

30035

COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS PRIMARIOS

EN FUNCION DEL MERCADO REGIONAL



PROVINCIA DE CORRIENTES

INFORME FINAL

0  
H. 41121  
V15c  
III

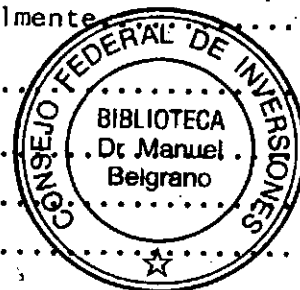
Dr. Carlos E. Steiger

Buenos Aires, 1984

# I N D I C E

Págs.

|   |     |
|---|-----|
| I. Análisis de la producción provincial y su susceptibilidad para ser comercializada nacional e internacionalmente..... | 1   |
| - Producción provincial.....  | 2   |
| * Productos.....  | 10  |
| * Volúmenes, hectáreas, rendimientos.....   | 16  |
| * Zonas de producción.....  | 27  |
| * Estructuras productivas.....  | 34  |
| - El destino de la producción.....  | 40  |
| * Mercados a los que se orienta.....  | 40  |
| * Temporalidad de la oferta.....  | 44  |
| * Estructura comercial.....   | 45  |
| - Procesamiento comercial de los productos.....   | 54  |
| * Envases utilizados.....   | 56  |
| * Fletes a destinos.....  | 57  |
| - Análisis de ventajas comparativas.....  | 59  |
| - Determinación de productos comercializables.....  | 63  |
| II. Análisis de mercados regionales e internacionales para productos comercializables.....                              | 67  |
| - Selección de mercados.....  | 68  |
| * Localización. Población. Evolución esperada.....  | 68  |
| * Precios.....  | 70  |
| * Evolución de la producción.....   | 99  |
| * Comercio internacional.....   | 100 |
| * Análisis de mercados regionales.....  | 119 |
| * Factores facilitadores y retardadores para el comercio.....   | 137 |
| - Gravámenes, reintegros, sistemas de preferencias.....   | 141 |



|   |     |
|---|-----|
| - Adecuaciones productivas necesarias para alcanzar los mercados<br>planteados..... | 173 |
| - Perfil de plantadores de arroz según estratos.....                                | 179 |
| - Características salientes que facilitan la colocación de<br>productos.....        | 183 |
| - Determinación de las posibilidades de colocación de productos....                 | 188 |
| III. Estrategia del desarrollo productivo regional.....                             | 193 |
| - Introducción.....   | 194 |
| - Estrategia de desarrollo en función de los mercados internos.....                 | 196 |
| * Políticas a ser implementadas en el corto, mediano y largo<br>plazo.....          | 198 |
| - Estrategia de desarrollo en función de los mercados externos.....                 | 201 |
| * Producción y comercio.....  | 202 |
| * Mercados potenciales y estrategias competitivas.....                              | 203 |
| * Políticas a ser implementadas.....  | 205 |
| - Descripción del modelo de desarrollo comercial en funcionamiento.                 | 209 |

ANALISIS DE LA PRODUCCION PROVINCIAL Y SU SUSCEPTIBILIDAD  
PARA SER COMERCIALIZADA NACIONAL E INTERNACIONALMENTE

## PRODUCCION PROVINCIAL

La economía de Corrientes presenta rasgos estructurales que sirven para darle un carácter distintivo con relación a los totales nacionales, marcando diferencias que evidencian una problemática particular, tanto en el área productiva como de comercialización de la producción.

La estructura del producto bruto correntino muestra una notable participación del sector agropecuario, muy superior a los promedios nacionales, una reducida participación del sector secundario y una elevada importancia del sector servicios.

En general, se asocian los mayores niveles de ingresos per cápita de regiones y países, con la participación del sector industrial, al estar estrechamente correlacionados la renta per cápita con la participación del sector industrial en la economía. Esta afirmación no tiene el carácter de universal, ya que existen países de elevadas rentas per cápita donde el sector agropecuario adquiere una particular relevancia.

La importancia del sector servicios en economías desarrolladas está ligada a la etapa postindustrial, donde los elevados niveles de ingresos se traducen en una creciente demanda de servicios, los cuales son provistos por actividades de elevada productividad.

El crecimiento de los sectores terciarios en economías que aún no han atravesado por la etapa de industrialización, en lugar de ser considerados como un indicador de eficiencia, representa más bien una demostración de la incapacidad de los sectores productivos de retener mano de obra, la cual fluye a los núcleos urbanos para pertenecer a los sectores calificados como de "desocupación disfrazada"

La creciente participación del sector servicios en la economía correntina

se ve influenciada, a partir de 1977, por la importancia adquirida por el sector financiero, cuyo desarrollo, favorecido por la reforma implementada ese año, alcanzó dimensiones de tal magnitud que excedieron los límites sectoriales para afectar la rentabilidad de las actividades productivas tradicionales.

El sector agropecuario ha visto decrecer su participación en el PB provincial, en un 9% desde 1970 hasta 1980, mostrando, en el pasado, cinco años de tasas de crecimiento negativo, lo cual muestra el marco de inestabilidad en que debieron desarrollarse las actividades sectoriales conspirando contra un ritmo de crecimiento sostenido, capaz de generar excedentes susceptibles de ser reinvertidos para incrementar la productividad sectorial, e inducir al cambio tecnológico, única vía factible del aumento de competitividad.

Por otra parte, dentro del sector agropecuario la participación porcentual entre sus componentes, ha mostrado una cierta declinación de la ganadería frente a la agricultura y a las actividades forestales. Sin duda, en Corrientes se han reproducido las fases del ciclo ganadero ocurridas en el país durante el decenio, donde se observó una mejoría en los precios relativos de los productos agrícolas frente a los ganaderos, provocando un creciente proceso de sustitución de actividades y liquidación del stock ganadero.

El proceso de sustitución de la ganadería por la agricultura se dio principalmente en aquellas regiones de características ecológicamente aptas para ambas actividades, lo cual, en el caso de Corrientes, ha resultado limitado, ya que gran parte de las tierras correntinas son preponderantemente aptas para la ganadería de cría, tal como lo muestran los cuadros de utilización del suelo.

A los efectos de realizar un análisis desagregado de las actividades agropecuarias, se comenzará por efectuar un análisis del subsector agrícola, a los efectos de evaluar la importancia relativa de sus distintos componentes.

CUADRO Nº 1 : Corrientes. Estructura PBI. Año 1977.  
(por ciento).

| Sector     | Argentina   | Corrientes  |
|------------|-------------|-------------|
| Primario   | 14.5        | 43.1        |
| Secundario | 42.2        | 18.6        |
| Terciario  | 45.3        | 38.3        |
|            | <hr/> 100.0 | <hr/> 100.0 |

FUENTE: INTA. Programa Regional de Extensión Rural (Período 1-7-78 - 30-6-83).

CUADRO N° 2 : Provincia de Corrientes. Producto Bruto Geográfico por sectores: primario, secundario y terciario. Período 1970/1980 (en miles de \$ de 1973).

| Años | S<br>Primario | E<br>Secundario | C<br>Tercionario | T<br>Total |
|------|---------------|-----------------|------------------|------------|
| 1970 | 1.613.562     | 941.160         | 1.412.780        | 3.967.502  |
| 1971 | 1.459.853     | 1.066.323       | 1.460.882        | 3.987.058  |
| 1972 | 1.452.537     | 1.041.269       | 1.572.455        | 4.066.261  |
| 1973 | 1.464.313     | 897.905         | 1.735.753        | 4.097.971  |
| 1974 | 1.757.295     | 975.342         | 1.877.106        | 4.609.743  |
| 1975 | 1.806.343     | 880.945         | 2.166.621        | 4.853.909  |
| 1976 | 1.932.364     | 1.017.665       | 2.050.461        | 5.000.490  |
| 1977 | 1.755.062     | 997.305         | 2.149.405        | 4.921.772  |
| 1978 | 1.765.877     | 1.174.530       | 2.214.230        | 5.154.637  |
| 1979 | 1.934.765     | 1.213.531       | 2.325.816        | 5.474.112  |
| 1980 | 1.742.452     | 1.247.536       | 2.450.785        | 5.440.773  |

FUENTE: Corrientes, Subsecretaría de Planeamiento.

CUADRO N° 3: Provincia de Corrientes. Producto Bruto Geográfico por sectores: primario, secundario y terciario, en porcentaje del total. Período 1970/1980.

| Años | S E C T O R E S |            |           |       |
|------|-----------------|------------|-----------|-------|
|      | Primario        | Secundario | Terciario | Total |
| 1970 | 40.7            | 23.7       | 35.6      | 100.0 |
| 1971 | 36.6            | 26.8       | 36.6      | 100.0 |
| 1972 | 35.7            | 25.6       | 38.7      | 100.0 |
| 1973 | 35.7            | 21.9       | 42.4      | 100.0 |
| 1974 | 38.1            | 21.2       | 40.7      | 100.0 |
| 1975 | 37.2            | 18.2       | 44.6      | 100.0 |
| 1976 | 38.6            | 20.4       | 41.0      | 100.0 |
| 1977 | 36.1            | 20.3       | 46.6      | 100.0 |
| 1978 | 34.3            | 22.8       | 42.9      | 100.0 |
| 1979 | 35.3            | 22.1       | 42.6      | 100.0 |
| 1980 | 32.0            | 23.0       | 45.0      | 100.0 |

FUENTE: Corrientes, Subsecretaría de Planeamiento.

