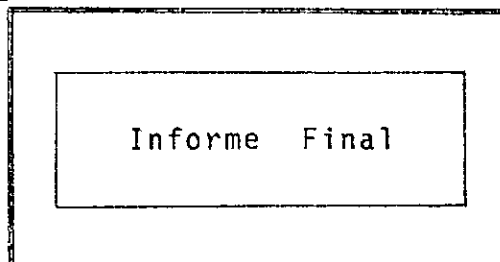


PLAN DE ASISTENCIA A LA COMERCIALIZACION
AGROPECUARIA

PROVINCIA DE TUCUMAN

CATALOGADO



0
H. 41121
VIS pl
VI

Cont. José M. Vernet
Dr. Carlos E. Steiger

Buenos Aires, 1984

INDICE

	<u>Págs.</u>
Introducción metodológica y equipo de trabajo.....	1
Area de expansión de la frontera agropecuaria.....	5
- Soja, sorgo y maíz.....	5
- Poroto.....	10
Area de oportunidad de la papa-semilla.....	12
Area de cultivo del limón.....	13
Area del mercado de concentración fruti-hortícola.....	15
Evaluación de resultados y formulación de bases para una política provincial de desarrollo y control de gestión del sector comercial.....	19
- Instituciones, funciones y roles de los agentes inter- vinientes.....	21
- Servicios de información de mercados.....	23
- Promoción de exportaciones.....	25
- Instalación de tecnología de procesamiento agro-indus- trial.....	34
- Acopio, carga, transporte y almacenamiento.....	39
- Crédito comercial.....	41
- Infraestructura comercial.....	42
ANEXO ESTADISTICO.....	44
* Sección I - Costos de producción del limón.....	45
* Sección II.....	60
1. Limón: producción.....	61
2. Limón: precios internos.....	67
3. Localización y consumo aparente del limón.....	70
4. Cítricos: destino de las exportaciones.....	73

5.	Aceite esencial de limón: exportaciones argentinas,	78
6.	Comercio mundial de limón y aceites esenciales.....	84
*	Sección III ~ Comportamiento histórico del tipo de cambio efectivo en la exportación del poroto,.....	96

INTRODUCCION METODOLOGICA Y EQUIPO DE TRABAJO

La especial característica de este trabajo, en lo referente a transferencia de tecnología comercial a los sectores productivos del área bajo estudio, implica en primer término la constitución de un equipo de trabajo en la región.

El mismo tiene por fundamento ser el receptor inicial de esta transferencia; además de ello, debido a su continuidad en la región, es el responsable a largo plazo de la consecución de las políticas instrumentales para el desarrollo regional.

Por otra parte, la constitución de este equipo con profesionales de la zona que se encuentran operando desde hace varios años en la problemática productiva regional, implica un enriquecimiento de experiencias que difícilmente se podría alcanzar con la constitución de un equipo con personal nuevo.

Bajo este criterio y en función de los problemas generales que se detectaron, se constituyó el equipo de trabajo en la zona, ~~según se indica más adelante.~~

El mismo puede en el futuro llegar a ampliarse, debido a que se estima la probable necesidad de incorporar personal del sistema bancario, a efectos de llevar a cabo el análisis de los créditos del sector agropecuario y especialistas de transporte y comercio, debido al problema de vías de comunicación por canales comerciales.

Como resultado de las reuniones de trabajo mantenidas con funcionarios y técnicos provinciales, se adoptó el siguiente método de trabajo:

1) Se definieron como objeto del presente estudio los siguientes productos:

- Soja, sorgo y maíz
- Poroto
- Papa semilla
- Limón.

2) En función de la experiencia en zona de cada uno de los participantes, se realizó un análisis de situación donde se determinó, según criterio y experiencia, la problemática de cada uno de los productos y los factores limitantes que deben ser sugeridos.

3) Se procedió a la comprobación de las hipótesis de trabajo, en base a datos secundarios, análisis e investigación directa.

4) La aceptación o rechazo de cada una de las hipótesis permitió la determinación de las variables críticas para el desarrollo regional y una jerarquización de variables en general.

5) Se procedió a realizar una investigación exploratoria sobre las variables críticas y a la recopilación de información productiva, industrial y comercial a fin de determinar los cursos de acción y las políticas a seguir.

6) En función de las conclusiones primarias obtenidas se decidieron cuatro áreas específicas de abordaje del trabajo a realizar:

a) Una general, denominada "expansión de la frontera agropecuaria", que está basada en la infraestructura comercial a nivel nacional del poroto y la expansión del sorgo, soja y maíz.

b) Un "área de oportunidad", en la que la provincia va a manejar la producción que concierne a la reciente "zona de papa semilla" desarrollada en Taffí del Valle y en la parte del Aconquija lindante con Catamarca.

c) El "área del limón", producto del que la provincia de Tucumán es la primera productora y la responsable de la política exportadora del mismo.

d) El "área del mercado de concentración fruti-hortícola".

Cabe destacar que estas cuatro áreas específicas de trabajo constituyen el núcleo argumental sobre las cuales gira la presente investigación.

El seguimiento y supervisión de la operación, como así también la evaluación de los resultados, permitirá la formulación de programas futuros de acción y la enunciación de políticas para el sector.

El desarrollo del referido núcleo argumental ha seguido los siguientes lineamientos:

1. Situación existente y prevista para cada uno de los productos elegidos.
2. Planteo de estrategias de desarrollo comercial.
3. Gestión de puesta en marcha y operación.
4. Evaluación de resultados y formulación de bases para una política provincial de desarrollo y control de gestión del sector comercial agropecuario.

EQUIPO DE TRABAJO

Lic.	JUAN BRUNET	Secretaría de Comercio, Industria y Minería	Asesor Técnico
Lic.	RAUL TORRES	Secretaría de Agricultura	Director
Lic.	RAFAEL LOPEZ GUZMAN	Dirección de Economía Agraria	Director
Lic.	HORACIO GOTARDI	Dirección de Comercio	Director
C.P.N.	FRANCISCO SALAS	Dirección de Comercio Exterior	Director
C.P.N.	CESAR RANGEL	Dirección de Estadística	Director

AREA DE EXPANSION DE LA FRONTERA AGROPECUARIA

En el tratamiento de este tema existen dos enfoques básicos:

- a) Los productos de comercialización rutinaria y reglamentados comercialmente en la República Argentina a través de la Junta Nacional de Granos, como ser la soja, el sorgo y el maíz, y
- b) El poroto.

Soja, sorgo y maíz

La provincia de Tucumán carece de canales comerciales apropiados para la salida de estos productos y correlativamente, sufre una suerte de aislamiento debido a la falta de buenas comunicaciones con los centros consumidores,

Durante el transcurso de la investigación se ha podido comprobar que en el Ministerio de Economía de la Nación se ha avanzado notablemente en cuanto a la posibilidad de habilitar un puerto seco para las zonas de Salta y Tucumán. El mismo consistiría en la recepción, por parte de la Junta Nacional de Granos, de cereales a valor dársena, lo que contribuiría a un mayor equilibrio regional y redundaría en una mayor justicia por parte del Estado, en la consideración de las distintas regiones económicas del país.

Ocurre que el retraso en la ocupación del recurso natural en la zona norte del país se debe al aislamiento de carácter comercial generado por la implantación sistemática de políticas uniformes y unitarias en el país, que no han contemplado a estas áreas marginales.

Históricamente, la política nacional aplicada en la Argentina es única, ya que no está basada en objetivos que contemplen las características de cada una de las regiones. Estas consideraciones abarcan también a la política general de incremento de las

exportaciones, donde Tucumán tiene un rol protagónico que desempeñar. No se puede esperar que la Nación investigue por sí misma y resuelva el problema de las áreas marginales. Por el contrario, las áreas marginales deberán ser, a partir de ahora, protagonistas y directoras de su propio crecimiento y desarrollo, debiendo proponer las herramientas y evaluar los resultados obtenidos. Este planteo implica introducir, dentro del área de expansión de la frontera agropecuaria, el concepto de marginalidad que produce la variación de los preconceptos de eficiencia económica que normalmente se utilizan.

Por ejemplo, debiéndose pagar un flete entre Tucumán y Buenos Aires, el enfoque tradicional interpreta que se está subsidiando en un 10% a la soja, al trigo, al maíz o al sorgo. Pero si se está subsidiando el 10%, también se está obteniendo una producción que no se hubiese obtenido, donde el Estado Nacional tiene una retención del 25%. Entonces, desde el punto de vista marginal se obtiene un reintegro del 15% por retención de la exportación directa, además de significar ello la introducción de divisas, con su correspondiente efecto multiplicador, dentro de la economía general, para esas áreas marginales.

Si se toma en cuenta que toda expansión de la frontera agropecuaria en función de los mercados externos es una conquista de divisas para el país y para una región en especial, se concluye que de aplicarse una política en este sentido, Tucumán recibirá una sumatoria de ingresos adicionales en función de los mercados internacionales, que posibilitará un apreciable grado de desarrollo de su producto bruto provincial. El mismo no se producirá en función de una ausencia de demanda, dentro de una superestructura legal establecida, sino que se generará por la creación de un nuevo aparato de leyes y reglamentos, es decir una nueva estructura legal, que facilite tal grado de desarrollo.

No se trata ésta de una modificación en el aparato productivo sino de tipo comercial, legal y económico; que deberá estructurar se desde este equipo de trabajo. El plan piloto debe formular una

política de expansión de la frontera agropecuaria y evaluar el impacto a distintos grados de esta política de traslado de precios que se daría en el producto bruto de Tucumán, y éste es el proceso que se encara a partir de este momento.

Debe entenderse que son las variables de tipo económico-comercial las que posibilitarán el despegue de la región. En virtud de este concepto básico, se han discutido dentro del equipo los parámetros de análisis, habiéndose llegado a una nueva etapa de reconceptualización y profundización necesaria porque, si se aplican los parámetros tradicionales de la economía nacional, correspondientes a la pampa húmeda, a una zona marginal, se reiteran los graves errores históricos que se han observado hasta el momento.

Es decir, que es necesario transformar los lineamientos de los análisis económicos tradicionales, que han tendido a una evolución de carácter concéntrico en relación al puerto exportador y la zona agraria tradicional. De continuarse con semejante política económica, la irradiación de los efectos del puerto exportador no alcanzaría en el largo plazo a la provincia de Tucumán. Por lo tanto, es menester plantearse una política diferencial, y es allí donde entra a jugar el concepto de marginalidad económica, que se basa en que la producción que se realiza en una región marginal debe estar apoyada por medidas adoptadas por el Estado Nacional, sin las cuales tal producción prácticamente no existiría. Tomando este criterio, se desarrolló la teoría de que la inversión del Estado se realizara en el sector comercial, es decir, proponer acciones del Estado con vistas a la transformación de los precios para el sector productor. En síntesis, lo que se pretende es poner el puerto de Buenos Aires o de Rosario a una distancia de 250 km de la provincia de Tucumán.

Se plantea entonces el problema de determinar dónde se halla la tasa de retorno del Estado. La respuesta a este interrogante se encuentra en que la misma se da por la vía del excedente de exportación generado en la región, la obtención de divisas, la retención que el propio Estado realiza sobre las mismas -del orden del

25%-, su efecto multiplicador dentro de la economía argentina -que se traduce en un incremento del producto bruto- y, en fin, en la recaudación fiscal que se realiza sobre este producto bruto.

Tomando como base a estos conceptos generales, se pasó a encarar la elaboración de las herramientas con que se debían "provincializar" los mismos, para facilitar el camino hacia el desarrollo deseado.

Tradicionalmente se ha trabajado en función de herramientas de naturaleza física, como ser la construcción de silos, de canales de riego, obras de drenaje, caminos, el otorgamiento de créditos para compra de maquinarias, etc. Pero el nuevo enfoque propuesto implica la "provincialización" de las políticas y de los instrumentos, acordes al manipuleo de los productos; supone generar una serie de mecanismos que apunten a lograr la transferencia de precios con mayor fluidez desde el puerto de exportación hacia el sector productivo, para lo cual se requiere la instrumentación de condiciones diferenciales de política económica.

Tales medidas abarcarían, por ejemplo, la instalación de una bolsa de cereales en la ciudad de Tucumán, la cual concentraría las operaciones de compra-venta de los cereales que produjera el área de expansión de la frontera agropecuaria.

Los compradores de los molinos aceiteros, que en este momento están comprando por campo o bien tienen representantes para la compra, actuarían directamente dentro del contexto de la bolsa de cereales. Esto significaría una reducción del 3 al 4 % del valor del producto, que sería descontado del costo de comercialización, lo cual equivaldría a un incremento del precio para el productor, en esa misma proporción.

Por otro lado, dicha bolsa de cereales presentaría la ventaja de poder instalar en ella un laboratorio de análisis, como poseen algunas, para certificar la calidad de los productos en entrega y despacho. Como es sabido, la calidad de los productos genera bas-

tante deformación en los precios, ya que, debido a la transparen-
cia del mercado de cereales, la diferencia en los precios en sí
se produce en la quita por calidad de producto (humedad, grano par-
tido, impurezas, etc.)

Debido a los volúmenes operados, una bolsa de cereales es una
iniciativa de muy difícil implementación, teniendo en cuenta el gra-
do de eficiencia que es deseable alcanzar. Pero si se considera
la posibilidad de lograr la salida de la producción por el puerto
de Antofagasta, así como la viabilidad del proyecto de empresa in-
terprovincial para la compra y supervisión de vagones de ferroca-
rril, la creación de la bolsa de cereales se vería avalada por en-
contrarse dentro de un contexto más orgánico y planificado de des-
arrollo.

En este sentido, como se ha propuesto a la provincia de Salta,
se ha concluido que es muy factible la utilización del crédito o-
torgado por el Banco Interamericano de Desarrollo para la compra
de vagones ferroviarios, la que podría ser efectuada por una empre-
sa interprovincial del norte argentino, sería la propietaria de
los mismos y tendría la facultad de coordinar su uso en relación a
la saca de la producción. Esta acción daría lugar a un mayor apro-
vechamiento de la infraestructura física existente y evitaría una
mayor inversión en ese rubro.

En consecuencia, este Consultor se ha puesto en contacto con Fe-
rrocarriles Argentinos y con los gobiernos de Salta, Tucumán y Cha-
co, para exponer el plan que, se estima, puede brindar excelentes
posibilidades de crecimiento a la región. Se ha pensado en la con-
veniencia de utilizar a Taíí Viejo para la construcción de los va-
gones, por intermedio de empresas privadas, previo acuerdo con Fe-
rrocarriles Argentinos y con contrato asegurado de la compra de
los mismos por las provincias mencionadas.

Toda la problemática de la expansión de la frontera agropecua-
ria requiere que se desarrolle eficientemente el manipuleo de los
productos obtenidos. En la provincia de Tucumán se ha trabajado
en el mejoramiento de la producción, abordado el aspecto genético

-hay instituciones específicas para ello-, pero no se ha avanzado hacia la obtención de una mayor eficiencia y economía para la colocación, en las mejores condiciones posibles, de los productos provinciales en los puertos de destino.

Se estima que es necesario que provincias como la de Tucumán, que poseen economías regionales y a la vez marginales, encaren ur gentemente el tema de ingeniería de transportes y el manipuleo de productos, el que perfectamente podría canalizarse a través de un centro de estudios especializado en esas áreas. Incluso, tales es pecializaciones podrían constituir materias en cursos de postgrado, sobre todo los temas de manipuleo, colocación y transporte de productos, en especial de cereales.

Poroto

Este producto es 100% exportable y su mayor producción se da en la provincia de Salta. No obstante, Tucumán debe presentarse a las autoridades nacionales, conjuntamente con la mencionada provincia, para generar una política nacional del poroto.

Tucumán presenta la particularidad de que en dicha provincia existe una serie de instituciones relacionadas con el producto, que actúan en forma independiente entre sí. Ello hace necesario que, en primer lugar, se encare su coordinación para definir una políti ca unificada a nivel provincial y recién luego de haberse logrado esto se encare la negociación con la provincia de Salta, para luego plantear la política conjunta de alcance nacional.

Ocurre que si bien muchos productos agrícolas argentinos dependen de mercados externos, éste es quizás el único en que se registra una ausencia total de demanda interna y, por lo tanto, el mismo se presenta como un perfecto "corredor de exportaciones" o pro ducción para exportación, modelo atípico en nuestro país.

La falta de productos sustitutivos rentables en las explotaciones agropecuarias provinciales y la extensión de tierras libres para la incorporación a la agricultura, transforman al poroto en un producto estratégico para el desarrollo y consolidación regionales.

Es importante destacar que cuando un producto se exporta totalmente, como en este caso, lo realmente exportado, en cierta forma, son los componentes de la estructura de costo del producto y de los servicios comerciales de colocación del mismo en el extranjero y es en base a ellos que se debe estructurar la política de desarrollo y de promoción de exportaciones del sector dependiente del producto en cuestión. Es decir, que al exportar poroto, con él se exportan también máquinas, herramientas, instalaciones, mano de obra, combustibles, etc., y a ellos debe referirse el régimen promocional que se aplique.

Se percibe claramente, entonces, la necesidad de un cambio en la política nacional sobre promoción. Es objetivo del presente trabajo dejar sentado como precedente a los estudios que demuestran la necesidad de reintegro a la exportación de porotos en general, en vez de los derechos que en estos momentos tributan como resultado de una política injusta. Este es un objetivo que debe tener presente la provincia para lograr un más alto desarrollo del sector.

AREA DE OPORTUNIDAD DE LA PAPA-SEMILLA

En este tema existe oposición de enfoques, en lo que se refiere a tecnología, entre la Estación Experimental Obispo Colombres y el INTA.

Este último organismo propone la zona del Aconquija, en la provincia de Catamarca, donde se hallan en cultivo no menos de 1000 hectáreas. La Estación Experimental, en cambio, hace tiempo que está operando en colaboración con el sector de extensión de la Dirección de Agricultura de Tucumán, pero en la región de Taffi.

La producción de papa-semilla podría alcanzar, en una primera aproximación, un producto bruto de venta de alrededor de 15 a 18 millones de dólares, suma que refleja la importancia que tiene para la región dentro de los productos hortícolas.

Es necesario destacar que la papa-semilla, si bien es un producto de origen agropecuario, es también un insumo para este sector; y en los productos básicos de insumo agropecuario, el origen es el que reviste la mayor importancia, no así el semillero o la marca (ejemplo: manzanas de Argentina, manzanas de Sudáfrica, etc.).

Naturalmente, el problema del origen conlleva a una norma y su supervisión general de los comercializadores, pues la falla en los actos comerciales de algunos de éstos -que a veces son a la vez productores- podría perjudicar la imagen e incluso los ingresos del resto del sector.

Por lo tanto, el Estado, a través de su poder de policía, deberá desarrollar los sistemas de control pertinentes para que ello no ocurra. Es decir, la salida de la producción, por ser de origen tucumano, debería tener un sistema de control por parte de la Dirección de Comercio de la Provincia, en cuanto a las condiciones de calidad y remesas de partidas a los mercados nacionales, jerarquizando y sobrevaluando las producciones tucumanas.

AREA DE CULTIVO DEL LIMON

Si bien la provincia de Tucumán es la exportadora por excelencia de limón, el producto que mayormente se exporta, más que el limón fresco, es la esencia de limón. Tucumán tiene asentada en su territorio la mayor industria productora de esencia.

La producción de limón corresponde ser analizada a partir de la comercialización en fresco y de la comercialización de jugos cítricos.

Si bien en valores económicos la producción de limón se destina en un 70% a la comercialización en fresco y el resto a aceites esenciales, en volumen de producción la absorción de materia prima para la elaboración de aceites esenciales y jugo de limón representa un 50%.

Ello significa que la demanda externa regula, por su presencia o su ausencia, los precios del mercado interno. Pese a que el limón va al mercado interno como producto fresco, los precios dependen de los flujos de colocación en el mercado internacional. Será necesario entonces contar con un ente coordinador de la planificación de las demandas internacionales a través de las consejerías comerciales argentinas, con el objeto de ir regulando la demanda internacional sin perder participación en la misma. Asimismo, deberá estudiarse una ley de promoción regional de desarrollo de la comercialización de limón fresco hacia los mercados de mayor desarrollo de contra-estación, como son EE.UU., Canadá y Japón.

