los refinados. Esta situación contrasta con el bloque asiático. En China -extracuota- existe una política proteccionista muy fuerte, con aranceles de 121.6% y 91.2 % para la soja y el girasol, respectivamente. Para los aceites refinados se presenta la misma situación. Este hecho demuestra el enfático apoyo del gobierno chino al desarrollo de la industria interna de la molienda o *crushing*, inclusive con la introducción de capitales estadounidenses.

En cuanto a la Europa Oriental y Rusia, los niveles de protección disminuyeron sensiblemente como en Hun-

Cuadro 1				
Derechos de importación sobre granos. Arancel promedio de la nación más favorecida				
Años 2000 y 2002				
Area	Granos de soja 2000	Granos de soja 2002	Granos de girasol 2000	Granos de girasol 2002
NAFTA				
EE.UU.	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Canadá	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
México	0.0%	0/15%	0.0%	0.0%
UNION EUROPEA				
UE	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
AMERICA LATINA				
Venezuela	15.0%	15.0%	15.0%	15.0%
Perú	15.0%	4.0%	15.0%	12.0%
Ecuador	10.0%	15.0%	10.0%	15.0%
Chile*	9.0%	7.0%	9.0%	7.0%
ASIA				
China(extra-cuota)	114.0%	114.0%	70.0%	15.0%
Filipinas	3.0%	s/d	10.0%	s/d
Pakistan	10.5%	5.0%	10.0%	5.0%
Bangladesh	10.5%	s/d	s/d	s/d
Singapur	0.0%	s/d	0.0%	s/d
AFRICA Y MEDIO ORIENTE				
Egipto	0.0%	1.0%	0.0%	1.0%
Argelia	3.0%	s/d	7.0%	s/d
Marruecos	15.0%	52.5%	15.0%	81.0%
Israel	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
EUROPA ORIENTAL Y RUSIA				
Hungría	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Rumania	45.0%	0.0%	46.0%	30.0%
Turquía	0.0%	0.0%	3.0%	0.0%
Rusia**	5.0%	5.0%	7.0%	0.0%
Ucrania***	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
OCEANIA				
Australia	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%

s/d: sin información

* Arancel nominal más derecho específico de bandas de precios

** Aplica un 10% de derecho de exportación sobre el grano de girasol

***Aplica un 23% de derecho de exportación sobre el grano de girasol

Fuente: Elaboración propia en base a datos de C. Melconian y R. Santangelo para el año 2000- En base a datos del INAI para el año 2002

gría, Rumania, Ucrania y Turquía. Sólo Rusia subió un 5 % el arancel de importación del aceite de soja crudo mientras lo mantuvo para el girasol.

La protección efectiva

El indicador de la protección efectiva toma en cuenta la diferencia entre el arancel que se aplica sobre el producto final y el que se le carga al insumo, ajustado por la participación del insumo en el bien final.⁴

⁴ Según Corden(1971), el coeficiente de protección efectiva de la soja como bien compuesto (soja industrial integrada por un 18 % de aceite y un 82 % por harinas) se calcula

$$PE(si) = AN(si) + [PI \cdot [AN(si) - AN(sp) / (1 - PI)]]$$

En donde, PE(si) representa la protección efectiva de la soja industrial; AN(si) es el arancel nominal de la soja industrial y AN(sp) el arancel nominal sobre el grano de soja, mientras PI es la participación del grano de soja en el costo de la soja industrializada.

Cuadro 2
Derechos de importación sobre aceites. Arancel promedio de la nación más favorecida
Años 2000 y 2002

Area	Aceites Crudos Año 2000		Aceites Crudos Año 2002		Aceites Refinados Año 2000		Aceites Refinados Año 2002	
	Soja	Girasol	Soja	Girasol	Soja	Girasol	Soja	Girasol
NAFTA								
EE.UU.	19.7%	1.8ctvos/kg +3.5%	19.1%	3.4%+ 1.7ctvos/kg	19.7%	1.8ctvos/kg +3.5%	19.1%	3.4%+ 1.7ctvos/kg
Canadá	7.0%	s/d	5.5%	5.5%	s/d	s/d	11.0%	11.0%
México	10.0%	10.0%	10.0%	10.0%	20.0%	20.0%	20.0%	20.0%
UNION EUROPEA								
UE	6.5%	6.4%	6.4%	6.4%	9.6%	9.6%	9.6%	9.6%
AMERICA LATINA								
Venezuela	40.0%	40.0%	20.0%	20.0%	40.0%	40.0%	20.0%	20.0%
Perú	33.0%	33.0%	4.0%	4.0%	33.0%	33.0%	12.0%	12.0%
Ecuador	15.0%	15.0%	20.0%	s/d	20.0%	20.0%	20.0%	20.0%
Chile	70.0%	70.0%	7.0%	7.0%	70.0%	70.0%	7.0%	7.0%
ASIA								
China(extra-cuota)	122.0%	91.2%	122.0%	91.2%	122.0%	91.2%	122.0%	91.2%
China(intra-cuota)	16.0%	40.0%	13.0%	40.0%	16.0%	40.0%	13.0%	40.0%
Filipinas	10.0%	10.0%	7.0%	3.0%	10.0%	10.0%	7.0%	10.0%
Pakistan	57.0%	45.0%	9050Rs/ Ton	9050Rs/ Ton	57.0%	45.0%	9050Rs/ Ton	9050Rs/ Ton
India	27.5%	27.5%	45.0%	75.0%	44.0%	44.0%	45.0%	85%
Bangladesh	20.5%	60.0%	22.5-30%	22.5-30%	60.0%	60.0%	22.5-30%	22.5-30%
Singapur	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Japón	12.93yen /kg	11.33yen /kg	10.9yen /kg	s/d	15.7yen /kg	13.83yen /kg	13.2yen /kg	10.4 yen /kg
AFRICA Y MEDIO ORIENTE								
Egipto	20.0%	20.0%	20.0%	20.0%	20.0%	20.0%	20.0%	20.0%
Argelia	15.0%	15.0%	s/d	s/d	25.0%	25.0%	s/d	s/d
Marruecos	40.0%	40.0%	96.0%	70.0%	55.0%	55.0%	98.0%	76.5%
Israel	8.0%	8.0%	8.0%	8.0%	8.0%	8.0%	8.0%	8.0%
EUROPA ORIENTAL Y RUSIA								
Hungría	35.0%	25.0%	25.0%	s/d	25.0%	40.0%	39.1%	s/d
Rumania	192.0%	196.0%	25.0%	40.0%	192.0%	196.0%	25.0%	3500.0%
Turquía	60U\$S/Tn	60U\$S/Tn	6.4%	6.4%	60U\$S/Tn	60U\$S/Tn	s/d	s/d
Rusia	10.0%	18.0%	15.0%	15%+0.09 Euro/Kg	15.0%	18.0%	15.0%	15.0%+0.09 Euro/kg
Ucrania	100.0%	100.0%	0.3Euro/Kg	10.0%	100.0%	100.0%	0.3Euro/Kg	0.8 Euro/kg
OCEANIA								
Australia	5.0%	5.0%	5.0%	5.0%	5.0%	5.0%	5.0%	5.0%
s/d: sin información								
Fuente: Elaboración propia en base a datos de C. Melconian y R. Santangelo para el año 2000- En base a datos del INAI para el año 2002								

Si el porcentaje de protección efectiva (PE) para el caso de Argentina fuese creciente en el tiempo, ello significaría que la industria interna de oleaginosos estaría siendo cada vez más resguardada o protegida de la competencia industrial externa en ese rubro. Si observamos, por otra parte, el coeficiente de PE de cualquier otro país competidor se podría apreciar la magnitud de las barreras artificiales que debería enfrentar la industria oleaginosa argentina al momento de colocar su producción en algún mercado externo. Se considera que el escalonamiento arancelario es una medida fuertemente distorsiva, pero si se computan los subsidios y la ayuda directa los niveles de protección serían aún mayores.

Los cálculos de protección efectiva para la soja y el girasol industrializados muestran que Argentina –con excepción de Canadá y la Unión Europea- es el país del mundo con menor protección alcanzando un coeficiente de 0,40 (Cuadro 3). Por contraste, China tiene una protección operativa de 5 ¿Qué significa esta situación? Si se observan los datos disponibles, ese país establece aranceles intra y extracuotas diferenciales. En la realidad, la cuota en el caso de los granos es lo suficientemente grande de forma tal que todas las importaciones ingresan con el arancel intracuota; por el contrario, la cuota para la soja y el girasol procesados es relativamente muy inferior. Con este tratamiento arancelario en el caso de China existe una protección operativa que

surge de la conjunción de los aranceles intracuotas para las semillas y los aranceles extracuotas para los aceites. El Cuadro 3 merece también algunas precisiones. En el caso de Chile, la protección efectiva se ha calculado sumando al arancel nominal el derecho específico de las bandas de precios. En los casos de Ucrania, Rusia y Argentina, la protección efectiva del girasol industrializado se evaluó considerando el derecho a la exportación del grano vigente en esos países, que alcanza al 23 %, 10 % y 3,5 %, respectivamente. En México, el nivel de protección efectiva no es alto; sin embargo, la Argentina enfrenta serias restricciones para entrar pues no puede acceder a las licencias para exportar en los rangos de las cuotas establecidas.

Los instrumentos mixtos y la intensificación del proteccionismo

No sólo las estructuras escalonadas –derechos ad valorem- han limitado la competitividad de la industria oleaginosa argentina. Esos instrumentos distorsivos fueron diseñados con el propósito de ejercer una mayor presión en épocas de precios deprimidos. La presencia de derechos específicos –fijos y variables-combinados con las bandas de precios han resultado perjudiciales para nuestras colocaciones en el exterior. ¿Cómo opera este mecanismo? Este instrumento tiende a estabilizar el consumo a través de la acción de los derechos específicos que fluctúan con el precio CIF de los productos y se adicionan a los derechos nominales. Cuando los precios se encuentran altos, los derechos específicos asumen valores mínimos, mientras que al bajar los precios hacen lo contrario.

Con posterioridad a la crisis económica del sudeste asiático en 1997 hubo una caída del precio de los granos que también alcanzó al grupo de los oleaginosos. La situación económica en los países emergentes se tornó muy difícil, tanto en AL cuanto en los países de la Europa Oriental y del Asia. Frente al descenso de la demanda, en vez de retrotraerse la oferta para estabilizar los precios del mercado, ocurrieron tres fenómenos negativos que interfirieron en el funcionamiento del sistema de precios:

A. Políticas gubernamentales de los países industrializados

Estos países aumentaron los desembolsos en subsidios y por ende crecieron los excedentes de producción en los mercados. En el caso de los países de la OECD el costo de los programas de ayuda pasó de 5.900 millones de dólares en 1997 a aproximadamente 9.000 millones en el año 2000.

En la **Unión Europea**, la Política Agrícola Común (PAC) ha venido restringiendo el acceso a dicho mercado, como así también afectando sus posibilidades de importación y su actividad competitiva. Esta política determinó que las ventas de alimentos de la UE al mundo incrementaran su participación del 8% al 13% entre 1970 y 2000. A su vez, la participación de las compras de la UE en los rubros alimenticios se redujo en el mismo periodo del 24% al 15%.

Cuadro 3
Coefficiente de Protección Efectiva según Corden. Año 2000

Soja industrializada			
China (protección operativa)	5.00	Bangladesh	1.12
Venezuela	2.68	Estados Unidos	1.00
Chile	2.58	Argelia	0.76
Pakistan	2.32	Turquía	0.57
México	1.31	Argentina	0.40
Japón	1.16	Canadá	0.29
Egipto	1.12	Unión Europea	0.16
Girasol industrializado			
Ucrania	25.22	Japón	1.82
Rumania	13.43	Egipto	1.80
China (protección operativa)	7.24	México	1.08
Chile	5.37	Argelia	0.76
Pakistan	3.20	Turquía	0.75
Venezuela	2.68	Estados Unidos	0.70
Hungría	2.16	Argentina	0.57
Rusia	1.90	Unión Europea	0.55

Fuente: C. Melconian y R. Santangelo para el año 2000.

Sin embargo, no sólo las ayudas directas jugaron en contra de la competitividad de nuestras exportaciones del complejo oleaginoso. La intervención pública en la UE se manifestó a través de una mezcla de instrumentos de protección: precios mínimos, barreras arancelarias y no arancelarias, subsidios a las exportaciones y a la industria del *crushing*, que se financiaron por el Fondo Europeo de Orientación y Garantías Agrícolas. Todos estos instrumentos, junto a la acción de las estructuras arancelarias escalonadas, favoreció la compra de granos sin procesar impidiendo la entrada de productos elaborados con valor agregado. Como resultado se afectó el crecimiento exportador de los países que tienen ventajas naturales –ventajas comparativas- como en el caso de la Argentina.

Las cifras muestran el impacto de estas políticas para Argentina. En 1970 el 11 % de las exportaciones de Argentina hacia la UE era aceites, y menos del 1% correspondían a granos oleaginosos. En la actualidad esos porcentajes alcanzan alrededor del 2,5 % y 6 %, respectivamente.

En **Estados Unidos** no son menos significativos los pagos directos y coberturas que vienen recibiendo los agricultores a partir de la Ley Agrícola aprobada en 1996 (Federal Agricultural and Improvement Reform Act)⁵. Esta ley se fundamenta en que la ayuda a los productores no incentiva la producción y en ese sentido no distorsiona el funcionamiento del mercado; además, se inspira en el principio de la seguridad interna. Con el descenso de los precios iniciado en 1997 por la crisis asiática, los mecanismos de la ley comenzaron a actuar. En este marco, el Congreso de los Estados Unidos aprobó gastos de emergencia para los ejercicios 1998 y 1999 por valor de 7.000 millones de dólares con el objetivo de compensar pérdidas a los agricultores.

⁵ Cabe aclarar que esta ley si bien flexibilizó los beneficios otorgados con anterioridad a los productores, eliminando los pagos compensatorios y precios sostén, mantuvo los principales instrumentos de subsidios al punto que en el trienio 1996-1998 el gobierno norteamericano desembolsó montos superiores en subsidios, comparado con igual periodo anterior a la vigencia de la nueva ley.

El *Loan Deficiency Payment* (LDP) centraba su ayuda en un producto estratégico de la agricultura norteamericana como es la soja. Con este instrumento se sustituyó el viejo mecanismo del precio sostén por otro más efectivo para incentivar la siembra en los agricultores. Estos pagos por deficiencia operan cuando el precio de mercado está por debajo del precio de referencia; en tal caso, los productores pueden optar por recibir la diferencia. En el año 1999, el monto de esos desembolsos llegó a 7.000 millones de dólares.

Por otra parte, bajo este dispositivo (LDP), los productores no deciden a la luz de los precios del mercado, generándose excedentes de producción y cosechas récord como ha experimentado ese país en los últimos años. Por ende, estos subsidios internos junto a los *marketing loans payments*, llegaron a reducir en un 7 % el precio de mercado de la soja en el año 2000.

La expansión de la soja frente al maíz, cabe aclarar, también ha respondido a la estructura de los precios relativos. La diferencia positiva entre el precio sostén de la soja y el maíz (loan rate), cuando éstos son superiores al precio del mercado, determinan que los agricultores obtengan un margen superior con la soja.

Los pagos directos a los productores no han sido objeto de cuestionamientos en el marco de los acuerdos de la Ronda Uruguay del GATT. En Junio del 2000 se aprobó una nueva ayuda, mediante la ley de protección del riesgo agrícola, por la que se autorizó reformas en los programas de seguros de cosecha y ayuda de emergencia para todos los productores que ingresaran hasta Agosto del 2001. Esa ley también otorgó financiamiento para realizar investigaciones, generar combustibles renovables y nuevos productos. En definitiva, en los Estados Unidos los productores agrícolas tienen una red de seguridad que los protege cuando los negocios no dan buenos resultados.

En mayo del 2002 el Congreso norteamericano aprobó la nueva Ley Agrícola que amplió la ayuda en cuanto al número de productos, incremento de los subsidios y la introducción de precios contracíclicos para beneficiar a los productores. El efecto de esta nueva ley, que regirá para el periodo 2002-2007, será deprimir aún más los precios internacionales y generar más excedentes de cereales y soja; en definitiva para la Argentina ésto significa perder más mercados frente a la agresividad de la política exportadora estadounidense.

Con esta nueva ley se le otorgará a los agricultores ingresos adicionales provenientes de tres fuentes: a) por vía del precio sostén o "loan rate" utilizado para acceder a la operatoria del *Marketing Loan Program* (MLP) o del *Loan Deficiency Payment* (LDP). b) mediante un pago adicional a los instrumentos anteriores, para aquellos productos que el congreso quiera proteger; éste es similar al *Production Flexibility Contract*. c) a través del mal llamado pago contracíclico que se activa cuando los precios caen por debajo de un precio fijado por ley, denominado "target price" o precio meta.

En la práctica, la nueva ley tendrá los siguientes efectos en la campaña 2002-2003, y en el caso concreto de los oleaginosos: En cuanto a los precios sostén, para el girasol crece de 205 a 212 U\$\$/tn, en la soja disminuye de

193 a 184 U\$\$/tn y para el algodón se mantiene en 1146 U\$\$/tn. Para las campañas 2004-2007, los porcentajes de incremento decrecerán levemente, estimulando a los cereales y al girasol y con mermas para la soja.

El segundo tipo de incentivo representa desembolsos no relacionados con el volumen de la producción, el rendimiento o el tipo de cultivo; en este caso, crecerán con relación al 2001. Por último, el programa de pagos contracíclicos refuerza la red de seguridad de los ingresos de los productores, que opera como un ingreso mínimo. El programa se activa cuando los precios caen por debajo del precio objetivo.

Los otros programas complementarios instituidos en la política agrícola estadounidense actual, están destinados a expandir las exportaciones a través de subsidios directos (EEP), garantías de crédito (GSM) y ayuda alimentaria (PL-PO). Por ejemplo, las garantías de crédito otorgadas por el gobierno permiten a los exportadores conseguir créditos en condiciones más competitivas para los compradores extranjeros de sus productos (garantizando el 98 % de la deuda y una parte de los intereses). El período de gracia para devolver las garantías de crédito es de hasta 3 años (GSM 102) y de 3 a 10 años (GSM 103).