CUADRO N° 4 : Producto Bruto Geográfico a precios constantes de mercado de 1973, por sectores de la actividad económica, en porcentaje del total. Período 1970/1980.

| S E C T O R E S                               | 1970  | 1971  | 1972  | 1973  | 1974  | 1975  | 1976  | 1977  | 1978  | 1979  | 1980  |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 1. Agropecuario                               | 40.2  | 35.9  | 34.6  | 35.1  | 36.9  | 35.8  | 38.2  | 35.6  | 33.9  | 35.0  | 31.4  |
| Agricultura                                   | 17.2  | 15.9  | 16.4  | 15.8  | 21.2  | 18.5  | 21.4  | 18.3  | 16.2  | 17.0  | 15.1  |
| Ganadería                                     | 21.2  | 18.2  | 16.4  | 17.4  | 14.1  | 15.8  | 14.9  | 14.9  | 15.1  | 15.7  | 14.0  |
| Silvicultura                                  | 1.0   | 0.9   | 1.0   | 1.1   | 0.9   | 1.7   | 1.2   | 1.8   | 1.9   | 1.4   | 1.5   |
| Resto   | 0.9   | 0.9   | 0.8   | 0.8   | 0.7   | 0.8   | 0.7   | 0.6   | 0.7   | 0.9   | 0.8   |
| 2. Explotación de minas y canteras            | 0.5   | 0.7   | 1.1   | 0.6   | 1.2   | 0.4   | 0.5   | 0.5   | 0.4   | 0.3   | 0.6   |
| 3. Industrias manufactureras                  | 14.8  | 15.7  | 17.5  | 16.3  | 14.6  | 13.8  | 13.8  | 12.8  | 12.5  | 12.8  | 12.0  |
| Alimentos, bebidas y tabaco                   | 11.5  | 12.0  | 13.6  | 11.8  | 11.1  | 10.6  | 10.9  | 8.5   | 8.5   | 8.4   | 7.6   |
| Textiles, confecciones y cueros               | 2.1   | 2.4   | 2.6   | 3.1   | 2.2   | 2.1   | 1.8   | 2.7   | 2.3   | 2.5   | 2.3   |
| Resto   | 1.2   | 1.3   | 1.3   | 1.4   | 1.3   | 1.1   | 1.1   | 1.6   | 1.7   | 1.9   | 2.1   |
| 4. Electricidad, gas y agua                   | 0.4   | 0.4   | 0.4   | 0.5   | 0.5   | 0.8   | 0.4   | 0.5   | 0.6   | 0.6   | 0.6   |
| 5. Construcción                               | 8.9   | 11.1  | 8.1   | 5.7   | 6.6   | 4.3   | 6.5   | 7.4   | 10.3  | 9.4   | 10.9  |
| 6. Comercio, restaurantes y hoteles           | 11.2  | 11.1  | 11.3  | 11.6  | 12.7  | 12.9  | 9.4   | 9.7   | 9.0   | 9.0   | 9.2   |
| 7. Transporte y comunicaciones                | 4.5   | 4.8   | 4.8   | 4.9   | 4.6   | 4.4   | 4.1   | 4.3   | 4.5   | 4.4   | 4.5   |
| 8. Establecimiento financieros y vivienda     | 3.3   | 3.3   | 3.5   | 3.6   | 3.6   | 3.2   | 4.1   | 4.9   | 6.4   | 7.4   | 9.2   |
| 9. Servicios comunales, sociales y personales | 16.2  | 17.0  | 18.7  | 21.7  | 19.3  | 23.7  | 23.0  | 24.3  | 22.5  | 21.1  | 21.6  |
| TOTAL   | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |

FUENTE: Corrientes, Dirección de Estadística y Censos.

**CUADRO N° 5** : Producto Bruto Geográfico a precios constantes de 1973 por sectores de la actividad económica. Período 1971-1980. Variación porcentual respecto del año anterior.

| SECTORES  | 1971       | 1972       | 1973       | 1974         | 1975       | 1976       | 1977         | 1978       | 1979       | 1980       |
|---|------------|------------|------------|--------------|------------|------------|--------------|------------|------------|------------|
| 1. Agropecuario, Caza, Silvicultura y Pesca.                | - 10.0     | - 1.7      | 2.2        | 18.3         | 5.0        | 6.8        | - 8.3        | - 0.3      | 9.9        | - 11.1     |
| 2. Explotación de Minas y Canteras                          | 39.3       | 64.3       | - 41.6     | 112.5        | - 65.8     | 19.4       | 4.6          | - 16.6     | - 24.8     | 134.6      |
| 3. Industria Manufacturera                                  | 6.6        | 13.8       | - 6.2      | 1.0          | - 0.2      | 2.8        | - 8.4        | 1.9        | 8.5        | - 6.4      |
| 4. Electricidad, Gas y Agua                                 | 16.6       | - 6.8      | 23.2       | 11.0         | 5.6        | 11.2       | 16.9         | 10.7       | 11.8       | 13.2       |
| 5. Construcciones   | 24.4       | - 25.2     | - 29.9     | 30.6         | - 30.7     | 56.2       | 11.5         | 45.2       | - 2.9      | 15.3       |
| 6. Comercio, Restaurantes y Hoteles                         | - 0.7      | 3.8        | 3.6        | 22.7         | 7.3        | - 25.5     | 1.9          | - 2.4      | 5.6        | 1.9        |
| 7. Transporte y Comunicaciones                              | 7.0        | 2.5        | 2.5        | 7.1          | 0.0        | - 3.7      | 2.5          | 8.9        | 5.2        | 1.8        |
| 8. Establecimientos Financieros, Seguros y Bienes Inmuebles | 2.2        | 7.9        | 4.3        | 12.1         | - 6.2      | 30.2       | 17.8         | 36.5       | 22.9       | 23.6       |
| 9. Servicios Comunales, Sociales y Personales               | 5.2        | 11.9       | 17.3       | - 0.2        | 28.8       | 0.6        | 3.9          | - 2.8      | - 0.4      | 1.0        |
| <b>TOTAL</b>  | <b>0.5</b> | <b>2.0</b> | <b>0.8</b> | <b>- 0.7</b> | <b>5.3</b> | <b>3.0</b> | <b>- 1.6</b> | <b>4.7</b> | <b>6.2</b> | <b>0.6</b> |

FUENTE: Corrientes, Subsecretaría de Planeamiento.

CUADRO N° 6 : Participación del sector agropecuario en el Producto Bruto Provincial.

| Año  | Total | Sector Agropecuario |          | Forestal | Total | Producto Bruto Provincial |          |       |
|------|-------|---------------------|----------|----------|-------|---------------------------|----------|-------|
|      |       | Pecuario            | Agrícola |          |       | Pecuario                  | Agrícola | Resto |
| 1971 | 100.0 | 50.7                | 44.3     | 2.4      | 35.9  | 18.2                      | 15.9     | 0.9   |
| 1972 | 100.0 | 47.3                | 47.4     | 2.8      | 34.6  | 16.4                      | 16.4     | 0.9   |
| 1973 | 100.0 | 49.5                | 44.9     | 3.2      | 35.1  | 17.4                      | 15.8     | 0.8   |
| 1974 | 100.0 | 38.1                | 57.2     | 2.3      | 36.9  | 14.1                      | 21.2     | 0.7   |
| 1975 | 100.0 | 42.9                | 50.2     | 4.7      | 36.8  | 15.8                      | 18.5     | 0.8   |
| 1976 | 100.0 | 39.0                | 56.0     | 3.0      | 38.2  | 15.0                      | 21.3     | 0.7   |
| 1977 | 100.0 | 41.9                | 51.5     | 4.9      | 35.6  | 14.9                      | 18.4     | 0.5   |
| 1978 | 100.0 | 44.5                | 47.8     | 5.5      | 33.8  | 15.1                      | 16.2     | 0.7   |
| 1979 | 100.0 | 44.8                | 48.6     | 4.1      | 35.1  | 15.7                      | 17.1     | 0.9   |
| 1980 | 100.0 | 44.5                | 47.9     | 4.8      | 31.4  | 13.9                      | 15.2     | 0.8   |

FUENTE: Corrientes, Subsecretaría de Planeamiento.

## PRODUCTOS

Los productos agrícolas en la provincia de Corrientes pueden agruparse en Cereales, Hortícolas, Industriales, Frutícolas y Oleaginosas, que en función de las superficies dedicadas a los mismos, pueden ubicarse en el siguiente orden de importancia relativa: Industriales (41,90%), Cereales (37,73%), Frutícolas (12,99%), Hortícolas (5,27%) y Oleaginosos (2,11%).

El cuadro representativo de la campaña 1981/82 muestra que los mayores volúmenes producidos corresponden al arroz, dentro del rubro cereales, con 241.700 toneladas, seguido por un rubro frutícola, como la naranja, con 215.000 toneladas.