Tucumán, por otro lado, tiene la posibilidad de lograr una salida comercial por el puerto de Antofagasta, que la coloca en una situación de privilegio para la comercialización de frutas por esté puerto. En vista de estas potenciales ventajas, la provincia de Tucumán debe pasar a coordinar las políticas que tradicionalmente se practicaron y aplicaron por medio de entes autárquicos y en base a metodologías independientes unas de otras. Esta coordinación y definición de objetivos configura un plan piloto que se deberá experimentar, tendiente a consolidar una política provincial a partir de productos de desarrollo, vale decir, una política co-

mercial en base a productos y no en función de regiones,

Ocorre que Tucumán, en el caso del limón, presenta la misma problemática que se advirtiera en el caso del poroto: la existencia de un conjunto de instituciones que actúan en forma independiente, por lo que se hace necesario un cambio en la política nacional para el sistema de promoción de exportaciones.

Tanto el limón como el poroto están actualmente exportando impuestos internos y ninguno de los dos productos incide en el costo de vida interno, motivo por el cual ambos merecerían tener una política exportadora de atracción de divisas y de desarrollo regional, debiendo tener en consecuencia un reembolso por los impuestos internos que pagan, para no exportar burocracia en forma de impuestos internos y en forma de precios de exportación.

Esta es la gran tarea a que deberá abocarse el Estado provincial, para tener un rol dinamizador en cuanto a los cambios de las condiciones de la superestructura comercial, dada la imposibilidad de acción de los entes gremiales particulares, los cuales se hallan dispersos y atomizados en su actividad productora.

AREA DEL MERCADO DE CONCENTRACION FRUTI-HORTICOLA

De acuerdo al estudio realizado en el año 1978 (CFI - J. M. Ver net) el mercado fruti-hortícola de Tucumán abastece no solamente a la ciudad capital, sino a toda la provincia. Su función básica reside en la introducción de productos de otras regiones productoras del país, como por ejemplo las zonas de Corrientes, Mendoza, Río Negro, La Plata, Bahía Blanca, etc., hacia la ciudad de Tucumán en diferentes períodos del año. Vale decir, que este mercado cumple con la finalidad de abastecer la cantidad de productos que la población provincial necesita para su alimentación durante todo el año.

Las formaciones de tipo político y a nivel institucional de la provincia de Tucumán, han dado una alta participación, en el problema del mercado, al sector productivo. Este sector atraviesa por dificultades, en lo que se conoce como sistema de venta de hoja fresca, vale decir de los productos de quinta en los períodos de cosecha. El volumen de comercialización de lo producido en la provincia, dentro del mercado tucumano, no llega ni tan sólo al 15% del total comercializado. Este dato ratifica una vez más las características del mercado, centralizadas en su papel de abastecedor.

Los mercados de abastecimiento tienen como función primordial asegurar justamente el abastecimiento de la población. El problema de seguridad que ello origina consta de tres aspectos distintivos: a) la provisión permanente de productos; b) la calidad y la sanidad de los mismos; y c) la eficiencia del sistema comercial en relación al costo de vida; este último aspecto es muy importante en este tipo de productos, porque la población que mayormente los consume es la de menores recursos.

Es por ello que la problemática del mercado de Tucumán debe abstenerse de adoptar iniciativas similares a las encaradas con otros mercados existentes en la República Argentina, porque constituye el

único caso en que un mercado localizado en una ciudad abastece a toda la provincia; en segundo término porque, hallándose ubicado en una zona productiva, su función principal es la del abastecimiento, debido a la densidad de población de la provincia de Tucumán.

El mercado agrupa a distintos sectores que representan a diferentes intereses. El más importante de ellos es la Municipalidad de la Capital, que posee en esta obra pública dos fuentes básicas de ingresos: a) la de las tasas y alquileres que cobra por el local donde se halla instalado el mercado, cuyo producido queda para la misma ciudad, sin aportar al régimen de coparticipación municipal que es donde debiera ser recaudado; y b) como fuente de trabajo para una apreciable cantidad de empleados municipales, que están aferrados a la existencia del mercado dentro de la órbita municipal.

Por otra parte, los comerciantes que actúan dentro del mercado como introductores tienen también figuras híbridas de productores-introductores. En la República Argentina, el comerciante es considerado como un intermediario parasitario en la relación producción-consumo, en lugar de ser considerado como quien presta un servicio, lo cual constituye una apreciación prejuiciosa de la población y bloquea todo análisis objetivo.

Los productores, a su vez, pueden llegar, a través de sus agrupaciones gremiales o cooperativas, a ejercer poder sobre el sistema comercial, que si bien no va a ser operado por ellos mismos va a ser condicionado para obtener una mayor capacidad de negociación frente al sector comercial.

Evidentemente, la solución para todos los problemas enumerados precedentemente se encuentra en la organización de un mercado que se adapte a las necesidades de la ciudad de Tucumán, y esté adecuado a las actuales normas de comercialización y al grado de desarrollo que poseen los sistemas comerciales existentes en la provincia. Sería ilógico generar un mercado que esté aislado de las pautas que se siguen normalmente, por más moderno y avanzado que éste fuere.

De acuerdo con el estudio realizado en el año 1978, este mercado debería contar con una superficie de 10,000 m², o sea una hectárea cubierta. Habría que entregarles a los comerciantes el piso y el techo, con los servicios de teléfono, gas, energía y agua, en la puerta del mercado. Ya con esto, el Estado estaría en condiciones de habilitar un mercado de características provinciales, que actuaría por coparticipación y bajo la égida de la División de Comercio de la Provincia de Tucumán, que es la encargada de reglamentar las normas generales de comercialización dentro de la provincia.

Las obras a realizar en el resto de terreno libre, deberían ser encaradas por los propios comerciantes, ya que no sería justo que el Estado realizara inversiones para que los comerciantes tuvieran sus propios locales, adoptándose un régimen similar al de los parques industriales: régimen de propiedad con limitación del derecho de transferencia.

La sociedad administradora del mercado debería ser de tipo mixta, en la cual los comerciantes abonarían el importe correspondiente a sus locales y encararían diversos equipamientos dentro del mercado (galpones, frigoríficos, etc.), que serían desarrollados por ellos mismos; el Estado, por su parte, garantizaría la plaza defendiendo los intereses de los productores y asegurando la expansión del mercado, para evitar la especulación, el cierre o la falta de locales.

Estos criterios, que fueron consultados con el Secretario de Comercio e Industria de la provincia de Tucumán, surgieron de la primera entrevista mantenida con el señor Gobernador, con el Secretario de Agricultura y con el Ministro de Economía.

Todo mercado afecta, de uno u otro modo, a las organizaciones de una región dada. En el de la provincia de Tucumán tienen participación: el Estado provincial, los municipios, la Asociación "A-mas de casa", en defensa del costo del nivel de vida, y la representación gremial de los trabajadores, en la defensa de sus salarios y del costo de la vida.

En vista de todos estos elementos, se decidió realizar una serie de consultas encaminadas a la formación de un consejo asesor para constituir definitivamente la sociedad del mercado y proceder a su inmediata implementación.

Se estima que a partir de la constitución de este consejo asesor se podría entrar rápidamente en la etapa de licitación, contando con el aval de instituciones representativas a nivel social, afectadas por esta obra de infraestructura comercial.

Corresponde destacar que la figura del mercado concentrador fruti-hortícola puede llegar a constituirse en una poderosa herramienta del gobierno provincial, en la lucha contra el alza injustificada del costo de vida, además de ser un regulador de la calidad de los productos, donde cobren importancia los temas sobre habitualidad y seguridad de provisión de productos perecederos.

EVALUACION DE RESULTADOS Y FORMULACION DE BASES PARA UNA POLITICA PROVINCIAL DE DESARROLLO Y CONTROL DE GESTION DEL SECTOR COMERCIAL

Luego de diez meses de trabajo en la provincia de Tucumán atendiendo al sector primario en su aspecto comercial, se ha arribado a la siguiente conclusión general: Tucumán constituye un polo de desarrollo de la región NOA y como tal, ha efectuado una acción comercial que ha abarcado a las provincias de Catamarca, Santiago del Estero, Salta y parte de Jujuy. A medida que han ido evolucionando los sistemas de comunicación y transporte, cada una de las provincias mencionadas fue convirtiéndose en una suerte de subcursal, de subpolo comercial, independizándose de ese modo de la intermediación de Tucumán en el aspecto comercial y procediendo a realizar operaciones más directas con los grandes centros de importación y exportación. De cualquier manera, la experiencia que ha adquirido este Equipo de Trabajo con las provincias del Norte, ha evidenciado que Tucumán sigue manteniendo una considerable influencia en toda la zona, siendo la que posee mayor grado de desarrollo comercial, sobre todo en su ciudad capital; en este sentido, por desarrollo comercial se entiende el número de agentes comerciales que operan en el mercado.

En el resto de las provincias que conforman el NOA, el Estado está actuando orgánicamente para generar un desarrollo económico basado en el mayor uso de tecnología y eficiencia comercial en los canales correspondientes. En la provincia de Tucumán, en cambio, se advierte una atomización general del aparato estatal y una actitud más administrativa y burocrática de los funcionarios, contraria a la apuntada para el resto de las provincias. Si bien no se pretende establecer juicios de valor a partir de lo anteriormente expresado, conviene dejar señalada esta diferencia, a nivel puramente comparativo, entre Tucumán y las restantes provincias del NOA.

Parece evidente que el proceso político por el cual ha atravesado

do la provincia de Tucumán, ha generado un sistema de censura dentro del aparato del Estado que ha llevado a los funcionarios a realizar tareas meramente administrativas, no conflictivas, dejándose el desarrollo regional en manos privadas. Se advierte, durante este período, la inexistencia de una política concreta y coherente en el desarrollo económico, pese a la innegable idoneidad de los funcionarios, a sus incuestionables aspiraciones de que se logre el desarrollo regional, y al efectivo grado de pertenencia que experimentan por la provincia. A pesar, se reitera, de todos estos factores favorables, las autoridades no han contado con herramientas suficientes ni con libertad de interacción entre el aparato estatal y el medio privado como para que tales aspiraciones de desarrollo se vean plasmadas en una acción de gobierno concreta y propulsora del mismo.

Se observa en el territorio tucumano y su área de influencia -que excede los límites políticos provinciales-, el accionar de los agentes económicos en función de políticas nacionales y no en base a una concreta política regional, que tienda a influir sobre las nacionales para favorecer el desarrollo de su propio sector. Tal circunstancia se ve agravada, a su vez, por una configuración de instituciones y funciones de carácter nacional que no responden al mismo tipo de políticas y de mandos que los niveles provinciales o los particulares.

Es decir que se asiste a un desarrollo económico que carece de coordinación y de planificación y que se caracteriza por el acomodo espontáneo, táctico y estratégico de cada uno de los individuos actuantes en estos sectores, a las diversas situaciones en un sentido coyuntural. Lo cierto es que la política regional se basa en la carencia de una política regional.

Instituciones, funciones y roles de los agentes intervinientes

La definición de las instituciones, así como las funciones y los roles de los agentes intervinientes en el desarrollo económico, revisten fundamental importancia en la política de desarrollo comercial planteada para la provincia de Tucumán, ya que ella se basa en el establecimiento de la coordinación de todas las instituciones públicas: municipales, provinciales y nacionales que actúan en todos los aspectos (comercialización, producción, industrialización, legislación, etc.), relacionados con un producto de terminado, para poder llevar a cabo en la provincia una política por producto.

Las orientaciones sectoriales adoptadas hasta el momento, relativas a transporte, colonización, crédito y desarrollo industrial, fertilización, inseminación, no permiten la evaluación de los resultados de las mismas sobre un determinado producto, lo que sí es posible con el enfoque propuesto.

Evidentemente, la provincia de Tucumán necesitará concientizar convenientemente la necesidad de formular y aplicar una política cuantitativa y cualitativa por producto. Una política que, por me dio de determinadas herramientas y procedimientos, permita evaluar su resultado a través de la evolución de ese aspecto específico. Allí se encontrarán contenidas las medidas que habrán de adoptarse por sectores. Para ejemplificar, podría hablarse de la política de transporte del limón, de la del poroto, el pimentón, la papa, los productos hortícolas y la de los cereales, todas las cuales configurarían un aspecto de la política de transporte general, en lo referido a vías de saca de la producción provincial hacia mercados extralocales.

El enfoque centralizado en un producto requiere de un coordinador con poder institucional para armonizar las cuestiones sectoriales en función de la política por producto; para ello será necesario contar con una legislación específica.

Pero también se debe tener en cuenta que es menester concretar, mediante una negociación entre las distintas instituciones y organismos intervinientes que inciden en el desarrollo del producto, la cesión de parte de sus espacios habituales a la función de coordinación. Nótese que no se habla de ceder la tarea, sino de posibilitar la supervisión necesaria para que la política por producto sea eficaz.

La coordinación a que se hace referencia deberá estar a cargo del gobierno provincial y ser negociada con las demás instituciones, ya sean éstas públicas o privadas. En Tucumán se cuenta con la existencia del INTA y la Estación Experimental Obispo Colombres, que compiten entre sí en vez de complementarse; las secciones de Comercio Interno y Comercio Exterior, dentro del ámbito de la Secretaría de Comercio; entidades privadas que constituyen la Cámara del Limón, la Cámara de la Papa, la Cámara de Consignatarios, Comerciantes y Productores del Mercado, la Cooperativa de Auténticos Productores, etc. Como se advierte, no hay necesidad de crear instituciones, ya que éstas existen, sino de armonizarlas para lograr una mayor eficiencia.

En cuanto a los roles que competen a cada una de ellas, los mismos surgirán de la evaluación permanente de las políticas aplicadas, para ir adecuando y precisando los roles que comprenderán a cada uno de los agentes intervinientes en la política por producto.

EL rol significa, dentro de una política general, el énfasis que se le asigna a una función dada. Algunos tendrán poder de policía del Estado; otros serán los impulsores del desarrollo.

La precisión de los roles de los agentes intervinientes se considera parte fundamental del reordenamiento comercial de la provincia de Tucumán. En el mismo, los técnicos estatales deberán encontrar los mecanismos apropiados para poder integrar esta política. El primero de tales mecanismos es el de la coordinación de los propios departamentos del Estado, que se hallan en estos momentos actuando aisladamente unos de otros. Si el Estado no logra coordinar los distintos departamentos que lo componen, mal puede llegar a in-

cidir positivamente en el medio. Si, en cambio esta coordinación se hace posible y efectiva, estará en condiciones de ejercer una acción facilitadora del desarrollo regional, contribuyendo a su transformación.

Servicios de información de mercados

Lo relacionado con este tema se debe considerar en referencia a cada producto por separado. Puede decirse que la información de mercado es la que los agentes económicos y comerciales adquieren a través de sus propios canales comerciales; en otros términos, constituye lo que los operadores conocen por sí a través de su acción dentro del mercado. Por lo tanto, no existe un servicio de información de mercados que sea general y que sirva como elemento de ordenamiento y planificación de los agentes comerciales que se hallan en otros sectores de los canales comerciales -es decir, productores que actúan a través de intermediarios-.

Dentro de los servicios de información de mercado, debe distinguirse lo que corresponde al sector fruti-hortícola del mercado regional, es decir los precios logrados en el mercado regional, que importan más a las amas de casa que a los propios productores; orientan al productor regional, pero son importantes para el control de la canasta familiar. Este servicio de información de mercados está comprendido en la ley de mercados de abastecimiento de interés nacional y debería ser colocado prontamente en el mercado de Tucumán, lo cual no resulta difícil, dadas sus características y por disponer ya de estudios realizados sobre el tema.

EL servicio de información de mercados puesto a disposición de las amas de casa, permitiría el control de los márgenes de comercialización con respecto a calidad y cantidad de productos. Esto puede actuar como un factor de defensa del estandard de vida en la región.

Para que este servicio de información de mercados opere, deberán puntualizarse no solamente el producto y el precio medio, como suele hacerse -máximo y mínimo-, sino que también deberá indicarse el tipo y la calidad del producto, su procedencia y su precio.

Por otro lado, en cuanto a los productos hortícolas susceptibles de ser comercializados en Buenos Aires, debería generarse una repetidora de la información que ofrece el Mercado Central de esa ciudad, sobre los precios logrados por los productos tucumanos en el mismo; los precios se llevan allí día por día, de acuerdo a los distintos productos, su calidad y su procedencia; estos registros deberían ser difundidos a través de los medios normales de comunicación que posee la provincia: periódicos, radio y televisión, en el período de oferta de los productos de la región en Buenos Aires.

También debe consignarse en este punto lo referido a los productos exportables: poroto y limón. Para obtener mejores servicios de información de mercados para los mismos, se hace necesario un desarrollo de infraestructura en la Dirección de Comercio Exterior de la provincia, la que debe estar conectada por medio de un sistema de télex, directamente con los mercados internacionales receptores de los productos. Tal conexión no debe operarse solamente en el momento de la exportación, sino durante todo el año, a fin de obtener un detalle pormenorizado de las tendencias que presenta el mercado. Para ello, la Secretaría de Comercio Exterior de la provincia necesita ser provista de un télex y de mayor personal del que dispone actualmente, porque con la estructura de personal y las condiciones físicas actuales, es imposible que lleve a cabo este tipo de tarea.

La información de mercado así obtenida debería ser organizada en dos aspectos: en lo referido a la demanda del producto en el mercado internacional, gestión que debe realizarse a través de la Secretaría de Comercio Exterior, de la Dirección de Promoción Comercial y de los Agregados Comerciales argentinos; y en lo relativo

a las tendencias y a las expectativas de producción en el hemisferio Norte, cuyas cosechas coinciden con el momento en que aquí se planifica la producción y se procede a la siembra; ello con el objeto de establecer el perfil de la oferta y el excedente.

De esta manera, los productores locales contarían con una evaluación de la situación internacional, adelantándose a los acontecimientos en seis meses, lo que les permitiría organizar mejor sus programas con respecto a siembra, procesamiento, industrialización y compra de insumos.

En cuanto a los cereales, relacionados con la expansión de la frontera agropecuaria, el criterio de este Equipo de Trabajo es que se hace necesaria la instalación de una bolsa de cereales o un centro de operaciones cerealeras, con transparencia en la formación de los precios. Los cereales normalmente son comprados por agentes comerciales, representantes de empresas de Buenos Aires, Córdoba, Rosario o Reconquista.

Se propone crear un lugar de concentración para las operaciones, donde se estipulan las condiciones y el precio del producto; la actividad de la bolsa o del centro de operaciones debería ser difundida a través de los medios de comunicación, para asentar la seguridad económica de los operadores productores agropecuarios de la región.

Promoción de exportaciones

El sistema de promoción de las exportaciones debe considerar dos áreas básicas: a) productos regionales exportables que configuran un volumen importante dentro de la oferta nacional; y b) productos incipientes en la exportación, en los que la región participa con cantidades poco significativas o en los que está iniciando un sistema de exportaciones.

Por lo tanto, teniendo en cuenta lo antedicho, para el tratamiento de este tema deben distinguirse tres líneas de acción:

1. Promoción, propiamente dicha, de las exportaciones: promoción del intercambio, ajustes en un sector de productos de terminados, para que entren en el mercado internacional.
2. Desarrollo de las exportaciones.
3. Políticas de exportación.

Como ya se ha dicho oportunamente, la Secretaría de Comercio Exterior de la Provincia de Tucumán, pese a la buena voluntad de sus funcionarios, no cuenta con los suficientes recursos humanos, presupuestarios ni físicos como para tener un efectivo accionar. Su existencia, de persistir las condiciones enunciadas, es puramente nominal.