B. El cierre relativo de algunas economías

El otro fenómeno, derivado de la crisis asiática, fue el cierre relativo de algunas economías que debieron incrementar los aranceles de importación en aceites, e intensificaron las barreras y medidas no arancelarias. La aplicación de estos instrumentos a los bajos precios registrados en 1999 y 2000 fortificaron las barreras para el acceso a algunos mercados. En el caso de la AL, los estudios de CIARA señalan que estas prácticas aplicadas por Colombia, Chile y Venezuela, determinaron niveles de protección efectiva del 150 % en los aceites envasados y del 70 % en los aceites crudos. En consecuencia, las exportaciones de Argentina hacia esos países descendieron considerablemente durante 1999. En general, hubo una caída de la demanda de subproductos oleaginosos por parte de los países clientes de Argentina pertenecientes a AL. Específicamente, con relación a los países de la Comunidad Andina, nuestro país encontró dificultades por las preferencias comerciales negociadas en el marco de los acuerdos de la ALADI que se aplican sólo sobre aranceles ad valorem. Al quedar al margen los derechos específicos desvirtuaron las preferencias frente a los precios deprimidos. En el caso de Venezuela, al problema de la aplicación de las bandas de precios, se sumó a comienzos del 2000 la fijación de cupos de importación para todo tipo de aceites, cualquiera fuese su origen. Lo mismo ocurrió con Chile que consolidó las salvaguardias sobre la importación de aceites vegetales a principios del 2000. Estas son equivalentes a la diferencia del arancel ad valorem resultante de la aplicación de las bandas de precios. Por último, en el área de Europa Oriental y Rusia hubo una mayor apertura de Rumania para la soja y el girasol, mientras Rusia, Turquía y Ucrania no mostraron grandes cambios en los niveles de protección entre el 2000 y la actualidad.

Cuadro 4
Aranceles consolidados de la UE, EEUU y Japón para las oleaginosas (%)

	UE		EEUU		Japón	
	Antes de la RU	Después de la RU	Antes de la RU	Después de la RU	Antes de la RU	Después de la RU
semillas oleaginosas	0	0	0	0	<1	<1
aceites vegetales	17	12	9	5	2	<1

Fuente: N. Hag Elamin, «Acuerdo sobre Agricultura»

C. La expansión agrícola de China

Durante varias décadas la política gubernamental de China promovió la producción de granos y protegió a las industrias procesadoras a través del otorgamiento de subsidios y de mecanismos administrativos que aumentaron los volúmenes obtenidos. Principalmente los cereales –trigo, maíz y arroz- crecieron notablemente, a punto tal, que en el 2000 el stock acumulado de los mismos era equivalente a diez meses de consumo interno de granos. Este sistema, sin embargo, discriminó contra la producción de granos oleaginosos a favor de otros granos. A pesar del crecimiento no despreciable de la producción –que llegó a 40 millones de toneladas en el 2000-, la política gubernamental fue de aliento a las importaciones, alcanzando a 13,4 millones de toneladas en ese año mientras en el año anterior estaban en 8,2 millones. Estos mayores ingresos de granos sin procesar –principalmente soja y colza- fueron a expensas de menores compras de aceites y harina al mundo. La política de China en la sustitución de importaciones se basó en distintos tipos de instrumentos: i) mantenimiento de un arancel del 3 % para la importación de granos de soja. ii) manejo restrictivo de las licencias de importación, iii) imposibilidad de acceder a la cuota de importación de aceite crudo por parte de las firmas extranjeras radicadas en China, iv) elevados aranceles para la importación de aceites y sesgo en la asignación de cupos a los aceites de palma, estimulando el procesamiento interno de la soja, y v) imposición discriminatoria al valor agregado del 13 % sobre las harinas proteicas de soja importada.

Este nuevo modelo del complejo oleaginoso chino transformó el escenario internacional del sector, en el cual la industria argentina resultó muy afectada. La experiencia de China también se fue trasladando a otros países que eran tradicionales clientes de la Argentina. Este fue el caso de Pakistán, India, Tailandia, Irán, Egipto, Israel, Turquía y Malasia.

La gran expansión agrícola de la China generó altísimos costos económicos, administrativos y ambientales, y a partir del 2000 el gobierno de este país aplicó medidas para limitar el volumen de granos cultivados bajo el sistema de cuotas y reducir el precio de la cuota y el precio de protección. Estas disposiciones consistieron en: i) Requerimientos cualitativos más rigurosos para la compra de granos dentro de los límites del sistema de cuotas. ii) Excluir los granos de

menor calidad relativa como el trigo y el maíz del sur de China, y el girasol del noreste, de la lista de productos cubiertos por la cuota y el sistema de precios de protección.

Sin embargo, para la utilización de las variedades excluidas el gobierno promovió la creación de empresas agroindustriales: molinos, engorde de animales y fabricación de productos farmacéuticos. Estas nuevas firmas participan en la compra de granos previa aprobación de las oficinas de Administración del Comercio e Industria y de la Administración de Granos.

Algunos resultados de la política proteccionista de China se comprueban con el examen de los datos estadísticos del Cuadro 5.

La Recomposición Estructural de los Mercados de Oleaginosos de Argentina

El creciente proteccionismo a nivel mundial, la aparición de productos sustitutivos de los componentes del complejo oleaginoso argentino y la formación y consolidación de los bloques económicos han cambiado apreciablemente la estructura del comercio internacional. En los últimos 15 años el destino de nuestras exportaciones de granos y sus productos oleaginosos sufrió importantes modificaciones debido a los fenómenos mencionados.

Granos sin procesar

El periodo 1996-2000 muestra un cambio sustancial en el destino de la producción oleaginoso primaria o materia prima natural. Mientras en el decenio 1986-95, entre el 80% y 90% de nuestra producción se colocaba en el área de la Unión Europea, Europa Oriental y el resto de Europa, para el quinquenio 1996-2000 esas mismas áreas absorbieron tan solo el 47% del total exportado. Por su parte China y el Sudeste Asiático crecieron hasta alcanzar una participación del 43% en este último quinquenio (Cuadro 6). Aunque con porcentajes muy pequeños de significación las exportaciones de Argentina hacia el NAFTA, MERCOSUR y Chile, y África tuvieron una menor participación relativa para el total de los granos oleaginosos. El Cuadro 6 también ofrece la

Cuadro 5
China. Volúmenes de Producción e Importación del Complejo Soja

	1998	1999	2000
Producción de grano de soja (millones de tn.)	15,2	14,0	15,0
Producción de harinas de soja (millones de tn.)	10,0	11,8	12,5
Importaciones de grano de soja (millones de tn.)	3,8	10,1	7,5
Producción de aceites de soja (millones de tn.)	2,0	2,6	2,7

Fuente: Grain Report (2001).

Cuadro 6
Evolución de las exportaciones argentinas de granos oleaginosos por destino
(miles de toneladas)

Destino	1986-1990	1991-1995	1996-2000	Total acumulado	% del total exportado
Africa	60	775	476	1311	2.90%
	4.60%	59.10%	36.30%	100.00%	
NAFTA	610	1079	574	2263	5.00%
	26.90%	47.70%	25.40%	100.00%	
Comunidad Andina	12	122	189	323	0.70%
	3.90%	37.60%	58.60%	100.00%	
MERCOSUR + Chile	38.00	584.00	223.00	845.00	1.90%
	4.50%	69.10%	26.40%	100.00%	
Resto de América	30	21	94	146	0.30%
	20.80%	14.70%	64.50%	100.00%	
Sureste Asiático	535	990	1387	2912	6.40%
	18.40%	34.00%	47.60%	100.00%	
Resto de Asia	192	924	5390	6506	14.30%
	3.00%	14.20%	82.80%	100.00%	
Unión Europea	4368	6992	3824	15184	33.40%
	28.80%	46.10%	25.20%	100.00%	
Europa Oriental y Rusia	984	313	246	1543	3.40%
	63.80%	20.30%	15.90%	100.00%	
Resto de Europa	4537	6539	3394	14470	31.80%
	31.40%	45.20%	23.50%	100.00%	
Oceanía	2	12	3	18	0.00%
	12.50%	69.00%	18.50%	100.00%	
Total exportado	11369	18352	15801	45521	100.00%
Evolución porcentual	25.00%	40.30%	34.70%	100.00%	

fuerite: Elaboración propia en base a datos del INDEC

Estructura de las exportaciones de granos oleaginosos por destino
(como porcentaje del total exportado de granos)

Destino	1986-1990	1991-1995	1996-2000
Africa	0.50%	4.20%	3.00%
NAFTA	5.40%	5.90%	3.60%
Comunidad Andina	0.10%	0.70%	1.20%
MERCOSUR + Chile	0.30%	3.20%	1.40%
Resto de América	0.30%	0.10%	0.60%
Sureste Asiático	4.70%	5.40%	8.80%
Resto de Asia	1.70%	5.00%	34.10%
Unión Europea	38.40%	38.10%	24.20%
Europa Oriental y Rusia	8.70%	1.70%	1.60%
Resto de Europa	39.90%	35.60%	21.50%
Oceanía	0.00%	0.10%	0.00%
Total exportado	100.00%	100.00%	100.00%

fuerite: Elaboración propia en base a datos del INDEC

posibilidad de ponderar las exportaciones por bloques quinquenales desde 1986 al 2000.

Aceites

En el caso de los aceites los efectos del proteccionismo de la Europa Oriental y Rusia, resto de Europa, Unión

Europea, NAFTA y América extra MERCOSUR son aún más notables. Estas áreas que participaban con el 42% de nuestras ventas en el periodo 1986-90, habían descendido en su participación alrededor del 15% en el quinquenio 1996-2000 (Cuadro 7). Un caso particular es el del NAFTA que en los últimos años desplazó el ingreso de nuestros aceites a México, debido a la competencia de los EEUU. Los acuerdos de libre comercio, en el marco del NAFTA, permitieron que los subproductos oleaginosos norteamericanos ingresaran en condiciones privilegiadas a México. No obstante en el marco de la ALADI, el compromiso de México con Argentina fue conceder una preferencia del 50% a un cupo de 100 mil tn/año de aceite de girasol crudo hasta fines del 2001. En la realidad el sistema resultó inoperante dejando como resultado la no utilización de ese cupo, en perjuicio de nuestra industria exportadora.

Otra situación que ya fue comentada es el caso de los países de la Comunidad Andina, cuyas compras perdieron participación del 15% al 10% entre la primera y segunda mitad del decenio de los 90.

Las áreas de mercado que mantuvieron su participación relativa en los tres quinquenios que van desde 1986 al 2000 fueron África y la Unión Europea, con un 16,5% y un 1,5% respectivamente. El crecimiento más notable del periodo que se analiza corresponde al área asiática, que en el segundo quinquenio de la década pasada llegó a representar más del 50% del total de aceite exportado; en tanto que el área del MERCOSUR y Chile, bajó su participación del 10% al 6% entre la primera y segunda mitad de la década.

El crecimiento de los aceites sustitutivos

El aceite de palma, cuyos principales productores son Indonesia y Malasia, ha recibido desde los años 70 importante protección basada en subsidios a la producción y aranceles escalonados. Esos países han asumido una fuerte actitud proteccionista para la industria procesadora, apoyando su crecimiento con fuertes derechos de exportación y mecanismo de prefinanciación de exportaciones del aceite.

Este aceite compite fuertemente con los aceites de soja y girasol argentinos, y ha logrado penetrar en la Unión Europea, China y Pakistán, representando, en la Unión Europea, cerca del 70% de sus importaciones de aceite. Por otra parte, el crecimiento de este nuevo oleaginoso estaría superando al de la soja en cuanto al volumen de la oferta, lo que contribuye a deprimir aún más los precios internacionales de los aceites vegetales, constituyendo una gran preocupa-

ción para la industria aceitera argentina, ya que el aceite de palma podría desalojarla de muchos mercados actuales. Esto ya se ha podido comprobar en el caso de China que en el ciclo 1996-97 tuvo importaciones de aceite de soja superiores en un 20% a las del aceite de palma y en el 2000, las compras de este último superaron en un 65% a las del aceite de soja. Cabe destacar que China ha otorgado cupos de importación preferenciales al aceite de palma, elevando los aranceles de 9% al 16% para el aceite de soja.

La Unión Europea y las políticas sobre oleaginosas

La Comunidad Económica Europea desde sus orígenes apoyó a la agricultura con subsidios, exacciones variables y pagos directos, los que se manifestaron con distintas modalidades e intensidades. Así, en 1966 se inició la organización de un mercado común de granos oleaginosos en el marco de la política oleícola que al principio estuvo alineada con la correspondiente a los cereales. En la etapa inicial se estableció un precio anual indicativo y un precio de intervención, para el girasol y la colza primero, y más tarde para la soja. El precio de intervención garantizaba un precio mínimo al productor, que debía ser respetado por los centros de almacenaje. Sin embargo, a diferencia de los cereales, las semillas oleaginosas podían ingresar sin pagar aranceles en aduanas. Para evitar que los industriales del aceite y las harinas procesaran semillas importadas más baratas, se les concedió un monto de ayuda directa por cada tonelada de semilla originada dentro de la Comunidad compensando la diferencia de costos.

A mediados de los 70's los Estados Unidos determinaron un embargo sobre las exportaciones de soja, que llevó a fortalecer la política comunitaria para las semillas oleaginosas y a impulsar la producción; subiendo los precios indicativos y de intervención. Como respuesta creció el área y la producción hasta llegar, en 1987, a 12,2 millones de tn anuales. Es así que, en solo 8 años el volumen de semillas creció un 300%.

En 1986 la CEE soportaba niveles muy elevados de gastos en el presupuesto agrícola destinados a subsidiar a los agricultores. Para morigerar esos desembolsos se introdujeron límites a la producción denominados "cantidades máximas garantizadas". Los agricultores que no respetaban esos límites sufrían mermas en sus ingresos al reducirse los precios indicativos y de intervención. A pesar de estas

Cuadro 7 Evolución de las exportaciones argentinas de aceite por destino

(miles de toneladas)

Destino	1986-1990	1991-1995	1996-2000	Total acumulado	%del total exportado
Africa	1503	2105	3338	6946	16.60%
	21.60%	30.30%	48.10%	100.00%	
NAFTA	963	878	381	2222	5.30%
	43.40%	39.50%	17.10%	100.00%	
Comunidad Andina	905	1983	1942	4831	11.60%
	18.70%	41.10%	40.20%	100.00%	
MERCOSUR + Chile	526.00	1,252.00	1278.00	3056.00	7.30%
	17.20%	41.00%	41.80%	100.00%	
Resto de América	666	570	86	2121	5.10%
	31.40%	26.80%	41.80%	100.00%	
Sureste Asiático	164	622	566	1352	3.20%
	12.10%	46.00%	41.90%	100.00%	
Resto de Asia	1984	3569	9684	15237	36.50%
	13.00%	23.40%	63.60%	100.00%	
Unión Europea	134	219	262	615	1.50%
	21.70%	35.60%	42.70%	100.00%	
Europa Oriental y Rusia	1354	683	675	2712	6.50%
	49.90%	25.20%	24.90%	100.00%	
Resto de Europa	751	730	689	2170	5.20%
	34.60%	33.60%	31.70%	100.00%	
Oceanía	167	228	134	528	1.30%
	31.50%	43.10%	25.40%	100.00%	
Total exportado	9119	12837	19837	41790	100.00%
Evolución porcentual	21.80%	30.70%	47.50%	100.00%	

fuerza: Elaboración propia en base a datos del INDEC

Estructura de las exportaciones de aceite por destino (como porcentaje del total exportado de aceite)

Destino	1986-1990	1991-1995	1996-2000
Africa	16.50%	16.40%	16.80%
NAFTA	10.60%	6.80%	1.90%
Comunidad Andina	9.90%	15.50%	9.80%
MERCOSUR + Chile	5.80%	9.80%	6.40%
Resto de América	7.30%	4.40%	4.50%
Sureste Asiático	1.80%	4.80%	2.90%
Resto de Asia	21.80%	27.80%	48.80%
Unión Europea	1.50%	1.70%	1.30%
Europa Oriental y Rusia	14.90%	5.30%	3.40%
Resto de Europa	8.20%	5.70%	3.50%
Oceanía	1.80%	1.80%	0.70%
Total exportado	100.00%	100.00%	100.00%

fuerza: Elaboración propia en base a datos del INDEC

medidas continuó la expansión del área sembrada, los rendimientos alcanzaron un techo y el gasto presupuestario siguió creciendo.

Alrededor de 1990 Estados Unidos había presentado ante el GATT varias denuncias en contra de la PAC relacionadas con las oleaginosas. En 1991 se hizo la reforma general conocida como "Mc Sharry" y en consecuencia las subvenciones sufrieron un recorte muy significativo, elimi-

nándose el mecanismo de intervención⁶ y los precios indicativos y de intervención a partir de 1992/93. El objetivo de esta disposición fue equiparar los precios internos con los internacionales, en ausencia de aranceles a la importación. También se derogó la ayuda a las industrias procesadoras. Sin embargo el apoyo a los productores continuó sostenidamente, incorporándose un monto de ayuda directa por hectárea según las regiones y los promedios históricos de rendimientos, ajustable por los niveles de precios internacionales. A mediados de 1992 los cultivos oleaginosos se integraron en la organización de mercados herbáceos⁷ y los lineamientos básicos de la política, que implicaba no a los aranceles ni a los precios sostén y una mayor ayuda directa a los productores de oleaginosos, se mantuvieron.

Para la campaña 1994/95, tras algunas negociaciones con los Estados Unidos, nació un nuevo instrumento: la superficie máxima garantizada para las oleaginosas, la que se repartió entre los estados miembros de la Unión Europea. Si un país superaba su cuota de superficie se reducía la ayuda directa en proporción al traspaso del límite establecido. Durante las negociaciones de la agenda 2000 se acordó equiparar por etapas la ayuda directa a los oleaginosos con la aplicada a los cereales y se eliminó el instrumento de la superficie máxima garantizada.

Las Políticas Oleaginosas en Brasil

La política agroindustrial se sustenta en el principio del libre comercio con un decidido apoyo a las industrias de transformación de materias primas provenientes del agro. En las tres últimas décadas, el complejo oleaginoso brasileño ha mostrado un crecimiento apreciable desde la etapa de la producción hasta la de comercialización de materias primas y productos elaborados. En los comienzos el sector estuvo apoyado por políticas gubernamentales específicas y por la concesión de subsidios que se fueron reduciendo gradualmente a partir de los 90'.