También adquieren importancia, por sus volúmenes, los restantes productos citrícolas y el tabaco, mientras que la soja, el maíz y el sorgo, si bien presentan áreas y producciones de cierta importancia, no son relevantes a nivel nacional.

En síntesis, el arroz y la naranja resultan ser los productos donde Corrientes tiene una importante participación en los totales nacionales, y por lo tanto puede y debe tener ingerencia en la formulación de las políticas sectoriales, particularmente en lo referido a la comercialización externa, dado el volumen de excedentes que genera, los cuales sobrepasan la demanda interna total, para necesitar ser canalizados hacia mercados externos.

La ganadería constituye otro sector de fundamental interés, ya que Corrientes posee el cuarto stock provincial en orden de importancia y es la mayor provincia ganadera fuera de la región pampeana. A su tradicional rol de proveedor de terneros para las áreas de invernada, cabe señalar las posibilidades de exportación hacia países frente a los cuales se goza de ventajas comparativas en el aspecto de localización.

CUADRO N° 7 : Uso de la tierra - Hectáreas.

| Años | Total     | Agricultura | Ganadería | Montes y<br>bosques<br>naturales | Montes y<br>bosques<br>plantados | Otros<br>usos |
|------|-----------|-------------|-----------|----------------------------------|----------------------------------|---------------|
| 1969 | 7.482.101 | 279.344     | 5.508.040 | 871.516                          | 28.613                           | 794.588       |
| 1974 | 7.358.956 | 290.509     | 6.060.949 | 156.403                          | 33.000                           | 818.095       |

FUENTE: Provincia de Corrientes - Ministerio de Economía: Esquema global de la economía correntina. Corrientes, 1979.

CUADRO N° 8 : Subsector agrícola. Areas (en Hectáreas).

| Productos                 | 1970           | 1977           | 1978           |
|---------------------------|----------------|----------------|----------------|
| <u>Productos anuales</u>  | <u>172.154</u> | <u>172.065</u> | <u>172.617</u> |
| - Algodón                 | 16.600         | 19.342         | 22.230         |
| - Arroz                   | 34.900         | 43.570         | 42.410         |
| - Batata                  | 7.500          | 2.900          | 2.844          |
| - Maíz                    | 85.500         | 30.810         | 31.905         |
| - Mandioca                | 6.800          | 3.132          | 3.132          |
| - Soja                    | 572            | 25.935         | 43.360         |
| - Sorgo                   | 2.705          | 28.490         | 12.495         |
| - Tabaco                  | 17.500         | 16.781         | 13.150         |
| - Tomate                  | 77             | 1.105          | 1.081          |
| <u>Productos perennes</u> | <u>34.189</u>  | <u>30.868</u>  | <u>24.347</u>  |
| - Mandarina               | 2.994          | 2.509          | 2.387          |
| - Naranja                 | 24.544         | 22.720         | 21.960         |
| - Yerba mate              | 6.651*         | 5.639*         | -              |
| TOTAL GENERAL             | <u>206.343</u> | <u>202.933</u> | <u>196.964</u> |

NOTA: \* - Se estimaron a partir de la producción suponiendo la productividad igual al año inmediato anterior.

FUENTE: Análisis de coyuntura. Corrientes. CFI.

CUADRO N° 9 : Corrientes. Estructura agrícola.  
Período 1977-1978.

| Cultivos     | Hectáreas cultivadas | % Superficie de cada grupo<br>de cultivo sobre Total Prov. |
|--------------|----------------------|--|
| Cereales     | 96.810               | 37.73  |
| Hortícolas   | 13.534               | 5.27   |
| Industriales | 107.509              | 41.90  |
| Frutícolas   | 33.331               | 12.99  |
| Oleaginosas  | 5.411                | 2.11   |
| TOTAL        | 256.595              | 100.0  |

FUENTE: INTA. Programa Regional de Extensión Rural (Período 1-7-78-  
30-6-83)

CUADRO N° 10 : Provincia de Corrientes. Estructura agrícola. Promedio quinquenio 1977/81.

| Cultivos     | Hectáreas<br>cultivadas | Participación<br>porcentual |
|--------------|-------------------------|-----------------------------|
| Cereales     | 94.253                  | 40,0                        |
| Hortícolas   | 12.639                  | 5,3                         |
| Industriales | 91.049                  | 38,5                        |
| Frutícolas   | 33.792                  | 14,3                        |
| Oleaginosos  | 4.571                   | 1,9                         |
| TOTAL        | 236.304                 | 100.0                       |

FUENTE: Corrientes, Subsecretaría de Planeamiento.

CUADRO N° 11 : Provincia de Corrientes. Area cultivada y estructura porcentual (en ha).

| Productos | 1970    | A ñ o s |         |        |         | %      |
|-----------|---------|---------|---------|--------|---------|--------|
|           |         | 1977    | 1978    | 1979   | 1980    |        |
| Algodón   | 17.100  | 9.42    | 19.775  | 10.93  | 22.705  | 12.08  |
| Arroz     | 37.300  | 19.95   | 45.050  | 24.90  | 44.750  | 23.78  |
| Batata    | 7.700   | 4.10    | 3.092   | 1.71   | 2.995   | 1.59   |
| Maíz      | 93.200  | 49.72   | 32.610  | 18.02  | 31.950  | 16.98  |
| Mandioca  | 7.000   | 3.73    | 3.517   | 1.95   | 3.517   | 1.87   |
| Soja      | 602     | 0.32    | 26.290  | 14.53  | 47.490  | 25.13  |
| Sorgo     | 2.920   | 1.56    | 29.100  | 16.08  | 13.540  | 7.19   |
| Tabaco    | 21.500  | 11.50   | 20.238  | 11.19  | 19.539  | 10.38  |
| Tomate    | 110     | 0.05    | 1.255   | 0.69   | 1.700   | 0.90   |
| TOTAL     | 187.432 | 100.00  | 180.927 | 100.00 | 188.187 | 100.00 |

FUENTE: Análisis de coyuntura. Corrientes. CFI.

Los restantes cereales (maíz y sorgo) son productos fundamentalmente destinados a la exportación en la región pampeana y embarcados a través de los puertos del litoral argentino, presentando ciertas desventajas, producto de los mayores costos de transporte y de políticas de precios diseñadas fundamentalmente para la producción de la pampa húmeda, especialmente en lo referido a la estructura espacial de los precios.

#### VOLUMENES, HECTAREAS, RENDIMIENTOS

##### Arroz

El cultivo del arroz está circunscripto a las provincias del noreste argentino, entre las cuales Entre Ríos y Corrientes han representado alrededor del 75-80% de las áreas sembradas.

Dado que los volúmenes producidos resultan de la interacción de las superficies sembradas y de los rendimientos unitarios, la evolución de la producción es un indicador compuesto de las decisiones de los productores acerca de la asignación de los recursos y de la evolución del nivel tecnológico de la actividad.

En cuanto a las áreas sembradas, cabe señalar la expansión del cultivo en forma ininterrumpida desde la campaña 1970/71 hasta la temporada 1978/79, hecho éste que permitió a Corrientes ubicarse en el primer lugar entre las provincias productoras en el país merced a la expansión en las áreas sembradas, factor éste que contrarrestó los mayores rendimientos unitarios que se obtienen en Entre Ríos, para desplazar al de la vecina provincia al segundo lugar en la escala productiva.

En las campañas 1979/80 y 1980/81 se produce una sensible disminución en las áreas sembradas, como resultado en la caída de rentabilidad de la actividad, fenómeno que afectó a la totalidad de las actividades productivas del país como resultado del retraso cambiario, consecuencia de la política antinflacionaria

CUADRO N° 12 : Provincia de Corrientes. Producción agrícola:  
Superficie cultivada y rendimiento. Período  
1980-1981.

| Cultivos                       | Superficie<br>en Has. | Rendimiento<br>por Ha. (Tn) |
|--------------------------------|-----------------------|-----------------------------|
| <u>Cereales</u>                |                       |                             |
| . Arroz                        | 45.000                | 3,300                       |
| . Maíz                         | 25.000                | 3,500                       |
| . Sorgo                        | 22.000                | 3,300                       |
| <u>Oleaginosos</u>             |                       |                             |
| . Soja                         | 20.000                | 2,500                       |
| . Lino                         | 1.000                 | 1,000                       |
| . Girasol                      | 500                   | 0,800                       |
| <u>Industriales</u>            |                       |                             |
| . Tabaco                       | 11.000                | 0,900                       |
| . Té                           | 2.700                 | 4,074                       |
| . Yerba mate                   | 12.000                | 1,250                       |
| . Algodón                      | 12.000                | 0,800                       |
| <u>Citrus</u>                  |                       |                             |
| . Naranja                      | 22.000                | 14,300                      |
| . Pomelo                       | 2.500                 | 7,400                       |
| . Limón                        | 2.400                 | 7,950                       |
| . Mandarina                    | 3.700                 | 9,800                       |
| <u>Hortícolas y Florícolas</u> |                       |                             |
| . Ajo                          | 75                    | 4,000                       |
| . Arveja                       | 600                   | 2,000                       |
| . Batata                       | 1.200                 | 7,000                       |
| . Berenjena                    | 550                   | 19,900                      |
| . Cebolla                      | 90                    | 12,000                      |
| . Frutilla                     | 80                    | 11,725                      |
| . Mandioca                     | 1.600                 | 8,000                       |
| . Maíz para choclo             | 1.300                 | 6,500                       |
| . Melón                        | 200                   | 12,000                      |
| . Papa                         | 600                   | 6,000                       |
| . Pepino                       | 35                    | 9,000                       |
| . Pimiento                     | 800                   | 8,125                       |
| . Poroto Chaucha               | 250                   | 6,000                       |
| . Sandía                       | 3.500                 | 8,880                       |
| . Tomate                       | 1.700                 | 9,411                       |
| . Zapallo                      | 1.100                 | 10,227                      |
| . Zapallito                    | 1.300                 | 6,154                       |
| . Gladiolos                    | 210                   | 5.400 doc                   |
| . TOTAL                        | 196.690               |                             |

FUENTE: Corrientes, Subsecretaría de Planeamiento.