Por lo general, en nuestro país las economías regionales son predominantemente exportadoras. Tucumán tiene una producción que normalmente está destinada al mercado nacional y al internacional. Históricamente, en la República Argentina ha existido la intermediación entre la acción productiva de una región y el mercado internacional receptor de la misma; esa intermediación, como es sabido, es llevada a cabo por la función político-burocrática de su Capital Federal: el puerto de salida.

La estabilidad y el desarrollo de la economía tucumana depende de la acción anticíclica que realicen sus agentes comerciales sobre los mercados de destino. En esto hay dos actitudes a tomar: o una región productiva sufre los embates del mercado internacional y se acomoda a las circunstancias del mismo, llevando adelante una política cíclica que se transfiere a todo el resto de la economía regional, transformándola también en una economía de carácter cíclico; o bien la economía regional procede a promover un desarrollo humano-empresarial capaz de salir al exterior y de generar políticas anticíclicas, contrarrestando las circunstancias que presente el mercado. En otras palabras, cuando el producto "no va-

le", debe tratar de conseguirse el mejor precio, para evitar la amplitud del ciclo, y debe estarse prevenido ante esta eventualidad, ya que el cambio de mercado, el cambio de calidades o de presentación del producto, el cambio tecnológico, constituyen factores que pueden producir a su vez grandes cambios en las tendencias del mercado en general.

Lo planteado más arriba sobre la separación de la producción y el mercado internacional a través de la intermediación de los agentes comerciales del puerto, fomenta la existencia de un sector empresarial-comercial dependiente y cíclico. El mismo actúa de la siguiente manera: cuando el producto vale, por ejemplo, 10 dólares en el exterior, sale a comprar a 9 dólares, así el costo sea de 4; cuando el producto en el exterior vale 4 dólares, sale a comprar a 3, así el costo sea de 4; no realiza una acción, en este último caso, de buscar un mercado que cotice 5 dólares. Esta es la diferencia entre dependencia e independencia en el sector comercial con respecto al comercio exterior. La relación de dependencia estaría representada por un solo producto destinado a un solo mercado comprador; la de independencia, en cambio, estribaría en una diversificación de los productos ofrecidos, destinados a múltiples mercados, con capacidad de elegir en cuál de ellos es más ventajosa la operación de colocación del producto. En la actitud independiente, el productor sale a vender; en la dependiente, le vienen a comprar.

Para revertir la situación dependiente que se advierte en la provincia de Tucumán, será necesario que las políticas nacionales, en cuanto al producto y en cuanto al sistema de promoción de las exportaciones, sean elaboradas en el área productiva, es decir, en la misma Provincia, y que tengan un carácter anticíclico: cuando el producto esté valorizado, se le apliquen derechos para que no se expanda su producción innecesariamente; cuando el mismo pierda su valor, se le otorguen reintegros para que el sector productivo no se desestructure.

Tomemos como ejemplo la situación que se observa en el caso es-

pecífico del poroto, donde Argentina es el segundo país exportador, y Tucumán integra la región más importante de producción a nivel nacional, juntamente con Salta y Santiago del Estero (96% de la producción nacional). El poroto no se consume en el mercado interno y en consecuencia no afecta el costo de vida; la política de desarrollo del poroto es netamente de exportación, por lo que tendría que tener más relación con los objetivos del Gobierno en cuanto a obtención de divisas que con políticas restrictivas a la exportación o con políticas tributarias para procurarle al Estado ingresos con qué mantener sus sistemas administrativos.

Para que sea factible modificar tal estado de cosas, antes que nada deberá establecerse una delegación de la Secretaría de Comercio Exterior de la Nación en la provincia de Tucumán. Se debe crear un enlace entre dicha delegación y los productores regionales, por intermedio de la Dirección de Comercio Exterior de la Provincia. Finalmente, la Secretaría de Comercio Exterior de Tucumán deberá estar conectada en forma directa con los mercados de destino de la producción y con los países competidores.

Pero para que todas estas acciones enunciadas sean realmente posibles, deberá realizarse primordialmente la integración de las instituciones y definirse las funciones y los roles de los agentes operadores con una coordinación en la política provincial, tratando de incidir en la política nacional.

En cuanto a los productos exportables, el sistema de promoción de las exportaciones es ya un sistema de desarrollo empresarial y de acercamiento de la información a los productores, de análisis de las falencias de los productos, de asistencia tecnológica y de adecuación del producto para que salga convenientemente al comercio exterior. Es decir, que es necesario que dentro de la Dirección de Promoción Comercial o de la Dirección de Comercio Exterior de la Provincia, se establezca una oficina de asesoramiento para la adecuación de los productos, la organización gerencial y la adaptación financiera de las empresas para poder acceder al mercado externo. Además, se requiere una tarea de capacitación, adies

tramiento y toma de conciencia de la necesidad de conquistar mercados internacionales, frente al agotamiento de los mercados nacionales, si es que se pretende una expansión del sector y de la economía regional.

Por otra parte, es necesario coordinar las políticas nacionales de promoción de las exportaciones, las políticas regionales de productos específicos y las políticas de promoción de exportaciones de esos productos, con la situación financiera de la Provincia, para estructurar un criterio de desarrollo del sector productivo regional que no esté orientado a satisfacer los requisitos administrativos y burocráticos del Banco Central, sino que se ordene en función del comportamiento empresarial que satisfaga los requerimientos de la demanda externa. Esto quiere expresar que no se deben otorgar créditos a sectores productivos susceptibles de exportar solamente por la garantía, sino que deben ser concedidos por el conocimiento técnico y la capacitación que posea ese sector para llegar con un producto en condiciones de demanda internacional.

Estas son las tres grandes líneas que deberá desarrollar la Dirección de Comercio Exterior de la provincia de Tucumán en relación con un sistema de promoción de las exportaciones, para lo cual se requiere de la colaboración de la Secretaría de Comercio Exterior de la Nación. Este Equipo de Trabajo propone, a tal efecto, que la tarea se efectúe a través del convenio CFI-Secretaría de Comercio, que actualmente rige.

El sector productivo de la provincia de Tucumán se ha ido estructurando en función de las ventajas comparativas regionales que posee para producir determinados productos. Estas ventajas comparativas dieron lugar a la selección de una serie de productos que, por lo general, tenían como destino el mercado nacional. Los productores fueron adecuando, entonces, sus técnicas a los niveles de competencia nacional, con el objeto de lograr un mejor precio y una mejor aceptación de sus productos en el mercado interno.

Algunos productos tuvieron oportunidad de ser comercializados internacionalmente, ganando de ese modo mercados extra-locales;

pero esta posibilidad de acceso al mercado externo se fue desarrollando en base al concepto de excedentes o faltantes internacionales que demandaban productos a muy alto precio, y en general no exigió una preparación del sector productivo en función del mercado receptor.

En la actualidad, la provincia de Tucumán cuenta con dos productos básicos: el limón y el poroto, cuyo destino principal no tanto por la cantidad demandada, cuanto por la incidencia en la formación del precio del producto, incluso dentro del aspecto nacional es el mercado internacional. Por lo tanto, dichos sectores productivos deberían estar estructurados en función de tal mercado y responder a sus niveles de exigencia.

Ello requiere de una tecnología adecuada a los requisitos internacionales y de un sistema de asistencia tecnológica apropiado a tales fines. También se precisa de políticas nacionales que les permitan adaptarse a las políticas internacionales, sin sufrir ciclos que dejan a los sectores aislados de la economía internacional, como consecuencia de las decisiones que se adoptan en relación con el valor de la divisa.

En ese sentido, será necesario estructurar, dentro de la provincia de Tucumán, un sector técnico-profesional altamente especializado en el mercado internacional, es decir en el conocimiento de los centros de demanda internacional de estos productos, lo que a su vez va a producir el desarrollo de empresas capaces de competir internacionalmente. Esto puede llegar a superar el aspecto sociológico del sector productivo, en cuanto es tendencia de la política argentina proteger a todos los productores por el solo hecho de serlo. Desde el punto de vista internacional, donde la Argentina no tiene poder de decisión, y no puede, por tanto, condicionar al consumidor, lo único que resta por realizar es alcanzar la adecuación funcional y competitiva en función de las condiciones del consumidor y de los competidores oferentes. En ese planteo no van a poder subsistir aquellos empresarios que no tengan capacidad de competencia internacional.

Esto implica que se deberá ejercer el poder de tutelaje del Estado Nacional y del provincial en especial, para producir este cambio con el menor costo social posible, tanto en los aspectos económicos como en los empresariales.

De lo que se trata es de evitar que se deba pasar por sistemas llamados por algunos economistas "naturales", de generación de empresas y de desaparición de grupos empresariales, lo cual es costoso para un país en vías de desarrollo como el nuestro, donde se pierden empresarios que son necesarios. Por el contrario, lo que se propone es adoptar una política orientadora de los pasos que debe dar cada tipo de empresario.

Es función del Estado proponer organizaciones empresariales capaces de alcanzar el volumen necesario de producción que les permita competir a nivel internacional; es necesario que el Estado, respetando a sus productores, organice estructuras comerciales válidas que respondan a las exigencias del mercado internacional, adecuando el sector productivo a tales modalidades, sin dañarlo.

Existen en el plano internacional modelos como las juntas o consorcios de exportación que, permitiendo la ventaja comparativa del pequeño rango productivo, logran los volúmenes y la organización tecnológica necesarios para competir en el alto rango en la faz comercial. Por ejemplo, para poder exportar poroto y tener un volumen respetable en la explotación de este producto, quizás se requiera contar con volúmenes del orden de las 20,000 o 30,000 toneladas; pero para producir poroto, tal vez un módulo redituable y óptimo sea el de las 1.000 a 2.000 toneladas. Entre ambos guarismos debe existir entonces una organización que, sin perder la individualidad de este sector productivo, logre los beneficios de competencia del sector comercial, evitando intermediaciones nocivas en el ingreso del productor, retenido por un margen del comercializador y en la despreocupación y la irresponsabilidad del sector comercial, al no sentirse ligado al ciclo económico del productor, ya que los comerciantes tienen la posibilidad de cambiar de rubro de productos-cuando un determinado producto deja de ser conveniente-, abandonando

así al sector productivo; en cambio, éste tiene necesidad de ser siempre anticíclico.

Para esto es menester que el Estado desarrolle políticas persuasivas y orientadoras de la estructuración empresarial. Existen modelos en otros países donde el crédito comercial, sobre todo en lo atinente a comercio exterior, es otorgado a determinadas empresas con la exigencia, aparte de la garantía comercial, de que introduzcan en su estructura determinados niveles técnicos de producción. A través de este tipo de políticas, el Estado obliga a crecer al empresario, más allá de su propio deseo.

El derecho del Estado a intervenir de este modo está justificado por el hecho de que él mismo y el sector privado son "socios" en el comercio exterior de un país, porque el Estado requiere divisas y el sector privado requiere rentabilidad. Si el particular no responde a los niveles de exigencia internacional, está dañando la imagen del resto de los productos nacionales, que sí se adecuan a las normas internacionales de comercialización. La actitud individualista asignada a un producto de origen agropecuario, aunque tenga marca, produce un daño público cuando no cumple con los requisitos de calidad internacional, perjudicando a la totalidad de los exportadores; porque en los productos de origen agropecuario, importa más el origen que la marca.

Dentro del aspecto de estructuración del sector productivo en función de los mercados, deben tenerse también en cuenta las obligaciones del Estado hacia los productores, que reside en garantizarles una relación estable entre el costo interno y el valor de la divisa, una no exportación de impuestos internos y un sistema de insumos, entre ellos el crédito, en condiciones de competencia internacional. Si no se otorgan estos tres elementos básicos, jamás se podrá exigir que el sector productivo se estructure en función de los mercados internacionales, cuando está atado a las oscilaciones de las políticas internas y del mercado nacional.

Por lo tanto, la provincia de Tucumán deberá estudiar la relación que ha existido en los últimos veinte años entre los costos

de producción de los productos exportables y el valor de la divisa o tasa efectiva de cambio para cada uno de los mismos. Si la relación ha sido permanente, resulta de ello que se ha mantenido una política coherente en la exportación del producto; si, por el contrario, esa relación ha sido inconstante y por lo tanto ha sufrido períodos negativos, se deducirá que, pese a no poseer una política específica para el limón o para el poroto, han existido períodos de promoción del sector y períodos de desaliento del mismo.

De antemano puede decirse que estas políticas no han sido evidenciadas con este objetivo, sino que, por ausencia de una política por producto, se ha producido esta clase de situaciones. Si el gobierno de la provincia de Tucumán quiere contar con un sector productivo fuerte y estable en función del mercado internacional, deberá ser él mismo el custodio de esta relación entre el costo interno y el valor de la divisa y actuar correlativamente frente a las arbitrariedades de la política nacional, en defensa de los intereses de su economía regional.

En la Sección III del anexo incluido al final de este trabajo, aparece la evolución histórica de la tasa efectiva de cambio en los últimos veinte años, consignada mes por mes; queda en manos de esa Provincia la elaboración de la evolución de los costos. Si bien el presente trabajo no se ocupará de establecer las relaciones entre ambas series históricas, la Provincia podrá encarar la tarea de análisis del material indicado, para proceder a un primer esbozo de una política por producto.

En cuanto a la no exportación de impuestos internos, debe efectuarse un estudio de aquéllos que se incluyen en la exportación de poroto y limón, a través del análisis de los impuestos pagados, ocultos y explícitos, dentro de la estructura de cada uno de los mencionados productos. Para evaluar adecuadamente este tema, no sólo deberá analizarse la estructura productiva de costos, sino que también debe ser realizado el estudio de los costos totales hasta el momento del embarque. Tal estudio no resulta dispendioso

y requiere técnicos del área; es importante entonces que la provincia de Tucumán se encargue de proceder a la contratación de los profesionales apropiados para esa tarea. En síntesis, el estudio debe constreñirse al análisis de la carga de impuestos pagada por el producto en cuestión en el momento de ser exportado y durante todo el proceso de producción.

El porcentaje sobre el precio, que configuran los impuestos internos, debería constituir el reintegro compensador de los mismos, que debería tener el producto. Normalmente, los productos bajo estudio han sido gravados.

La política propuesta es una política que la provincia de Tucumán debe defender e imponer ante las autoridades nacionales, en resguardo de su economía regional.

Instalación de tecnología de procesamiento agro-industrial

La provincia de Tucumán cuenta actualmente con instalaciones ociosas en cuanto al procesamiento agro-industrial para los productos susceptibles de ser exportados. No obstante, carece del grado de desarrollo tecnológico suficiente y de las instalaciones pertinentes para los productos destinados al mercado interno, sobre todo en lo referido a galpones de empaque para hortalizas, tarea que se realiza en base a métodos tradicionales. En el rubro frutas, que se halla también dirigido al mercado interno, aunque su factor dinamizante es el comercio exterior, presenta una buena infraestructura de galpones de embalaje y acopio.

Por otro lado, la Provincia cuenta, en el sector interno, con capacidades ociosas en maduraderos de banana. La razón por la cual se hallan localizados en Tucumán reside en que ésta fue el centro de exportación de la producción bananera del Norte; en ella se concentraba la producción, para luego ser despachada. Los comercian-

tes de Tucumán, para lograr una mayor efectividad en su actividad comercial, realizaban lo que se denomina el beneficiamiento que, en este caso, se remite a la etapa de maduración de la fruta.

Evidentemente, el desarrollo del sector agro-industrial adolece de toda la problemática que en los últimos años se registra en todas las economías regionales, ocasionada por el sistema de tortura de la economía a todo el sector industrial argentino. Tucumán ha sido afectada de igual manera, y ello es fácilmente advertible en la falta de una actualización de los niveles tecnológicos, debido a la ausencia de incentivos para el desarrollo industrial, en términos tanto de créditos como de tasa retributiva a las exportaciones, por efecto -como ya se ha mencionado anteriormente- del uso de la divisa como un elemento de política económica.

Sin embargo, Tucumán tiene posibilidades -en base a los análisis realizados- de desarrollar un sector agro-industrial orientado totalmente al comercio exterior. Para que ello sea factible se requiere una legislación especial de promoción industrial, que observe el fenómeno de producción destinada cien por ciento a la exportación.

Las leyes de promoción industrial hasta el momento se limitaron a exenciones de tipo impositivo, con el objeto de generar zonas de atracción para radicar en las mismas plantas procesadoras de productos de origen agropecuario, con uso intensivo de mano de obra y con producciones dirigidas al mercado externo. De alguna manera, si esto se analiza desde el punto de vista comercial, el sistema lleva a configurar una situación de competencias desleales, porque aquellas firmas que se instalan en calidad de nuevas para competir con firmas tradicionales y localizadas en lugares objetos de real interés por parte del Estado, registran ventajas en relación a los impuestos internos que, en algunos casos, han alcanzado el orden del 30% por la sumatoria de la exención del impuesto a las ganancias y del impuesto al valor agregado.

Una promoción industrial organizada en función del comercio exterior, debe respetar básicamente tres principios de política de

comercialización internacional, a saber:

a) Todo el desgaste que se va produciendo en las maquinarias, que en la estructura de costos figura como amortizaciones, constituye conceptualmente pequeñas partes de las mismas que han sido exportadas; es decir, una máquina que ha sido utilizada en un cien por ciento para producir productos exportables, termina siendo también exportada al perder todo valor económico; esto implica que se podría elaborar una ley por la que el industrial podría importar tecnología internacional sin ningún tipo de impuestos internos, a condición de que toda esa producción fuera exportada; ello llevaría a un sistema de admisión temporaria, ya que la máquina entraría temporalmente al país y saldría del mismo en forma de producto elaborado, hasta culminar su utilidad real.

b) Para que una industria se dedique pura y exclusivamente a la producción para el mercado externo, necesita una estabilidad en la relación entre los costos de producción y el valor de la divisa o tasa efectiva de cambio. Sería necesario contar con un seguro de cambio para que la industria pueda perdurar, porque las variaciones en el valor de la divisa, por motivos políticos, en nuestro país, determinan que todo industrial en busca de una relativa seguridad no dedique más de un 20% de su capacidad productiva, económica y financiera al comercio exterior, y se reserve el restante 80% al comercio nacional, para así evitar graves oscilaciones que lo colocarían en peligro de desaparecer como tal; cuando la tasa de cambio se vuelve negativa, suprime la venta al exterior y mantiene su estructura productiva en el mercado interno. En cambio, si un industrial hubiese mantenido su capacidad económica y financiera cien por ciento para la exportación, como ocurrió en el caso del poroto, y atravesara por circunstancias como las vividas en nuestro país a partir de 1976-1980, se le cierran las posibilidades de exportar y quiebra como tal por falta de mercados donde colocar su producción, ya que los mercados no constituyen variables que el industrial pueda controlar, sino que representan variables políticas de características incontrolables. Quiere decir que una ley de promoción industrial dedicada a la exportación debería contemplar la existencia

de un seguro de cambio a través del cual pueda mantenerse la relación costo interno del producto-divisa,

c) Al productor dedicado totalmente a la exportación debería garantizársele, por otro lado, la no exportación de impuestos internos, tema ya tratado con anterioridad,

Con estos tres principios básicos, sobre todo los dos primeros y quizás agregando un cuarto que podría ser la facilitación de la obtención de créditos internacionales, se podría elaborar una ley de promoción industrial orientada al comercio exterior, que tendría la ventaja de generar para el país un mercado marginal, el que a su vez generaría actividad económica a nivel interno, y que, por efecto multiplicador, incrementaría el producto bruto en mayor proporción que la obtención de divisas que provocaría. Si se piensa que en materia agropecuaria el efecto multiplicador se puede estimar en 3, se advierte que cada 100 dólares exportados, se generarían 300 dólares de producto bruto, los que a su vez producirían aproximadamente unos 80 dólares, por presión tributaria, de impuestos al Estado Nacional,

Para esto, debería combatirse la mentalidad referida al mercado nacional como mercado "cautivo" para la industria nacional. La industria nacional, cautivando el mercado interno pero estando orientada al mercado externo, está actuando como un factor retardador del desarrollo económico, ya que lo bloquea; por otro lado, tal desarrollo no hubiese existido de no existir esa tecnología internacional.