En la actualidad Brasil es el segundo productor de granos de soja del mundo y primer exportador de harinas. En el 2001 produjo 37 millones de tn de soja, de las cuales 12 millones se exportaron y el resto generó harinas y aceites. El complejo aporta alrededor de 6000 millones de dólares de divisas anuales y el valor total de la producción representa 25000 millones. Durante el transcurso de los 90' la evolución del complejo oleaginoso fue muy dinámica con la apertura comercial y la desregulación de la economía, las que crearon condiciones favorables en diversos sectores. Con un nuevo escenario procompetitivo, las empresas debieron reorientar sus estrategias para ganar nuevos mercados y tornarse más eficientes, no sólo en la producción sino también en los procesos de gestión de negocios.

Principales Instrumentos

La política agrícola actual se centra en el sistema de créditos dirigido a las compañías industriales,

⁶ Reglamento CEE N° 3766/91

⁷ Reglamento CEE N° 1765/92

comercializadoras y cooperativas. A este instrumento se lo refuerza con tasas de interés preferenciales para el desarrollo del proceso productivo y los planes de inversión. Además, Brasil aplica precios mínimos para las materias primas a niveles competitivos con los del mercado internacional y como miembro del grupo Cairns propugna la liberalización del comercio internacional de los productos agrícolas.

En el contexto del MERCOSUR, Brasil ha acordado un arancel externo común que varía entre el 0% y el 12.5% para cada cultivo oleaginoso, mientras en el ámbito de la región las transacciones están libres de aranceles y, si bien con algunos países de ALADI sigue un sistema de preferencias, no impone cuotas ni licencias para los productos oleaginosos.

Políticas de incentivos a las exportaciones

Aún cuando Brasil no otorga subsidios a las exportaciones de granos y harinas, sí lo hace con los aceites crudos de soja y maní, aceite de oliva y otros. Sin embargo la tendencia del gasto es descendente y entre 1995 y 2001 se redujeron de 5.7 millones a 4.8 millones de dólares por año los subsidios a los aceites exportados.

Políticas de apoyo

La política agrícola de Brasil viene apoyando la modernización del sector, el fomento de las inversiones y el crecimiento de las exportaciones en rubros competitivos. Para la campaña 2001-2002 el gobierno federal destinó 6000 millones de dólares, de los cuales 4700 millones correspondieron a préstamos preferenciales a los agricultores a una tasa de 3.75% anual, los cuales se destinaron a renovación de maquinaria, recuperación de suelos, siembra de praderas y ampliación de la infraestructura. También se otorgaron incentivos tributarios que consistieron en la exención de los aportes a la seguridad social hasta un 2% sobre el valor exportado. Desde 1996, se eliminó el 13% que grababa las transacciones interestatales al tránsito de materias primas, el 8.5% para las harinas y el 11% para los aceites y se dieron incentivos crediticios para acelerar los reintegros para exportaciones y para la financiación de ventas al exterior.

Conclusiones

- La demanda mundial de subproductos oleaginosos está muy distorsionada por causa de los shocks externos muy negativos.
- Los niveles de caída de los precios internacionales de los aceites y harinas se ubican en los valores más bajos de las últimas dos décadas.
- La intensificación de los mecanismos de protección ha ido afectando cada vez más la competitividad de los países naturalmente ventajosos para la producción de derivados de materias primas oleaginosas.

Al incumplimiento de los compromisos formales en el acuerdo de la Ronda Uruguay de GATT (Marrakech, 1994), se han sumado nuevas formas de proteccionismo como las políticas de precios garantizados en los

Estados Unidos. Estas han provocado una sobreoferta mundial de subproductos industrializados y han presionado aún más a la baja de los precios y pérdidas de rentabilidad de la industria en los países sin políticas proteccionistas.

- La difusión mundial de la competencia artificial activa, ha representado para la Argentina una pérdida de mercados, equivalente a 3 millones de toneladas anuales con un valor cercano a los 700 millones de dólares. Hoy en día un 25% del aceite de soja y un 30% del de girasol producido en el mundo, corresponde a países con fuertes políticas proteccionistas, particularmente China e India (en soja) y Turquía, India y Europa (en girasol). A este panorama negativo debe sumarse la creciente oferta subsidiada de aceite de palma.
- La pérdida de los mercados para Argentina se deriva como consecuencia de la caída de los precios que ha llevado al surgimiento de países tradicionalmente no dedicados a la industrialización oleaginosa; ésto debe conjugarse con las políticas de sustitución de importaciones como la de China e India, y el redireccionamiento de los campos, como en el caso de los países del norte de Europa (Reino Unido, Países Bajos, Dinamarca, Bélgica). También la Argentina ha perdido los mercados de México, Venezuela, Chile, Colombia y parte del Medio Oriente y norte de África.
- Las políticas de precios de descuento a que han recurrido las firmas argentinas, para no perder las ventas y oportunidades de negocios, han agravado la situación de baja de precios.
- La modernización de la industria aceitera argentina ocurrida en la década de los '90, ha sido un factor de distorsión y competencia artificial, pero además, ha constituido una respuesta firme frente al incumplimiento de los compromisos asumidos en los foros internacionales en pro del libre comercio.

Las propuestas:

- Exigir la eliminación de las barreras impuestas al acceso de nuestros aceites y harinas, conforme a los acuerdos y pactos comerciales firmados en las distintas convenciones internacionales (GATT, ALADI, OMC, Rondas y Reuniones Preparatorias).
- Delinear estrategias ofensivas a partir del Mercosur; en particular, la firma de nuevos acuerdos impulsada desde el grupo Cairns debería apuntar a fortalecer a los países que no subsidian la agricultura.
- Buscar el logro de economías de diseño de primer orden⁸, esto es, reducción de los costos de transacción mediante un diseño eficaz en la cadena de transacciones sistemática, o en las redes y clusters de los negocios.

- Establecer una política de defensa de los mercados argentinos, que debería concretarse en una actitud muy firme en las negociaciones con el apoyo de los instrumentos jurídicos que reglamentan el comercio agrícola internacional.
- Buscar instrumentos internos que compensen las retenciones a la exportación actuales, para no agravar la situación económica de la industria nacional causada por el proteccionismo.

Bibliografía

- Ciani, R. (1993). "Oleaginosas, Aceites y Harinas: Estudio de Competitividad Agropecuaria y Agroindustrial"; Secretaría de Programación Económica.
- Comisión Europea (2001). "La Unión Europea en la Organización Mundial del Comercio: Créditos por Exportación y Principios de Cautela". Newsletter N° 37. Sept. Consejo Europeo (1999). "Reglamento (CE) 1259/99.
- Corden, W.M.(1971). "The Theory of Protection". Clarendon Press, Oxford.
- Forrajes y Granos. Forum Argentino de Producción Agropecuaria. Varios Números (1999-2002)
- Gutman G. (1989). "Proceso de industrialización y Dinámica Exportadora: Las Experiencias de las Industrias Aceiteras y Siderúrgicas en Argentina".
- Horlick, G. N., Palmer C. R. (2001), "La negociación de un Área de Libre Comercio de las Américas". *Integración y Comercio N° 13*.
- Hug Elamin N. (2001). "Acuerdo sobre la Agricultura: Acceso a los mercados, aranceles y otras condiciones de acceso". Dirección de Productos Básicos y Comercio.
- Melconian y Santangelo (2000). "El impacto de las distorsiones del mercado internacional sobre el complejo oleaginoso argentino".
- Observatorio Agrocadenas (2001). "Oleaginosas - Políticas Internacionales"
- OECD Observer (2001). "Towards more liberal agricultural trade" Policy Brief. Nov.
- Parlamento Europeo (2000). "La Política Exterior Agrícola – Los Acuerdos Agrícolas del GATT/OMC". Fichas Técnicas 4.1.7.
- Servicio de Información Agropecuaria del Ministerio de Agricultura y Ganadería del Ecuador (2001) "La Cadena de Oleaginosas en la Comunidad Andina".
- USDA (2000). "China, People's Republic of Oilseeds and Products. Production and Crude Update 2000" en Foreign Agricultural Science. Gain Report. Dec.
- Williamson, O.(1985). "The Economic Institutions of Capitalism" New York, Free Press.

⁸ Según denominación de Williamson(1985)

Estadísticas Económicas de Córdoba

Rinaldo A. Colomé e Isabel Gulli

Comentarios

Producto Geográfico Bruto

En millones de \$ de 1993

En millones de \$ corrientes

Sector Agropecuario

Área sembrada, Área cosechada, Producción y Rendimientos

Producción de Leche

Existencias Ganaderas

Precios de Cereales, Oleaginosas y Ganado

Industria

Encuesta Industrial de la Ciudad de Córdoba

Elaboración de Aceites y Subproductos

Fabricación de Vehículos Automotores

Permisos de Edificación

Producción de Cemento Portland

Servicios

Ventas de Energía Eléctrica

Ventas de Gas

Ventas de Supermercados

Patentamiento de Automotores Nuevos

Bancos: Situación Patrimonial y Resultados

Turismo

Ocupación

Tasas de Desocupación, Subocupación y Actividad en Gran Córdoba

Sector Público

Cuenta Ahorro-Inversión

Ingresos

Gasto Ejecutado. Por finalidad y función y por objeto de gasto.

Exportaciones

Exportaciones por Grandes Rubros y Países de Destino

Precios y Tarifas

Tarifas de Energía Eléctrica Gas y Agua

Indices de Precios

Comentarios sobre los principales indicadores estadísticos

Rinaldo A. Colomé e Isabel Gulli

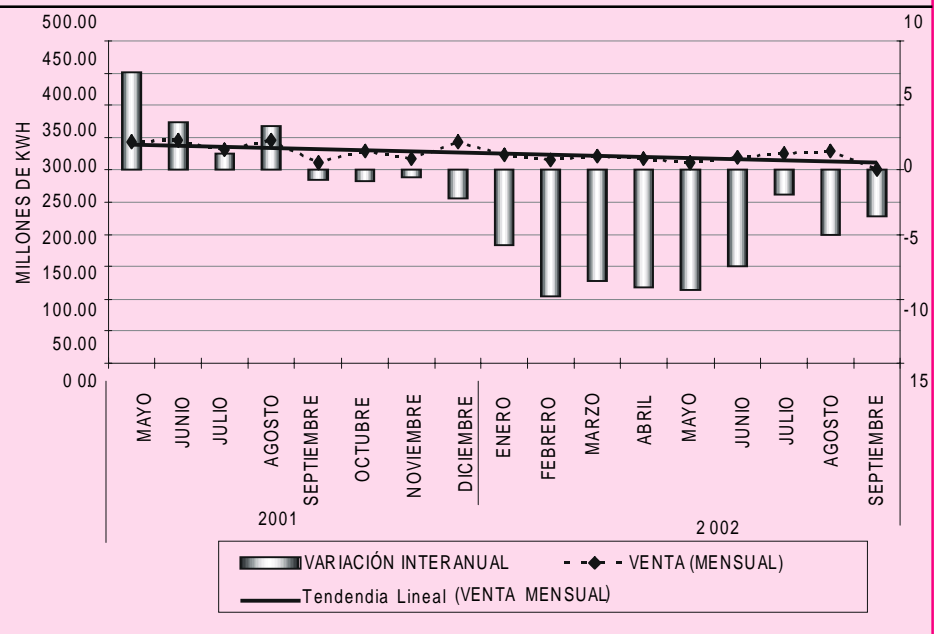
VENTA DE ENERGÍA ELÉCTRICA

La venta total de energía eléctrica de la provincia de Córdoba muestra una tendencia levemente decreciente entre mayo de 2001 y setiembre del 2002. Considerando el último año las ventas de setiembre de 2002 son inferiores a las de igual mes del año anterior (299804 vs. 310949 miles de KWH, respectivamente).

Analizando las variaciones interanuales el pico (sumergido) de menor consumo interanual fue febrero de 2002 (seguido por cuatro meses de consumos levemente superiores), lo cuál indicaría el fondo de la crisis.

Fe de erratas: en el número anterior de la revista en el eje vertical donde dice "miles de KWH" debe decir "millones de KWH".

VENTA DE ENERGIA ELECTRICA PROVINCIA DE CÓRDOBA



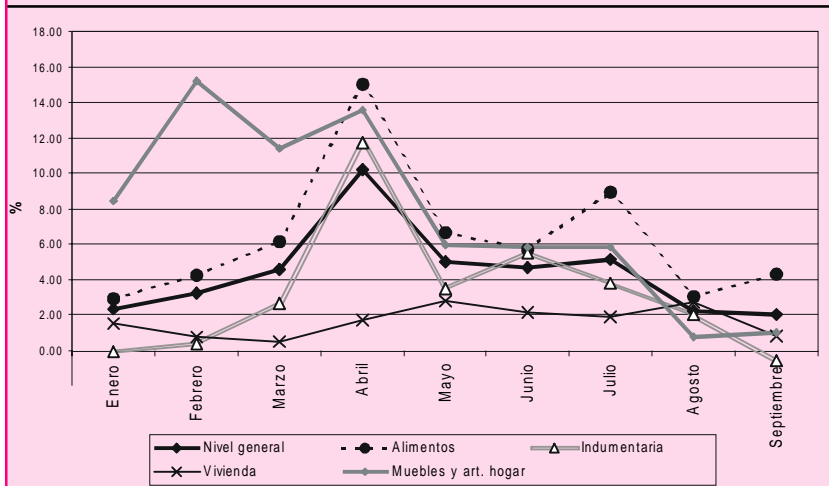
INDICES DE PRECIOS AL CONSUMIDOR. CIUDAD DE CÓRDOBA.

El gráfico muestra las variaciones mensuales porcentuales de los índices de precios que componen el índice general. Como puede apreciarse hay diferencias en las magnitudes relativas de las mismas. Así, mientras el Nivel General

-que es un promedio ponderado- observa una fuerte variación mensual con tendencia creciente hasta abril de 2002, a partir de allí su trayectoria es decreciente. Alimentos y Bebidas e Indumentaria fluctúan en forma similar hasta abril y caen en mayo. Vivienda se movió con más lentitud que el nivel general. Es de destacar el crecimiento de los precios de Muebles y Artefactos del Hogar, debido a la valuación en moneda extranjera de gran parte de los componentes de este rubro.

Finalmente, si bien el nivel de precios promedio creció a mayor tasa en el periodo marzo-julio comparado con el enero-marzo, dicho crecimiento muestra una desaceleración más definida a partir de agosto del corriente año. Esta última consideración es igualmente válida para el resto de los componentes, con excepción de Muebles y Artefactos del Hogar, que había comenzado a aumentar a menor ritmo a partir de abril de 2002.

INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR. CIUDAD DE CÓRDOBA. AÑO BASE 1986 = 100



Índice de precios al consumidor. Gran Buenos Aires. Base 1999.

Las series de los componentes del índice presentan una leve suba hasta marzo. Entre abril y mayo todas dan un gran salto excepto Vivienda que curiosamente disminuye y luego sube muy suavemente, quedando apenas por encima de diciembre.

A partir de mayo Salud se estabiliza, Equipamiento del Hogar morigera su suba estabilizándose también y la única que sube con el mismo ritmo es Alimentos. El Nivel General tiende también a estabilizarse, quedando con un incremento del 39.7 % en el lapso de tiempo que va desde diciembre de 2001 hasta septiembre de 2002.

Indice de precios mayoristas. Indice de Costo de la Construcción. Gran Buenos Aires.

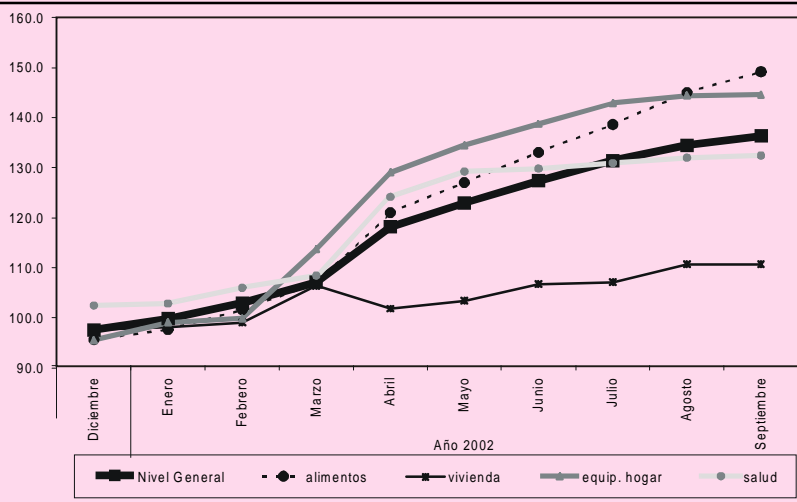
La tendencia es creciente tanto en el Indice de Precios Mayoristas como en el de Costo de la Construcción, pero mientras este último muestra un moderado aumento (39,8 % entre diciembre 2001 y setiembre 2002); los precios mayoristas presentan cambios muy marcados (121,2% en igual período y 114,5 % entre setiembre 2001 y setiembre 2002), con una aceleración entre febrero-junio, que se va aminorando desde julio de 2002.

En Construcción el rubro Materiales creció más que el Nivel General, a saber un 70,2 % entre diciembre de 2001 y setiembre de 2002. En cambio Mano de Obra estuvo por debajo de la media. La tasa de crecimiento de éste último componente en igual lapso de tiempo fue de 11,10 %.