CUADRO N° 13 : Area total sembrada con arroz en el país.  
Discriminación por provincias. (en miles de Ha)

| Campaña | Total | Corrientes | Entre Ríos | Santa Fe | Formosa | Misiones | Salta | Tucumán | Chaco |
|---------|-------|------------|------------|----------|---------|----------|-------|---------|-------|
| 1968/69 | 95,8  | 34,4       | 43,1       | 9,4      | -       | 1,8      | 3,1   | 4,0     | -     |
| 1969/70 | 109,3 | 37,3       | 47,1       | 13,8     | 1,9     | 1,9      | 3,2   | 3,6     | 0,5   |
| 1970/71 | 81,2  | 29,1       | 29,2       | 14,5     | 2,3     | 1,7      | 0,5   | 2,0     | 1,9   |
| 1971/72 | 93,2  | 32,2       | 35,1       | 15,0     | 2,7     | 1,0      | 1,0   | 1,3     | 3,9   |
| 1972/73 | 86,4  | 30,1       | 32,2       | 11,0     | 5,5     | 1,0      | 1,2   | 0,3     | 5,1   |
| 1973/74 | 88,7  | 31,9       | 33,8       | 10,4     | 5,5     | 0,9      | 1,1   | 0,2     | 4,9   |
| 1974/75 | 96,5  | 35,3       | 37,3       | 10,6     | 6,8     | 0,9      | 0,7   | 0,2     | 4,7   |
| 1975/76 | 91,1  | 36,5       | 28,4       | 11,5     | 9,0     | 0,8      | 0,4   | 0,1     | 4,4   |
| 1976/77 | 96,0  | 45,0       | 28,7       | 8,5      | 7,7     | 0,9      | 0,5   | -       | 4,7   |
| 1977/78 | 100,0 | 49,3       | 31,6       | 7,4      | 6,7     | 0,3      | 0,8   | -       | 4,2   |
| 1978/79 | 115,7 | 57,4       | 32,7       | 8,9      | 10,3    | 0,4      | 0,6   | -       | 5,4   |
| 1979/80 | 88,0  | 37,4       | 31,0       | 9,3      | 6,3     | 0,7      | 0,2   | -       | 3,1   |

FUENTE: Jorge A. Funes: Estudio del mercado y comercialización del arroz. CFI, 1980.

CUADRO N° 14 : Participación de las distintas provincias productoras de arroz en la producción nacional. Discriminación porcentual de las superficies sembradas.

| Período | Total Area<br>sembrada<br>miles Has. | Corrientes<br>% | Entre Ríos<br>% | Santa Fe<br>% | Formosa<br>% | Misiones<br>% | Salta<br>% | Tucumán<br>% | Chaco<br>% |
|---------|--------------------------------------|-----------------|-----------------|---------------|--------------|---------------|------------|--------------|------------|
| 68/69   | 95,8                                 | 35.9            | 45.0            | 19.8          | 0.0          | 1.9           | 3.2        | 4.2          | 0.0        |
| 69/70   | 109,3                                | 34.1            | 43.1            | 12.7          | 1.7          | 1.7           | 2.9        | 3.3          | 0.5        |
| 70/71   | 81,2                                 | 35.8            | 36.0            | 17.9          | 2.9          | 2.1           | 0.6        | 2.4          | 2.3        |
| 71/72   | 93,2                                 | 34.5            | 37.7            | 16.1          | 2.9          | 1.1           | 1.1        | 1.4          | 4.2        |
| 72/73   | 86,4                                 | 34.8            | 37.3            | 12.7          | 6.4          | 1.2           | 1.4        | 0.3          | 5.9        |
| 73/74   | 88,7                                 | 36.0            | 38.1            | 11.7          | 6.2          | 1.0           | 1.2        | 0.2          | 5.5        |
| 74/75   | 96,5                                 | 36.6            | 38.7            | 11.0          | 7.0          | 0.9           | 0.7        | 0.2          | 4.9        |
| 75/76   | 91,1                                 | 40.1            | 31.2            | 12.6          | 9.9          | 0.9           | 0.4        | 0.1          | 4.8        |
| 76/77   | 96,0                                 | 46.9            | 29.9            | 8.9           | 8.0          | 0.9           | 0.5        | 0.0          | 4.9        |
| 77/78   | 100,0                                | 49.3            | 31.6            | 7.4           | 6.7          | 0.3           | 0.5        | 0.0          | 4.2        |
| 78/79   | 115,7                                | 49.6            | 28.3            | 7.7           | 8.9          | 0.3           | 0.5        | 0.0          | 4.7        |
| 79/80   | 88,0                                 | 42.5            | 35.2            | 10.6          | 7.2          | 0.8           | 0.2        | 0.0          | 3.5        |

FUENTE: Jorge A. Funes: Estudio del mercado y comercialización del arroz. CFI, 1980.

CUADRO Nº 15 : Producción total de arroz en el país y discriminación por provincias. (en miles de Tn).

| Campaña | Total | Corrientes | Entre Ríos | Santa Fe | Formosa | Misiones | Salta | Tucumán | Chaco |
|---------|-------|------------|------------|----------|---------|----------|-------|---------|-------|
| 1968/69 | 345,0 | 114,4      | 181,4      | 25,3     | -       | 4,0      | 7,4   | 12,5    | -     |
| 1969/70 | 407,0 | 122,2      | 209,4      | 37,2     | 10,5    | 4,0      | 9,3   | 11,2    | 3,2   |
| 1970/71 | 288,0 | 88,0       | 128,2      | 40,0     | 11,5    | 4,7      | 1,4   | 5,2     | 9,0   |
| 1971/72 | 294,0 | 86,7       | 133,8      | 39,0     | 14,5    | 1,0      | 2,5   | 1,0     | 15,5  |
| 1972/73 | 260,0 | 64,6       | 121,3      | 23,9     | 22,5    | 1,2      | 3,6   | 0,9     | 22,0  |
| 1973/74 | 316,0 | 105,0      | 142,8      | 25,3     | 20,9    | 1,7      | 1,2   | 0,6     | 18,5  |
| 1974/75 | 351,0 | 109,1      | 168,6      | 27,0     | 27,0    | 1,8      | 1,8   | 0,7     | 15,0  |
| 1975/76 | 309,0 | 115,9      | 114,6      | 33,0     | 30,0    | 2,2      | 1,1   | 0,2     | 12,0  |
| 1976/77 | 320,0 | 137,0      | 111,0      | 19,0     | 30,6    | 2,3      | 1,6   | -       | 18,5  |
| 1977/78 | 310,0 | 129,0      | 130,0      | 10,0     | 19,0    | 1,0      | 1,0   | -       | 10,0  |
| 1978/79 | 312,0 | 124,0      | 118,0      | 23,0     | 29,0    | 1,2      | 1,7   | -       | 15,1  |
| 1979/80 | 271,0 | 108,0      | 108,0      | 22,7     | 20,0    | 1,7      | 0,6   | -       | 10,0  |

FUENTE: Jorge A. Funes: Estudio del mercado y comercialización del arroz. CFI, 1980.