También debería eliminarse la actitud nacional de gravar toda actividad económica, esté orientada al mercado interno o al externo, o sea sin discriminar justamente esa orientación. La nueva competencia internacional, la casi beligerancia existente en los mercados internacionales, determina que la política de los países más desarrollados distinga claramente la producción destinada al mercado interno -que sí debe ser gravada internamente-, de la dirigida al mercado externo, las cuales son liberadas e integradas a la economía internacional; esto no significa "entregar" una

industria a la economía internacional, sino colocarla en condiciones de competencia para expandir los ingresos nacionales, elevar el estándar de vida, traer mayor cantidad de divisas al país, incrementar el producto bruto interno y generar una expansión del mercado interno a través de los efectos multiplicadores que supone esta actividad industrial, contribuyendo a su vez a una mayor capacidad tributaria del mercado interno hacia el aparato estatal.

Las leyes de desgravación, que se han dado como zona franca, deberían ser planteadas como industria franca, con permisos y destinos especiales de la producción, lo que permitiría el desarrollo de industrias en zonas donde la Argentina no tiene mercado interno, posibilitando la generación de excedentes, con una seguridad de demanda del producto por el mercado interno. Este sería el caso, para citar un ejemplo, de todo el rubro de jugos, esencias, fruta deshidratada, liofilizada y congelada, y todo lo que signifique la industria de alimentos congelados, donde la República Argentina posee una ventaja especial, por ser contra-estación respecto de Europa, con lo cual se ahorra mucho costo financiero, porque se trataría de producir vegetales, congelarlos para poder tenerlos en condiciones de ser transportados internacionalmente, y evitar la carga financiera del costo de la época de cosecha hasta la época de consumo. Entonces Argentina, en este sentido, teniendo tierras, una región productora hortícola -y esto especialmente para Tucumán, que registra un amplio espectro de producción de este tipo-, puede perfectamente acomodarse a las condiciones planteadas por el mercado europeo.

Asimismo, debe considerarse que lo que sería el beneficiamiento del poroto -es decir, los galpones de clasificación y empaque o las plantas clasificadoras de poroto-, ha tributado impuestos a la importación dentro del país, ha tributado impuesto al valor agregado e impuesto a las ganancias; y tales plantas de beneficiamiento se utilizan totalmente para la exportación o sea que están tributando impuestos indebidamente, ya que deberían estar exentas de los mismos, dado que el producto que ha pasado por ellas está dirigido al

comercio exterior.

En suma, en todos estos factores enumerados debe residir el adecuamiento del sector, para contribuir efectivamente al desarrollo agro-industrial de la provincia de Tucumán. Para que ello sea factible, además, este sector agro-industrial no podría estar separado de una política de desarrollo agropecuario, sino que, por el contrario debería estar integrado; y el Estado, tal cual se vio en el punto anterior, debería apoyar decididamente al sector productivo, en vista de su desarrollo gerencial hacia la comercialización internacional.

De esta manera, podría efectivizarse la expansión de un sector agro-industrial que permitiría agregar valor a la producción regional, aprovechar los recursos naturales y ocupar mano de obra, todo ello en función de las divisas obtenidas en el mercado internacional.

Acopio, carga, transporte y almacenamiento

Este punto será tratado en conjunto, debido a la importancia que cobra dentro de la comercialización de productos de origen agrícola cerealero, en lo que configura la expansión de la frontera agropecuaria en el Norte de la provincia de Tucumán, partiendo desde el pedemonte y orientándose hacia las regiones del Norte y Este de la República Argentina.

Es importante aclarar que lo que se expone a continuación no cuenta para el limón y el poroto, ya que lo referente a estos dos productos ha sido tratado con antelación; puede consultarse al respecto el trabajo realizado para la provincia de Salta sobre el poroto, a cargo del CFI, así como el estudio sobre el proyecto de salida por el océano Pacífico por Salta-puerto de Antofagasta, realizado también por cuenta del mencionado organismo,

Lo que hace al transporte y almacenamiento, está resuelto históricamente dentro de la provincia de Tucumán para productos como el limón y el poroto, porque los mismos han surgido en el mercado como una respuesta a los problemas, justamente, de transporte y almacenamiento que existían en la región, problemas que determinaron que el sector productivo se especializase en producir mercaderías de reducido volumen y de alto valor por unidad de volumen, para así poder soportar los costos de transporte y almacenamiento.

En cuanto a los centros de acopio y carga, éstos se hallan relacionados con el punto anterior, referido a procesamiento agro-industrial. Por lo tanto, en este apartado se hará referencia sólo a los productos cerealeros.

Desde este punto de vista, la problemática comercial está planteada, en contraposición a lo expresado más arriba, por la característica de ser productos de gran volumen y escaso valor por unidad de volumen; la incidencia de los costos de transporte, que son fijos por volumen, afectan, por consiguiente, enormemente al producto cuanto menor es su valor por unidad de volumen.

Las políticas nacionales relacionadas con el transporte, el almacenamiento y los centros de carga, que han variado de año en año, dejan a las regiones de expansión de la frontera agropecuaria totalmente marginadas -y por ello desamparadas- de la economía nacional cerealera. Ello implica que tales zonas no se hallan armónicamente integradas a la economía nacional.

Para superar esta problemática debe esbozarse una política que tienda a eliminar la incertidumbre que se genera en nuestro país como correlato de tal situación. Deben instrumentarse dos políticas: una compensadora de coyuntura, y una de construcción de las condiciones facilitadoras del comercio a largo plazo, para que la primera de las políticas mencionadas tenga características de inversión -y no de subsidio-, y para que la segunda resulte estable y asegure la continuidad de la actividad productiva en la región donde sea aplicada,

Crédito comercial

Desde el punto de vista del crédito comercial, se hace necesario prever el destino de los fondos a los sectores de exportación, a los efectos de lograr una adecuación de los mismos a las necesidades y/o condiciones imperantes en los mercados internacionales. En este sentido, adquiere relevancia la canalización del uso de la tecnología del mercado internacional.

Lo anteriormente expuesto se halla incluido dentro de la política de promoción de las exportaciones, tratada en otro punto de este informe. Los fondos necesarios podrían provenir del doble juego de la diferencia en la aplicación de los derechos a la exportación y de los reembolsos a la misma.

Otra línea de carácter crediticio devendría de la necesidad de contar con un sistema de financiación estable para los productos exportables, teniendo en cuenta las condiciones recesivas del mercado internacional, donde este elemento adquiere una importancia fundamental para la concreción de las operaciones. Se debería solicitar al Banco Central líneas de crédito adicionales para el limón y el poroto,

La necesidad de modernizar el sector productivo, por otra parte, en relación a las demandas del mercado internacional, exige implementar un sistema de crédito por parte de la Provincia -con la asistencia técnica de organismos específicos, como el CFI, entre otros-, orientado a la capacitación de los productores, con el objeto de que éstos incorporen nuevas tecnologías que les permitan obtener niveles de competitividad,

Infraestructura comercial

Ya se ha hecho referencia a la necesidad de instalación de una bolsa de cereales en la ciudad de Tucumán. Debe enfatizarse su significación, en tanto la misma concentraría -como ya se ha expresado- las operaciones de compra-venta de cereales de la zona de expansión de la frontera agropecuaria.

Los compradores de los molinos aceiteros que realizan sus operaciones de adquisición en el campo, o bien tienen representantes para la compra, verían facilitadas estas actividades dentro del contexto que supondría la instalación de la bolsa. Puede calcularse, a partir de ello, una reducción del 3 al 4% del valor del producto, porcentaje que sería descontado del costo de comercialización, lo cual equivaldría a un incremento del precio para el productor, en esa misma proporción.

Por otra parte, la bolsa presentaría la ventaja de posibilitar la instalación de un laboratorio de análisis, como ya existe en algunas otras, para el tema de puertos, certificación de la calidad de los productos en entrega y despacho, lo cual -como es sabido- genera bastante deformación en los precios, ya que la misma, debido a la transparencia del mercado de cereales, no se da en una diferencia de los precios en sí, sino en la quita por calidad de producto: mayor quita por humedad, grano partido, impurezas, etc.

En síntesis, la bolsa de cereales actuaría en el plano de la comercialización interna y a los efectos de lograr una mayor transparencia en las negociaciones en términos de precios, calidades, tipificaciones, nivel de demanda, etc.

La concentración de las transacciones de compra-venta de cereales implicaría la limitación de gastos operativos, la educación del consumidor e incluso, facilitaría la determinación de la oferta

exportable de la región. Como órgano institucional deberá, junto con la Dirección de Comercio de la Provincia, canalizar el sistema de promoción del mercado, descrito en el punto pertinente.

ANEXO ESTADISTICO

SECCION I

COSTOS DE PRODUCCION
DEL LIMON

CUADRO N° 1

COSTO DE PRODUCCION DE UNA TONELADA DE LIMON (TUCUMAN)

EDAD	GASTOS POR HA.	RENDIMIENTO	COSTO POR TONELADA
1 Año	\$ 14.349.035.-	-	-
2 Año	\$ 7.371.602.-	-	-
3 Año	\$ 11.304.017.-	4 Tn/Ha.-	\$ 2.826.004,25.-
4 Año	\$ 17.131.303.-	8 Tn/Ha.-	\$ 2.141.412,88.-
5 Año	\$ 21.100.637.-	10 Tn/Ha.-	\$ 2.110.063,70.-
6 Año	\$ 28.441.090.-	12 Tn/Ha.-	\$ 2.870.090,83.-
7 Año	\$ 38.790.234.-	16 Tn/Ha.-	\$ 2.424.389,63.-
8 Año	\$ 38.683.832.-	20 Tn/Ha.-	\$ 1.934.191,60.-
9 Año	\$ 41.875.422.-	25 Tn/Ha.-	\$ 1.675.016,88.-
10 Año	\$ 44.722.021.-	30 Tn/Ha.-	\$ 1.490.734,03.-
11 Año	\$ 44.722.021.-	35 Tn/Ha.-	\$ 1.277.772,03.-
12 Año	\$ 44.722.021.-	40 Tn/Ha.-	\$ 1.118.050,53.-

Promedio del valor del costo de una tonelada de limón, incluído los gastos de los dos primeros años:

FUENTE: Banco de la Provincia de Tucumán - Asesoría Agropecuaria.

GASTOS DE IMPLANTACION Y ATENCION DE UNA PLANTACION DE LIMONES POR
HECTAREA Y POR AÑO DE EDAD - (TUCUMAN) NOVIEMBRE/82

<u>Distancia:</u> 5x8	
<u>Nº de plantas por hectárea:</u>	
<u>Productos químicos a usar: Su precio:</u>	
1- Fertilizantes:	
Urea.....	\$ 17.400.000/Tn.-
Superfosfato de Ca.....	\$ 16.500.000/Tn.-
2- Fungicidas:	
Oxicloruro de Cu	\$ 90.000/Kg.-
Difolatan	\$ 750.000/Lt.-
3- Insecticidas:	
Lorsban 48 E	\$ 487.000/Lt.-
4- Acaricidas:	
Akar 50	\$ 900.000/Lt.-
5- Herbicidas:	
Hyvar X	\$ 1.350.000/Kg.-
Round up.....	\$ 1.250.000/Lt.-
Gramexone	\$ 450.000/Lt.-
6- Coadyuvantes:	
Tritón AE	\$ 195.000/Lt.-

FUENTE: Alfonso Riccio - Agropecuaria.

Dosificación de los productos químicos usados por planta:

Fertilizantes:

1º Año: Superfosfato de Ca:	500 gr.	5º Año: Urea:	870 gr.-
Urea:	50 gr.	6º Año: Urea:	1.050 gr.-
2º Año: Superfosfato de Ca:	500 gr.	7º Año: Urea:	1.220 gr.-
Urea:	200 gr.	8º Año: Urea:	1.400 gr.-
3º Año: Urea:	520 gr.	9º Año: Urea:	1.560 gr.-
4º Año: Urea:	700 gr.	10º Año: Urea:	1.740 gr.-

Desde el décimo año hasta el 30º año se conserva constante la fertilización en 1.740 gr. de urea por planta y por año.

Oxícloruro de Cu:	300 gr/100 Lts.-	Hyvar X:	1gr./m2.-
Lorsban 48 E:	100 gr/100 Lts.-	Round up:	4 Lts/plta.-
Akar 50:	50 gr/100Lts.-	Tritón AE:	30 cc/100Lts.-

Volumen de líquido a utilizar según la edad de las plantas :

1º Año:	1 Lt. /Planta.-
2º Año:	3 Lts./Planta.-
3º Año:	8 Lts./Planta.-
4º Año:	12 Lts./Planta.-
5º Año:	20 Lts./Planta.-
6º Año:	26 Lts./Planta.-
7º Año:	34 Lts./Planta.-
8º Año:	40 Lts./Planta.-
9º Año:	46 Lts./Planta.-
10º Año:	50 Lts./Planta.-

Valor de un jornal Peón:	\$ 189.197.-
Valor de un jornal tractorista:	\$ 249.136.-
Costo de una arada por una Ha.:	\$ 394.452.-
Costo de una rastreada por una Ha.:	\$ 202.354.-
Costo de una pulverizada sin considerar jornal de tractorista:	\$ 74.113.-

A- Gastos de implantación y atención durante el primer año:

1-	Preparación del terreno: 2 aradas y 3 rastreadas:	\$ 1.395.966.-
2-	Marcación: 2 jornales.....	\$ 378.394.-
3-	Cavado de hoyos y distrib. de plantas: 4 jornales	\$ 756.788.-
4-	Fertilización:	
	a) Prod. quim. : Superfosf. de Ca: 125 Kgs. + Urea:	
	12,5 Kgs	\$ 2.280.000.-
	b) Mano de Obra: 1/2 jornal.....	\$ 94.598.-
5-	Valor comercial de 250 plantas.....	\$ 3.750.000.-
6-	Plantar, alinear y hacer tazas: 7 jornales	\$ 1.324.379.-
7-	Riego con fungicida:	
	a) Prod. quim.: Oxicu: (20 Lts./pta.): 10 Kgs.....	\$ 900.000.-
	b) Mano de Obra: 1/a tract.+ 1 jornal peón	\$ 313.765.-
	c) Maquinaria.....	\$ 74.113.-
8-	Polaina de papel hidropelente: \$ 2.500 c/u.....	\$ 625.000.-
	a) Mano de Obra: 1 jornal.....	\$ 189.197.-
9-	Aplicación de herbicida I:	
	a) Prod. quim.: Round up (lm2/pta.): 100 cm3.....	\$ 125.000.-
	b) Mano de Obra: 1/3 jornal del peón.....	\$ 63.066.-
10-	Aplicación de herbicida II:	
	a) Prod. quim.: Gramexone: 1 Lt.....	\$ 450.000.-
	b) Mano de obra: 1/6 J. tract.+ 2/6 jornal peón....	\$ 104.589.-
	c) Maquinaria.....	\$ 74.113.-
11-	Aplicación de herbicida III:	
	a) Prod. quim.: Round up: 100 cm 3.....	\$ 125.000.-
	b) Mano de Obra: 1/3 jornal del peón.....	\$ 63.066.-
12-	Control sanitario:	
	a) Prod. quim.: Oxicu: 0,75 Kg; Lorsban 48 E:0,3 Kg. Akar 50: 0,125 Kgs; Tritón AE: 0,15 Kgs.....	\$ 355.350.-
	b) Mano de Obra: 1/6 J. tract.+ 2/6 jornal peón....	\$ 104.589.-
13-	Desmalezado: igual a tres rastreadas.....	\$ 607.062.-
14-	Refalle: 13 plantas.....	\$ 195.000.-

TOTAL.....\$14.349.035.-
=====

B- Atención durante el segundo año:

1- Fertilización anual:		
a) Prod. quim.: Superfosfato de Ca (500 grs/pta.):		
125 Kgs; Urea: (200 grs/pta.): 50 Kgs.....\$		2.932.500.-
b) Mano de Obra: 1 jornal		189.197.-
2- Control sanitario:		
a) Prod. quim.: Oxicu: 2,25 Kgs; Lorsban 48 E: 0,75		
Lts; Akar 50: 0,375 Lts; Tritón AE: 0,225 Lts.....\$		949.125.-
b) Mano de Obra: 1/6 J. tract.+ 2/6 jornal peón.....\$		104.589.-
c) Maquinaria.....\$		74.113.-
3- Pintado de troncos: son tres jornales.....\$		567.591.-
4- Control de gomosis:		
a) Prod. quim.: Difelatán: 0,50 Lts.....\$		375.000.-
b) Mano de Obra: 1 jornal.....\$		189.197.-
5- Herbicida I:		
a) Prod. quim.: Round up (1 m2/pta.): 100 cm3.....\$		125.000.-
b) Mano de Obra: 1/3 jornal peón.....\$		63.066.-
6- Herbicida II:		
a) Prod quim.: Gramexone: 1Lt.....\$		450.000.-
b) Mano de Obra: 1/6 J. tract. + 2/6 jornal peón....\$		104.589.-
c) Maquinaria.....\$		74.113.-
7- Herbicida III:		
a) Prod. quim.: Round up: 100 cm3.....\$		125.000.-
b) Mano de Obra: 1/3 jornal peón.....\$		63.066.-
8- Riego: son dos jornales.....\$		378.394.-
9- Pasado de desmalezadora: igual a tres rastreadas...\$		607.062.-
TOTAL.....\$		7.371.602.-
=====		

C- Atención durante el tercer año:

1- Fertilización anual:		
a) Prod. quim.: Urea(520 gr/pta.): 130 Kgs.....	\$	2.262.000.-
b) Mano de Obra: 1 jornal.....	\$	189.197.-
2- Control sanitario:		
a) Prod. quim.: Oxicu: 6 Kgs; Lorsban 48 E: 2 Kgs; Akar 50 : 1Lt; Tritón AE: 0,6 Lts.....	\$	2.531.000.-
b) Mano de Obra: 1/6 J. tract.+ 2/6 jornal peón.....	\$	104.589.-
c) Maquinaria.....	\$	74.113.-
3- Pintado de troncos: 3 jornales.....	\$	567.591.-
4- Control de gomosis:		
a) Prod. quim.: Difolatan: 0,5 Lts.....	\$	375.000.-
b) Mano de Obra: 1 jornal.....	\$	189.197.-
5- Herbicida I:		
a) Prod. quim.: Hyvar X (9 m2/pta): 2,25 Lts.....	\$	3.037.500.-
b) Mano de Obra: 2/6 J. peón + 1/6 jornal tract.....	\$	104.589
c) Maquinaria.....	\$	74.113.-
6- Herbicida II:		
a) Prod. quim.: Round up: 0,9 Lts.....	\$	1.125.000.-
b) Mano de Obra: 1/3 jornal peón.....	\$	63.066.-
7- Desmalezado: Igual a tres rastreadas.....	\$	607.062.-
TOTAL.....	\$	11.304.017.-
	=====	

D- Atención durante el cuarto año:

1- Fertilización anual:		
a) Prod. quim: Urea (700 grs/pta.): 175 Kgs.....\$		3.045.000.-
b) Mano de Obra: 1 jornal.....\$		189.197.-
2- Control sanitario I:		
a) Prod. quim.: Oxicu: 9 Kgs; Lorsban 48 E: 3 Lts		
Akar 50: 1,5 Lts; Tritón AE: 0,9 Lts.....\$		3.796.500.-
b) Mano de Obra: 1/6 J. tract.+ 2/6 jornal peón.\$		104.589.-
c) Maquinaria.....\$		74.113.-
3- Control sanitario II:		
a) Prod. quim.: Oxicu: 9 Kgs; Tritón AE: 0,9 Lts\$		985.500.-
b) Mano de Obra: 1/6 J. tract.+ 2/6 jornal peón.\$		104.589.-
c) Maquinaria.....\$		74.113.-
4- Control de gomosis:		
a) Prod. quim.: Difolatán: 0,75 Kgs.....\$		562.500.-
b) Mano de Obra 1 jornal.....\$		189.197.-
5- Herbicida I:		
a) Prod. quim.: Hyvar X (16 m2/pta): 4 Kgs.....\$		5.400.000.-
b) Mano de Obra: 1/6 J. tract.+ 2/6 jornal peón.\$		104.589.-
c) Maquinaria.....\$		74.113.-
6- Herbicida II:		
a) Prod. quim.: Round up: 1,6 Lts.....\$		2.000.000.-
b) Mano de Obra: 1/3 jornal peón.....\$		63.066.-
7- Desmalezado: Igual a 1,8 rastreadas.....\$		364.237.-
TOTAL.....\$		17.131.303.-
=====		