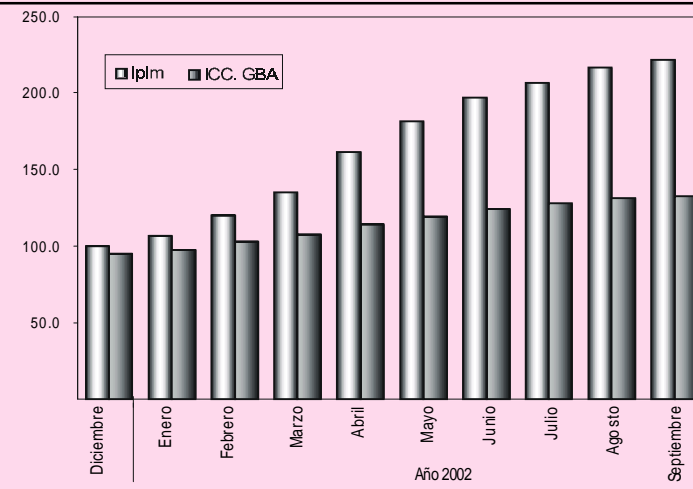
Indice de Costo de la Construcción. Ciudad de Córdoba

Como el resto de los precios que hemos considerado, el Indice de Costo de la Construcción para la ciudad de Córdoba, también muestra una tendencia

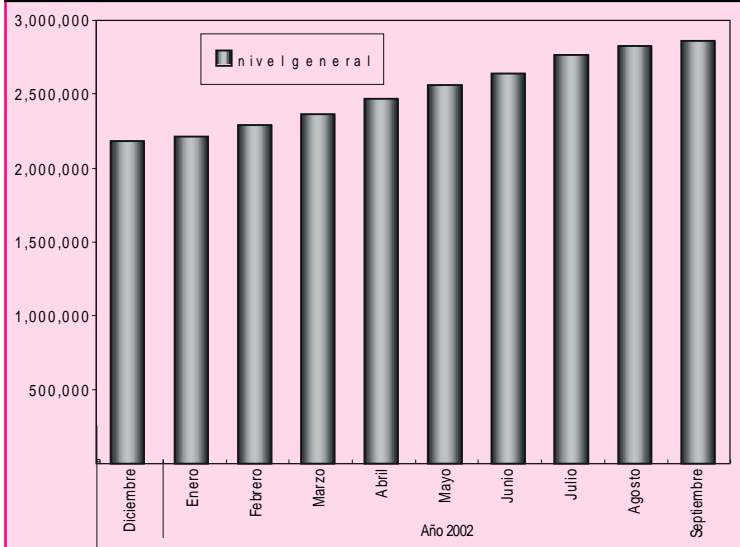
INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR. GRAN BUENOS AIRES. AÑO BASE 1999=100



INDICE DE PRECIOS MAYORISTAS NIVEL GENERAL E INDICE DE COSTO DE LA CONSTRUCCIÓN. GRAN BUENOS AIRES. AÑO BASE 1993 =100



INDICE DE COSTO DE LA CONSTRUCCIÓN. CIUDAD DE CÓRDOBA. AÑO 1986 =100



alcista desde fines de 2001 y hasta el mes de setiembre de este año.

La tasa de cambio del indicador del costo de la construcción para la Ciudad de Córdoba fue algo inferior al mismo índice para el Gran Buenos Aires (31,2% versus 39,8 %) en el lapso setiembre 2002 contra diciembre 2001. Si se compara setiembre del año en curso con igual mes del año 2001, el costo de construir en la ciudad de Córdoba creció un 30,7%. En cuanto a la variabilidad del indicador, el crecimiento mensual fue en promedio de 3,1 %; registrándose la mayor variación entre junio/julio de 2002 (4.7 %). Esto muestra claramente el cambio en los precios relativos como consecuencia de la devaluación entre bienes transables y no transables.

PRODUCTO GEOGRÁFICO BRUTO DE LA PROVINCIA DE CÓRDOBA. COMPARACIÓN CON EL DE ARGENTINA

Valor Agregado a precios del productor. En millones de \$ corrientes. Años 1993/2000.

Categoría	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Cba/Arg (%)
ARGENTINA									
Producto Interno Bruto a precios de productor.	221,209	234,979	228,820	241,111	260,295	272,050	264,318	262,534	-
Variación % con respecto al año anterior.	-	6.2	-2.6	5.4	8.0	4.5	-2.8	-0.7	-
PROVINCIA DE CÓRDOBA									
Producto Geográfico Bruto a precios de productor.	17,978	19,226	18,256	18,815	19,884	22,031	21,041	21,737	8.3
Variación % con respecto al año anterior.	-	6.9	-5.0	3.1	5.7	10.8	-4.5	3.3	-
Sectores productores de bienes	5,943	6,605	5,866	6,067	6,796	8,298	7,233	7,770	9.1
A. Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura	1,525	1,584	1,514	1,582	1,436	2,312	2,049	2,778	19.1
C. Explotación de minas y canteras	28	34	27	25	41	65	66	66	1.3
D. Industria Manufacturera	2,912	3,313	2,871	3,035	3,711	3,998	3,344	3,201	7.3
E. Suministro de electricidad, gas y agua	473	456	441	501	526	544	576	567	7.7
F. Construcción	1,004	1,218	1,014	924	1,083	1,379	1,199	1,159	8.1
Sectores productores de servicios	12,035	12,621	12,390	12,748	13,087	13,733	13,808	13,966	7.9
G. Comercio al por mayor y al por menor	2,571	2,763	2,520	2,621	2,955	3,283	3,269	3,206	8.8
H. Hoteles y Restaurantes	338	376	372	359	380	380	363	357	4.9
I. Transporte, almacenamiento y comunicaciones	1,066	1,106	1,065	1,161	1,078	1,187	1,138	1,171	5.0
J. Intermediación financiera	602	744	711	767	797	816	786	831	4.8
K. Activ.inmobiliarias, empresariales y de alquiler	4,177	4,308	4,384	4,490	4,597	4,721	4,836	4,957	12.3
L. Administración pública y defensa	1,055	1,039	1,055	1,011	981	973	978	967	6.8
M. Enseñanza	824	909	908	946	932	972	1,002	1,037	8.6
N. Servicios sociales y de salud	567	558	559	563	566	591	597	590	5.8
O. Otras actividades de servicios comunitarios, etc.	473	451	445	453	422	427	452	458	3.9
P. Hogares privados con servicio doméstico	363	367	371	375	380	384	388	392	10.1

Nota: Valores a precios del productor: Incluye impuestos específicos e ingresos brutos, y excluye el impuesto al valor agregado.

En el cálculo del Producto Geográfico Bruto (PGB) de la Provincia de Córdoba, a diferencia del Producto Interno Bruto (PIB) de Argentina, no están deducidos los Servicios de intermediación financiera medidos indirectamente (SIFMI). Para calcular la participación del PGB de Córdoba en el PIB de Argentina, se trabajó con los valores a precios de comprador sin deducir los SIFMI.

Fuente: Producto geográfico bruto de la provincia de Córdoba, Gerencia de Estadísticas y Censos, Dirección General de Función Pública, Secretaría General de la Gobernación de la Provincia de Córdoba, Dirección de Cuentas Nacionales, Producto Interno Bruto a precios de productor, Ministerio de Economía de la Nación.

PRODUCTO GEOGRÁFICO BRUTO DE LA PROVINCIA DE CÓRDOBA. COMPARACIÓN CON EL DE ARGENTINA

Valor Agregado a precios del productor. En millones de \$ de 1993. Años 1993/2000.

Categoría	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Cba/Arg (%) 2000
ARGENTINA									
Producto Interno Bruto a precios de productor.	221,209	234,979	228,820	241,111	260,295	272,050	264,318	262,534	-
Variación % con respecto al año anterior.	-	6.2	-2.6	5.4	8.0	4.5	-2.8	-0.7	-
PROVINCIA DE CÓRDOBA									
Producto Geográfico Bruto a precios de productor.	17,978	19,226	18,256	18,815	19,884	22,031	21,041	21,737	8.3
Variación % con respecto al año anterior.	-	6.9	-5.0	3.1	5.7	10.8	-4.5	3.3	-
Sectores productores de bienes	5,943	6,605	5,866	6,067	6,796	8,298	7,233	7,770	9.1
A. Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura	1,525	1,584	1,514	1,582	1,436	2,312	2,049	2,778	19.1
C. Explotación de minas y canteras	28	34	27	25	41	65	66	66	1.3
D. Industria Manufacturera	2,912	3,313	2,871	3,035	3,711	3,998	3,344	3,201	7.3
E. Suministro de electricidad, gas y agua	473	456	441	501	526	544	576	567	7.7
F. Construcción	1,004	1,218	1,014	924	1,083	1,379	1,199	1,159	8.1
Sectores productores de servicios	12,035	12,621	12,390	12,748	13,087	13,733	13,808	13,966	7.9
G. Comercio al por mayor y al por menor	2,571	2,763	2,520	2,621	2,955	3,283	3,269	3,206	8.8
H. Hoteles y Restaurantes	338	376	372	359	380	380	363	357	4.9
I. Transporte, almacenamiento y comunicaciones	1,066	1,106	1,065	1,161	1,078	1,187	1,138	1,171	5.0
J. Intermediación financiera	602	744	711	767	797	816	786	831	4.8
K. Activ.inmobiliarias, empresariales y de alquiler	4,177	4,308	4,384	4,490	4,597	4,721	4,836	4,957	12.3
L. Administración pública y defensa	1,055	1,039	1,055	1,011	981	973	978	967	6.8
M. Enseñanza	824	909	908	946	932	972	1,002	1,037	8.6
N. Servicios sociales y de salud	567	558	559	563	566	591	597	590	5.8
O. Otras actividades de servicios comunitarios, etc.	473	451	445	453	422	427	452	458	3.9
P. Hogares privados con servicio doméstico	363	367	371	375	380	384	388	392	10.1

Nota: Valores a precios del productor: Incluye impuestos específicos e ingresos brutos, y excluye el impuesto al valor agregado.

En el cálculo del Producto Geográfico Bruto (PGB) de la Provincia de Córdoba, a diferencia del Producto Interno Bruto (PIB) de Argentina, no están deducidos los Servicios de intermediación financiera medidos indirectamente (SIFMI). Para calcular la participación del PGB de Córdoba en el PIB de Argentina, se trabajó con los valores a precios de comprador sin deducir los SIFMI.

Fuente: Gerencia de Estadísticas y Censos, Dirección General de Función Pública, Secretaría General de la Gobernación de la Provincia de Córdoba. Producto Interno Bruto a precios de productor. Dirección de Cuentas Nacionales, Ministerio de Economía de la Nación.

CEREALES

Provincia de Córdoba (y comparación con el total del País)

Área sembrada, Área cosechada, Producción y Rendimientos

Campeña	Área sembrada (miles ha)		Partic. (%)	Área cosechada (miles ha)		Partic. (%)	Producción (miles tn)		Partic. (%)	Rendimiento (kg/ha cos)	
	Córdoba	Total País		Córdoba	Total País		Córdoba	Total País		Córdoba	Total País
AVENA											
1996/97	495,2	1.870,2	26	22,0	246,5	9	24,3	309,5	8	1.104,5	1.255,7
1997/98	333,8	1.789,2	19	8,0	289,5	3	12,5	512,1	2	1.562,5	1.768,9
1998/99	374,2	1.822,2	21	2,5	240,3	1	4,5	383,4	1	1.800,0	1.595,5
1999/2000	364,0	1.638,3	22	43,3	336,9	13	61,8	553,7	11	1.427,3	1.643,9
2000/01	353,2	1.663,7	21	12,8	334,6	4	21,1	642,4	3	1.643,5	1.919,6
CEBADA CERVECERA											
1996/97	22,8	278,1	8	19,3	246,4	8	34,2	532,7	6	1.772,0	2.161,7
1997/98	17,3	323,9	5	16,3	320,0	5	29,8	921,2	3	1.828,2	2.878,8
1998/99	13,0	217,2	6	10,3	209,5	5	18,2	534,8	3	1.770,9	2.552,7
1999/2000	8,0	182,5	4	7,2	180,5	4	17,4	414,2	4	2.412,5	2.294,6
2000/01	6,0	246,2	2	6,0	245,1	2	12,7	676,1	2	2.121,7	2.758,0
CEBADA FORRAJERA											
1996/97	18,2	28,8	63	2,2	3,4	64	2,1	3,7	56	954,5	1.091,3
1997/98	7,8	19,4	40	0,8	3,0	27	1,1	4,6	24	1.375,0	1.524,9
1998/99	13,5	24,2	56	0,2	2,7	7	0,4	3,7	10	1.750,0	1.361,9
1999/2000	13,0	20,1	65	1,0	4,1	23	1,3	5,4	25	1.410,5	1.312,9
2000/01	9,0	15,6	58	0,0	2,7	0	0,0	5,2	0		1.922,2
CENTENO											
1996/97	93,2	380,2	25	5,4	42,6	13	5,2	36,3	14	959,3	853,1
1997/98	65,1	352,9	18	5,4	63,2	9	5,6	61,7	9	1044,4	977,7
1998/99	77,0	372,3	21	2,5	60,5	4	4,4	66,2	7	1760,0	1094,9
1999/2000	79,2	365,1	22	7,9	91,6	9	10,8	116,2	9	1376,4	1268,1
2000/01	92,7	372,6	25	4,5	86,9	5	4,8	125,1	4	1074,2	1440,9
MAÍZ											
1996/97	1.029,5	4.153,4	25	754,8	3.410,4	22	2.607,1	15.536,8	17	3.454,2	4.555,7
1997/98	919,1	3.751,6	24	875,8	3.185,4	27	4.422,1	19.360,7	23	5.049,2	6.078,0
1998/99	734,1	3.270,3	22	580,2	2.514,7	23	2.799,8	13.504,1	21	4.826,0	5.370,2
1999/2000	855,4	3.680,9	23	801,9	3.098,0	26	4.765,8	16.817,0	28	5.943,0	5.428,4
2000/01	862,8	3.497,5	25	737,4	2.817,5	26	4.201,1	15.365,0	27	5.697,4	5.453,4
SORGO											
1996/97	289,1	804,5	36	254,6	678,3	38	927,4	2499,0	37	3642,6	3684,5
1997/98	343,1	920,1	37	325,2	782,1	42	1603,9	3762,3	43	4932,0	4810,5
1998/99	301,7	879,8	34	260,8	734,8	35	1117,7	3221,8	35	4285,7	4384,5
1999/2000	298,8	826,5	36	289,3	723,6	40	1539,6	3350,5	46	5321,8	4630,3
2000/01	235,0	647,3	36	202,9	566,4	36	1.133,2	2.706,3	42	5.586,3	4.777,7
TRIGO											
1996/97	709,2	7.366,9	10	645,7	7.099,5	9	1.068,2	15.913,6	7	1.654,3	2.241,5
1997/98	450,8	5.918,7	8	394,4	5.701,8	7	616,3	14.800,2	4	1.562,8	2.595,7
1998/99	625,5	5.453,3	11	618,2	5.399,1	11	1.332,8	12.443,0	11	2.156,1	2.304,7
1999/2000	749,0	6.300,0	12	746,2	6.153,4	12	1.972,0	15.302,6	13	2.642,7	2.486,8
2000/01	867,4	6.496,6	13	847,7	6.408,0	13	1.933,0	15.959,4	12	2.280,4	2.490,5
TOTAL CEREALES											
1996/97	2.683,6	15.337,7	17	1.725,3	12.101,1	14	4.688,1	36.299,1	13	2.717,3	2.999,6
1997/98	2.137,0	13.536,3	16	1.625,9	10.699,0	15	6.691,3	40.796,3	16	4.115,6	3.813,1
1998/99	2.138,9	12.519,4	17	1.474,6	9.581,8	15	5.277,8	32.042,3	16	3.579,1	3.344,1
1999/2000	2.367,4	13.395,4	18	1.896,7	10.901,7	17	8.368,7	37.709,4	22	4.412,2	3.459,0
2000/01	2.431,5	13.257,7	18	1.816,7	10.717,7	17	7.307,7	36.551,6	20	4.022,6	3.410,4

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Dirección de Coordinación de Delegaciones; Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación del Ministerio de Economía de la Nación.

OLEAGINOSAS

Provincia de Córdoba (y comparación con el total del País)

Área sembrada, Área cosechada, Producción y Rendimientos

Campaña	Área sembrada (miles ha)		Partic. (%)	Área cosechada (miles ha)		Partic. (%)	Producción (miles tn)		Partic. (%)	Rendimiento (kg/ha cos)	
	Córdoba	Total País		Córdoba	Total País		Córdoba	Total País		Córdoba	Total País
	GIRASOL										
1996/97	422,1	3.119,8	14	399,0	3.007,5	13	617,0	5.450,0	11	1.546,4	1.812,2
1997/98	469,1	3.511,4	13	431,9	3.331,4	13	717,7	5.599,9	13	1.661,7	1.680,9
1998/99	557,8	4.243,8	13	499,2	4.067,9	12	948,1	7.125,1	13	1.899,2	1.751,6
1999/2000	546,6	3.587,0	15	539,9	3.477,1	16	1.016,8	6.069,7	17	1.883,3	1.745,6
2000/01	323,0	1.976,1	16	321,5	1.903,9	17	691,2	3.179,0	22	2.150,3	1.669,7
MANÍ											
1996/97	328,1	328,5	100	297,7	298,1	100	280,4	280,9	100	941,8	942,2
1997/98	405,2	406,6	100	382,6	383,7	100	626,3	627,7	100	1.637,0	1.636,0
1998/99	336,0	336,8	100	329,0	329,7	100	339,3	340,2	100	1.031,5	1.031,8
1999/2000	218,6	219,4	100	218,5	219,3	100	418,5	419,6	100	1.915,3	1.913,7
2000/01	243,0	252,5	96	241,6	251,1	96	381,5	394,8	97	1.579,1	1.572,5
SOJA											
1996/97	1.901,3	6.669,5	29	1.818,7	6.393,8	28	2.906,2	11.004,9	26	1.598,0	1.721,2
1997/98	2.096,8	7.176,3	29	2.070,3	6.954,1	30	5.820,7	18.732,2	31	2.811,5	2.693,7
1998/99	2.564,6	8.400,0	31	2.460,0	8.180,0	30	5.263,3	20.000,0	26	2.139,6	2.445,0
1999/2000	2.729,0	8.790,5	31	2.707,4	8.637,5	31	6.932,9	20.206,6	34	2.560,7	2.339,4
2000/01	3.151,5	10.665,2	30	3.089,0	10.400,8	30	8.154,2	26.882,9	30	2.639,8	2.584,7
TOTAL											
1996/97	2.651,9	10.232,8	26	2.515,8	9.807,9	26	3.804,2	16.820,8	23	1.512,1	1.715,0
1997/98	3.299,2	11.236,7	29	3.182,5	10.803,3	29	7.445,1	25.059,5	30	2.339,4	2.319,6
1998/99	3.863,6	13.098,0	29	3.670,7	12.694,0	29	7.177,0	27.560,6	26	1.955,2	2.171,1
1999/2000	3.830,2	12.666,7	30	3.794,8	12.403,3	31	8.707,5	26.744,9	33	2.294,6	2.156,3
2000/01	3.936,1	12.924,2	30	3.870,5	12.586,1	31	9.645,4	30.481,3	32	2.492,0	2.421,8

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Dirección de Coordinación de Delegaciones; Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación del Ministerio de Economía de la Nación.