CUADRO Nº 16 : Participación de las distintas provincias productoras de arroz en la producción nacional. Discriminación porcentual del volumen de producción.

| Período | Producción total volumen en miles de Tn. | Corrientes % | Entre Ríos % | Santa Fe % | Formosa % | Misiones % | Salta % | Tucumán % | Chaco % |
|---------|--|--------------|--------------|------------|-----------|------------|---------|-----------|---------|
| 68/69   | 345,0                                    | 33.2         | 52.6         | 7.3        | 0.0       | 1.2        | 2.1     | 3.6       | 0.0     |
| 69/70   | 407,0                                    | 30.0         | 51.4         | 9.1        | 2.6       | 1.0        | 2.3     | 2.8       | 0.8     |
| 70/71   | 288,0                                    | 30.6         | 44.5         | 13.8       | 4.0       | 1.6        | 0.5     | 1.8       | 3.1     |
| 71/72   | 294,0                                    | 29.5         | 45.5         | 13.3       | 4.9       | 0.3        | 0.9     | 0.3       | 5.3     |
| 72/73   | 260,0                                    | 24.8         | 46.7         | 9.2        | 8.7       | 0.5        | 1.4     | 0.3       | 8.5     |
| 73/74   | 316,0                                    | 33.2         | 45.2         | 8.0        | 6.6       | 0.5        | 0.4     | 0.2       | 5.9     |
| 74/75   | 351,0                                    | 31.1         | 48.0         | 7.7        | 7.7       | 0.5        | 0.5     | 0.2       | 4.3     |
| 75/76   | 309,0                                    | 37.5         | 37.1         | 10.7       | 9.7       | 0.7        | 0.4     | 0.1       | 3.9     |
| 76/77   | 320,0                                    | 42.8         | 34.7         | 5.9        | 9.6       | 0.7        | 0.5     | 0.0       | 5.8     |
| 77/78   | 310,0                                    | 41.6         | 41.9         | 6.5        | 6.1       | 0.3        | 0.3     | 0.0       | 3.2     |
| 78/79   | 312,0                                    | 39.8         | 37.8         | 7.4        | 9.3       | 0.4        | 0.5     | 0.0       | 4.8     |
| 79/80   | 271,0                                    | 39.9         | 39.9         | 8.3        | 7.4       | 0.6        | 0.2     | 0.0       | 3.7     |

FUENTE: Jorge A. Funes: Estudio del mercado y comercialización del arroz. CFI, 1980.

CUADRO Nº 17 : Rendimiento total del cultivo de arroz en el país y discriminación por provincias.

| Campaña  | Total<br>promedio | Corrientes | K g / H a<br>Entre Ríos | C o s e c h a d a<br>Santa Fe | Formosa | Misiones | Salta | Tucumán | Chaco |
|----------|-------------------|------------|-------------------------|-------------------------------|---------|----------|-------|---------|-------|
| 1968/69  | 3.943             | 3.531      | 4.749                   | 2.908                         | -       | 2.353    | 2.643 | 3.378   | -     |
| 1969/70  | 3.944             | 3.497      | 4.828                   | 2.884                         | 6.000   | 2.289    | 2.906 | 3.273   | 5.614 |
| 1970/71  | 3.731             | 3.177      | 4.645                   | 2.963                         | 5.000   | 2.831    | 2.900 | 2.550   | 4.688 |
| 1971/72  | 3.538             | 2.939      | 4.428                   | 2.857                         | 3.919   | 1.587    | 2.500 | 1.818   | 4.026 |
| 1972/73  | 3.396             | 2.485      | 4.253                   | 2.490                         | 4.500   | 1.471    | 3.000 | 3.000   | 4.814 |
| 1973/74  | 3.821             | 3.507      | 4.407                   | 2.966                         | 3.800   | 1.932    | 1.714 | 3.000   | 4.066 |
| 1974/75  | 3.795             | 3.209      | 4.691                   | 2.869                         | 3.971   | 2.000    | 2.500 | 3.000   | 3.333 |
| 1975/76  | 3.541             | 3.266      | 4.209                   | 3.043                         | 3.529   | 2.588    | 3.000 | 2.909   | 3.061 |
| 1976/77  | 3.532             | 3.149      | 4.126                   | 2.923                         | 3.974   | 2.556    | 3.184 | -       | 4.032 |
| 1977/78  | 3.263             | 2.774      | 4.305                   | 2.817                         | 2.969   | 3.333    | 2.000 | -       | 2.500 |
| 1978/79  | 3.047             | 2.475      | 4.112                   | 2.738                         | 3.085   | 3.000    | 2.833 | -       | 3.146 |
| 1979/80* | 3.266             | 2.943      | 3.857                   | 2.522                         | 3.175   | 2.429    | 3.000 | -       | 3.226 |

Nota: \* - Estimación al 15-03-1980.

FUENTE: Jorge A. Funes: Estudio del mercado y comercialización del arroz. CFI, 1980.

implementada y de las altísimas tasas de interés reales implantadas luego de la reforma financiera de 1977, las cuales, en conjunto, determinaron la quiebra de un sinnúmero de actividades productivas vinculadas al comercio exterior.

Esta situación se revierte en la campaña 1981/82, donde el proceso de sincramiento cambiario y la asistencia crediticia modificaron las expectativas de los productores que incrementan las áreas sembradas, que unidas a los elevados rendimientos unitarios se traducen en cosechas récord, tanto a nivel provincial como nacional, al llegar a 242 mil y 437,2 mil toneladas respectivamente.

Sin duda, la producción de arroz está estrechamente ligada con los resultados de la campaña precedente y con las expectativas de colocación internacional, ya que, dada la estabilidad del consumo interno en la Argentina, ante buenas campañas agrícolas se generan excedentes que necesariamente deben ser volcados a los mercados exteriores, para lo cual debe contarse con una coherente política de captación de mercados, dentro del marco de creciente proteccionismo que caracteriza al comercio mundial de productos agropecuarios.

Como si fuera un contrasentido, a la propagación de corrientes proteccionistas en el comercio internacional de productos agrícolas, las pautas cambiarias y financieras establecidas a partir de diciembre de 1978 no sólo desalentaron las exportaciones de productos tradicionalmente competitivos, sino que se alentaron importaciones, favorecidas por una arbitraria paridad cambiaria, con los consiguientes perjuicios para toda la producción argentina objeto de comercio exterior.

### Naranja

La naranja, juntamente con la mandarina, el pomelo y el limón, es una de las especies cítricas de mayor importancia comercial en el país. La producción de los cítricos, en general, se realiza en forma complementaria, salvo el caso del limón en Tucumán, donde en dicha provincia tiene una importancia casi exclusiva.

CUADRO N° 18 : Producción de arroz. Provincia de Corrientes.

| Cosecha             | Superficie en Hectáreas |          |            | Rendimiento<br>Kg/ha | Producción<br>Tn |
|---------------------|-------------------------|----------|------------|----------------------|------------------|
|                     | cultivadas              | perdidas | cosechadas |                      |                  |
| 69/70               | 37.330                  | 2.384    | 34.946     | 3.497                | 122.200          |
| 70/71               | 29.130                  | 1.430    | 27.700     | 3.177                | 88.000           |
| 71/72               | 32.200                  | 2.700    | 29.500     | 2.939                | 86.700           |
| 72/73               | 30.090                  | 4.090    | 26.000     | 2.485                | 64.600           |
| 73/74               | 31.930                  | 1.990    | 29.940     | 3.507                | 105.000          |
| 74/75               | 35.250                  | 1.250    | 34.000     | 3.209                | 109.100          |
| 75/76               | 36.480                  | 990      | 35.490     | 3.266                | 115.900          |
| 76/77               | 45.000                  | 1.500    | 43.500     | 3.149                | 137.000          |
| 77/78               | 49.300                  | 2.800    | 46.500     | 2.774                | 129.000          |
| 78/79               | 57.400                  | 7.300    | 50.100     | 2.476                | 124.000          |
| 79/80               | 37.400                  | 800      | 36.600     | 2.951                | 108.000          |
| 80/81               | 46.500                  | 900      | 45.600     | 3.335                | 152.100          |
| 81/82               | 70.000                  | 2.000    | 68.000     | 3.559                | 242.000          |
| Total país<br>81/82 | 117.300                 | 3.700    | 113.600    | 3.849                | 437.200          |

FUENTE: Secretaría de Agricultura y Ganadería.

CUADRO Nº 19 : Producción de naranja. Provincia de Corrientes.

| Cosecha    | Superficie en Hectáreas<br>Aún no<br>cultivadas productivas | En<br>producción | Rendi-<br>miento<br>Kg/ha | Producción<br>Tn |
|------------|---|------------------|---------------------------|------------------|
| 76/77      | 28.000  | 4.800            | 23.200                    | 12.500           |
| 77/78      | 26.100  | 4.130            | 21.970                    | 13.655           |
| 78/79      | 27.700  | 4.260            | 23.440                    | 14.420           |
| 79/80      | S i n D a t o s   |                  |                           | 338.000          |
| 80/81      | 25.463  | 2.910            | 22.553                    | 11.174           |
| Total país |   |                  |                           | 252.000          |
| 80/81      | 89.700  | 10.400           | 59.300                    | 11.265           |
|            |   |                  |                           | 668.000          |

FUENTE: Secretaría de Estado de Agricultura y Ganadería.