E- Atención durante el quinto año:

1- Fertilización anual:		
a) Prod. quim.: Urea (870 gr/pta.): 217,5 Kgs.....\$		3.784.500.-
b) Mano de Obra: 1 jornal.....\$		189.197.-
2- Control sanitario I:		
a) Prod. quim.: Oxícu: 15 Kgs; Lorsban 48 E:5Lts; Akar 50: 2,5 Lts; Tritón AE: 1,5 Lts.....\$		6.327.500.-
b) Mano de Obra: 1/5 jornal tract +2/5 J. peón.....\$		125.606.-
c)Maquinaria.....\$		74.113.-
3- Control sanitario II;		
a) Prod.quim.: Oxícu: 15Kgs; Tritón AE: 1,5 Lts....\$		1.642.500.-
b) Mano de Obra: 1/5 J. tract. +2/5 J. peón.....\$		125.506.-
c) Maquinaria.....\$		74.113.-
4- Control de gómosis:		
a) Prod. quim.: Difolatán: 0,75 Kgs.....\$		568.500.-
b) Mano de Obra: 1 jornal.....\$		189.197.-
5- Herbicida I:		
a) Prod. quim.: Hyvar X(16 m2/pta.): 4 Kgs.....\$		5.400.000.-
b) Mano de obra: 1/6 J. tract.+ 2/6 J. peón.....\$		104.589.-
c) Maquinaria.....\$		74.113.-
6- Herbicida II:		
a) Prod. quim.: Round up: 1,6 Lts.....\$		2.000.000.-
b) Mano de Obra: 1/3 jornal peón.....\$		63.066.-
7- Desmalezado: Igual a 1,8 rastreadas.....\$		364.237.-
TOTAL.....\$		21.100.637.-
=====		

F- Atención durante el sexto año:

1- Fertilización anual:		
a) Prod. quim.: Urea (1050 grs/pta.):	262,5 Kgs..\$	4.567.500.-
b) Mano de Obra: 1 jornal.....\$		189.197.-
2- Control sanitario I:		
a) Prod. quim.: Oxicu: 19,5 Kgs; Lorsban 48 E: 6,5		
Lts; Akar 50: 3,25 Lts; Tritón AE: 1,95 Lts.....\$		8.225.750.-
b) Mano de Obra: 1/5 J. tract. +2/5 J. peón.....\$		125.506.-
c) Maquinaria.....\$		74.113.-
3- Control sanitario II:		
a) Prod. quim.: Oxicu: 19,5 Kgs; Tritón AE: 1,95		
Lts.....\$		2.135.250.-
b) Mano de Obra: 1/5 J. tract.+ 2/5 J. peón.....\$		125.506.-
c) Maquinaria.....\$		74.113.-
4- Control de gómosis:		
a) Prod. quim.: Difolatán: 1Kg.....\$		750.000.-
b) Mano de Obra: 1 jornal.....\$		189.197.-
5- Herbicidas I:		
a) Prod. quim.: Hyvar X (25 m2/pta.): 6,25 Kgs.....\$		8.437.500.-
b) Mano de Obra: 1/5 J. tract.+ 2/5 J. peón.....\$		125.506.-
6- Herbicida II:		
a) Prod. quim.: Round up: 2,5 Lts.....\$		3.125.000.-
b) Mano de Obra: 1/2 jornal peón.....\$		94.598.-
7- Desmalezado: Igual a una rastreada.....\$		202.354.-
TOTAL.....\$		28.441.090.-
=====		

G- Atención durante el séptimo año:

1- Fertilización anual:			
a) Prod. quim.: Urea (1220 gr/pta.): 305 Kgs.....	\$	5.807.000.-	
b) Mano de Obra: 1,5 jornal peón.....	\$	283.795.-	
2- Control sanitario I:			
a) Prod. quim.: Oxicu: 25,5 Kgs; Lorsban 48 E:8,5 Lts; Akar 50: 4,25 Lts; Tritón AE: 2,55 Lts.....	\$	10.756.750.-	
b) Mano de Obra: 1/4 J. tract. + 2/4 J. peón.....	\$	156.882.-	
c) Maquinaria.....	\$	74.113.-	
3- Control sanitario II:			
a) Prod. quim.: Oxicu: 25,5 Kgs; TritónAE:2,55lt\$	\$	2.792.250.-	
b) Mano de Obra: 1/4 J. tract.+ 2/4 J. peón.....	\$	156.882.-	
c) Maquinaria.....	\$	74.113.-	
4- Control de gomosis:			
a) Prod. quim.: Difolatán: 1 Kg.....	\$	750.000.-	
b) Mano de Obra: 1 jornal.....	\$	189.197.-	
5- Poda: Son 250 ejemplares a \$ 15.000 c/u.....	\$	3.750.000.-	
6- Herbicidas I:			
a) Prod. quim.: Hyvar X (30 m2/pta.): 7,5 Kgs....	\$	10.125.000.-	
b) Mano de Obra: 1/3 J. tract.+2/3 J. peón.....	\$	209.177.-	
c) Maquinaria.....	\$	74.113.-	
7- Herbicida II:			
a) Prod. quim.: Round up: 3 Lts.....	\$	3.750.000.-	
b) Mano de Obra: 1 jornal peón.....	\$	189.197.-	
8- Desmalezado: Igual a 0,75 rastreadas.....	\$	151.765.-	
TOTAL.....	\$	38.790.234.-	
=====			

H- Atención durante el octavo año:

1- Fertilización anual:		
a) Prod. quim.: Urea (1400 grs/pta.): 350 Kgs.....	\$	6.090.000.-
b) Mano de Obra: 1,5 jornal.....	\$	283.795.-
2- Control sanitario I:		
a) Prod. quim.: Oxicu: 30 Kgs; Lorsban 48 E: 10 Kgs; Akar 50: 5 Kgs; Tritón AE: 3 Lts.....	\$	12.655.000.-
b) Mano de Obra: 1/4 J. tract. + 2/4 J. peón.....	\$	156.882.-
c) Maquinaria.....	\$	74.113.-
3- Control sanitario II:		
a) Prod. quim.: Oxicu: 30 Kgs; Tritón AE: 3 Lts.....	\$	3.285.000.-
b) Mano de Obra: 1/4 J. tract.+2/4 peón.....	\$	156.882.-
c) Maquinaria.....	\$	74.113.-
4- Control de gомosis:		
a) Prod. quim.: Difolatán: 1,5 Kgs.....	\$	1.125.000.-
B) Mano de Obra: 1,5 jornal peón.....	\$	283.795.-
5- Herbicidas I:		
a) Prod. quim.: Hyvar X(30 m2/pta.): 7,5 Kgs.....	\$	10.125.000.-
b) Mano de Obra: 1/3 J. tract.+ 2/3 J. peón.....	\$	209.177
c) Maquinarias.....	\$	74.113.-
6- Herbicidas II:		
a) Prod. quim.: Round up: 3 Lts.....	\$	3.750.000.-
b) Mano de Obra: 1 jornal del peón.....	\$	189.197.-
7- Desmalezado: Igual a 0,75 rastreadas.....	\$	151.765.-
TOTAL.....	\$	38.683.832.-
=====		

I- Atención durante el noveno año:

1- Fertilización anual:		
a) Prod. quim.: Urea (1560 grs/pta.): 390 Kgs.....\$		6.786.000.-
b) Mano de Obra: 1,5 jornal peón.....\$		283.795.-
2- Control sanitario I:		
a) Prod. quim.: Oxicu: 34,5 Kgs; Lorsban 48 E: 11,5 Kgs; Akar 50: 5,75 Lts; Tritón AE: 3,45 Lts.....\$		14.553.250.-
b) Mano de Obra: 1/3 J. tract.+ 2/3 J. peón.....\$		209.177.-
c) Maquinaria.....\$		74.113.-
3- Control sanitario II:		
a) Prod. quim.: Oxicu: 34,5 Kgs; Tritón AE: 3,45 Lt\$		3.777.750.-
b) Mano de Obra: 1/3 J. tract.+2/3 J. peón.....\$		209.177.-
c) Maquinaria.....\$		74.113.-
4- Control de gomosis:		
a) Prod. quim.: Difotalán: 1,5 Kgs.....\$		1.125.000.-
b) Mano de Obra: 1,5 jornal.....\$		283.795.-
5- Herbicida I:		
a) Prod. quim.: HyvarX (30 m2/pta.): 7,5 Kgs.....\$		10.125.000.-
b) Mano de Obra: 1/3 J. tract.+2/3 J. peón.....\$		209.177.-
c) Maquinaria.....\$		74.113.-
6- Herbicida II:		
a) Prod. quim.: Round up: 3 Lts.....\$		3.750.000.-
b) Mano de Obra: 1 jornal peón.....\$		189.197.-
7- Desmalezado: Igual a 0,75 rastreadas.....\$		151.765.-
TOTAL.....\$		41.875.422.-
=====		

J- Atención durante el décimo año:

1- Fertilización anual:		
a) Prod. quím.: Urea (1740 grs/Pta): 435 Kgs.....	\$	7.569.000.-
b) Mano de obra: 1,5 jornal peón.....	\$	283.795.-
2- Control sanitario I:		
a) Prod. quím.: Oxicu: 37,5 Kgs; Lorsban 48 E: 12,5 Lts; Akar 50: 6,25 Lts; Tritón AE: 3,75 Lts.....	\$	15.818.750.-
b) Mano de obra: 1/3 J. tract.+2/3 J. peón.....	\$	209.177.-
c) Maquinaria.....	\$	74.113.-
3- Control sanitario II:		
a) Prod. quím.: Oxicu: 37,5 Kgs; Tritón AE: 3,75 Lts.....	\$	4.106.250.-
b) Mano de obra: 1/3 J. tract.+2/3 J. peón.....	\$	209.177.-
c) Maquinaria.....	\$	74.113.-
4- Control de gomosis:		
a) Prod. quím.: Difolatán: 2 Lts.....	\$	1.500.000.-
b) Mano de obra: 2 jornales.....	\$	378.394.-
5- Herbicida I:		
a) Prod. quím.: Hývar X (30 m ² /pta): 7,5 Kgs.....	\$	10.125.000.-
b) Mano de obra: 1/3 J. tract.+ 2/3 J. peón.....	\$	209.177.-
c) Maquinaria.....	\$	74.113.-
6- Herbicida II:		
a) Prod. quím.: Round-up: 3 Lts.....	\$	3.750.000.-
b) Mano de obra: 1 jornal peón.....	\$	189.197.-
7- Desmalezado: igual a 0,75 rastreadas.....	\$	151.765.-
TOTAL.....		\$ = 44.722.021 =

Atención desde el 11º año hasta el 30º año: \$ 44.722.021 por año.-

Fuente: Banco de la Provincia de Tucumán. Asesoría Agropecuaria.-

CUADRO N° 3

CHAUCHA VERDEO - COSTOS (TUCUMAN)

Material a emplear	\$	897.500.-
Preparación suelo.....	\$	614.677.-
Cultivo y siembra.....	\$	1.290.268.-
Cosecha y Empaque.....	\$	2.250.000.-
FALTA INCLUIR SEMILLA Y AGREGADOS QUIMICOS.-		
COSTO TOTAL AGREGANDO SEMILLA:	\$	7.366.696.-
	=====	
POR HA. SE COSECHA 1.200 Kilogramos y se necesitan para sembrar una Ha. 60 kilos.-		

EL PRECIO DE SEMILLA SE ENCUENTRA ALREDEDOR DE 40.000 a 50.000 el kilo.-
 TODOS ESTOS VALORES SON TOMADOS AL MES DE JULIO DE 1982.-

FUENTE: Banco de la Provincia de Tucumán - Asesoría Agropecuaria.

SECCION II

1. Limón: producción
2. Limón: precios internos
3. Localización y consumo aparente del limón
4. Cítricos: destino de las exportaciones
5. Aceites esenciales: exportaciones argentinas
6. Comercio mundial de limón y de aceites esenciales

1. Limón: Producción.

CUADRO N° 4

LIMON: PRODUCCION NACIONAL (EN TN)

Provincia	1967/68	1968/69	1969/70	1970/71	1971/72	1972/73	1973/74	1974/75	1975/76	1976/77	1977/78	1978/79	1979/ 1980 *
Bs. As.	1.830	2.300	2.400	3.040	3.000	2.310	2.360	2.400	2.300	2.200	2.200	2.900	8.200
Catamarca	360	300	150	-	90	40	70	100	100	130	330	340	330
Córdoba	85	80	-	-	120	40	-	-	-	-	-	-	20
Corrientes	8.600	10.300	10.800	13.800	11.600	12.800	14.800	13.400	14.000	19.000	21.000	18.700	19.100
Chaco	670	800	770	845	860	700	600	570	300	240	170	60	50
E. Ríos	1.500	4.900	9.300	9.800	10.300	13.700	16.700	17.600	15.200	16.000	12.000	16.000	17.000
Formosa	80	130	140	325	400	610	800	700	580	1.400	2.000	1.800	3.100
Jujuy	10.600	10.700	14.600	18.500	15.100	23.900	22.000	21.900	34.600	18.000	16.000	10.200	12.700
La Rioja	280	220	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Misiones	3.410	3.400	3.200	3.350	2.400	1.970	3.100	5.000	6.800	9.300	4.600	9.700	13.000
Salta	12.000	10.000	13.400	16.900	20.000	22.000	23.400	16.000	14.300	20.000	18.000	12.600	23.500
San Luis	15	70	40	40	30	30	70	30	20	30	-	-	-
Santa Fe	1.570	3.800	4.700	5.400	4.100	4.100	3.500	3.400	3.200	3.700	3.700	2.700	2.000
Tucumán	138.000	147.000	142.300	126.600	118.000	150.000	218.600	257.900	155.600	230.000	200.000	226.000	297000
TOTALES	179.000	194.000	201.800	198.600	186.000	232.200	306.000	339.000	247.000	320.000	280.000	301.000	396.000

* Cifras provisionarias.

FUENTE: Alternativas para la industrialización y comercialización de un conjunto de productos agrícolas básicos. Corrientes. CFI, 1980.

CUADRO N° 5

LIMON - HECTAREAS EN PRODUCCION - PRODUCCION Y RENDIMIENTOS

PROVINCIAS	1976/77			1977/78			1978/79			PROMEDIO 1976/77-1978/79		
	Has en Prod.	Prod. (Tns)	Rend. kg/ha	Has en Prod.	Prod. (Tns)	Rend. kg/ha	Has en Prod.	Prod. (Tns)	Rend. kg/ha	Has en Prod.	Prod. (Tns)	Rend. kg/ha
Buenos Aires	180	2.200	12.222	200	2.200	11.000	200	2.900	14.500	193	2.433	12.606
Catamarca	20	130	6.500	40	330	8.250	38	340	9.237	32	266	8.313
Corrientes	1.100	19.000	17.273	1.400	21.000	15.000	1.340	18.700	13.955	1.280	19.563	15.285
Chaco	50	240	4.800	50	170	3.400	17	60	3.529	39	155	4.000
Entre Ríos	1.700	16.000	9.412	1.900	12.000	6.316	2.100	16.000	7.619	1.900	14.666	7.719
Formosa	190	1.400	7.368	210	2.000	9.524	240	1.800	7.500	213	1.733	8.136
Jujuy	1.070	18.000	16.822	900	16.000	17.778	900	10.200	11.333	956	14.733	15.411
Misiones	1.470	9.300	6.327	1.450	4.600	3.172	1.445	9.700	6.713	1.455	7.866	5.406
Salta	1.000	20.000	20.000	1.060	18.000	16.981	1.100	12.600	11.455	1.053	16.866	16.017
San Luis	20	30	1.500	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Santa Fe	200	3.700	18.500	190	3.700	19.474	160	2.700	16.875	183	3.366	18.393
Tucumán	10.000	230.000	23.000	9.600	200.000	20.633	10.160	226.000	22.244	9.920	218.666	22.043
TOTALES	17.000	320.000	18.823	17.000	280.000	16.471	17.700	301.000	17.006	17.233	300.333	17.438

FUENTE: Alternativas para la industrialización y comercialización de un conjunto de productos agrícolas básicos. Corrientes. CFI, 1980.

CUADRO N° 6LIMON - DISTRIBUCION MENSUAL DE LA COSECHA

<u>PROVINCIA</u>	<u>MESES</u>
Buenos Aires	Marzo - Noviembre
Corrientes	Enero - Diciembre
Entre Ríos	Enero - Diciembre
Jujuy	Todo el año
Misiones	Todo el año
Salta	Enero - Diciembre
Santa Fe	Abril - Julio
Tucumán	Todo el año

FUENTE: Alternativas para la industrialización y comercialización de un conjunto de productos agrícolas básicos. Corrientes. CFI, 1980.

CUADRO Nº 7

CITRICOS - PRODUCCION DE DULCES, MERMELADAS Y JALEAS

Año	Limón	Mandarina	Naranja	Pomelo	Total
1970	-	35.409	1.005.852	214.436	1.255.697
1971	21.932	94.292	1.214.129	260.060	1.590.413
1972	32.245	116.353	1.374.172	323.284	1.846.054
1973	6.098	76.746	1.973.117	535.285	2.591.246
1974	57.923	151.091	1.079.368	134.534	1.422.916
1975	87.245	85.418	2.698.250	132.960	3.003.873
1976	25.833	9.326	6.574.925	210.583	6.821.167
1977	10.830	8.970	854.785	247.140	1.121.725
1978	-	-	719.000	30.000	749.000
1979	-	-	1.217.000	45.000	1.262.000

FUENTE: Alternativas para la comercialización e industrialización de un conjunto de productos agrícolas básicos. Corrientes. CFI, 1980.

CUADRO N° 8

DISTRIBUCION JURISDICCIONAL DE LA PRODUCCION INDUSTRIAL
DE BASE CITRICA. AÑO 1979 (EN TONELADAS)

Jurisdicción	Jugo Natural		Jugo Concentrado		(°) Total Productos elaborados		
	Limón	Mand. Naranja Pomelo	Limón	Mand. Naranja Pomelo	Limón	Mand. Naranja Pomelo	Total
Cap.Fed.	-	36	-	3	-	39	52
Bs. As.	70	138	-	-	70	402	198
Mendoza	-	-	-	-	-	359	-
R. Negro	-	-	-	248	-	294	-
Córdoba	-	-	-	1	1	986	241
Tucumán	20.152	-	3.062	-	23.754	-	-
Santa Fe	-	-	-	-	-	46	1
E. Ríos	-	814	1.031	3.806	1.031	570	998
San Juan	-	-	-	-	-	-	1
Misiones	-	-	540	9	540	9	897
Corrientes	-	-	70	1	78	1	434
TOTAL	20.222	34	5'243	539	25.474	580	11.941
				8.722		2.822	40.817

(°) Incluye en adición a los jugos, a los restantes productos elaborados.

FUENTE: Alternativas para la industrialización y comercialización de un conjunto de productos agrícolas básicos.
Corrientes. CFI, 1980.