PRODUCCIÓN DE LECHE

Mes	Provincia de Córdoba (millones de litros)			Argentina (millones de litros)		Córdoba/ Argentina (%)	
	2000	2001	2002	2000	2001	2000	2001
Enero	247.3	245.9	234.4	892.3	884.4	28	28
Febrero	223.6	200.9	199.4	785.9	725.7	28	28
Marzo	218.6	207.4	186.2	799.4	729.9	27	28
Abril	203.1	192.1	178.7	708.6	680.9	29	28
Mayo	203.9	204.0	193.3	726.8	772.7	28	26
Junio	211.2	208.5	191.4	743.5	775.0	28	27
Julio	228.2	228.8	199.9	754.6		30	
Agosto	243.6	246.0	221.3	812.2		30	
Septiembre	254.3	252.8	222.7	860.3		30	
Octubre	265.8	261.5		938.0		28	
Noviembre	244.0	246.1		899.4		27	
Diciembre	247.2	238.5		895.7		28	
Total	2,790.8	2,732.4	1,827.3	9,816.7	4,568.6	28	28
Variación (%)*	-3.8	-2,4	-8.01	-5.0	-1.9		

Nota: Los valores de los años 2000 y 2001 revisten el carácter de provisorios.

Fuente: Provincia de Córdoba, Departamento Lechería; Secretaría de Agricultura, Ganadería y Recursos Renovables de la Provincia de Córdoba. Datos para Argentina en Informe Estadístico de Leche y Productos Lácteos; Departamento Lechería; Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación de la Nación.

EXISTENCIAS GANADERAS

Provincia de Córdoba. En miles de cabezas.

BOVINOS: COMPOSICIÓN DEL RODEO									
Año	Novillos y novillitos	Vacas	Vaquillonas	Terneros	Toros y toritos	Sin discriminar *	Total Córdoba	Total Argentina	Cba/Arg (%)
1996	1.748	2.459	1.141	1.611	143	1	7.103	50.861	14
1997	1.650	2.461	1.078	1.563	109	1	6.863	50.059	14
1998	1.769	2.277	1.143	1.265	120	0	6.574	48.085	14
1999	1.546	2.259	1.066	1.484	116	0	6.471	49.057	13
2000	1.507	2.256	970	1.300	113	0	6.146	48.674	13
2001 **	1.410	2.305	988	1.236	111	36	6.086	48.851	12
Variación respecto al año anterior (%)									
1997	-5,6	0,1	-5,5	-3,0	-23,4	-	-3,4	-1,6	-
1998	7,2	-7,5	6,0	-19,1	9,2	-	-4,2	-3,9	-
1999	-12,6	-0,8	-6,7	17,3	-2,7	-	-1,6	2,0	-
2000	-2,5	-0,1	-9,0	-12,5	-2,9	-	-5,0	-0,8	-
2001	-6,5	2,2	1,9	-4,9	-2,0	-	-1,0	0,4	-

*Notas: Las existencias de bovinos se calculan al 30 de Junio de cada año. * Incluye bueyes y torunos. ** En el año 2001, las existencias de ganado bovino a nivel país fueron estimadas por la fuente citada con información de las 10 provincias más importantes que concentran el 95 % del total.*

Fuente: Encuesta Nacional Agropecuaria. INDEC.

OVINOS: COMPOSICIÓN DE LA MAJADA									
Año	Corderos	Borregas y Borregos	Ovejas	Capones	Carneros y carneritos	Sin discriminar	Total Córdoba	Total Argentina	Cba/Arg (%)
1996	45,3	20,4	135,3	3,5	11,0	0,0	215,5	14.308,0	1,5
1997	50,6	9,6	138,6	0,5	10,8	0,0	210,1	13.197,8	1,6
1998	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d
1999	57,9	15,2	127,5	1,3	10,7	0,0	212,6	13.703,4	1,6
2000	63,1	17,8	160,4	3,1	11,8	0,0	256,2	13.561,6	1,9
2001*	68,0	16,4	141,2	0,6	11,7	0,1	238,0	s/d	-
Variación respecto al año anterior (%)									
1997	11,7	-52,9	2,4	-85,7	-1,8	-	-2,5	-7,8	-
1998	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1999**	14,4	58,3	-8,0	160,0	-0,9	-	1,2	3,8	-
2000	9,0	17,1	25,8	138,5	10,3	-	20,5	-1,0	-
2001	7,8	-7,9	-12,0	-80,6	-0,8	-	-7,1	-	-

*Notas: Las existencias de ovinos se calculan al 30 de Junio de cada año. s/d, sin datos. * No se publican datos para el total del país en el año 2001 porque solamente se realizó el relevamiento en 10 provincias del país. ** La variación se calcula con respecto al año 1997 porque en 1998 no se relevaron datos sobre ovinos.*

Fuente: Encuesta Nacional Agropecuaria. INDEC.

PRECIOS DE CEREALES Y OLEAGINOSAS

Cámara Arbitral de Rosario. En \$ corrientes por tonelada.

Producto	Girasol	Maíz	Soja	Sorgo	Trigo	Maní Industria
Año	Promedio simple					
1996	220	152	272	128	198	299
1997	229	108	291	84	144	349
1998	246	98	212	78	111	273
1999	164	89	167	68	104	217
2000	139	82	180	65	106	203
2001	168	84	169	63	114	s/c
2002 *	475	230	445	184	329	s/c
	Variación respecto al año anterior (%)					
1997	4,2	-28,7	7,0	-34,3	-27,3	16,9
1998	7,3	-9,8	-27,2	-7,1	-23,0	-21,9
1999	-33,4	-8,4	-21,4	-13,1	-5,6	-20,6
2000	-15,2	-8,7	8,2	-4,6	1,4	-6,2
2001	21,3	3,0	-6,0	-2,0	7,4	s/c
2002 **	181,9	174,0	162,9	190,5	189,2	s/c
Mes	Año 2001					
Enero	139	84	191	70	116	s/c
Febrero	142	82	174	68	118	s/c
Marzo	149	79	155	60	111	s/c
Abril	146	74	142	52	114	s/c
Mayo	152	77	144	64	120	s/c
Junio	164	79	157	67	118	s/c
Julio	178	86	178	64	117	s/c
Agosto	179	88	182	64	116	s/c
Septiembre	173	86	177	63	118	s/c
Octubre	181	87	173	62	107	s/c
Noviembre	213	91	176	62	106	s/c
Diciembre	206	95	182	s/c	104	s/c
Mes	Año 2002					
Enero	250	116	233	s/c	136	s/c
Febrero	315	150	278	103	189	s/c
Marzo	390	170	328	118	221	s/c
Abril	393	191	361	131	278	s/c
Mayo	459	241	451	201	340	s/c
Junio	556	269	506	191	386	s/c
Julio	582	272	541	186	402	s/c
Agosto	623	292	569	217	435	s/c
Septiembre	581	304	593	258	477	s/c
Octubre	599	297	594	250	426	s/c

Notas: s/c, sin cotización. * Promedio Enero-Junio de 2002. ** Promedio Enero-Junio de 2002 con respecto al mismo período del año anterior.

Fuente: Secretaría de Agricultura, Ganadería y Recursos Renovables de la Provincia de Córdoba en base a datos de la Bolsa de Cereales de Rosario (Girasol, Maíz, Soja, Sorgo y Trigo) y la Cámara de Cereales y Afines de Córdoba (Maní Industria).

PRECIOS DEL GANADO EN CÓRDOBA

En \$ corrientes por kg. vivo.

Producto	Mercado de Liniers	Provincia de Córdoba					
	Novillo*	Novillo	Vaquillona	Ternero	Vaca	Toro	Capón
Año	Promedio simple						
1995	0,83	0,80	0,81	0,56	0,56	0,90	
1996	0,81	0,86	0,83	0,97	0,56	0,57	1,22
1997	0,91	0,93	0,93	1,07	0,65	0,65	1,30
1998	1,06	1,08	1,10	1,23	0,76	0,76	1,15
1999	0,79	0,82	0,85	0,94	0,52	0,54	0,85
2000	0,87	0,87	0,87	0,96	0,54	0,54	0,90
2001	0,77	0,84	0,83	0,93	0,52	0,53	0,91
2002 **							
	Variación respecto al año anterior (%)						
1997	11,9	8,9	11,8	10,7	17,7	14,3	6,4
1998	16,2	15,7	18,8	14,8	16,9	16,5	-11,6
1999	-25,4	-24,3	-23,1	-23,3	-32,5	-28,8	-26,3
2000	10,2	6,5	2,9	1,6	4,4	0,2	5,9
2001	-11,5	-3,6	-5,3	-3,3	-3,1	-1,1	1,6
2002 ***							
Mes	Año 2001						
Enero	0,88	0,89	0,88	0,96	0,57	0,56	0,88
Febrero	0,89	0,90	0,88	0,99	0,55	0,58	0,87
Marzo	0,89	0,89	0,88	0,97	0,54	0,53	0,90
Abril	0,91	0,87	0,86	0,97	0,54	0,57	0,91
Mayo	0,89	0,87	0,85	0,94	0,54	0,53	0,94
Junio	0,87	0,87	0,85	0,94	0,55	0,57	0,96
Julio	0,83	0,85	0,83	0,93	0,50	0,54	0,95
Agosto	0,77	0,81	0,80	0,89	0,49	0,50	0,94
Septiembre	0,70	0,73	0,72	0,81	0,47	0,48	0,91
Octubre	0,72	0,72	0,73	0,87	0,48	0,49	0,87
Noviembre	0,69						
Diciembre	0,71						

*Nota: *Corresponde a la cotización de la categoría Novillo entre 400 y 420 kg.*

Fuente: Secretaría de Agricultura, Ganadería y Recursos Renovables de la Provincia de Córdoba. Sociedad Rural Argentina.

ENCUESTA INDUSTRIAL DE LA CIUDAD DE CÓRDOBA

Septiembre de 2002

En porcentajes

Rama de Actividad	Variación respecto de agosto 2002				Variación en Q respecto de Setiembre 2001	Cantidad de Personal Ocupado Promedio
	Producción (Q)	Ventas	Número de Ocupados	Horas Trabajadas		
Total	-2,1	6,1	-0,4	-0,4	-7,3	69
1. Alimentos y Bebidas	4,4	-0,6	-0,9	0,9	0,5	63
2. Textiles	1,0	-2,2	-0,2	0,2	1,3	24
3. Cuero y Calzados	2,6	0,9	1,4	1,4	6,0	10
4. Madera y Muebles	1,4	3,7	0,7	0,0	-0,6	23
5. Papel e Imprenta	-7,6	-8,2	3,0	-12,5	-16,3	15
6. Químicos	0,5	0,2	0,2	-1,7	-7,3	35
7. Caucho y Plástico	3,5	1,0	1,0	-0,3	-3,0	49
8. Minerales no Metálicos	5,6	7,8	0,1	1,6	-16,0	56
9. Metales y Productos Metálicos	8,3	7,2	0,5	1,9	-9,4	44
10. Maquinarias uso general y especial	-0,8	-12,9	2,7	4,0	-9,5	28
11. Maquinaria Eléctrica	-0,8	-1,7	0,1	-0,4	-14,6	64
12. Automotores, Autopartes y Material de transporte	-14,0	17,4	-2,0	-1,7	-10,3	215
Empresas						
Entre 6 a 25 personas ocup.	-5,1	15,5	-2,0	-0,4	-7,4	189
Entre 26 a 50 personas ocup.	1,7	2,1	1,2	0,8	-7,8	36
Más de 50 personas ocup.	-2,4	-3,5	0,2	-1,8	-6,5	12
Industrias						
Bienes de consumo duradero	-21,6	-10,7	-0,6	-2,6	-35,9	29
Bienes de consumo no duradero	1,9	-2,1	-0,6	-0,7	-0,9	44
Bienes intermedios	3,2	9,6	1,2	-0,1	1,6	67
Bienes de capital	-15,5	11,8	-3,8	-0,3	-30,7	155

Fuente: Instituto de Estadística y Demografía, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Córdoba.

ENCUESTA INDUSTRIAL DE LA CIUDAD DE CÓRDOBA

Agosto de 2002

En porcentajes

Rama de Actividad	Variación respecto de julio 2002				Variación en Q respecto de Agosto 2001	Cantidad de Personal Ocupado Promedio
	Producción (Q)	Ventas	Número de Ocupados	Horas Trabajadas		
Total	3,6	0,7	-0,4	1,2	-8,4	73
1. Alimentos y Bebidas	2,8	4,4	-0,5	0,7	-10,3	75
2. Textiles	8,3	2,5	0,3	0,5	-1,2	23
3. Cuero y Calzados	3,0	3,0	2,6	3,0	5,4	8
4. Madera y Muebles	4,8	4,5	1,9	3,9	-3,0	21
5. Papel e Imprenta	4,1	4,1	-0,6	0,0	-2,5	16
6. Químicos	12,4	2,8	0,5	0,4	-7,2	33
7. Caucho y Plástico	6,2	3,4	1,4	2,0	0,7	42
8. Minerales no Metálicos	0,2	0,3	0,2	-1,0	-24,9	60
9. Metales y Productos Metálicos	4,2	4,7	-0,7	2,2	-12,0	36
10. Maquinarias uso general y especial	7,7	2,1	0,1	6,2	-10,6	50
11. Maquinaria Eléctrica	0,2	-1,3	0,0	-0,2	-16,9	57
12. Automotores, Autopartes y Material de transporte	1,8	-3,8	-1,4	0,8	-6,7	211
Empresas						
Entre 6 a 25 personas ocup.	4,3	-2,1	-0,6	0,5	-15,7	213
Entre 26 a 50 personas ocup.	4,0	3,5	-0,8	1,8	-3,2	36
Más de 50 personas ocup.	1,5	1,2	0,4	1,7	-6,8	11
Industrias						
Bienes de consumo duradero	-0,3	0,4	0,0	0,0	-15,5	25
Bienes de consumo no duradero	3,6	3,9	-0,3	0,7	-6,8	49
Bienes intermedios	3,0	1,7	-0,3	1,4	-0,7	58
Bienes de capital	5,0	-3,6	-0,8	1,7	-30,1	181

Fuente: Instituto de Estadística y Demografía, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Córdoba.

ELABORACIÓN DE ACEITES Y SUBPRODUCTOS

Provincia de Córdoba (y comparación con Argentina). En toneladas.

Año	Aceites			Total			Cba/Arg (%)	Pellets			Total			Cba/Arg (%)
	Soja	Girasol	Maní	Córdoba	Argentina	Total		Soja	Girasol	Maní	Córdoba	Argentina	Total	
1996	161.000	212.572	60.719	434.291	3.933.080	780.430	225.010	90.253	1.095.693	10.496.679	10			
1997	203.058	214.810	36.773	454.641	4.096.589	949.704	223.578	57.170	1.230.452	10.734.245	11			
1998	258.255	268.957	35.812	563.024	4.797.799	1.176.795	279.725	53.368	1.509.888	14.537.220	10			
1999	294.965	348.805	22.332	666.102	5.637.472	1.330.259	350.530	34.150	1.714.939	16.032.475	11			
2000	311.918	284.880	14.717	611.515	5.323.595	1.402.055	257.402	22.451	1.681.908	15.637.235	11			
2001	425.387	184.786	20.575	630.748	4.749.940	1.805.788	165.872	31.161	2.002.821	15.779.477	13			
2002*	328.108	154.831	37.241	520.180	3.977.365	1.432.431	140.749	49.841	1.623.021	13.417.240	12			
Variación respecto al año anterior (%)														
1997	26,1	1,1	-39,4	4,7	4,2	21,7	-0,6	-36,7	12,3	2,3	-			
1998	27,2	25,2	-2,6	23,8	17,1	23,9	25,1	-6,7	22,7	35,4	-			
1999	14,2	29,7	-37,6	18,3	17,5	13,0	25,3	-36,0	13,6	10,3	-			
2000	5,7	-18,3	-34,1	-8,2	-5,6	5,4	-26,6	-34,3	-1,9	-2,5	-			
2001	36,4	-35,1	39,8	3,1	-10,8	28,8	-35,6	38,8	19,1	0,9	-			
2002**	8,9	1,8	142,7	11,0	13,8	12,7	0,8	110,8	13,1	17,9	-			
Año 2001														
Julio	41.737	13.487	1.083	56.307	450.847	170.889	12.494	1.642	185.025	1.616.421	11			
Agosto	44.507	12.081	2.909	59.497	468.784	179.855	12.470	4.263	196.588	1.646.905	12			
Septiembre	42.060	12.366	3.226	57.652	441.819	170.343	11.309	4.744	186.396	1.457.041	13			
Octubre	43.347	13.200	2.646	59.193	442.826	185.949	10.367	3.698	200.014	1.544.983	13			
Noviembre	42.085	12.188	2.584	56.857	417.455	180.875	9.872	3.816	194.563	1.484.390	13			
Diciembre	38.641	7.270	0	45.911	394.399	167.840	5.995	0	173.835	1.366.364	13			
Año 2002														
Enero	34.064	3.765	0	37.829	301.589	146.130	4.342	0	150.472	1.140.347	13			
Febrero	24.830	12.128	0	36.958	231.453	104.367	10.772	0	115.139	763.026	15			
Marzo	22.784	37.078	6.110	65.972	419.458	96.505	32.765	9.142	138.412	1.083.282	13			
Abril	27.598	27.182	4.730	59.510	473.408	116.500	24.859	7.446	148.805	1.418.786	10			
Mayo	44.404	20.375	432	65.211	533.414	191.648	20.173	740	212.561	1.754.029	12			
Junio	41.051	14.316	4.803	60.170	495.563	183.531	12.770	6.345	202.646	1.744.379	12			
Julio	45.697	12.642	7.224	65.563	529.314	201.415	11.529	9.104	222.048	1.844.675	12			
Agosto	40.758	13.457	8.697	62.912	495.185	183.908	11.976	10.173	206.057	1.842.607	11			
Septiembre	45.285	13.888	5.245	64.418	492.272	201.542	11.563	6.891	219.996	1.816.383	12			

Fuente: Dirección de Mercados Agroalimentarios - Granos; Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación de la Nación. *Meses de Enero-Septiembre 2002. **Comparación de Enero-Septiembre 2002 respecto de igual periodo del año 2001

FABRICACIÓN DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES

Provincia de Córdoba. En unidades.