CUADRO N° 20 : Naranja: Hectáreas en producción, producción 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        | 5.200        | 68.000      | 13.077      | 5.300        | 57.000      | 10.755      | 5.250        | 62.500      | 11.905      | 5.250                    | 62.500      | 11.905      |
| Catamarca           | 390          | 4.800       | 12.308      | 400          | 5.200       | 13.000      | 410          | 5.700       | 13.902      | 400                      | 5.233       | 13.083      |
| Córdoba             | 110          | 900         | 8.182       | 110          | 1.000       | 9.091       | 115          | 900         | 7.826       | 112                      | 933         | 8.330       |
| Corrientes          | 23.200       | 290.000     | 12.500      | 21.970       | 300.000     | 13.655      | 23.440       | 338.000     | 14.420      | 22.870                   | 309.333     | 13.526      |
| Chaco               | 540          | 1.800       | 3.333       | 450          | 1.400       | 3.111       | 365          | 1.100       | 3.014       | 452                      | 1.433       | 3.170       |
| Entre Ríos          | 11.100       | 95.000      | 8.559       | 12.100       | 90.000      | 7.438       | 12.670       | 94.000      | 7.419       | 11.957                   | 93.000      | 7.778       |
| Formosa             | 400          | 2.400       | 6.000       | 360          | 3.400       | 9.444       | 320          | 2.900       | 9.062       | 360                      | 2.900       | 8.056       |
| Jujuy               | 3.309        | 70.000      | 21.154      | 2.300        | 47.000      | 20.435      | 2.250        | 23.000      | 10.222      | 2.620                    | 46.667      | 17.812      |
| Misiones            | 8.000        | 53.000      | 6.625       | 8.450        | 23.000      | 2.722       | 8.440        | 59.400      | 7.038       | 8.297                    | 45.133      | 5.440       |
| Salta               | 2.700        | 60.000      | 22.222      | 2.440        | 43.000      | 17.623      | 2.430        | 23.300      | 9.588       | 2.523                    | 42.100      | 16.686      |
| San Luis            | 21           | 100         | 4.762       | -            | -           | -           | -            | -           | -           | -                        | -           | -           |
| Santa Fe            | 1.100        | 20.000      | 18.182      | 1.130        | 21.000      | 18.584      | 815          | 15.300      | 18.773      | 1.015                    | 18.767      | 18.490      |
| Santiago del Estero | 480          | 9.000       | 18.750      | 490          | 10.000      | 20.408      | 495          | 9.900       | 20.000      | 488                      | 9.633       | 19.740      |
| Tucumán             | 4.450        | 65.000      | 14.607      | 4.500        | 68.000      | 15.111      | 4.500        | 70.000      | 15.555      | 4.483                    | 67.667      | 15.094      |
| TOTALES             | 61.000       | 740.000     | 12.131      | 60.000       | 670.000     | 11.167      | 61.500       | 706.000     | 11.480      | 60.833                   | 705.333     | 11.595      |

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

Del total de la producción nacional de citrus, la naranja participa en un 50% de los volúmenes totales, mientras que en la producción provincial la importancia de la naranja se acrecienta hasta llegar a representar alrededor del 80% de la citricultura.

Puede decirse que la producción de citrus a nivel nacional muestra una tendencia decreciente, siendo el descenso de la producción de naranja en el segundo quinquenio, de un 12% con relación al primero.

La superficie en producción, en la provincia de Corrientes, alcanza aproximadamente a 22.500 ha, de un total de 25.463 ha. cultivadas, razón por la cual, en 1980/81, quedaban alrededor de 2.900 ha aún no productivas.

Los rendimientos en la provincia, en el período 1976/77-1978/79, han sido de 13.526 kg/ha, aunque en la campaña 1980/81 los mismos descendieron a 11.174 ha. Comparando los rendimientos unitarios con respecto al total nacional, puede observarse que los mismos se encuentran por encima del promedio total y solamente superados por Misiones, entre las provincias productoras de importancia.

El estancamiento de la producción citrícola, y en particular de la naranja, se debe al desaliento a la producción, especialmente al segmento destinado a la exportación, y a problemas sanitarios debidos a que por falta de rentabilidad de la producción, no se efectúan los tratamientos necesarios para combatir la cancrrosis y el pie trifolio.

## ZONAS DE PRODUCCION

### Arroz

En la provincia de Corrientes es posible delimitar cuatro áreas principales de producción:

a) Area Oeste, que tiene el 42,2% de la producción, y que comprende a los departamentos de Capital, Empedrado, Bella Vista, San Roque, Goya, Lavalle, Esquina y Saladas.

b) Area Este, que participa con el 25% de la producción, abarcando los departamentos de Santo Tomé, General Alvear, Paso de los Libres y Monte Caseros.

c) Area Norte, cuya producción asciende al 21,4% de la producción provincial, localizándose en los departamentos de San Cosme, Itatí, Barón de Astrada, General Paz, San Miguel e Ituzzaingó.

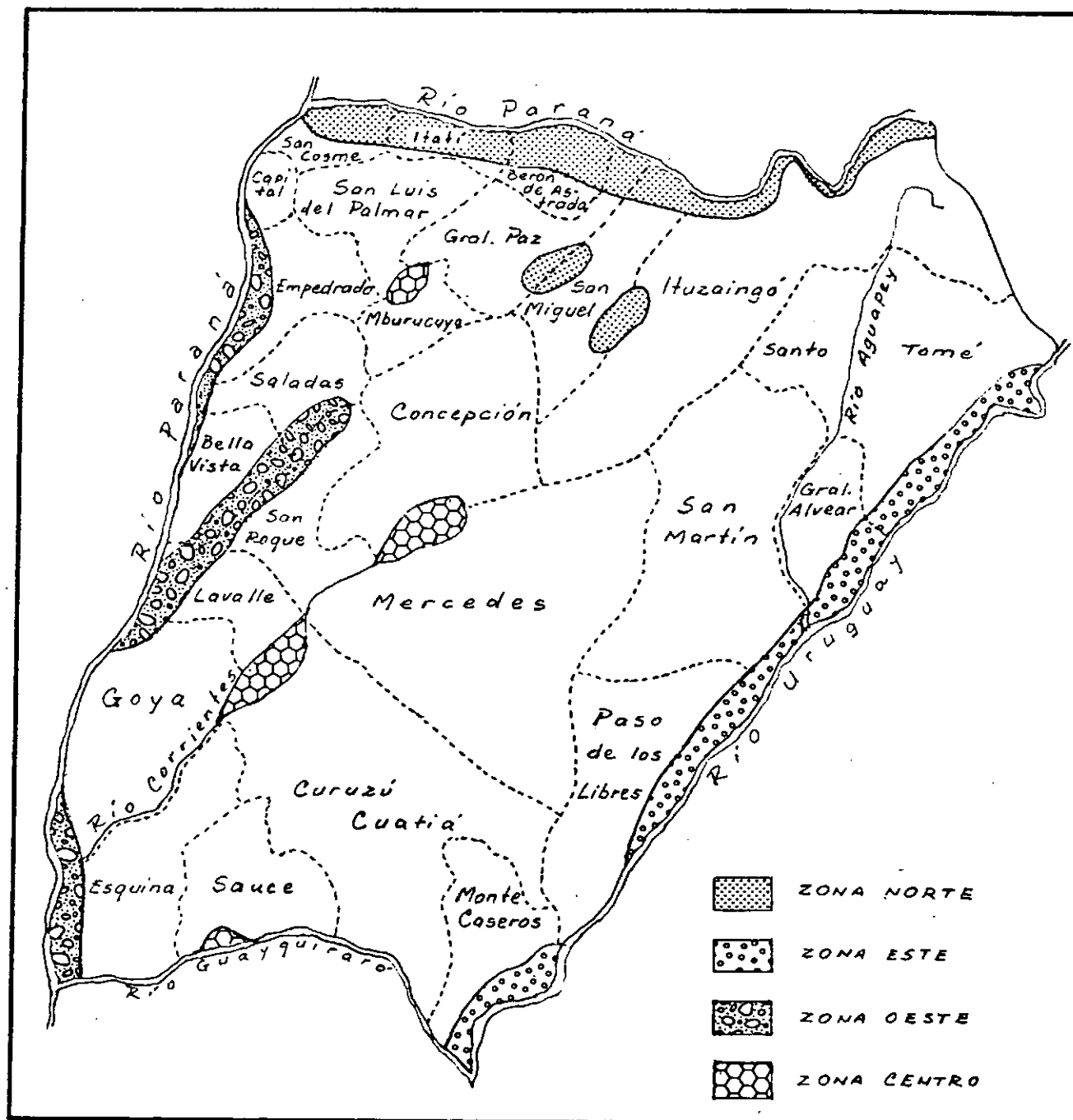
d) Area Centro, que posee el 10,9% de la producción, comprendiendo las regiones de Curuzú Cuatiá, Mercedes, Concepción, Mburucuyá, Sauce y San Luis del Palmar.

En las variedades utilizadas, se están produciendo cambios en favor del arroz largo tipo fino, en reemplazo de los de tipo "doble Carolina", dado el mayor potencial de los arroces de tipo semienano comprendidas en el "largo fino", es decir que las variedades "Blue Bonnet" comienzan a adquirir relevante importancia en las superficies sembradas en el país.

De acuerdo a lo estimado por el INTA, la composición de las variedades según las distintas zonas es la siguiente:

|                |             |       |
|----------------|-------------|-------|
| Oeste<br>42,2% | Blue Bonnet | (45%) |
|                | Fortuna     | (55%) |
| Este<br>25,5%  | Blue Bonnet | (25%) |
|                | Fortuna     | (75%) |
| Norte<br>24,4% | Blue Bonnet | (50%) |
|                | Fortuna     | (50%) |

MAPA N° 1 : LOCALIZACION DEL CULTIVO DEL ARROZ EN LA  
PROVINCIA DE CORRIENTES



|        |             |       |
|--------|-------------|-------|
|        | Blue Bonnet | (30%) |
| Centro |             |       |
| 10,9%  | Fortuna     | (70%) |

La tendencia de la producción es a la introducción de las variedades semie-nanas de un mayor potencial de rendimiento que pueden alcanzar hasta 7.000 kg/ha es decir prácticamente duplicar los rendimientos actuales.