2. Limón: Precios internos.

CUADRO N° 9

PRECIOS: INDICES MAYORISTAS POR PRODUCTO,
AGROPECUARIOS TOTALES Y NO AGROPECUARIOS TOTALES

Año	Limón	Mandarina	Naranja	Pomelo	Frutilla	Tomate	Soja	P. M. Agr. (1) Total	P. M. no Agr. (2) Total
1970	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1971	120	132	98	93	233	113	139	148	136
1972	198	208	216	185	449	179	303	289	230
1973	220	282	340	269	381	279	446	411	354
1974	395	560	375	387	1.166	412	527	453	441
1975	1.131	1.148	1.171	915	2.668	1.919	1.140	1.109	1.379
1976	4.959	4.750	4.033	3.869	12.301	6.086	10.921	6.980	8.124
1977	12.568	15.742	11.212	9.668	41.181	13.960	24.498	18.399	19.860
1978	31.763	46.760	34.878	29.912	118.161	38.945	48.368	44.456	49.181
1979	103.749	128.800	106.540	101.275	224.041	131.129	90.622	111.486	122.338
1980	182.881	271.400	173.651	189.853	433.449	279.604		181.737	220.285

(1) Precio mayorista agropecuario

(2) Precio mayorista no agropecuario

Fuente: Alternativas para la industrialización y comercialización de un conjunto de productos agrícolas básicos. Corrientes. CFI, 1980.

CUADRO N° 10

PRECIOS - PRECIOS CONSTANTES (BASE 1970 = 100)

Años	Limón (1)	Mandarina (1)	Naranja (1)	Pomelo (1)	Frutilla (1)	Tomate (1)	Soja (2)
1970	0,59	0,50	0,63	0,68	1,93	1,01	31,81
1971	0,52	0,49	0,46	0,46	3,31	0,84	32,49
1972	0,51	0,45	0,59	0,55	3,77	0,79	41,94
1973	0,37	0,40	0,60	0,52	4,80	0,80	40,08
1974	0,53	0,63	0,54	0,60	5,10	0,94	38,05
1975	0,48	0,42	0,54	0,45	3,73	1,41	26,32
1976	0,36	0,29	0,31	0,32	2,92	0,76	42,76
1977	0,37	0,40	0,36	0,33	4,00	0,71	39,24
1978	0,38	0,48	0,45	0,41	4,64	0,80	31,28
1979	0,50	0,53	0,55	0,56	3,53	1,08	23,56
1980	0,49	0,62	0,50	0,59	3,80	1,28	

(1) Por kg.

(2) Por quintal

Fuente: Alternativas para la industrialización y comercialización de un conjunto de productos agrícolas básicos. Corrientes. CFI, 1980.

3. Localización y consumo aparente del limón.

CUADRO Nº 11MERMELADAS Y JALEAS - LOCALIZACION DEL CONSUMO

Zona o Provincia	Porcentaje
Area Metropolitana - Capital y Gran Buenos Aires	55
Rosario - Santa Fe	15
Córdoba	10
Mendoza - San Juan	8
Bahía Blanca y Sur	7
Otras zonas	5

FUENTE: Alternativas para la industrialización y
comercialización de un conjunto de productos
agrícolas básicos. Corrientes. CFI, 1980.

LIMON: CONSUMO APARENTE (EN TONELADAS)

Año	Producción	Importac.	Exportac.	Consumo aparente	Consumo en fresco	Insumo industrial
1970	201.800	-	68	201.732	110.922	90.810
1971	198.600	-	66	197.939	108.569	89.370
1972	186.000	-	4.129	181.871	98.171	83.700
1973	232.200	-	5.085	227.115	122.625	104.490
1974	306.000	-	7.887	298.113	134.151	137.700
1975	339.000	-	10.145	328.855	147.985	152.550
1976	247.000	-	11.014	235.986	124.836	111.150
1977	320.000	-	16.466	303.534	136.590	144.000
1978	280.000	196	23.488	256.708	130.708	126.000
1979	301.000	2.986	41.225	262.761	127.311	135.450

FUENTE: Alternativas para la industrialización y comercialización de un conjunto de productos agrícolas básicos. Corrientes, CFI, 1980.

4. Cítricos: Destino de las exportaciones.

CITRICOS: DESTINO DE LAS EXPORTACIONES

PERIODO 1970-1979 (EN KG)

Países	Limón	Naranja	Mandarina	Pomelo	Total
Alemania Dem.	9.853.993	4.709.880	-	1.692.843	16.256.716
Alemania Fed.	7.164.261	9.417.333	83.260	14.766.940	31.431.794
Arabia Saudita	-	2.720.000	-	-	2.720.000
Bélgica	27.000	3.708.442	47.500	436.736	4.219.678
Bolivia	-	47.382	24.900	-	72.282
Brasil	105.264	55.640	1.000	1.800	163.704
Cheslovaquia	16.778.140	6.841.001	-	700.000	24.319.141
Chile	273.907	26.234.727	152.186	129.290	26.790.110
Dinamarca	34.000	-	-	14.000	48.000
EEUU	-	340.000	-	-	340.000
Finlandia	775.431	182.050	-	17.000	974.481
Francia	13.017.727	32.243.426	633.807	38.209.288	84.104.248
Hungría	16.533.791	-	-	-	16.533.791
Irlanda EIRE	-	144.000	-	63.984	207.984
Italia	37.548	-	-	4.390.452	4.428.000
Noruega	20.890	147.600	10.000	-	178.490
Nueva Zelandia	-	759.320	-	-	759.320
Países Bajos	13.666.247	80.259.507	1.206.694	47.439.894	142.572.342
Polonia	37.398.885	481.000	-	-	37.879.885
Reino Unido	1.528.538	15.427.098	972.054	9.615.426	27.543.116
Rep. Dominicana	-	4.500	-	-	4.500
Rusia	1.697.690	-	-	-	1.697.690
Suecia	946.606	986.260	181.000	518.119	2.631.985
Suiza	-	334.730	-	-	334.730
Venezuela	33.000	-	-	-	33.000
Yugoslavia	236.250	-	-	411.425	647.675

FUENTE: Alternativas para la industrialización y comercialización de un conjunto de productos agrícolas básicos. Corrientes. CFI, 1980.

CITRICOS: DESTINO DE LAS EXPORTACIONES (EN KG)

AÑO 1980

País	Limón	Naranja	Mandarina	Pomelo	Total
Chile	5.000	2.361.940	-	-	2.366.940
Uruguay	18.500	-	-	-	18.500
Alemania Fed.	744.090	173.904	-	817.616	1.735.610
Checoslovaquia	4.891.982	-	-	-	4.891.982
Francia	155.822	1.634.080	-	3.411.673	5.201.575
Países Bajos	1.180.869	4.623.900	-	5.725.322	11.590.091
Polonia	7.734.668	-	-	-	7.734.668
Reino Unido	35.000	-	-	-	35.000
Italia	-	-	-	3.205.155	3.205.155

FUENTE: INDEC

CITRICOS: DESTINO DE LAS EXPORTACIONES (EN KG)

AÑO 1981

País	Limón	Naranja	Mandarina	Pomelo	Total
Chile	31.500	5.272.860	-	-	5.304.360
Paraguay	38.500	71.400	-	-	109.900
Emiratos Arabes Unidos	80.290	3.185.000	-	15.500	3.280.790
Checoslovaquia	7.612.576	-	-	-	7.612.576
Francia	1.402.892	-	-	3.715.711	5.118.603
Hungría	4.386.636	3.954.208	-	-	8.345.844
Países Bajos	2.840.913	9.172.378	792.540	4.308.772	17.114.603
Polonia	1.650.000	-	-	-	1.650.000
Alemania Fed.	-	1.030.383	-	421.870	1.452.253
Reino Unido	-	955.360	-	370	955.730
Italia	-	-	-	313.570	313.570

FUENTE: INDEC

CUADRO N° 16

CITRICOS: DESTINO DE LAS EXPORTACIONES (EN KG)

AÑO 1982*

País	Limón	Naranja	Mandarina	Pomelo	Total
Chile	23.600	3.704.680	75.400	1.800	3.805.480
Alemania Fed.	907.936	1.240.252	3.480	1.066.768	3.218.436
Alemania Dem.	450.000	-	-	-	450.000
Francia	2.250.583	8.862.124	175.560	4.869.214	16.157.481
Países Bajos	4.842.817	20.998.649	1.746.597	12.516.638	40.104.701
URSS	1.022.670	-	-	-	1.022.670
Italia	-	98.736	-	4.275.105	4.373.841
Finlandia	-	-	-	7.500	7.500

* Datos para los diez primeros meses de 1982.

FUENTE: INDEC

5. Aceite esencial de limón: Exportaciones argentinas.

CUADRO N° 17ACEITE ESENCIAL DE LIMON. EXPORTACIONES

Año	Kilos	U\$S
1970	75.632	997.277
1971	113.013	1.410.733
1972	163.563	2.290.643
1973	253.465	3.635.885
1974	237.535	3.416.378
1975	163.219	2.110.486
1976	184.877	1.917.549
1977	299.126	3.654.056
1978	536.034	6.439.572
1979	518.647	10.255.654
1980	713.888	24.807.624
1981	650.358	12.740.288
1982*	303.486	4.873.594

* Datos para los diez primeros meses de 1982.

FUENTE: INDEC

CUADRO N° 18ACEITE ESENCIAL DE LIMON. EXPORTACIONESAÑO 1979

País importador	Kilos	U\$S	U\$S/Kg
USA	276.677	5.449.814	19,70
México	132.147	2.319.325	17,55
Reino Unido	41.034	846.838	20,64
Francia	26.930	660.007	24,51
Alemania Federal	21.124	416.194	19,70
Otros países europeos	11.410	282.304	24,74
América del Sur	7.920	198.186	25,02
Otros países de escasa relevancia individual como importadores	1.405	82.986	59,06
TOTALES	518.647	10.255.654	19,77

FUENTE: INDEC

CUADRO N° 19

ACEITE ESENCIAL DE LIMON. EXPORTACIONES

AÑO 1980

País importador	Kilos	U\$S	U\$S/Kg
Canadá	1.000	30.780	30,780
Colombia	180	4.500	25,000
Chile	11.527	413.355	35,860
USA	455.268	15.414.406	33,858
México	127.135	4.589.234	36,097
Paraguay	30	246	8,200
Perú	180	7.200	40,000
Uruguay	160	56.559 (sic)	353,494 (sic)
Taiwán	720	25.200	35,000
Líbano	40	1.200	30,000
Thailandia	35	1.400	40,000
Alemania Federal	20.815	781.358	37,538
España	5.400	219.600	40,667
Francia	21.233	757.601	35,680
Países Bajos	11.200	371.865	33,202
Reino Unido	37.215	1.287.120	34,586
Suiza	21.750	846.000	38,897
TOTALES	713.888	24.807.624	34,750

FUENTE: INDEC

CUADRO N° 20ACEITE ESENCIAL DE LIMON, EXPORTACIONESAÑO 1981

País importador	Kilos	U\$S	U\$S/Kg
Canadá	1.000	11.875	11,875
Colombia	180	7.200	40,000
Chile	18.838	317.997	17,341
USA	219.295	3.685.536	16,806
México	97.801	1.860.559	19,024
Paraguay	50	4.784	42,760
Perú	1.747	30.289	17,338
Uruguay	190	70.405 (sic)	370,553 (sic)
Venezuela	175	4.716	26,949
Alemania Federal	35.070	653.621	18,638
España	3.225	55.050	17,070
Francia	6.828	146.809	21,501
Países Bajos	9.940	165.031	16,603
Reino Unido	250.469	5.564.262	22,215
Suiza	6.050	164.800	27,240
TOTALES	650.358	12.740.288	19,589

FUENTE: INDEC

CUADRO N° 21ACEITE ESENCIAL DE LIMON. EXPORTACIONESAÑO 1982*

País importador	Kilos	U\$S	U\$S/Kg
Brasil	209	2.926	14,000
Canadá	2.080	21.898	10,528
Colombia	180	3.168	17,600
USA	159.443	1.912.127	11,993
México	37.003	1.491.957	40,320
Paraguay	50	2.138	42,760
Perú	883	15.632	17,703
Uruguay	110	36.504	331,855 (sic)
Alemania Federal	1.000	9.900	9,900
España	4.770	62.598	13,123
Francia	15.780	213.096	13,504
Países Bajos	19.548	189.646	9,702
Reino Unido	54.950	792.712	14,426
Suiza	7.480	119.292	15,948
TOTALES	303.486	4.873.594	16,058

* Datos para los diez primeros meses de 1982.

FUENTE: INDEC

6. Comercio mundial de limón y aceites esenciales.

COMERCIO MUNDIAL DE LIMON Y POMELO (EN MILLONES DE US\$)

OFERTA MUNDIAL

País	1976	1980	Porcentaje de la oferta mundial				
			1976	1977	1978	1979	1980
TOTAL MUNDIAL			100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
USA	430.14	767.92	42.6	40.9	40.6	38.3	37.0
España	183.30	283.70	10.0	11.8	12.8	13.9	15.0
Israel	43.01	115.14	15.7	15.8	14.9	14.0	14.0
Italia	67.59	107.81	10.8	9.8	8.8	9.6	9.1
Sudáfrica	46.58	69.80	5.8	6.0	6.0	6.1	7.0
Holanda	24.88	53.45	1.0	0.9	1.0	1.1	1.2
Grecia	4.11	9.14	1.0	0.7	1.2	0.6	1.0
Francia	4.44	7.46	1.0	0.3	0.4	0.4	0.4
China	1.27	3.39	0.3	0.3	0.1	0.1	0.2
Chipre	0.72	1.25	0.2	0.3	0.1	0.1	0.2
Turquía	14.99	41.43	3.5	4.2	4.5	4.9	5.4
México	8.19	14.69	1.9	1.6	2.0	2.1	1.9
Argentina	5.55	11.52	1.3	1.5	1.8	1.8	1.5
Honduras	6.20	10.79	1.4	2.2	1.8	1.9	1.4
Chile	3.13	6.52	0.7	0.6	0.6	0.7	0.8
Líbano	1.50	5.26	0.3	0.1	0.4	0.5	0.7
Mozambique	1.32	3.14	0.3	0.6	0.6	0.9	0.4
Brasil	1.25	2.54	0.3	0.1	0.3	0.1	0.3
Egipto	0.24	1.06	0.1	0.1	0.1	0.2	0.1
	3.89	0.95	0.9	0.1	-	0.1	0.1

FUENTE: G A T T

NOTA: Las diferencias entre las cifras parciales y totales corresponden a importaciones poco significativas.

CUADRO N° 23

DEMANDA MUNDIAL DE LIMONES Y POMELOS

(EN MILLONES DE U\$S)

País	D e m a n d a m u n d i a l				Tasa de crecimiento anual 1976-80
	1976	1977	1978	1979	1980
TOTAL MUNDIAL	430.14	479.25	580.06	758.60	770.60
Japón	112.62	129.02	154.18	134.07	160.01
Francia	67.25	73.03	89.08	121.49	134.81
Rep. Fed. Alemana	70.61	80.44	96.90	125.24	129.59
Gran Bretaña	41.62	44.16	59.64	73.35	86.18
Holanda	25.83	26.82	32.67	39.02	46.29
Canadá	23.95	22.43	29.16	37.25	9.25
Bélgica-Lux.	13.56	14.45	18.98	26.74	27.29
Yugoeslavia	18.28	26.22	16.23	25.72	26.08
Suiza	15.26	12.62	17.82	21.13	22.06
Italia	8.57	7.60	11.64	16.17	26.05
Austria	9.98	11.84	14.15	18.84	19.90
Arabia Saudita	2.18	7.50	8.49	20.12	12.97
Dinamarca	5.56	6.67	5.69	7.66	7.76
Finlandia	3.92	6.17	8.96	6.56	7.60
Hong Kong	3.86	6.26	4.32	5.62	6.36
Noruega	-	2.27	2.31	2.69	2.96
					-

NOTA: Las diferencias entre las cifras parciales y totales corresponden a importaciones poco significativas.

FUENTE: G A T T

CUADRO N° 24
COMERCIO MUNDIAL DE ACEITES ESENCIALES Y RESINAS
(EN MILLONES DE U\$S)

	1976	1980	Porcentaje de la oferta mundial				
	U\$S	U\$S	1976	1977	1978	1979	1980
TOTAL MUNDIAL	389,87	622,68	100	100	100	100	100
USA	75,05	104,57	19,3	19,0	18,5	16,9	16,8
Francia	75,94	101,83	19,5	16,7	17,5	17,1	16,4
Italia	18,62	45,39	4,8	5,1	5,3	6,0	7,3
Reino Unido	8,98	18,70	2,3	2,3	2,8	2,9	3,0
Holanda	8,13	14,81	2,1	2,3	2,3	2,5	2,4
España	9,14	12,95	2,3	2,1	2,2	2,5	2,1
Rep.Fed.Alemana	5,02	10,47	1,3	1,6	2,1	1,7	1,7
Suiza	7,08	10,06	1,7	1,8	1,8	1,9	1,6
Japón	2,39	4,08	0,6	0,9	0,7	0,7	0,7
China	26,39	55,63	6,8	6,8	6,2	7,9	8,9
U.R.S.S.	4,07	6,82	1,0	1,1	1,1	1,1	1,1
Indonesia	17,42	36,17	4,5	4,7	4,5	5,3	5,8
Brasil	17,79	27,00	4,6	5,3	4,7	5,1	4,3
Argentina	2,13	25,74	0,5	0,6	1,2	1,6	4,1
México	6,37	21,04	1,6	2,6	2,8	3,5	3,4
Paraguay	11,86	20,05	3,0	3,1	2,4	2,7	3,2
Haití	10,90	8,50	2,8	2,7	3,0	1,5	1,4
India	5,57	7,60	1,4	2,1	1,9	1,8	1,2
Marruecos	5,09	6,06	1,3	1,3	1,3	1,2	1,0
Egipto	6,20	5,96	1,6	1,5	1,7	1,3	1,0
Madagascar	6,65	5,47	1,7	1,5	1,4	1,3	0,9

Fuente: Elaboración propia en base a datos del GATT.

CUADRO N° 25

COMERCIO MUNDIAL DE ACEITES ESENCIALES
DEMANDA MUNDIAL (EN MILLONES DE U\$S)

País	1976	1977	1978	1979	1980	Tasa de crecimiento anual 1976/80
TOTAL MUNDIAL	389,87	443,77	493,80	573,41	623,62	127
USA	71,38	83,18	101,12	110,57	146,15	18,7
Francia	84,51	87,14	98,70	108,93	104,34	6,7
Reino Unido	51,06	58,06	66,12	72,99	79,97	11,9
Japón	32,60	43,73	45,80	55,71	49,31	11,4
Rep. Fed. Alemana	29,97	35,20	37,48	44,44	48,91	12,9
Suiza	22,84	23,86	26,50	34,47	37,97	14,8
Holanda	17,04	16,59	20,18	21,66	24,48	9,3
Brasil	9,59	11,86	12,33	17,06	17,48	16,9
España	14,05	15,84	13,98	18,13	17,12	5,4
Italia	11,70	11,81	12,91	18,12	16,45	11,7
Canadá	9,58	10,13	12,13	12,11	13,90	9,4
Irlanda	2,94	4,13	5,67	6,03	12,76	39,3
Hong Kong	6,60	6,39	6,34	7,24	8,47	6,4
Australia	5,35	5,68	7,17	7,03	7,29	8,7
Singapur	1,72	5,49	4,97	6,73	5,95	30,9
Rep. Corea	2,31	3,95	5,49	6,11	4,69	20,3
Arabia Saudita	0,34	1,09	1,35	2,26	4,42	70,3
Bélgica Sux	2,56	2,11	3,41	4,05	4,05	17,0

Fuente: Elaboración propia en base a datos del GATT.