Año	Daimler Chrysler	Fiat Auto	Chevrolet	Iveco	Renault	Total Córdoba	Total Argentina	Cba/Arg (%)
1996	0	0	14.719	1.340	66.624	82.683	313.152	26
1997	2.460	48.939	20.258	1.700	79.552	152.909	446.306	34
1998	6.184	61.777	16.084	2.040	87.351	173.436	457.957	38
1999	1.394	37.923	3.625	2.182	60.181	105.305	304.809	35
2000	3.896	33.814	0	1.335	58.728	97.773	339.229	29
2001	0	31.554	0	1.465	26.180	59.199	235.577	25
2002 *	0	676	0	705	5.204	6.585	68.996	10

Variación respecto al año anterior (%)

1997	-	-	37,6	26,9	19,4	84,9	42,5	-
1998	151,4	26,2	-20,6	20,0	9,8	13,4	2,6	-
1999	-77,5	-38,6	-77,5	7,0	-31,1	-39,3	-33,4	-
2000	179,5	-10,8	-	-38,8	-2,4	-7,2	11,3	-
2001	-	-6,7	-	9,7	-55,4	-39,5	-30,6	-
2002 **	-	-97,4	-	-46,0	-66,2	-84,5	-48,3	-

Mes

Año 2001

Enero	0	2.760	0	205	0	2.965	12.856	23
Febrero	0	2.430	0	211	1.009	3.650	14.973	24
Marzo	0	6.417	0	232	3.305	9.954	24.634	40
Abril	0	5.113	0	234	3.407	8.754	26.783	33
Mayo	0	5.469	0	225	4.295	9.989	28.614	35
Junio	0	3.587	0	199	3.379	7.165	25.714	28
Julio	0	2.995	0	33	3.613	6.641	23.321	28
Agosto	0	1.632	0	69	216	1.917	19.023	10
Septiembre	0	1.024	0	0	1.981	3.005	16.638	18
Octubre	0	55	0	7	1.350	1.412	18.211	8
Noviembre	0	72	0	41	3.069	3.182	17.164	19
Diciembre	0	0	0	9	556	565	7.646	7

Mes

Año 2002

Enero	0	0	0	116	0	116	4.416	3
Febrero	0	0	0	90	0	90	7.818	1
Marzo	0	328	0	106	0	434	11.155	4
Abril	0	0	0	136	1.836	1.972	16.473	12
Mayo	0	238	0	137	1.805	2.180	15.247	14
Junio	0	110	0	120	1.563	1.793	13.887	13
Julio	0	0	0	78	1.541	1.619	15.830	10%
Agosto	0	0	0	57	1.755	1.812	15.238	12%
Septiembre	0	0	0	13	1.353	1.366	15,721	9%

*Notas: Fiat Auto incluye la fabricación de los modelos Palio (Nafta y Diesel) y Siena (Nafta y Diesel) hasta Julio de 1999. Después de esa fecha se incluyen todos los modelos de automóviles. Chevrolet y Daimler Chrysler comprenden la fabricación de todos los modelos de utilitarios. Chevrolet y Daimler Chrysler cerraron sus plantas en la provincia de Córdoba en Enero y Noviembre de 2000 respectivamente. Los datos del período 2000-2002 revisten el carácter de provisorios. * Acumulado Enero-Septiembre de 2002. ** Enero a Septiembre de 2002 respecto al mismo período del año anterior.*

Fuente: Elaboración propia en base a Anuario e Información de Prensa de la Asociación de Fábricas de Automotores de Argentina.

PERMISOS DE EDIFICACIÓN

Provincia de Córdoba

Año	Total		Construcciones nuevas y a empadronar		Ampliaciones nuevas y a empadronar	
	Número de Permisos	Sup. Cubierta (miles de m ²)	Número de Permisos	Sup. Cubierta (miles de m ²)	Número de Permisos	Sup. Cubierta (miles de m ²)
1996	5.907	1.002,8	4.313	810,8	1.594	192,1
1997	7.833	1.165,2	5.036	899,9	2.797	265,2
1998	9.836	1.435,4	6.025	1.071,4	3.811	364,0
1999	7.685	1.156,1	5.055	865,7	2.630	290,4
2000	8.689	1.612,3	5.866	1.321,4	2.823	290,9
2001	8.262	1.544,1	5.428	1.232,6	2.818	321,1

Variación respecto al año anterior (%)

1997	32,6	16,2	16,8	11,0	75,5	38,1
1998	25,6	23,2	19,6	19,1	36,3	37,2
1999	-21,9	-19,5	-16,1	-19,2	-31,0	-20,2
2000	13,1	39,5	16,0	52,6	7,3	0,2
2001	-4,9	-4,2	-7,5	-6,7	-0,2	10,4

Mes

Año 2000

Enero	455	62,9	315	44,5	140	18,5
Febrero	354	55,4	231	38,0	123	17,4
Marzo	662	101,5	479	81,5	183	20,0
Abril	557	90,2	363	74,7	194	15,6
Mayo	735	123,3	504	102,6	231	20,7
Junio	867	141,0	623	117,8	244	23,2
Julio	835	129,1	623	110,8	212	18,4
Agosto	856	148,9	520	116,6	336	32,3
Septiembre	823	129,1	557	103,2	266	25,9
Octubre	864	131,4	564	99,5	300	31,9
Noviembre	933	140,9	606	109,5	327	31,3
Diciembre	748	358,5	481	322,8	267	35,7

Mes

Año 2001

Enero	820	180,0	560	153,3	259	30,5
Febrero	772	158,6	566	140,2	224	25,3
Marzo	911	199,0	622	167,6	282	31,9
Abril	539	97,5	356	79,3	183	18,0
Mayo	622	86,9	381	63,0	235	23,4
Junio	1.115	200,3	714	160,6	391	39,5
Julio	986	158,6	757	126,6	230	31,8
Agosto	685	108,0	381	81,0	298	26,7
Septiembre	584	98,1	367	78,4	214	19,7
Octubre	428	82,5	279	69,5	149	12,8
Noviembre	476	112,4	256	61,8	218	50,6
Diciembre	324	62,1	190	51,4	133	10,9

Nota: Los datos del período 1999-2001 revisten el carácter de provisorios. Los valores del año 2001 fueron estimados en base a la información de los 18 municipios más importantes, que concentran en el año 2000, aproximadamente el 89 % del total de permisos (en m²).

Fuente: Gerencia de Estadísticas y Censos, Dirección General de Función Pública, Secretaría General de la Gobernación de la Provincia de Córdoba.

DESPACHOS DE CEMENTO

Provincia de Córdoba (y comparación con Argentina). En miles de toneladas.

Año	Provincia de Córdoba			Total Argentina	Cba/Arg (%)
	Obra Privada	Obra Pública	Total		
1990	45	494	539	3.611.6	14
1991	31	662	692	4.399.1	15
1992	32	750	782	5.050.6	15
1993	37	781	818	5.647.2	14
1994	21	826	846	6.306.0	13
1995	6	757	763	5.477.2	13
1996	5	809	813	5.117.4	15
1997	14	1.019	1.032	6.768.6	15
1998	16	1.122	1.138	7.092.0	16
1999	7	1.149	1.157	7.186.7	16
2000	s/d	s/d	887	6.114.2	14
2001 *	s/d	s/d	762	5.286.3	14

Variación respecto al año anterior (%)

1991	-31.7	34.0	28.5	21.8	-
1992	3.8	13.3	12.9	14.8	-
1993	16.9	4.2	4.7	11.8	-
1994	-44.9	5.7	3.4	11.7	-
1995	-71.1	-8.4	-9.9	-13.1	-
1996	-21.9	6.9	6.6	-6.6	-
1997	194.4	26.0	26.9	32.3	-
1998	18.6	10.1	10.2	4.8	-
1999	-56.1	2.5	1.7	1.3	-
2000	-	-	-23.3	-14.9	-
2001	-	-	-14.1	-13.5	-

*Nota: s/d; sin datos. * Los datos del año 2001 revisten el carácter de provisorios.*

Fuente: Asociación de Fabricantes del Cemento Portland.

VENTA DE ENERGÍA ELÉCTRICA POR TIPO DE CLIENTES

EPEC En miles de KWH.

Categoría	Año 2001	Año 2002					Variación (%)		
	Diciembre	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Set-02/ Set- 01	Set-02/ Agosto 02	2002/ 2001*
Residencial	80.848	67.768	72.944	69.900	78.863	63.496	-10,4	-19,5	-18,5
General Comerciales	38.426	24.978	30.255	24.736	32.314	24.410	-1,5	-24,5	-19,9
General Industriales	1.799	1.757	1.632	1.835	1.662	1.737	-12,0	4,5	-30,7
Grandes Consumos	103.107	104.600	87.857	95.466	90.360	89.043	-13,2	-1,5	-21,9
Cooperativas	101.682	93.700	107.906	109.884	106.432	101.675	14,1	-4,5	-9,5
Gobierno	7.867	7.009	7.813	10.400	8.276	7.011	-14,5	-15,3	-27,2
Alumbrado Público	8.885	11.352	11.023	12.464	10.353	12.345	-0,7	19,2	-7,9
Servicio de Agua	84	75	120	70	78	87	-91,8	11,4	-92,3
TOTAL	342.699	311.239	319.550	324.755	328.339	299.804	-3,6	-8,7	-17,3

*Nota: * Enero a Mayo de 2002 con respecto al mismo período de 2001.*

Fuente: División Presupuesto y Estadísticas. Empresa Provincial de Energía de Córdoba

GAS ENTREGADO POR TIPO DE SERVICIO

Provincia de Córdoba. En centavos/m³.

Categoría	Año 2002							Variación (%)	
	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Set 02/ Set 02	set 02/ Agosto 02
Residencial	13.697	21.361	29.845	60.696	65.641	46.459	26.697	-29,3	-42,5
Servicio General									
Usuario "P"	6.939	9.064	10.753	15.961	14.819	12.114	8.465	-19,2	-30,1
Usuario "G"	1.187	1.133	1.281	1.368	1.234	1.365	1.361	-0,7	-0,3
Sudistribuidores	1.813	2.496	3.336	6.666	7.140	4.861	3.462	-11,1	-28,8
Gas Natural Comprimido	18.499	18.227	19.494	20.142	20.294	20.692	21.301	16,0	2,9
Servicio Grandes Usuarios									
Usuario "ID" posee una cantidad contractual mínima de 3.000.000 m ³ anuales	4.668	2.083	2.865	1.772	5.589	3.732	5.411	18,1	45,0
Usuario IT	72	126	144	167	166	96	162	80,0	68,8
Usuario FD	4.392	9.194	6.312	6.413	11.157	8.640	8.650	4,7	0,1
Usuario FT	418	410	402	408	417	415	398	-4,8	-4,1
Servicio por cuenta de terceros									
Usuario ID/IT	15.727	10.209	15.100	10.670	15.491	12.803	11.537	-21,0	-9,9
Usuario FD/FT	34.158	31.858	60.996	41.817	41.578	43.274	33.717	-7,6	-22,1
Total	101.570	106.161	150.528	166.080	183.526	154.451	121.161	-11,1	-21,6

*Notas: Residencial: Servicio para usos domésticos no comerciales. Servicio General: Servicio para usos no domésticos; el usuario "P" no firma contrato de servicio de gas, el "G" debe firmar un contrato por una cantidad superior a los 1.000 m³ diarios. Servicio Grandes Usuarios: Servicio para usos no domésticos, en donde el cliente no es un subdistribuidor y ni una estación de GNC. El usuario "ID" posee una cantidad contractual mínima de 3.000.000 m³ anuales y el servicio es interrumpible. El "FD" posee una cantidad contractual mínima de 10.000 m³ diarios y el servicio es no interrumpible o sobre base firme. Los usuario "IT" y "FT" se diferencian de los anteriores (ID y FD) por ser clientes con conexión directa al sistema de transporte. Servicios por Cuenta de Terceros: Gas que entrega la distribuidora a un usuario que compra el gas por separado y paga a la misma por los servicios de transporte y distribución. * Enero a Abril de 2002 respecto al mismo período del año anterior.*

Fuente: ENARGAS.

VENTAS EN SUPERMERCADOS POR PRODUCTOS

Provincia de Córdoba En miles de \$ corrientes

Categoría	Año 2002						Variación (%)		
	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Mayo 02/ Mayo 01	Mayo 02/ Abril 02	2002/ 2001*
Bebidas	9.655	8.385	9.024	9.590	10.141	9.096	0,1	-10	0,0
Almacén	25.995	25.105	27.010	28.459	29.859	29.010	0,4	-3	0,3
Panadería	1.688	1.689	1.711	2.003	2.134	2.105	0,4	-1	0,4
Lacteos	8.924	8.564	9.549	10.040	9.869	10.988	0,5	11	0,2
Carnes	8.114	8.580	8.170	8.340	9.271	9.398	0,2	1	0,0
Verdulería y frutería	2.599	2.453	2.474	2.670	2.947	2.693	0,0	-9	-0,1
Alim. prep. y rotisería	1.063	982	996	1.043	1.095	1.078	0,0	-2	-0,1
Art. de limpieza y perfumería	15.161	13.841	14.764	14.940	15.678	14.381	0,2	-8	0,2
Indumentaria	2.424	2.148	2.273	2.885	2.708	2.464	0,0	-9	-0,2
Electrónicos	5.846	5.127	5.914	6.322	5.947	3.612	-0,3	-39	-0,1
Otros	9.043	7.533	7.939	5.973	7.820	9.517	0,1	22	-0,2
Total	90.512	84.407	89.824	92.265	97.468	94.343	0.2	-3	0,1

Indicadores

Número de bocas	87	87	87	87	87	87	-4,4	0,0	-4,4
Ventas por boca en miles de \$	1.040	970	1.032	1.061	1.120	1.084	27,1	-3,2	12,4
Área de ventas en m ²	148.253	148.253	148.253	148.253	148.253	148.253	-2,6	0,0	-2,5
Ventas por m ² en \$	611	569	606	622	657	636	24,7	-3,2	10,1
N° de operaciones en miles	4.788	4.674	4.730	4.732	4.801	4.706	0,9	-2,0	-2,8
Ventas por operación en \$	19	18	19	20	20,3	20	20,5	-1,5	10,3

*Nota: El revelamiento es representativo de la actividad de una nómina de supermercados que cuentan con alguna boca de expendio con superficie mayor a los 300 m². La categoría "Indumentaria" incluye calzado y textiles para el hogar y la categoría "Electrónicos" incluye artículos para el hogar. * Enero a Mayo de 2002 respecto al mismo período del año anterior.*

Fuente: Encuesta Mensual de Supermercados. INDEC.

PATENTAMIENTO DE AUTOMOTORES NUEVOS

Provincia de Córdoba (y comparación con Argentina). Cantidad de unidades

Año	Automóviles	Comerciales		Sin codificar	Total Córdoba	Total Argentina	Cba/Arg (%)
		Livianos	Pesados				
1996	22.167	4.778	792	2.980	30.717	360.484	9
1997	25.088	7.090	1.493	2.285	35.956	413.631	9
1998	27.233	10.354	2.270	2.462	42.319	473.754	9
1999	23.586	8.782	1.588	1.674	35.630	395.808	9
2001	12.942	4.949	638	350	18.879	199.819	9
2002 *	6.046	3.073	295	42	9.456	82.242	11

Variación respecto al año anterior (%)

1997	13,2	48,4	88,5	-23,3	17,1	14,7	-
1998	8,5	46,0	52,0	7,7	17,7	14,5	-
1999	-13,4	-15,2	-30,0	-32,0	-15,8	-16,5	-
2000	-1,7	-6,7	-19,0	-7,8	-4,0	-23,6	-
2001	-44,2	-39,6	-50,4	-77,3	-44,8	-33,9	-
2002 **	-44,8	-27,3	-46,9	-87,5	-41,2	-50,7	-

Mes	Año 2001						
Enero	2.261	1.022	249	148	3.680	35.476	10
Febrero	938	312	21	129	1.400	15.454	9
Marzo	1.192	327	35	10	1.564	16.824	9
Abril	1.075	349	29	6	1.459	16.546	9
Mayo	1.096	385	31	11	1.523	17.139	9
Junio	911	415	42	11	1.379	15.281	9
Julio	1.175	478	47	10	1.710	18.208	9
Agosto	1.235	462	59	3	1.759	17.163	10
Septiembre	1.074	479	43	7	1.603	14.612	11
Octubre	964	377	32	9	1.382	14.318	10
Noviembre	687	233	37	3	960	11.825	8
Diciembre	334	110	13	3	460	6.973	7

Mes	Año 2002						
Enero	1.312	488	50	4	1.854	16.184	11
Febrero	593	196	15	4	808	8.678	9
Marzo	1.064	382	25	5	1.476	13.212	11
Abril	1.035	488	46	5	1.574	13.325	12
Mayo	597	361	34	5	997	9.982	10
Junio	281	196	25	5	507	4.235	12
Julio	378	310	23	3	714	5.268	14
Agosto	379	308	44	5	736	5.689	13
Septiembre	407	344	33	6	790	5.669	14

*Nota: * Acumulado Enero-Septiembre de 2002. ** Enero a Septiembre de 2002 respecto al mismo período del año anterior.*

Fuente: Asociación de Concesionarios de Automóviles de la República Argentina en base a datos de la Dirección Nacional de los Registros Nacionales de la Propiedad Automotor y Créditos Prendarios de la República Argentina.

BANCOS CON CASA MATRIZ EN CÓRDOBA

Año 2001. En millones de \$ corrientes.