Por otra parte, puede considerarse que las proporciones en que se obtienen actualmente el arroz tipo Fortuna y Blue Bonnet, determinan similares porcentajes enviados al mercado interno y a la exportación respectivamente.

### Naranja

Si bien las plantaciones de naranja se hallan diseminadas por toda la provincia, existen tres zonas donde se observa más de un 90% de la producción.

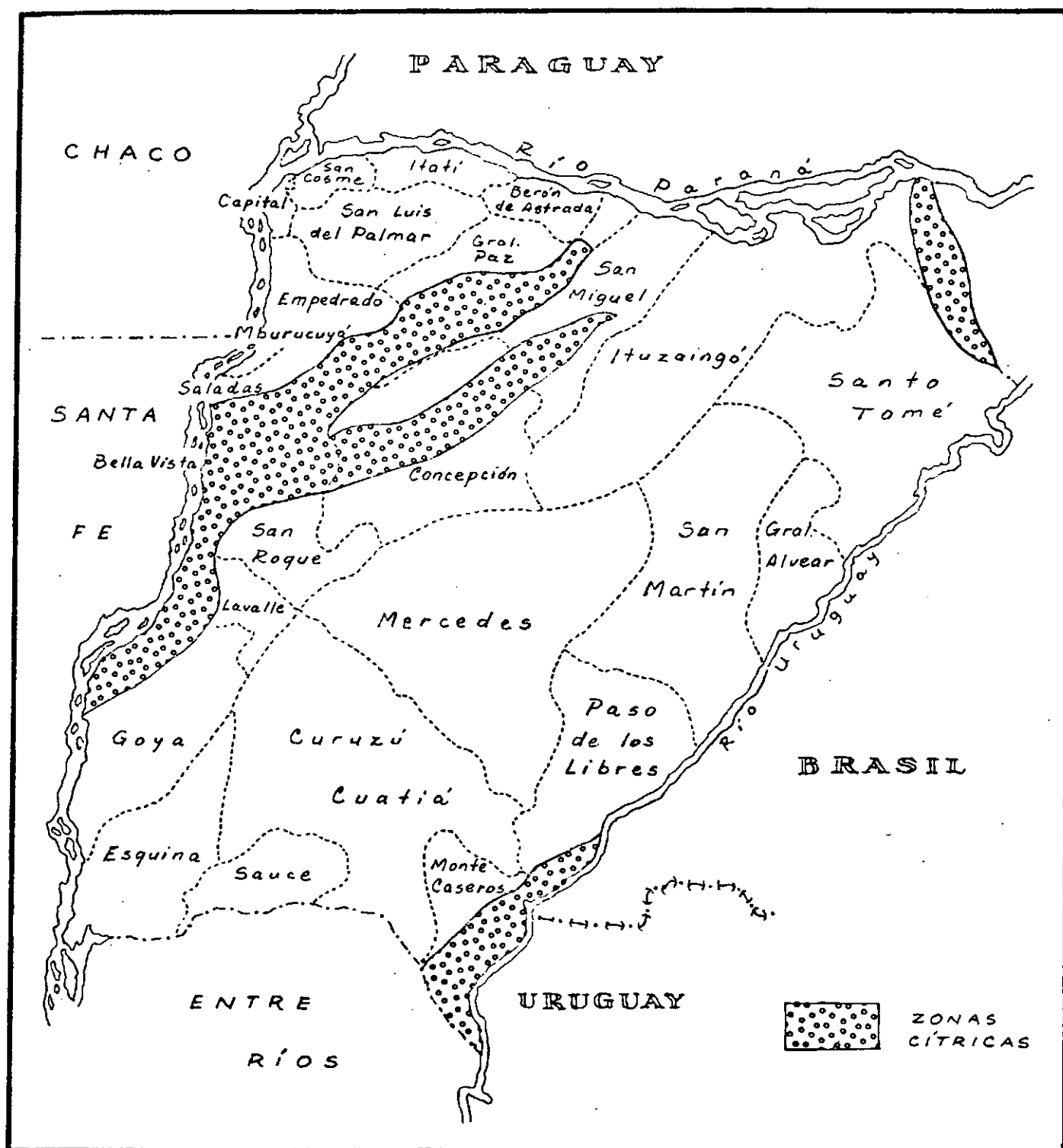
Los montes se hallan ubicados principalmente en el triángulo occidental de la provincia, en forma de lomas y lomadas arenosas rojizas y en las terrazas o albardones del río Paraná u otros cursos de agua, constituyéndose en las tierras más aptas. Las condiciones climáticas son favorables, pudiendo decirse que el régimen de precipitaciones oscila entre los 1.000 y 1.200 milímetros y presenta un período libre de heladas superior a los ocho meses, que conjuntamente con la poca intensidad de las mismas, conforman evidencias de gran seguridad de cosecha.

En síntesis, las tres principales áreas donde se desarrolla la actividad cítrica son:

Zona I : Se encuentra comprendida dentro de los ríos Paraná y Corrientes.

Zona II : Comprende los departamentos localizados en el sudeste de la provincia.

MAPA Nº 2: LOCALIZACION DE LAS AREAS PRODUCTORAS DE CITRUS EN LA PROVINCIA DE CORRIENTES



Zona III : Abarca los departamentos comprendidos en el noreste de la provincia.

La zona I comprende los departamentos de Bella Vista, Lavalle, Saladas, Goya, Mburucuyá, San Roque, Concepción, La Paz y San Miguel y ha representado históricamente alrededor del 80% de la producción provincial.

En esta zona están las plantaciones más antiguas de la provincia, las que están compuestas por naranjos de maduración intermedia; se trata de la denominada "Criolla" o "Común Bella Vista", cuya comercialización se realiza en un lapso que raramente supera los 70 días (desde junio hasta mediados de agosto).

Las plantaciones nuevas, que actualmente son las más importantes, cuentan con variedades tardías o de verano, y además hay algunas variedades tempranas. La composición del ciclo entre las mismas es: Tempranas 20%, Intermedias 20% y Tardías 60%.

En esta zona también hay otras especies cítricas como pomelo, mandarina y limón.

La zona II comprende los departamentos de Monte Caseros y Paso de los Libres. En relación con otras zonas, ésta se destaca por la alta proporción de mandarinas, aunque sin duda la mayor proporción es de naranja.

Por sus características ecológicas, es una continuación de las zonas cítricas de Entre Ríos, y también hay plantaciones de pomelo y limón.

La zona III comprende los distritos del-Norte de los departamentos de Ituzaingó y Santo Tomé y contribuye con el 2,6% a la producción provincial. En ella hay predominio de las explotaciones de pomelo y desde el punto de vista agroecológico, presenta características similares a la producción de Misiones.

CUADRO N° 21 : Producción de naranja. Provincia de Corrientes. Período 1980-1981.

| Departamento     | Superficie en Hectáreas |              |           | Rendimiento<br>Kg/Ha | Producción<br>Toneladas |
|------------------|-------------------------|--------------|-----------|----------------------|-------------------------|
|                  | Cultivada               | No cosechada | Cosechada |                      |                         |
| Bella Vista      | 11.400                  | 600          | 10.800    | 11.000               | 118.800                 |
| Berón de Astrada | 35                      | 15           | 20        | 10.000               | 200                     |
| Capital          | 108                     | 15           | 93        | 10.000               | 930                     |
| Concepción       | 2.150                   | 650          | 1.500     | 12.000               | 18.000                  |
| Curuzú-Cuatiá    | 23                      | 5            | 18        | 11.000               | 198                     |
| Empedrado        | 340                     | 35           | 305       | 11.000               | 3.355                   |
| Esquina          | 28                      | 3            | 25        | 12.000               | 300                     |
| Gral. Alvear     | 165                     | 25           | 140       | 13.000               | 1.820                   |
| Gral. Paz        | 122                     | 12           | 110       | 12.000               | 1.320                   |
| Goya             | 180                     | 30           | 150       | 11.000               | 1.650                   |
| Itatí            | 32                      | 6            | 26        | 11.000               | 286                     |
| Ituzaingó        | 175                     | 21           | 154       | 12.000               | 1.848                   |
| Lavalle          | 360                     | 40           | 320       | 10.000               | 3.200                   |
| Mburucuyá        | 620                     | 40           | 580       | 12.000               | 6.960                   |
| Mercedes         | 30                      | -            | 30        | 13.000               | 390                     |
| Monte Caseros    | 4.200                   | 700          | 3.500     | 10.075               | 35.264                  |
| P. de los Libres | 185                     | 20           | 165       | 10.000               | 1.650                   |
| Saladas          | 3.200                   | 500          | 2.700     | 12.000               | 32.400                  |
| San Cosme        | 123                     | 18           | 105       | 11.000               | 1.155                   |
| S.L. del Palmar  | 97                      | 15           | 82        | 12.000               | 984                     |
| San Martín       | 445                     | 20           | 425       | 13.000               | 5.525                   |
| San Miguel       | 150                     | 45           | 105       | 13.000               | 1.365                   |
| San Roque        | 850                     | 50           | 800       | 12.000               | 9.600                   |
| Santo Tomé       | 445                     | 45           | 400       | 12.000               | 4.800                   |
| Sauce            | -                       | -            | -         | -                    | -                       |
| Totales          | 25.463                  | 2.910        | 22.553    | 11.174               | 252.000                 |

FUENTE: Secretaría de Estado de Agricultura y Ganadería. Servicio Nacional de Economía y Sociología Rural. Estimaciones Agrícolas.