JUGOS DE FRUTAS O VEGETALES. IMPORTACIONES
(EN TONELADAS Y MILES DE U\$S)

Países importadores	1 9 7 6		1 9 7 7		1 9 7 8	
	Tn	U\$S	Tn	U\$S	Tn	U\$S
Canadá	s/d	72.266	s/d	93.783	s/d	130.661
Alemania Federal	306.137	151.220	282.403	162.763	257.045	200.127
Reino Unido	142.223	68.268	150.504	91.075	140.099	107.549
Holanda	115.752	52.058	133.028	77.610	127.853	94.276
Francia	160.834	51.941	157.385	68.651	170.032	89.445
Suecia	50.664	37.053	51.828	50.745	45.042	53.831
USA-Puerto Rico	347.695	36.889	508.394	88.942	220.066	220.339
Israel	s/d	10.463	s/d	9.273	s/d	14.721
Japón	8.352	8.564	6.571	8.981	7.654	11.547
Bélgica-Luxemburgo	50.443	24.586	52.754	29.898	51.336	37.565
Dinamarca	24.749	16.729	24.938	22.419	17.715	21.147
Irlanda	8.004	3.386	8.424	4.439	9.128	6.425
Italia	5.988	3.096	5.483	3.744	8.810	6.180
Austria	39.443	16.146	42.645	22.665	37.790	26.465
Finlandia	16.176	11.112	14.810	12.851	14.589	16.198
Islandia	636	663	582	731	721	1.065
Noruega	9.864	7.731	11.330	10.903	10.445	12.810
Portugal	493	429	161	168	31	104
Suiza	28.049	17.537	27.341	19.508	31.064	27.614
Grecia	302	156	282	159	325	239
España	6.972	3.940	10.486	7.265	9.176	6.190
Yugoslavia	6.252	3.755	8.467	5.226	7.872	6.545
Australia	29.946	5.855	39.170	4.844	37.149	11.275
Nueva Zelandia	395	418	410	431	518	730

FUENTE: Alternativas para la industrialización y comercialización de un conjunto de productos agrícolas básicos. Corrientes. CFI, 1980.

CUADRO N° 27

BRASIL: IMPORTACIONES DE ACEITES ESENCIALES

(EN MILES DE U\$S)

Países	1976		1980		Porcentaje de abastecimiento				
	Tn	U\$S	Tn	U\$S	1976	1977	1978	1979	1980
Estados Unidos	130	2.380	120	2.590	25	19	14	11	15
Francia	80	1.490	110	2.180	15	14	17	16	12
Suiza	40	940	40	870	10	6	5	9	5
Reino Unido	50	1.040	30	710	11	5	6	5	4
Paraguay	350	3.130	1.120	10.250	33	50	51	52	49
TOTAL	690	9.590	1.470	17.480	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia en base a datos de los anuarios de comercio exterior de Brasil.

CUADRO N° 28

ESTADOS UNIDOS: EXPORTACIONES DE LIMONES FRESCOS
(EN MILES DE U\$S)

País	1 9 7 8			1 9 7 9			1 9 8 0			1 9 8 1		
	Tn	U\$S	%	Tn	U\$S	%	Tn	U\$S	%	Tn	U\$S	%
Canadá	15.549	7478	7.0	12.941	7458	8.0	16.942	8857	10.0	15.401	7997	9.0
México	-	-	-	417	114	-	-	---	-	289	95	-
Suecia	3.773	1019	2.0	2.614	1047	1.0	4.545	2050	3.0	2.402	1207	1.0
Reino Unido	3.995	1153	2.0	2.746	1124	1.0	-	-	-	1.896	677	1.0
Holanda	5.844	1704	2.0	4.051	1658	2.0	4.905	2315	3.0	5.004	2039	3.0
Bélgica-Lux.	5.728	1542	2.0	3.898	1625	2.0	7.096	2891	4.0	8.676	4207	5.0
Francia	17.205	4749	7.0	8.615	3552	5.0	13.546	6247	8.0	9.928	3438	6.0
Rep. Fed. Alem.	1.960	539	1.0	1.138	479	-	-	-	-	5.791	1627	3.0
Checoslovaquia	3.461	860	1.0	1.083	397	-	-	-	-	-	-	-
Polonia	30.146	7767	13.0	17.169	6723	10.0	638	325	-	-	-	-
URSS	12.485	3075	5.0	8.254	3079	5.0	2.578	675	1.0	-	-	-
Hong Kong	4.080	2068	2.0	3.834	2708	2.0	4.526	2633	3.0	4.533	2135	3.0
Japón	120.236	67680	51.0	100.169	83842	59.0	101.678	63412	59.0	116.847	66294	67.0
TOTAL	233.384	102229	100.0	169.568	114784	100.0	171.270	95112	100.0	173.236	90827	100.0

NOTA: Las diferencias entre las cifras parciales y totales corresponden a importaciones poco significativas

FUENTE: Anuarios de Comercio Exterior- Estados Unidos.

CUADRO N° 29
EXPORTACIONES DE EE.UU.
ACEITES ESENCIALES

Oil Essential 5513080 LB

País	1977			1978			1979			1980			1981		
	Tn	u\$s	% p	Tn	u\$s	% p	Tn	u\$s	% p	Tn	u\$s	% p	Tn	u\$s	% p
Canadá	588	2.394		34	429		266	1.467	11	551			284	2.947	8
México	289	1.328		12	238		123	1.625	1	1.321			117	1.816	3
Colombia	102	707					45	512	1	1.138			34	385	1
Venezuela	640	2.315		20	229		65	700	3	10.769			48	495	1
Ecuador							7	1142	7	20.286			10	174	
Brasil	177	1.349		7	221		53	691	2	13.037			40	595	1
Argentina	41	268					43	638	2	14.837			24	641	
Reino Unido	505	3.429		73	836		337	3.326	14	9.869			118	1.799	3
Irlanda	41	350					19	524		27.579			38	1.210	1
Holanda	98	660					118	1.504	5	12.746			140	1.701	4
Bélgica							50	391	2	782			89	501	2
Francia	281	2.716					229	2.371	1	10.354			136	1.698	4
España	175	572					236	1.302	1	5.517			336	1.970	10
Italia							24	392	1	15.333			6	102	
Filipinas	113	624					25	571	1	22.840			104	788	3
Japón	266	1.969		30	481		169	1.759	7	10.408			229	2.734	6
Australia	70	577					59	492	2	8.339			41	575	1
Sudáfrica	27	255					41	597	2	14.560			59	835	1
TOTAL	4.365	25.135	100	321	4.392	-	2.387	23.209	100				3.523	28.956	100

Fuente: Elaboración propia en base a datos del GATT.

REPUBLICA FEDERAL ALEMANA: IMPORTACIONES DE LIMONES FRESCOS
(EN MILES DE U\$S)

NOTA: Las diferencias entre las cifras parciales y totales corresponden a importaciones poco significativas.

93

CUADRO N° 31

ARABIA SAUDITA: IMPORTACIONES DE LIMONES Y POMELOS FRESCOS
(EN MILES DE U\$S)

País	1 9 7 6			1 9 8 0			Porcentaje de participación				
	Tn	U\$S	Precio	Tn	U\$S	Precio	1976	1977	1978	1979	1980
Sudáfrica	-	-	-	1.910	940	492	-	9.2	0.2	20.1	7.3
Nueva Zelandia	-	-	-	1.280	670	523	-	-	-	0.4	5.2
USA	-	-	-	390	240	615	0.1	0.4	0.2	0.4	1.9
Líbano	6.730	1.170	174	12.870	3140	244	53.6	36.7	44.0	34.4	24.2
Turquía	310	910	293	6.490	2770	427	4.2	6.8	2.6	17.1	21.4
Jordania	2.560	450	176	9.060	1460	161	20.5	9.5	18.3	7.7	11.3
Egipto	100	-	-	2.790	640	229	0.1	0.2	0.2	3.7	4.9
Guatemala	-	-	-	290	240	827	-	-	-	-	1.9
TOTAL	11.800	2.180	-	39.430	12970	-	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

NOTA: Las diferencias entre las cifras parciales y totales corresponden a importaciones poco significativas.

FUENTE: Elaboración propia en base a datos del G A T T

CUADRO N° 32

HONG KONG: IMPORTACIONES DE LIMONES Y POMELOS FRESCOS
(EN MILES DE U\$S)

País	1 9 7 6			1 9 7 6			Porcentaje de participación				
	Tn	U\$S	Precio	Tn	U\$S	Precio	1976	1977	1978	1979	1980
USA	3.310	1.840	556	5.120	4.130	807	60.1	62.6	70.0	65.2	67.2
Australia	-	-	-	130	100	769	-	-	0.4	6.2	1.6
China	2.850	710	249	3.660	1.240	339	23.3	29.0	18.0	12.3	20.2
Thailandia	1.420	430	303	1.550	560	361	14.1	7.9	9.9	9.9	13.7
TOTAL	8.000	3.060	-	10.960	6.140	-	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

NOTA: Las diferencias entre las cifras parciales y totales corresponden a importaciones poco significativas.

FUENTE: Elaboración propia en base a datos del G A T T

SECCION III

COMPORTAMIENTO HISTORICO DEL TIPO DE CAMBIO
EFECTIVO EN LA EXPORTACION DEL POROTO

El presente trabajo estadístico tiene por principal objetivo intentar una primera aproximación al comportamiento histórico del tipo de cambio efectivo percibido por el exportador o el productor-exportador, como compensación monetaria de las exportaciones realizadas.

A los efectos de evitar o minimizar las consecuencias provocadas por las distorsiones coyunturales que dificultan la evaluación, se ha considerado un período histórico de más de veinte años (1960-1983).

Esta serie histórica ha sido distribuida en períodos mensuales. La información de los promedios mensuales del tipo de cambio nominal, tomado en pesos corrientes, es la que utiliza oficialmente el Banco Central de la República Argentina.

A fin de establecer cuál es exactamente el valor percibido por los agentes operadores que participan en la exportación con dicho tipo de cambio nominal, se ha procedido, en los casos que corresponde, a adicionarle el nivel de reembolso establecido o en su defecto a deducirle los derechos de exportación pertinentes.

En todos los casos se ha deducido todo lo concerniente a gastos inherentes a la operatoria de comercio exterior, como ser las tasas que por compensación a los servicios prestados se tributan, tales como el derecho de estadística, tasa consular, etc.

Si bien para formular conclusiones definitivas es necesario efectuar la vinculación del ingreso efectivo del productor con su costo de producción, una primera estimación basada en los ajustes en forma de serrucho del tipo de cambio motivado por las sucesivas modificaciones de los niveles de derechos y/o reembolsos en períodos cortos de tiempo, muestra la ausencia de una política nacional de desarrollo del sector, decidida y estable, a través de la promoción de la actividad productiva. En otros términos, se refleja en primera instancia la carencia de estímulos efectivos a la exportación; por el contrario, el comportamiento obedecería a otros factores, tales como consideraciones de ingreso fiscal, presiones sectoriales, etc., que han configurado una política errática e inestable en el período histórico analizado.

CUADRO N° 33

POROTOS (NADE: 07.05.00.07)

TIPO DE CAMBIO EFECTIVO - AÑO 1960

Mes	Tipo de cambio	Derecho	Reembolso	<u>Otros Impuestos</u>		Tipo de cambio efectivo
				INTA %	Coeficiente %	
Enero	0,8307	-	-	1,5	1,5	0,8182
Febrero	0,8292	-	-	1,5	1,5	0,8168
Marzo	0,8293	-	-	1,5	1,5	0,8169
Abril	0,8338	-	-	1,5	1,5	0,8213
Mayo	0,8308	-	-	1,5	1,5	0,8183
Junio	0,8292	-	-	1,5	1,5	0,8168
Julio	0,8280	-	-	1,5	1,5	0,8156
Agosto	0,8279	-	-	1,5	1,5	0,8155
Setiembre	0,8376	-	-	1,5	1,5	0,8250
Octubre	0,8285	-	-	1,5	1,5	0,8161
Noviembre	0,8292	-	-	1,5	1,5	0,8168
Diciembre	9,8285	-	-	1,5	1,5	0,8161

CUADRO N° 34

POROTOS (NADE: 07.05.00.07)

TIPO DE CAMBIO EFECTIVO - AÑO 1961

Mes	Tipo de cambio	Derecho		Reembolso	<u>Otros Impuestos</u>		Tipo de cambio efectivo
					INTA %	Coefficiente %	
Ener.	0,8272	-	-	-	1,5	1,5	0,8148
Febr.	0,8270	-	-	-	1,5	1,5	0,8146
Marz.	0,8275	-	-	-	1,5	1,5	0,8151
Abr.	0,8285	-	-	-	1,5	1,5	0,8161
May.	0,8292	-	-	-	1,5	1,5	0,8168
Jun.	0,8273	-	-	-	1,5	1,5	0,8149
Jul.	0,8265	-	-	-	1,5	1,5	0,8141
Agost.	0,8273	-	-	-	1,5	1,5	0,8149
Set.	0,8297	-	-	-	1,5	1,5	0,8173
Oct.	0,8303	-	-	-	1,5	1,5	0,8178
Nov.	0,8303	-	-	-	1,5	1,5	0,8178
Dic.	0,8284	-	-	-	1,5	1,5	0,8160

CUADRO N° 35

POROTOS (NADE: 07.05.00.07)

TIPO DE CAMBIO EFECTIVO - AÑO 1962

Mes	Tipo de cambio	Derecho	Reembolso	Otros Impuestos		Tipo de cambio efectivo
				INTA %	Coeficiente %	
Enero	0,8304	-	-	1,5	1,5	0,8179
Febrero	0,8303	-	-	1,5	1,5	0,8178
Marzo	0,8276	-	-	1,5	1,5	0,8152
Abril	0,9537	-	-	1,5	1,5	0,9394
Mayo	1,0544	-	-	1,5	1,5	1,0386
Junio	1,1755	-	-	1,5	1,5	1,1579
Julio	1,2214	-	-	1,5	1,5	1,2031
Agosto	1,2359	-	-	1,5	1,5	1,2174
Setiembre	1,2743	-	-	1,5	1,5	1,2552
Octubre	1,3574	-	-	1,5	1,5	1,3370
Noviembre	1,4693	-	-	1,5	1,5	1,4473
Diciembre	1,4164	-	-	1,5	1,5	1,3952

CUADRO N° 36

POROTOS (NADE: 07.05.00.07)
TIPO DE CAMBIO EFECTIVO - AÑO 1963

Mes	Tipo de cambio	Derecho		Reembolso		<u>Otros impuestos</u>		Tipo de cambio efectivo
						INTA %	Coeficiente %	
Enero	1,3400	-	-	-	-	1,5	1,5	1,3199
Febrero	1,3458	-	-	-	-	1,5	1,5	1,3256
Marzo	1,3611	-	-	-	-	1,5	1,5	1,3407
Abril	1,3746	-	-	-	-	1,5	1,5	1,3590
Mayo	1,3781	-	-	-	-	1,5	1,5	1,3574
Junio	1,3735	-	-	-	-	1,5	1,5	1,3529
Julio	1,3702	-	-	-	-	1,5	1,5	1,3496
Agosto	1,3464	-	-	-	-	1,5	1,5	1,3266
Setiembre	1,4264	-	-	-	-	1,5	1,5	1,4050
Octubre	1,4795	-	-	-	-	1,5	1,5	1,4573
Noviembre	1,4373	-	-	-	-	1,5	1,5	1,4157
Diciembre	1,3565	-	-	-	-	1,5	1,5	1,3362

CUADRO N° 37

POROTOS (NADE: 07.05.00.07)
TIPO DE CAMBIO EFECTIVO - AÑO 1964

Mes	Tipo de cambio	Derecho	Reembolso	Otros Impuestos			Tipo de cambio efectivo
				INTA %	Coeficiente %		
Enero	1,3338	-	-	1,5	1,5		1,3138
Febrero	1,3207	-	-	1,5	1,5		1,3009
Marzo	1,3475	-	-	1,5	1,5		1,3273
Abril	1,3774	-	-	1,5	1,5		1,3567
Mayo	1,3700	-	-	1,5	1,5		1,3494
Junio	1,3785	-	-	1,5	1,5		1,3578
Julio	1,3765	-	-	1,5	1,5		1,3559
Agosto	1,4184	-	-	1,5	1,5		1,3971
Setiembre	1,4356	-	-	1,5	1,5		1,4141
Octubre	1,4360	-	-	1,5	1,5		1,4145
Noviembre	1,4902	-	-	1,5	1,5		1,4678
Diciembre	1,5037	-	-	1,5	1,5		1,4811

CUADRO N° 38

POROTOS (NADE: 07.05.00.07)
TIPO DE CAMBIO EFECTIVO - AÑO 1965

Mes	Tipo de cambio	Derecho		Reembolso	Otros Impuestos		Tipo de cambio efectivo
					INTA %	Coeficiente %	
Enero	1,5073	-	-	-	1,5	1,5	1,4847
Febrero	1,5118	-	-	-	1,5	1,5	1,4891
Marzo	1,5063	-	-	-	1,5	1,5	1,4837
Abril	1,6067	-	-	-	1,5	1,5	1,5826
Mayo	1,7155	-	-	-	1,5	1,5	1,6898
Junio	1,7197	-	-	-	1,5	1,5	1,6939
Julio	1,7171	-	-	-	1,5	1,5	1,6913
Agosto	1,7151	-	-	-	1,5	1,5	1,6894
Setiembre	1,7629	-	-	-	1,5	1,5	1,7365
Octubre	1,7935	-	-	-	1,5	1,5	1,7666
Noviembre	1,7918	-	-	-	1,5	1,5	1,7649
Diciembre	1,8711	-	-	-	1,5	1,5	1,8430

CUADRO N° 39

POROTOS (NADE: 07.05.00.07)
TIPO DE CAMBIO EFECTIVO - AÑO 1966

Mes	Tipo de cambio	Derecho	Reembolso	<u>Otros Impuestos</u>		Tipo de cambio efectivo
				INTA %	Coeficiente %	
Enero	1,8878	-	-	1,5	1,5	1,8595
Febrero	1,8903	-	-	1,5	1,5	1,8619
Marzo	1,8873	-	-	1,5	1,5	1,8589
Abril	1,8876	-	-	1,5	1,5	1,8593
Mayo	1,9010	-	-	1,5	1,5	1,8725
Junio	2,0293	-	-	1,5	1,5	1,9989
Julio	2,0389	-	-	1,5	1,5	2,0083
Agosto	2,1227	-	-	1,5	1,5	2,0909
Setiembre	2,1723	-	-	1,5	1,5	2,1397
Octubre	2,1758	-	-	1,5	1,5	2,1432
Noviembre	2,4462	-	-	1,5	1,5	2,4095
Diciembre	2,4563	-	-	1,5	1,5	2,4195

CUADRO N° 40

POROTOS (NADE: 07.05.00.07)
TIPO DE CAMBIO EFECTIVO - AÑO 1967

Mes	Tipo de cambio	Derecho		Reembolso	Otros Impuestos		Tipo de cambio efectivo
		Derecho			INTA %	Coefficiente %	
Enero	2,4565	-		-	1,5	1,5	2,4196
Febrero	2,5097	-		-	1,5	1,5	2,4720
Marzo	3,2696	25		-	1,5	26,5	2,4032
Abril	3,5	25		-	1,5	26,5	2,5725
Mayo	3,5	25		-	1,5	26,5	2,5725
Junio	3,5	25		-	1,5	26,5	2,5725
Julio	3,5	25		-	1,5	26,5	2,5725
Agosto	3,5	25		-	1,5	26,5	2,5725
Setiembre	3,5	25		-	1,5	26,5	2,5725
Octubre	3,5	25		-	1,5	26,5	2,5725
Noviembre	3,5	25		-	1,5	26,5	2,5725
Diciembre	3,5	25		-	1,5	26,5	2,5725

CUADRO N° 41

POROTOS (NADE: 07.05.00.07)
TIPO DE CAMBIO EFECTIVO - AÑO 1968

Mes	Tipo de cambio	Derecho	Reembolso	<u>Otros Impuestos</u>		Tipo de cambio efectivo
				INTA %	Coeficiente %	
Enero	3,5	25	-	1,5	26,5	2,5725
Febrero	3,5	25	-	1,5	26,5	2,5725
Marzo	3,5	18	-	1,5	19,5	2,8175
Abril	3,5	18	-	1,5	19,5	2,8175
Mayo	3,5	18	-	1,5	19,5	2,8175
Junio	3,5	18	-	1,5	19,5	2,8175
Julio	3,5	18	-	1,5	19,5	2,8175
Agosto	3,5	18	-	1,5	19,5	2,8175
Setiembre	3,5	18	-	1,5	19,5	2,8175
Octubre	3,5	18	-	1,5	19,5	2,8175
Noviembre	3,5	18	-	1,5	19,5	2,8175
Diciembre	3,5	18	-	1,5	19,5	2,8175