	Banco Córdoba		Banco Suquía		Banco Roela		Banco Julio	
	Dic.2000	Sept.2001	Dic.2000	Dic.2001	Dic.2000	Dic.2001	Jul.2001	Dic.2001
Situación Patrimonial								
Activo	1.917,8	2.174,9	2.147,7	1.768,7	61,9	52,2	35,5	30,2
Disponibilidades	276,2	110,1	91,1	90,1	8,6	8,4	5,2	2,3
Títulos Públicos y Privados	18,9	3,3	223,3	59,2	12,4	2,6	0,6	0,6
Préstamos	861,2	800,9	1.082,7	1.367,5	29,4	29,9	16,4	14,4
Sector Público no Financiero	382,9	408,0	21,2	409,7	0,0	10,2	0,0	0,0
Sector Financiero	5,7	4,6	79,4	133,1	5,0	0,0	1,4	2,5
Sector Priv. no Finan. y Resid. en el Ext.	560,4	471,2	1.047,5	891,1	26,1	21,2	19,5	16,7
Adelantos	113,3	92,8	320,1	124,2	0,3	0,3	7,7	6,2
Doc a sola firma, descont. y comprados	185,0	162,8	171,2	199,7	1,9	0,1	10,2	9,8
Hipotecarios y Prendarios	91,2	75,8	349,3	371,7	23,0	20,1	0,1	0,0
Personales	77,3	57,8	97,0	77,0	0,2	0,1	0,9	0,7
Otros	51,9	41,9	88,7	93,5	0,0	0,0	0,3	-0,7
Intereses y dif. cotiz. deveng. a cobrar	41,6	40,1	21,3	25,0	0,7	0,5	0,5	0,7
Previsiones	-87,7	-82,9	-65,5	-66,3	-1,7	-1,6	-4,5	-4,9
Otros Cred. por Intermed. Financ.	547,8	375,5	598,8	104,5	1,5	0,8	0,8	0,6
Bienes de Uso	113,3	112,0	48,9	48,0	6,7	6,7	2,4	2,3
Otros Activos	93,5	766,5	100,4	95,4	3,4	3,8	10,2	10,0
Partidas Pend. de Imputación	6,8	6,6	2,7	3,9	0,0	0,1	0,0	0,0
Pasivo	1.894,9	1.541,2	1.967,1	1.551,8	47,8	38,0	19,5	14,1
Depósitos	1.510,3	1.178,6	1.429,8	1.262,9	24,8	18,9	16,1	11,7
Sector Público no financiero	273,8	292,2	0,5	0,8	0,0	0,0	0,0	0,0
Sector Financiero	5,0	2,0	3,3	3,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Sector Priv. no Finan. y Residentes en el Ext.	1.231,5	884,3	1.425,9	1.259,0	24,8	18,9	16,1	11,7
Cuentas corrientes	116,8	103,0	131,0	202,4	2,7	2,3	1,0	1,9
Caja de ahorros	392,2	200,5	233,8	343,1	3,9	5,2	0,6	1,0
Plazo fijo e inversiones a plazo	675,6	537,6	1.021,9	612,6	17,9	10,3	14,2	8,3
Intereses a pagar y Otros	46,9	43,2	39,2	101,0	0,3	1,1	0,4	0,5
Otras Oblig. por Intermed. Financ.	333,8	327,6	421,5	157,4	13,2	13,6	1,4	0,5
Otros Pasivos	24,5	19,0	109,9	103,8	9,7	5,4	2,0	1,9
Partidas Pend. de Imputación	26,4	16,0	6,0	27,8	0,1	0,1	0,0	0,0
Patrimonio Neto	22,8	633,7	180,6	216,9	14,2	14,2	16,0	16,1
Capital, Aportes y Reservas	682,7	1.332,7	178,0	178,5	9,9	10,6	14,1	14,3
Resultados no asignados	-659,9	-699,0	2,6	38,4	4,3	3,6	1,9	1,8

Estado de Resultados

Resultados Acumulados	-4,3	-39,1	11,6	36,3	3,5	1,4	1,1	0,1
Ingresos financieros	175,3	92,2	114,5	271,1	7,7	6,0	4,3	2,3
Egresos financieros	-101,9	-77,1	-55,0	-134,2	-2,9	-5,5	-1,6	-0,7
Cargo por incobrabilidad	-3,2	-6,2	-14,0	-35,2	-1,0	-1,1	-1,7	-1,0
Ingresos netos por servicios	75,6	50,1	34,4	68,3	4,6	5,6	0,8	0,5
Gastos de administración	-158,2	-111,7	-62,1	-128,5	-4,1	-3,9	-2,7	-1,6
Otros	8,3	13,5	-0,9	-5,2	0,5	0,5	1,9	0,5
Impuesto a las ganancias	0,0	0,0	-5,3	0,0	-1,3	-0,2	0,0	0,0

Indicadores (%)

Incobrabilidad potencial	s/d	s/d	s/d	1,1	s/d	5,6	31,5	27,4
Depósitos sobre personal (en miles de \$)	455	355	633	568	214	159	329	239
Rendimiento sobre el Patrimonio Neto	-14,5	-22,7	-4,4	20,2	32,0	11,1	6,5	1,3
Activos líquidos sobre pasivos líquidos	27,2	9,6	45,8	20,8	104,8	58,5	44,3	46,3
Tasa activa promedio en \$	s/d	s/d	21,1	29,8	s/d	s/d	15,2	24,4
Tasa activa promedio en u\$s	s/d	s/d	15,8	18,5	18,0	16,4	11,8	11,3
Tasa pasiva promedio en \$	s/d	s/d	5,7	5,4	3,4	3,4	7,6	7,9
Tasa pasiva promedio en u\$s	s/d	s/d	7,4	11,0	6,7	7,8	9,0	10,3

Nota: La fecha de cierre de balance es el 31 de diciembre para los bancos citados, excepto Banco Julio S.A. que cierra el 30 de Junio. Incobrabilidad potencial: relación entre la financiación a sectores privados en situación no normal y el total de financiaciones. Rendimiento sobre el Patrimonio Neto: Es el cociente entre los resultados mensuales de los últimos 12 meses y el promedio del Patrimonio Neto también de los últimos 12 meses rezagados un período (para mayor detalle consultar la fuente citada).

Fuente: Información de Entidades Financieras. BCRA.

AFLUENCIA TURÍSTICA A LA PROVINCIA DE CÓRDOBA

A) Por área turística

En miles de turistas.

Período	Traslasierra	Calamuchita	Punilla	SierrasChicas	Capital	Resto de la Provincia	Total
1998	296	414	1.215	276	231	414	2.846
1999	301	412	1.186	267	223	423	2.811
2000	304	395	1.158	255	219	408	2.739
2001	373	477	1.330	295	240	509	3.224
2002	320	433	1,161	233	225	450	2,821
Variación respecto al año anterior (%)							
1999	1,7	-0,7	-2,4	-3,3	-3,5	2,4	-1,2
2000	0,9	-4,0	-2,3	-4,3	-1,6	-3,7	-2,6
2001	22,7	20,7	14,9	15,8	9,3	24,8	17,7
2002	-14,3	-9,1	-12,7	-21,0	-6,1	-11,7	-12,5
Participación (%)							
1998	10	15	43	10	8	15	100
1999	11	15	42	9	8	15	100
2000	11	14	42	9	8	15	100
2001	12	15	41	9	7	16	100
2002	11	15	41	8	8	16	100

Año 2001

Diciembre	34	47	169	28	42	51	371
Enero	159	201	507	122	62	197	1.249
Febrero	100	117	310	66	52	118	764
Marzo	13	16	43	8	19	21	119
Semana Santa	51	64	227	55	27	86	510
Vac. de Invierno	17	31	75	16	37	35	212

Año 2002

Diciembre	26	36	132	27	43	41	306
Enero	114	153	371	74	37	137	887
Febrero	87	109	283	53	49	111	691
Marzo	13	20	46	8	23	23	133
Semana Santa	57	72	244	56	30	95	553
Vac. de Invierno	22	43	84	15	44	42	251

B) Por modalidad de alojamiento

En miles de turistas.

Período	Hotel	Colonia	Campamento	Vivienda	Total
1998	717	267	423	1.438	2.846
1999	709	267	431	1.405	2.811
2000	718	226	433	1.361	2.739
2001	853	254	549	1,567	3,224
2002	766	223	468	1,364	2,821
Variación respecto al año anterior (%)					
1999	-1,1	-0,2	1,9	-2,3	-1,2
2000	1,3	-15,2	0,5	-3,1	-2,6
2001	42,9	31,7	34,2	54,7	45,7
2002	-10,2	-12,3	-14,9	-12,9	-12,5
Participación (%)					
1998	25	9	15	51	100
1999	25	9	15	50	100
2000	26	8	16	50	100
2001	26	8	17	49	100
2002	27	8	17	48	100

Año 2001

Diciembre	117	42	42	170	371
Enero	297	88	310	555	1.249
Febrero	190	59	154	362	764
Marzo	52	12	17	38	119
Semana Santa	106	32	27	346	510
Vac. de Inv. (10/7 al 5/8)	93	22	s/d	97	212

Año 2002

Diciembre	105	35	33	133	306
Enero	187	54	231	415	887
Febrero	177	54	155	305	691
Marzo	64	15	21	34	133
Semana Santa	115	34	27	377	553
Vac. Inv. (6/7 al 4/8)	119	31	s/d	100	251

Nota: Los períodos anuales son la suma de los meses y épocas detallados abajo. El mes de marzo incluye sólo la primera quincena.

Fuente: Departamento de Estudios Sectoriales, Agencia Córdoba Turismo.

TASAS DE DESOCUPACIÓN, SUBOCUPACIÓN Y ACTIVIDAD

Gran Córdoba, Río Cuarto y Total Aglomerados. En porcentaje.

Mes	Mayo 1998	Agosto 1998	Octubre 1998	Mayo 1999	Agosto 1999	Octubre 1999	Mayo 2000	Octubre 2000	Mayo 2001	Octubre 2001	Mayo 2002
Gran Córdoba											
Tasa de desocupación	12,5	12,7	12,8	14,2	15,2	13,6	13,4	12,5	12,7	15,9	25,3
Tasa de subocupación	13,8	14,0	13,3	11,2	13,4	12,1	14,3	13,3	15,3	15,4	17,5
Tasa de actividad	39,2	39,8	40,0	40,1	40,8	40,9	41,0	40,9	40,5	37,0	40,1
Río Cuarto											
Tasa de desocupación	12,2	12,0	10,3	11,6	12,8	9,9	13,2	11,1	11,0	12,1	12,5
Tasa de subocupación	12,3	12,0	9,0	10,6	11,7	11,5	10,4	10,4	13,6	15,2	21,8
Tasa de actividad	40,3	39,5	37,5	39,1	38,3	36,8	37,0	37,5	38,0	39,8	38,0
Total Aglomerados Urbanos											
Tasa de desocupación	13,2	13,2	12,4	14,5	14,5	13,8	15,4	14,7	16,4	18,3	21,5
Tasa de subocupación	13,3	13,7	13,6	13,7	14,9	14,3	14,5	14,6	14,9	16,3	18,6
Tasa de actividad	42,4	42,0	42,1	42,8	42,3	42,7	42,4	42,7	42,8	42,2	41,8

Notas: Desocupados: se refiere estrictamente a personas que, sin teniendo ocupación están buscando activamente trabajo. Subocupados: Personas que trabajan menos de 35 horas semanales por causas involuntarias. Población económicamente activa (PEA): la integran las personas que tienen una ocupación o que sin tenerla la están buscando activamente. Tasa de desocupación y subocupación: porcentaje de la población desocupada y subocupada con relación PEA. Tasa de actividad: porcentaje de la PEA con relación a la población total.

Fuente: Encuesta Permanente de Hogares, INDEC.

CUENTA AHORRO-INVERSIÓN DEL SECTOR PÚBLICO PROVINCIAL

Año 2002

Provincia de Córdoba. En millones de \$ corrientes.

Clasificación	2001	2002	Variación	
	Al 30-06	Al 30-06	Valores	%
Recursos Corrientes	1.169	903	-266	-22,8
Jurisdicción Provincial	468	390	-77	-16,5
Jurisdicción Nacional	702	513	-189	-26,9
Erogaciones Corrientes	1.338	1.082	-256	-19,2
Personal	687	632	-54	-7,9
Bienes de Consumo	48	32	-15	-31,8
Servicios No Personales	113	78	-34	-30,5
Intereses de Deuda	1	1	0	22,0
Erogaciones Sin Discriminar	122	38	-84	-68,8
Transferencias Corrientes	367	299	-68	-18,6
Transferencias de Capital	1	0	-1	-54,3
AHORRO CORRIENTE	-169	-179	-10	5,9
Recursos de Capital	13	80	67	531,9
Erogaciones de Capital	90	90	-0	-0,1
Inversión Real	75	67	-7	-9,9
Inversión Financiera	15	23	7	48,2
SUPERÁVIT FISCAL	-246	-189	57	-23,3

Notas: Datos provisionarios.

Fuente: Gaceta de prensa publicada por el Ministerio de Producción y Finanzas de la Provincia de Córdoba.

CUENTA AHORRO-INVERSIÓN DEL SECTOR PÚBLICO DE LA PROVINCIA DE CÓRDOBA

En millones de \$ corrientes.

Clasificación	1996	1997	1998	1999	2000	2001		Presupuesto 2002	
						Total	Variación (%)	Total	Variación (%)
Recursos Corrientes	2.117	2.393	2.483	2.325	2.356	2.374	0,8	2.215	-6,7
Jurisdicción Provincial	994	956	1.098	992	979	842	-14,0	979	16,3
Tributarios	864	850	912	835	854	736	-13,8	807	9,6
No Tributarios	131	107	187	156	125	106	-15,4	172	62,4
Jurisdicción Nacional	1.123	1.436	1.385	1.333	1.377	1.532	11,3	1.236	-19,4
Coparticipación Federal	801	887	947	912	932	951	2,0	797	-16,2
Otros Ingresos Nacionales	321	549	438	422	445	581	30,6	438	-24,6
Erogaciones Corrientes	1.870	2.069	2.253	2.228	2.217	2.630	18,6	2.202	-16,3
Personal	1.061	1.180	1.213	1.256	1.296	1.378	6,3	1.216	-11,8
Bs. de Consumo y Serv. No Personales	181	199	254	199	186	299	60,9	275	-7,9
Intereses de Deuda	81	82	128	124	89	164	85,2	67	-59,1
Erogaciones Sin Discriminar	0	0	0	15	1	8	601,8	-	-
Transferencias Corrientes	537	592	636	618	620	744	20,0	644	-13,4
Transferencias de Capital	10	4	14	11	3	3	-16,9	-	-
Imp. pendientes de imputación	0	12	8	5	23	35	55,0	-	-
Economías de Gestión					-	-	-	-9	-
AHORRO CORRIENTE	247	323	230	97	139	-256	-283,8	21	-108,3
Recursos de Capital	22	29	28	25	26	23	-11,8	75	225,2
Erogaciones de Capital	186	280	386	258	281	186	-33,8	315	69,3
Inversión Real	140	177	282	204	242	155	-35,9	240	54,8
Bienes de Capital	14	13	7	27	40	19	-53,5	40	114,9
Trabajos Públicos/Bs. Preexistentes	126	164	275	178	202	136	-32,4	200	46,5
Inversión Financiera	46	103	104	53	39	31	-21,4	75	142,4
Economías de Gestión					-	-	-	-59	-
SUPERÁVIT FISCAL	82	72	-129	-135	-116	-419	261,4	-160	-61,8
Financiamiento Neto	179	4	185	218	275	542	97,6	160	-70,5
Fuentes Financieras Brutas	582	174	326	286	344	640	86,1	306	-52,2
Anticipo Moratoria Ley 8826	-	-	-	-	150	-	-	-	-
Otras Fuentes Financieras	-	-	-	-	194	-	-	-	-
Amortizaciones	-403	-171	-141	68	-68	-97	42,9	-145	50,2
Importes pendientes de imputación	0	0	0	0	-2	-1	-66,0	0	-
RESULTADO FINANCIERO	262	76	56	82	159	123	-22,3	0	-

Notas: En el presupuesto 2002 las transferencias corrientes y de capital están incluídas en la cuenta "Transferencias corrientes"; y las erogaciones sin discriminar se incluyen en "Bienes de consumo y servicios no personales".

Fuente: Elaboración Propia en base a las Cuentas de Inversión de la Provincia de Córdoba.

INGRESOS DEL SECTOR PÚBLICO DE LA PROVINCIA DE CÓRDOBA

En millones de \$ corrientes.

Clasificación	2001							Presupuesto 2002			
	1996	1997	1998	1999	2000	Total	%	Variación (%)	Total	%	Variación (%)
1. RECURSOS CORRIENTES	2.117	2.393	2.483	2.325	2.356	2.374	99	0,8	2.215	97	-6,7
Jurisdicción Provincial	994	956	1.098	992	979	842	35	-14,0	979	43	16,3
Tributarios	864	850	912	835	854	736	31	-13,8	807	35	9,6
Ingresos Brutos	504	461	500	455	406	394	16	-2,9	434	19	10,2
Inmobiliario	246	250	286	275	205	160	7	-21,6	200	9	24,9
Sellos	76	96	85	75	72	52	2	-27,4	55	2	6,4
Otros	38	42	41	31	27	30	1	11,6	29	1	-2,8
Moratoria *	0	0	0	0	146	100	4	-31,3	88	4	-11,7
No Tributarios	131	107	187	156	125	106	4	-15,3	172	8	62,4
Jurisdicción Nacional	1.123	1.436	1.385	1.333	1.377	1.532	64	11,3	1.236	54	-19,4
Coparticipación Federal	801	887	947	912	932	951	40	2,0	797	35	-16,2
Ingresos Ley nº 23966 **	65	65	65	58	58	55	2	-5,4	51	2	-6,6
Servicios Educativos Transferidos	112	112	112	112	112	98	4	-12,0	111	5	12,7
Recursos FONAVI	54	50	46	43	48	39	2	-19,2	34	1	-12,7
Otros Ingresos Nacionales	90	322	73	84	102	271	11	165,0	170	7	-37,1
Imp a las Ganancias Ley 24621	-	-	67	25	56	55	2	-2,6	34	1	-38,6
Imp a las Ganancias Ley 24699	-	-	76	101	68	63	3	-7,5	38	2	-39,9
2. RECURSOS DE CAPITAL	22	29	28	25	26	23	1	-11,8	75	3	225,2
Total	2.138	2.421	2.511	2.350	2.382	2.397	100	0,6	2.289	100	-4,5

Notas: En el presupuesto 2002 las transferencias corrientes y de capital están incluídas en la cuenta "Transferencias corrientes"; y las erogaciones sin discriminar se incluyen en "Bienes de consumo y servicios no personales".
Fuente: Elaboración Propia en base a las Cuentas de Inversión de la Provincia de Córdoba.

GASTO PÚBLICO EJECUTADO DE LA PROVINCIA DE CÓRDOBA

Clasificación por Finalidad y Función.

En millones de \$ corrientes.

Clasificación	1996	1997	1998	1999	2000	2001		Variación (%)	Total	%	Variación (%)	Tota	Presupuesto 2002	
						Total	%						%	Variación (%)
1. Servicios Sociales	957	1.087	1.127	1.176	1.240	1.419	51	14,4	1.256	46	-11,5	1.256	46	-11,5
Cultura y Educación	-	726	689	726	828	949	34	14,6	779	28	-17,8	779	28	-17,8
Salud	-	230	179	191	211	249	9	18,0	241	9	-3,0	241	9	-3,0
Bienestar Social	-	125	253	254	201	221	8	10,2	232	8	4,7	232	8	4,7
Ciencia y Técnica	-	6	6	5	0	0	0	-	4	0	-	4	0	-
2. Apoyo Integral a Municipios	316	348	370	346	340	370	13	8,7	370	11	-20,9	293	11	-20,9
Coparticipación Impositiva	-	-	-	-	325	360	13	10,8	284	10	-21,1	284	10	-21,1
Fortalecimiento y Desarrollo Municipal	-	-	-	-	15	10	0	-35,4	9	0	-11,6	9	0	-11,6
3. Seguridad	278	285	267	257	250	258	9	3,2	259	9	0,3	259	9	0,3
4. Justicia	168	186	191	192	203	210	8	3,4	203	7	-3,2	203	7	-3,2
5. Desarrollo de la Economía	98	158	156	83	100	72	3	-27,9	121	4	67,7	121	4	67,7
6. Control y Administración Fiscal	44	52	43	41	43	42	2	-1,7	42	38	-10,0	38	1	-10,0
7. Legislación	36	46	48	51	45	41	1	-9,2	41	28	-31,1	28	1	-31,1
8. Dirección Superior Administrativa	8	17	49	52	91	87	3	-4,4	74	3	-15,2	74	3	-15,2
9. Administración General	-	-	252	158	69	157	6	126,7	105	4	-33,5	105	4	-33,5
10. Deuda Pública	67	83	128	125	94	126	5	33,1	89	3	-29,5	89	3	-29,5
11. A Clasificar	85	76	0	0	0	0	0	-	53	2	-	53	2	-
Subtotal	2.056	2.337	2.632	2.481	2.476	2.781	100	12,3	2.517	103	-9,5	2.517	103	-9,5
Economías de Gestión	-	-	-	-	-	68	2	-	68	2	-	68	2	-
Total	2.056	2.337	2.632	2.481	2.476	2.781	100	12,3	2.449	100	-11,9	2.449	100	-11,9
CLASIFICACION POR OBJETO DE GASTO														
Erogaciones Corrientes	1.870	2.057	2.245	2.223	2.194	2.595	93	18,3	2.202	90	-15,1	2.202	90	-15,1
01. Personal	1.061	1.180	1.213	1.256	1.296	1.378	50	6,3	1.216	50	-11,8	1.216	50	-11,8
02. Bienes de Consumo	65	75	60	57	50	79	3	58,5	77	3	-2,4	77	3	-2,4
03. Servicios No Personales	116	123	194	141	136	220	8	61,7	197	8	-10,2	197	8	-10,2
04. Erogaciones sin Discriminar	0	0	0	0	1	8	0	601,8	1	0	-89,8	1	0	-89,8
05. Intereses de deudas	81	82	128	124	89	164	6	85,2	67	3	-59,1	67	3	-59,1
06. Transf. p/financiar erogac. corr.	537	592	636	618	620	744	27	20,0	639	26	-14,0	639	26	-14,0
07. Transf. p/financiar erogac. de cap.	10	4	14	11	3	3	0	-16,9	2	0	-28,3	2	0	-28,3
08. Créd. adicional p/financ. erog. Corr.	0	0	0	0	0	0	0	-	3	0	-	3	0	-
Erogaciones de Capital	186	280	386	258	281	186	7	-33,8	314	13	69,0	314	13	69,0
11. Bienes de Capital	14	13	7	27	40	19	1	-53,5	40	2	114,9	40	2	114,9
12. Trabajos Públicos	125	163	275	176	196	130	5	-33,7	197	8	51,2	197	8	51,2
13. Bienes Preexistentes	1	1	0	1	6	6	0	14,0	3	0	-48,7	3	0	-48,7
14. Préstamos	38	54	56	53	39	31	1	-21,1	24	1	-21,5	24	1	-21,5
15. Aportes de Capital	8	49	47	0	0	0	0	-	0	0	-	0	0	-
16. Créd. adicional p/financ. erog. de cap.	0	0	0	0	0	0	0	-	50	2	-	50	2	-
Subtotal	2.056	2.337	2.632	2.481	2.476	2.781	100	12,3	2.517	103	-9,5	2.517	103	-9,5
Economías de Gestión	-	-	-	-	-	68	3	-	68	3	-	68	3	-
Total	2.056	2.337	2.632	2.481	2.476	2.781	100	12,3	2.449	100	-11,9	2.449	100	-11,9

Nota: Corresponde a la categoría "comprometido".

Fuente: Elaboración Propia en base a las Cuentas de Inversión de la Provincia de Córdoba.

EXPORTACIONES DE LA PROVINCIA DE CÓRDOBA

Clasificación por Grandes Rubros.
Primer semestre. En millones de u\$.

Descripción	2000	2001	Participación %		Variación %	
			2000	2001	2000/99	2001/2000
Productos Primarios	924,3	965,9	34	36	55,2	4,5
Semillas y frutos oleaginosos	440,1	507,6	16	19	35,0	15,3
Cereales	469,4	448,0	17	17	89,9	-4,6
Miel	9,4	7,6	0	0	-22,2	-19,0
Hortalizas y legumbres sin elaborar	3,6	1,4	0	0	-39,5	-60,2
Otros productos primarios	1,6	1,2	0	0	-60,4	-26,0
Manufacturas de Origen Agropecuario (MOA)	1.054,9	1.076,0	38	40	5,0	2,0
Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias	517,8	551,6	19	20	32,9	6,5
Grasas y aceites	277,7	296,1	10	11	-19,9	6,6
Productos lácteos	88,4	78,3	3	3	-9,6	-11,4
Carnes	55,3	28,6	2	1	-9,6	-48,2
Azúcar y artículos de confitería	24,8	24,3	1	1	16,5	-2,2
Productos de molinería	12,9	8,0	0	0	-33,4	-38,1
Preparados de legumbres y hortalizas	24,3	36,4	1	1	52,5	49,7
Otras Manufacturas de Origen Agropecuario	53,6	52,7	2	2	1,9	-1,8
Manufacturas de Origen Industrial (MOI)	770,6	649,2	28	24	0,4	-15,8
Material de transporte	490,0	388,3	18	14	11,5	-20,8
Máquinas y aparatos, material eléctrico	162,1	128,2	6	5	-20,8	-20,9
Productos químicos y conexos	59,2	55,4	2	2	8,7	-6,4
Metales comunes y sus manufacturas	14,7	26,3	1	1	-45,4	78,8
Materias plásticas artificiales	27,3	28,9	1	1	12,9	5,6
Caucho y sus manufacturas	5,3	7,5	0	0	32,6	41,1
Otras manufacturas de origen industrial	12,0	14,7	0	1	-13,6	23,0
Total	2.749,7	2.691,1	100	100	16,2	-2,1

Nota: Datos provisionarios. Valores declarados por los exportadores y ajustados por INDEC.

Fuente: Departamento Técnico de la Dirección de Comercio Exterior de la Provincia de Córdoba; en base a datos de INDEC.

EXPORTACIONES DE LA PROVINCIA DE CÓRDOBA

Ordenamiento por País de Destino.
Primer semestre. En millones de u\$.

Descripción	2000	2001	Participación %		Variación %	
			2000	2001	2000/99	2001/2000
1. Brasil	731,0	511,4	27	19	16,0	-30,0
2. China	205,3	269,4	7	10	171,8	31,2
3. Chile	138,6	139,4	5	5	21,4	0,6
4. España	148,1	132,1	5	5	6,9	-10,8
5. Países Bajos	126,4	130,5	5	5	-33,5	3,2
6. Italia	98,4	128,3	4	5	14,0	30,4
7. Mexico	106,9	100,7	4	4	-6,0	-5,8
8. Alemania	92,4	100,7	3	4	6,3	8,9
9. Tailandia	46,3	92,6	2	3	55,3	99,8
10. Iran	81,0	84,5	3	3	148,9	4,4
11. Egipto	96,0	74,0	3	3	40,8	-22,9
12. Estados Unidos	92,8	63,1	3	2	28,4	-32,0
13. India	36,8	56,3	1	2	-21,5	52,8
14. Malasia	47,3	54,5	2	2	97,5	15,3
15. Canada	52,1	38,9	2	1	125,1	-25,4
Resto de Países	650,2	714,8	24	27	2,4	9,9
Total	2.749,7	2.691,1	100	100	16,2	-2,1

Nota: Datos provisionarios. Valores declarados por los exportadores y ajustados por INDEC.

Fuente: Departamento Técnico de la Dirección de Comercio Exterior de la Provincia de Córdoba; en base a datos de INDEC.

TARIFA PROMEDIO DE LA ENERGÍA FACTURADA POR EPEC

Provincia de Córdoba. En centavos/kwh y sin impuestos.

Categoría	Año 2002						Variación %		
	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Setiem. 02/ Agosto 02	Setiem.02/ Diciem. 01	Setiem. 02/ Setiem. 01
Residencial	12.6	13.4	13.4	13.6	13.6	13.6	0.0	7.9	10.8
General Comerciales	15.4	16.7	16.7	16.7	16.7	16.7	0.4	8.9	8.0
General Industriales	15.7	17.0	16.8	16.9	16.8	16.9	0.8	8.6	7.9
Grandes Consumos	6.2	6.6	7.2	6.9	7.1	7.1	0.9	15.5	17.5
Cooperativas	4.0	4.3	4.2	4.2	4.2	4.2	1.3	6.0	5.1
Gobierno Nacional	11.7	12.1	12.4	11.8	12.5	12.1	-2.6	1.4	-27.1
Alumbrado Público	14.4	15.7	15.7	15.7	15.7	15.7	0.0	8.9	-1.7
Servicio de Agua	11.4	12.4	14.3	11.6	11.5	11.7	1.5	-7.9	-32.9
Total	8.6	8.7	9.0	8.7	9.1	8.8	-3.1	4.2	4.8

Fuente: División Presupuesto y Estadísticas, Empresa Provincial de Energía de Córdoba

TARIFAS FINALES A USUARIOS DEL GAS

Provincia de Córdoba. En centavos/m³ y sin impuestos.

Categoría	Año 2001				Año 2002	Variación %	
	Enero 01- Abril 01	Mayo 01- Junio 01	Julio 01- Octubre 01	Octubre 01- Diciembre 01	Enero 02- Abril 02	Abril 02/ Abril 01	Abril 02/ Abril 01
Residencial	Cargo fijo (\$)	8.3	8.3	8.3	8.3	0.0	0.0
	Cargo por m3	0.1	0.1	0.1	0.1	4.0	0.0
Servicio General "P"	Cargo fijo (\$)	11.7	11.7	11.7	11.7	0.0	0.0
	Cargo por m3 0-1000 m3	0.1	0.1	0.1	0.1	4.1	0.0
Servicio General "G"	Cargo por m3 1001-9000 m3	12.4	12.7	12.7	12.2	0.0	-1.7
	Cargo por m3 más de 9000 m3	11.5	11.8	11.8	11.2	0.0	-1.8
	Cargo fijo (\$)	10.7	10.7	10.7	10.7	0.0	0.0
	Cargo por m3/día *	82.3	82.3	82.3	82.3	0.0	0.0
Grandes Usuarios	Cargo por m3 0-5000 m3	7.9	8.2	8.2	7.7	0.0	-2.7
	Cargo por m3 más de 5000 m3	7.4	7.7	7.7	7.2	0.0	-2.9
	Cargo fijo (\$)	11.3	11.3	11.3	11.3	0.0	0.0
	Cargo por m3/día FD *	50.3	50.3	50.3	50.3	0.0	0.0
Subdistribuidores	Cargo por m3 ID	7.7	8.1	8.1	7.5	0.0	-2.8
	Cargo por m3 FD	7.8	8.1	8.1	7.6	0.0	-2.8
	Cargo por m3/día FT *	45.2	45.2	45.2	45.2	0.0	0.0
	Cargo por m3 IT	7.2	7.5	7.5	7.0	0.0	-2.9
	Cargo por m3 FT	7.3	7.6	7.6	7.1	0.0	-2.9
	Cargo fijo (\$)	10.7	10.7	10.7	10.7	0.0	0.0
Expendedores GNC	Cargo por m3	8.3	8.6	8.6	8.0	0.0	-2.6
	Cargo fijo (\$)	12.4	12.4	12.4	12.4	0.0	0.1
Expendedores GNC	Cargo por m3	9.0	9.4	9.4	8.8	0.0	-2.3

Notas: Para mayor detalle de cada categoría ir a nota de pie de cuadro de Ventas de gas por tipo de usuario. Las tarifas FD y FT requieren cargo por reserva de capacidad de transporte. * Cargo mensual por cada m³ diario de capacidad de transporte reservada.

Fuente: ENARGAS.

TARIFAS DEL SERVICIO DE AGUA POTABLE

Ciudad de Córdoba. Octubre 2002. En \$/m3, sin impuestos.

Servicio no medido	Vivienda tipo *(\$/mes)	12,21
Servicio medido		
Categoría A General **	Importe básico (\$/mes) *	12,21
	Exceso de consumo sobre el básico	0,28
Categoría B Comercial e Industrial	Clase I - Para usos de bebida e higiene	0,39
	Clase II - Como elemento de la actividad comercial o industrial	0,50
	Clase III - Como elemento fundamental del producto elaborado	1,02
Categoría C Especial, (no incluidos en categorías anteriores)		0,31
Agua para construcciones		1,28
Instalaciones provisionales o desmontables		0,47
Agua para riego y limpieza de calles (Municipalidad de Córdoba)		0,28
Carros aguadores		0,54
Agua en bloque		0,21

* Calculada usando los siguientes parámetros: Superficie cubierta y del terreno 100 y 400 m2 respectivamente, Tarifa por m2 \$0,02 y \$0,002; coeficiente zonal 1,15; coeficiente K 1,377; coeficiente E 1,81; importe mínimo \$ 7,44. ** La cuota mensual surge de la suma de los dos ítems detallados.

Fuente: Aguas Cordobesas S.A.

ÍNDICES DE PRECIOS

Ciudad de Córdoba y Gran Buenos Aires

Nivel general y capítulos	Año 2002											
	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Jun 02- Dic. 01	May02- Jun 02/ Jun01	Variación %			
Índice de precios al consumidor. Ciudad de Córdoba. Base 1986.												
Nivel General	3,344,623	3,511,496	3,674,578	3,862,604	3,947,691	4,027,244	1.3	46.4	1.3	46.4	45.1	
I.Alimentos y bebidas	2,898,817	3,090,315	3,265,620	3,556,260	3,662,948	3,820,454	2.3	72.5	2.3	72.5		
II.Indumentaria	1,807,462	1,870,380	1,973,026	2,048,001	2,088,961	2,076,427	3.3	32.1	3.3	32.1		
III.Art. para el funcionamiento del hogar	3,150,417	3,621,163	3,977,455	4,160,418	4,214,503	4,269,292	4.3	91.4	4.3	91.4		
IV.Gastos generales	4,530,692	4,672,043	4,847,437	4,949,233	4,993,776	5,008,758	5.3	31.7	5.3	31.7		
V.Vivienda	3,926,236	4,035,380	4,121,423	4,199,730	4,313,123	4,347,628	6.3	15.6	6.3	15.6		
VI.Muebles y artefactos del hogar	6,683,695	7,080,432	7,492,169	7,926,714	7,982,201	8,062,023	7.3	90.6	7.3	90.6		
Índice de precios al consumidor. Gran Buenos Aires. Base 1999.												
Nivel General	118.2	122.9	127.4	131.4	134.5	136.3	1.3	39.7	1.3	39.7	38.5	
I.Alimentos y bebidas	121.0	127.0	133.1	138.6	145.0	149.2	2.9	55.9	2.9	55.9	54.1	
II.Indumentaria	120.0	126.8	131.7	134.9	135.1	140.9	4.3	53.1	4.3	53.1	54.2	
III.Vivienda	101.8	103.4	106.7	107.1	110.7	110.7	-0.0	13.4	-0.0	13.4	11.8	
IV.Equipamiento y mantenimiento del hogar	129.0	134.5	138.7	142.8	144.3	144.5	0.1	51.2	0.1	51.2	50.2	
V.Atención médica y gastos para la salud	124.2	129.2	129.8	130.9	132.0	132.4	0.3	29.2	0.3	29.2	29.0	
VI.Transporte y comunicaciones	115.9	119.5	124.6	128.1	130.3	131.6	1.0	31.2	1.0	31.2	29.5	
VII.Esparcimiento	122.5	128.7	134.1	143.7	143.1	143.3	0.1	50.1	0.1	50.1	49.0	
VIII.Educación	100.9	102.0	102.9	103.5	103.9	104.2	0.3	6.6	0.3	6.6	6.5	
IX.Otros bienes y servicios	129.7	135.4	139.4	146.2	147.4	145.3	-1.5	40.5	-1.5	40.5	40.6	
Índice de Precios Mayoristas. Gran Buenos Aires. Base 1993.*												
IPIIM	161.6	181.6	197.1	206.2	216.6	221.7	2.3	121.2	2.3	121.2	114.5	
IPIB	157.7	177.9	193.7	202.8	212.8	218.1	2.5	126.6	2.5	126.6	119.4	
IPP	154.6	174.3	190.8	201.2	211.5	217.2	2.7	124.3	2.7	124.3	117.6	
Índice de Costo de la Construcción. Ciudad de Córdoba. Base 1986.												
Nivel General	2,463,448	2,558,757	2,639,025	2,762,597	2,826,734	2,862,970	1.3	31.2	1.3	31.2	30.7	
Índice de Costo de la Construcción. Gran Buenos Aires. Base 1993.												
Nivel General	114.4	119.6	124.2	128.1	131.2	132.8	1.2	39.8	1.2	39.8	39.1	
Materiales	136.2	146.3	153.5	158.9	161.7	164.2	1.5	70.2	1.5	70.2	68.9	
Mano de obra	94.1	95.1	97.2	99.4	102.8	103.5	0.7	11.1	0.7	11.1	10.7	
Gastos generales	105.0	107.3	111.0	114.4	118.7	120.3	1.3	24.5	1.3	24.5	23.0	

* El Índice de Precios Internos al por Mayor (IPIIM) mide la evolución de los precios de los productos de origen nacional e importado ofrecidos en el mercado interno. Los precios observados incluyen IVA, impuestos internos y otros gravámenes contenidos en el precio. El Índice de Precios Internos Básicos al por Mayor (IPIB) tiene igual cobertura que el IPIIM pero los precios se consideran sin impuestos. En este índice como en el IPIIM, las ponderaciones se han calculado considerando los valores de producción netos de exportaciones. El Índice de Precios Básicos del Productor (IPP) mide la evolución de los precios de productos exclusivamente de origen nacional; por lo tanto, no incluyen importaciones. Pero en las ponderaciones se ha considerado tanto la producción con destino interno como la destinada a la exportación. El tratamiento impositivo es el mismo que en el IPIB.

Fuente: Gerencia de Estadísticas y Censos, Dirección General de Función Pública, Secretaría General de la Gobernación de la Provincia de Córdoba, Indec Informa, INDEC.