CUADRO N° 42

POROTOS (NADE: 07.05.00.07)

TIPO DE CAMBIO EFECTIVO - AÑO 1969

Mes	Tipo de cambio	Derecho	Reembolso	Otros Impuestos		Tipo de cambio efectivo
				INTA %	Coefficiente %	
Enero	3,5	6	-	1,5	7,5	3,2375
Febrero	3,5	6	-	1,5	7,5	3,2375
Marzo	3,5	6	-	1,5	7,5	3,2375
Abril	3,5	6	-	1,5	7,5	3,2375
Mayo	3,5	6	-	1,5	7,5	3,2375
Junio	3,5	6	-	1,5	7,5	3,2375
Julio	3,5	6	-	1,5	7,5	3,2375
Agosto	3,5	6	-	1,5	7,5	3,2375
Setiembre	3,5	6	-	1,5	7,5	3,2375
Octubre	3,5	6	-	1,5	7,5	3,2375
Noviembre	3,5	6	-	1,5	7,5	3,2375
Diciembre	3,5	6	-	1,5	7,5	3,2375

CUADRO N° 43

POROTOS (NADE: 07.05.00.07)

TIPO DE CAMBIO EFECTIVO - AÑO 1970

Mes	Tipo único de cambio	Derecho %	Reembolso	Otros gravámenes			Coeficient. %	Tipo de cambio efectivo
				INTA %	Estadíst. %	Neg. de divisas %		
Ener.	3,5	6	-	1,5	-	-	1,5	3,24
Febr.	3,5	6	-	1,5	-	0,3	7,8	3,23
Marz.	3,5	6	-	1,5	-	0,3	7,8	3,23
Abr.	3,5	6	-	1,5	-	0,3	7,8	3,23
May.	3,5	6	-	1,5	-	0,3	7,8	3,23
Jun.	3,8	15	-	1,5	-	0,3	16,8	3,16
Jul.	4,0	15	-	1,5	-	0,3	16,8	3,33
Agost.	4,0	15	-	1,5	-	0,3	16,8	3,33
Set.	4,0	15	-	1,5	-	0,3	16,8	3,33
Oct.	4,0	15	-	1,5	-	0,3	16,8	3,33
Nov.	4,0	15	-	1,5	-	0,3	16,8	3,33
Dic.	4,0	15	-	1,5	-	0,3	16,8	3,33

CUADRO N° 44

POROTOS (NADE: 07.05.00.07)
TIPO DE CAMBIO EFECTIVO - AÑO 1971

Mes	Tipo de cambio		Derecho %	Reembolso	Otros gravámenes			Tipo de cambio efectivo
	Único	Cial. Financ.			INTA %	Esta- dist. %	Neg.de divis. %	
Ener.	4,0	-	15	-	1,5	-	0,3	3,33
Febr.	4,0	-	15	-	1,5	-	0,3	3,33
Marz.	4,0	-	15	-	1,5	-	0,3	3,33
Abr.	4,03	-	15	-	1,5	-	0,3	3,35
May.	4,12	-	15	-	1,5	-	0,3	3,43
Jun.	4,22	-	15	-	1,5	-	0,3	3,51
Jul.	4,41	-	15	-	1,5	-	0,3	3,67
Agost.	4,8	-	15	-	1,5	-	0,3	3,99
Set.	-	5,0 100%	-	-	1,5	-	0,3	4,91
Oct.	-	5,0	-	-	1,5	-	0,3	4,91
Nov.	-	5,0	-	-	1,5	-	0,3	5,47
Dic.	-	5,0	11	-	1,5	-	0,3	5,89

CUADRO N° 45

POROTOS (NADE: 07.05.00.07)

TIPO DE CAMBIO EFECTIVO - AÑO 1972

Mes	Unico	Tipo de cambio		Financ.	Derecho	Reembolso	Otros gravámenes			Coefic. %	Tipo de cambio efectivo
		Cial.					%	INTA	Estadfst. Neg. de divisas		
Enero	-	5,0	57%	9,32	43%	6,86	11	-	0,3	12,8	6,02
Febrero	-	5,0	57%	9,66	43%	7,0	18	-	0,3	19,8	5,62
Marzo	-	5,0	57%	9,74	43%	7,04	25	0,3	0,3	27,1	5,14
Abril	-	5,0	36%	9,77	64%	8,05	25	0,3	0,3	27,1	5,87
Mayo	-	5,0	36%	9,88	64%	8,12	25	0,3	0,3	27,1	5,92
Junio	-	5,0	36%	9,93	64%	8,16	-	0,3	0,3	2,1	7,99
Julio	-	5,0	36%	9,95	64%	8,17	-	0,3	0,3	2,1	8
Agosto	-	5,0	30%	9,96	70%	8,47	-	0,3	0,3	2,1	8,30
Setiembre	-	5,0	26%	9,98	74%	8,68	-	0,3	0,3	2,1	8,50
Octubre	-	5,0	26%	9,98	74%	8,68	-	0,3	0,3	2,1	8,50
Noviembre	-	5,0	26%	9,98	74%	8,68	-	0,3	0,3	2,1	8,50
Diciembre	-	5,0	26%	9,98	74%	8,68	-	0,3	9,3	2,1	8,50

CUADRO Nº 46

POROTOS (NADE: 07.05.00.07)

TIPO DE CAMBIO EFECTIVO - AÑO 1973

Mes	Unico	Tipo de cambio		Derecho	Reembolso	Otros gravámenes			Tipo de cambio efectivo		
		Cial.	Financ.			%	INTA Estadíst.	Neg. de divisas		%	
Enero	-	5,0	26%	9,98	74%	8,68	-	1,5	0,3	2,1	8,50
Febrero	-	5,0	26%	9,98	74%	8,68	-	1,5	0,3	2,1	8,50
Marzo	-	5,0	26%	9,98	74%	8,68	-	1,5	0,3	2,1	8,50
Abril	-	5,0	26%	9,98	74%	8,68	-	1,5	0,3	2,1	8,50
Mayo	-	5,0	26%	9,98	74%	8,68	-	1,5	0,3	2,1	8,50
Junio	-	5,0	26%	9,98	74%	8,68	-	1,75	0,3	2,35	8,48
Julio	-	5,0	26%	9,98	74%	8,68	-	1,75	0,3	2,35	8,48
Agosto	-	5,0	26%	9,98	74%	8,68	-	1,75	0,3	2,35	8,48
Setiembre	-	5,0	26%	9,98	74%	8,68	-	1,75	0,3	2,35	8,48
Octubre	-	5,0	26%	9,98	74%	8,68	-	1,75	0,3	2,35	8,48
Noviembre	-	5,0	26%	9,98	74%	8,68	-	1,75	0,3	2,35	8,48
Diciembre	-	5,0	26%	9,98		8,68	-	2	0,3	2,6	8,46

CUADRO N° 47

POROTOS (NADE: 07.05.00.07)

TIPO DE CAMBIO EFECTIVO - AÑO 1974

Mes	Unico	Tipo de cambio		Financ.	Derecho	Reembolso	Otros gravámenes			Tipo de cambio efectivo	
		Cial.					INTA	Estadist.	Neg. de divisas		Coefic.
				%	%	%	%	%	%		
Enero	-	5,0	26%	9,98	74%	8,68	-	2	0,3	2,6	8,46
Febrero	-	5,0	26%	9,98	74%	8,68	-	2	0,3	2,6	8,46
Marzo	-	5,0	26%	9,98	74%	8,68	-	2	0,3	2,6	8,46
Abril	-	5,0	26%	9,98	74%	8,68	-	2	0,3	2,6	8,46
Mayo	-	5,0	26%	9,98	74%	8,68	-	2	0,3	2,6	8,46
Junio	-	5,0	26%	9,98	74%	8,68	-	2	0,3	2,6	8,46
Julio	-	5,0	26%	9,98	74%	8,68	-	2	0,3	2,6	8,46
Agosto	-	5,0	26%	9,98	74%	8,68	-	2	0,3	2,6	8,46
Setiembre	-	5,0	26%	9,98	74%	8,68	-	2	0,3	2,6	8,46
Octubre	-	5,0	26%	9,98	74%	8,68	-	2	0,3	2,6	8,46
Noviembre	-	5,0	26%	9,98	74%	8,68	-	2	0,3	2,6	8,46
Diciembre	-	5,0	26%	9,98	74%	8,68	-	2	0,3	2,6	8,46

CUADRO N° 48

POROTOS (NADE: 07.05.00.07)

TIPO DE CAMBIO EFECTIVO - AÑO 1975

Mes	Comerc.	Tipo de cambio		Espec.	Derecho %	Reembolso %	Otros gravámenes			Tipo de cambio efectivo
		Financ.					INTA Estadíst.	Neg. de divisas %	%	
Enero	5,0	26%	9,98	74%	-	-	2	0,3	2,6	8,46
Febrero	5,0	26%	9,98	74%	-	-	2	0,3	2,6	8,46
Marzo	10,0	100%	15,10	74%	13	-	2	0,3	15,6	8,44
Abril	10,0	100%	15,10	74%	4	-	2	0,3	6,6	9,34
Mayo	10,0	100%	15,10	74%	4	-	2	0,3	6,6	9,34
Junio	23,33	100%	27,59	74%	30	-	2	0,3	32,6	15,71
Julio	27,13	100%	33,04	74%	10	-	2	0,3	12,6	23,72
Agosto	31,98	100%	40,74	74%	63,18	31,98	2	0,3	2,6	31,15
Setiembr.	35,20	100%	45,32	74%	64,56	35,20	2	0,3	2,6	34,29
Octubre	37,22	100%	47,86	74%	68,15	37,22	2	0,3	2,6	36,26
Noviembr.	39,0	100%	51,18	100%	72,82	51,18	2	0,3	2,6	49,85
Diciembr.	-	100%	57,05	100%	81,01	57,05	2	0,3	2,6	55,57

CUADRO N° 49

POROTOS (NADE: 07.05.00.07)
TIPO DE CAMBIO EFECTIVO - AÑO 1976

Mes	Tipo de cambio			Libre	Otros gravámenes									
	F1	F2	Espec. Oficial		Derecho	Re-em- bol- so	I	Esta- N T A	Neg. de ca- div.	Coe- fi- cien- te.	Tipo de cambio efecti- vo.			
Ener.	63,70	100%	77,38	89,95	-	156	63,70	5	-	2	0,3	0,3	7,6	54,02
Febr.	69,90	100%	83,90	99,39	-	247	69,90	5	-	2	0,3	0,3	7,6	64,59
Marz.	75,70	100%	90,84	107,66	140,33	247,86	274,86	10	-	2	0,3	0,3	12,6	68,17
Abr.	-	100%	-	-	140,33	65%	247,50	-	-	2	0,3	0,3	2,6	173,21
May.	-	100%	-	-	140,33	55%	249,75	-	-	2	0,3	0,3	2,6	184,64
Jun.	-	100%	-	-	140,33	44%	252,0	-	-	2	0,3	0,3	2,6	197,60
Jul.	-	100%	-	-	140,33	44%	252,0	-	-	2	0,3	0,3	2,6	197,60
Agost.	-	100%	-	-	140,33	31%	250,09	-	-	2	0,3	0,3	2,6	210,43
Set.	-	100%	-	-	140,33	31%	251,09	100%	-	2	0,3	0,3	2,6	244,57
Oct.	-	100%	-	-	140,33	31%	252,0	100%	-	2	0,3	0,3	2,6	245,45
Nov.	-	100%	-	-	140,33	31%	254,93	100%	-	2	0,3	0,3	2,6	247,43
Dic.	-	100%	-	-	140,33	31%	270,57	100%	-	2	0,3	0,3	2,6	263,54

CUADRO Nº 50

POROTOS (NADE: 97.05.00.07)
TIPO DE CAMBIO EFECTIVO - AÑO 1977

Mes	Unico	Derecho %	Reembolso	INTA %	Estadíst. %	Neg. de divisas %	Coefficiente %	Tipo de cambio efectivo
Ener.	286,61	-	-	2	0,3	0,3	2,6	279,16
Febr.	304,75	-	-	2	0,3	0,3	2,6	296,83
Marz.	327,78	-	-	2	0,3	0,3	2,6	319,26
Abr.	347,32	-	-	2	0,3	0,3	2,6	338,29
May.	365,14	-	-	2	0,3	0,3	2,6	355,65
Jun.	383,71	-	-	2	1	0,3	3,3	371,05
Jul.	405,0	-	-	2	1	0,3	3,3	391,63
Agost.	427,72	-	-	2	1	0,3	3,3	413,60
Set.	457,27	-	-	2	1	0,3	3,3	442,18
Oct.	495,38	-	-	2	1	0,6	3,6	477,55
Nov.	538,0	-	-	2	1	0,6	3,6	518,63
Dic.	580,0	-	-	2	1	0,6	3,6	559,12

CUADRO N° 51

POROTOS (NADE: 07.05.00.07)
TIPO DE CAMBIO EFECTIVO - AÑO 1978

Mes	Tipo de cambio		Dere- cho %	Reem- bolso	Otros gravámenes				Tipo de cambio efectivo
	Unico	INTA %			Esta- dist. %	Neg. de divisas %	Coeficien- te %		
Ener.	622,0	2	-	-	1	0,6	3,6	599,61	
Febr.	664,0	2	-	-	1	0,6	3,6	640,10	
Marz.	705,90	2	-	-	1	0,6	3,6	680,49	
Abr.	744,0	2	-	-	1	0,6	3,6	717,22	
May.	774,95	2	-	-	1	0,6	3,6	747,06	
Jun.	788,19	2	-	-	1	0,6	3,6	759,82	
Jul.	801,41	2	-	-	1	0,6	3,6	772,56	
Agost.	822,59	2	-	-	1	0,6	3,6	792,98	
Set.	853,33	2	-	-	1	0,6	3,6	822,61	
Oct.	889,27	2	-	-	1	0,6	3,6	857,26	
Nov.	937,45	2	-	-	1	0,6	3,6	903,70	
Dic.	984,27	2	-	-	1	0,6	3,6	984,84	

CUADRO Nº 52

POROTOS (NADE: 07.05.00.07)

TIPO DE CAMBIO EFECTIVO - AÑO 1979

Mes	Tipo de cambio		Derecho %	Reembolso	Otros gravámenes				Tipo de cambio efectivo
	Unico	INTA %			Esta-díst. %	Neg. de divisas %	Coeficiente %		
Ener.	1.035,72		-	-	2	1	0,6	3,6	998,43
Febr.	1.085,15		-	-	2	1	0,6	3,6	1.046,08
Marz.	1.135,54		-	-	2	1	0,6	3,6	1.094,66
Abr.	1.187,73		-	-	2	1	0,6	3,6	1.144,97
May.	1.241,47		-	-	2	1	0,6	3,6	1.196,78
Jun.	1.245,50		-	-	2	1	0,6	3,6	1.200,66
Jul.	1.348,28		-	-	2	1	0,6	3,6	1.299,74
Agost.	1.405,09		-	-	2	1	0,6	3,6	1.354,07
Set.	1.453,25		-	-	2	1	0,6	3,6	1.400,93
Oct.	1.502,69		-	-	2	1	0,6	3,6	1.448,59
Nov.	1.552,18		-	-	2	1	0,6	3,6	1.496,30
Dic.	1.599,94		-	-	2	1	0,6	3,6	1.542,34

CUADRO N° 53

POROTOS (NADE: 07.05.00.07)

TIPO DE CAMBIO EFECTIVO - AÑO 1980

Mes	Tipo de cambio Unico o libre	Dere- cho %	Reem- bolso	INTA %	Otros gravámenes Esta- díst. %	Neg. de divisas %	Coeficien- te %	Tipo de cambio efectivo
Ener.	1.645,50	-	-	2	1	0,6	3,6	1.586,26
Febr.	1.689,61	-	-	2	1	0,6	3,6	1.628,78
Marz.	1.731,47	-	-	2	1	0,6	3,6	1.669,14
Abr.	1.770,45	-	-	2	1	0,6	3,6	1.706,71
May.	1.807,47	-	-	2	1	0,6	3,6	1.742,40
Jun.	1.842,94	-	-	2	1	0,6	3,6	1.776,59
Jul.	1.874,0	-	-	2	1	0,6	3,6	1.806,54
Agost.	1.901,71	-	-	2	1	0,6	3,6	1.833,25
Set.	1.926,40	-	-	2	1	0,6	3,6	1.857,05
Oct.	1.946,90	-	10	2	1	0,6	+6,4	2.071,50
Nov.	1.966,50	-	10	2	1	0,6	+6,4	2.092,36
Dic.	1.986,50	-	10	2	1	0,6	+6,4	2.113,65

CUADRO Nº 54

POROTOS (NADE: 07.05.00.07)

TIPO DE CAMBIO EFECTIVO - AÑO 1981

Mes	Tipo de cambio		Derecho %	Reembolso	Otros gravámenes				Tipo de cambio efectivo
	Unico o libre	Cial. Financ.			INTA %	Estadíst. %	Neg. de divis. %	Coeficiente %	
Ener.	2.016,85	-	-	10	-	-	0,6	+9,4	2.206,43
Febr.	2.247,75	-	-	10	-	-	0,6	+9,4	2.459,04
Marz.	2.338,15	-	-	10	-	-	0,6	+9,4	2.557,94
Abr.	3.096,84	-	-	7	-	-	0,6	+6,4	3.295,04
May.	3.229,89	-	-	7	-	-	0,6	+6,4	3.436,60
Jun.	-	4.486,42	-	7	-	-	0,6	+6,4	4.515,17
Jul.	-	4.706,59	-	7	-	-	0,6	+6,4	4.736,71
Agost.	-	5.119,10	-	7	-	-	0,6	+6,4	5.151,86
Set.	-	5.577,54	-	7	-	-	0,6	+6,4	5.613,23
Oct.	-	6.037,0	-	7	-	-	0,6	+6,4	6.075,63
Nov.	-	6.506,8	-	7	-	-	0,6	+6,4	6.548,44
Dic.	-	7.016,87	-	7	-	-	0,6	+6,4	7.061,77

CUADRO N° 55

POROTOS (NADE: 07.05.00.07)
 TIPO DE CAMBIO EFECTIVO - AÑO 1982

Mes	Tipo de cambio		Financ.	Derecho %	Reembolso	Otros gravámenes			Tipo de cambio efectiv.
	Unico o libre	Cial.				INTA %	Esta-díst. %	Neg.de divís. %	
Ener.	9.965,0	-	-	-	7	-	-	0,6	10.602,76
Febr.	10.052,50	-	-	-	7	-	-	0,6	10.602,76
Marz.	10.871,73	-	-	-	7	-	-	0,6	10.567,52
Abr.	11.815,0	-	-	-	7	-	-	0,6	10.571,16
May.	14.020,0	-	-	-	-	-	-	0,6	13.935,88
Jun.	15.188,09	-	-	-	-	-	-	0,6	15.096,96
Jul.	-	20.655,55	100% 37.422,22	10	-	-	-	0,6	18.466,07
Agost.	-	23.256,19	100% 39.000,0	10	-	-	-	0,6	20.791,04
Set.	-	26.816,81	85% 39.000,0	10	-	-	-	0,6	25.607,99
Oct.	-	30.729,0	15% 39.000,0	10	-	-	-	0,6	33.735
Nov.	41.145,0	-	15%	10	-	-	-	0,6	36.783,63
Dic.	46.025,95	-	15%	10	-	-	-	0,6	41.147,20

CUADRO N° 56

POROTOS (NADE: 07.05.00.07)

TIPO DE CAMBIO EFECTIVO - AÑO 1983

Mes	<u>Tipo de cambio</u>		Derecho %	Reembolso	<u>Otros gravámenes</u>			Tipo de cambio efectivo
	Unico o libre	Cial. Financ.			INTA %	Estadística %	Neg. de divisas %	
Ener.	51.432,85		10	-	-	-	0,6	45.980,97
Febr.	57.200,0						0,6	51.136,80
Marz.	66.684,09					-	0,6	59.615,58