## ESTRUCTURAS PRODUCTIVAS

### Arroz

En la actividad arrocera, la identificación del tipo de empresas se efectúa en general a través de la observación de un grupo de atributos que permiten su posterior agrupamiento en función de los grados de asociación de las variables.

Estos atributos, en general, son:

- a) Superficie de las explotaciones.
- b) Régimen de tenencia.
- c) Grado de integración, en sucesivas etapas, del proceso de comercialización.

Otras variables de importancia son: la fuente de riego, composición de la mano de obra y tenencia de maquinaria, las que serán consideradas posteriormente.

En general, las mayores superficies están asociadas con la propiedad de las mismas, una diversificación en las actividades arroceras-ganaderas, que presentan un mayor grado de complementariedad y una mayor racionalidad en el uso del suelo.

En cuanto a los arrendatarios, la rotación depende del período de arrendamiento, que debiera ser, como mínimo, de tres años, a los efectos de permitir una programación de actividades acorde con las características de los procesos productivos.

La mayor diferencia entre propietarios y arrendatarios se da en las explotaciones mayores de 400 ha, donde el 85% de los productores son propietarios. La superficie influye de manera decisiva en el grado de mecanización, ya que este rubro presenta la característica de su indivisibilidad, razón por la cual sólo a partir de determinadas dimensiones la posesión de maquinaria propia es rentable, a los efectos de permitir la distribución de los costos fijos entre un mayor número de unidades, con la consiguiente reducción de los costos medios.

El grado de integración está dado por la forma en que el productor entra en el proceso de comercialización a través de su participación en sucesivas actividades. Estas pueden ser, en función del producto:

- Arroz húmedo (productores que no poseen secadora)
- Arroz seco (productores que poseen secadora)
- Arroz elaborado.

Sin duda, la integración hacia sucesivas etapas de elaboración está dirigida a lograr un mayor control sobre la oferta, a la vez que son etapas que permiten acercarse a las demandantes finales, con la obtención de un mayor grado de información acerca de las condiciones del mercado, factor éste particularmente importante en la comercialización del arroz, donde la posesión de la información otorga un mayor poder de negociación a quienes la detentan.

Por otra parte, la integración permite una comercialización más ordenada desde el punto de vista estacional, teniendo en cuenta que los momentos pico de oferta se traducen en bajas considerables de precios, que afectan en mayor medida a los pequeños productores que no tienen alternativas de posponer el momento de comercialización.

La asociación entre tamaño y grado de integración es evidente, de acuerdo a los cuadros demostrativos, permitiendo de tal manera identificar las distintas estructuras productivo-comerciales del arroz.

### Naranja

En el estudio realizado por el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) se tomó exclusivamente a la Zona I como representativa de la provincia, con el propósito de seleccionar las variables de mayor poder explicativo en la tipificación de tales estructuras.

Las variables que se consideraron de mayor relevancia fueron:

- 1. Inserción en el mercado.
2. Tamaño de la explotación.
3. Diversificación.

CUADRO N° 22 : Provincia de Corrientes. Campaña 1979/80 de arroz.  
Indicadores de la producción provincial discriminados por departamentos.

| Producción                               | Superficie cosechada Ha | %     | Producción en Tn | %     | Rendimiento Kg / Ha | Orden de importancia s/rendimiento |
|--|-------------------------|-------|------------------|-------|---------------------|------------------------------------|
| Departamentos al Norte del R. Corrientes | 20.267                  | 55.6  | 58.333           | 54.1  | 2.878               | 2º                                 |
| Departamentos al Sur del R. Corrientes   | 16.210                  | 44.4  | 49.482           | 45.9  | 3.053               | 1º                                 |
| TOTAL                                    | 36.477                  | 100.0 | 107.815          | 100.0 | 2.956               |                                    |

Análisis de las variedades: Fortuna: tipo grano largo; Subtipo A - Doble Carolina  
Blue Bonnet: tipo grano largo; Subtipo: B fino

| Variedades    | Area sembrada Ha | %     | Area cosechada Ha | %     | Producción Tn | Rendimiento Kg/ha |
|---------------|------------------|-------|-------------------|-------|---------------|-------------------|
| Fortuna       | 27.639           | 74.0  | 26.993            | 74.0  | 75.580        | 2.800             |
| Blue Bonnet * | 9.711            | 26.0  | 9.484             | 26.0  | 32.235        | 3.399             |
| TOTAL         | 37.350           | 100.0 | 36.477            | 100.0 | 107.815       | 100.0             |

Nota: \* - Debe interpretarse como el conjunto de variedades de grano largo fino.

FUENTE: Jorge A. Funes: Estudio del mercado y comercialización del arroz. CFI, 1980.

CUADRO N° 23 : Provincia de Corrientes. Distribución de los productores de arroz y porcentaje de los mismos, por estrato de superficie, según nivel de integración.

| Estratos     | Total Productores |       | N i v e l d e i n t e g r a c i ó n |      |              |      |            |      |
|--------------|-------------------|-------|-------------------------------------|------|--------------|------|------------|------|
|              |                   |       | Sin molino                          |      | Sin secadora |      | Con molino |      |
|              | N°                | %     | N°                                  | %    | N°           | %    | N°         | %    |
| 1 - 200 Ha   | 75                | 32.6  | 43                                  | 18.8 | 30           | 13.1 | 2          | 0.7  |
| 201 - 400 Ha | 53                | 23.0  | 17                                  | 7.6  | 34           | 14.6 | 2          | 0.8  |
| + de 400 Ha  | 102               | 44.4  | 10                                  | 4.3  | 69           | 30.4 | 23         | 10.1 |
| TOTAL        | 230               | 100.0 | 70                                  | 30.3 | 133          | 58.1 | 27         | 11.6 |

FUENTE: Jorge A. Funes: Estudio del mercado y comercialización del arroz. CFI, 1980.

### 1. Inserción en el mercado

Esta variable fue incluida en el análisis por considerarse que el grado de inserción en el mercado tiene importancia en los niveles de ingresos del productor.

De acuerdo al grado de integración, pueden distinguirse tres grupos:

a) Productor independiente o productor sin planta de empaque. Por lo general, entregan para venta a los introductores mayoristas, vendiendo la cosecha por monte, cajón cosechado o por tonelada. Este segmento está constituido, en general, por productores pequeños y medianos.

b) Productor con planta de empaque. Es aquél que posee las instalaciones necesarias para procesar la fruta destinada al consumo interno, y además de preparar su producción puede comprar la de otros. El producto empacado es comercializado a través de consignatarios y el descarte entregado a la industria.

Este segmento está constituido por productores grandes, cuya dimensión justifica la instalación de una planta de empaque.

c) Productor integrado. Es aquél que posee planta de empaque y además, puesto de introducción mayorista, o aquél que industrializa la producción.

### 2. Tamaño de la explotación

Los estratos se definen para el total de la empresa, ya que el tamaño se encuentra relacionado con la posibilidad de diversificación de la explotación y al mismo tiempo se relaciona con dos atributos de importancia, tales como la utilización de mano de obra y maquinaria.

En tal sentido, pueden ubicarse cuatro estratos de superficie:

- Menos de 25 ha. Mano de obra predominantemente familiar, personal contratado sólo en momentos pico de cosecha. Las labores se realizan en forma manual.

- 25-100 ha. Sigue predominando la mano de obra familiar, aún cuando la mano de obra contratada cobra importancia, especialmente en las de mayor tamaño. Hay utilización de maquinaria, tanto propia como contratada.

- 100,1-250 ha. Se presenta casi exclusivamente mano de obra contratada y predomina la propiedad de la maquinaria.

- Más de 250 ha. Mano de obra totalmente contratada y maquinaria propia.

### 3. Diversificación

En este aspecto, se considera si la explotación es exclusivamente citrícola o bien diversificada con otros rubros, tales como: hortícolas, industriales, cereales y ganadería.

La diversificación se relaciona con el uso de la tierra y en general permite un mejor aprovechamiento de la maquinaria y la mano de obra.

Esta variable permite determinar estructuras en base a la intensidad cítrica que se desprende de la distribución de los factores de producción en cada sistema productivo.

En tal sentido, en función de la participación del valor de la producción citrícola, puede clasificarse de la siguiente manera:

- Hasta el 30%: Empresa no citrícola.
- Más del 30% al 60%: Empresa mixta.
- Más del 60%: Empresa citrícola.

Cabe señalar que el 54% de los productores se encuentran dentro del estrato de menos de 25 ha, mientras que en el estrato entre 25,1 ha a 100 ha se encuentra el 28% de los productores, mientras el tercer y cuarto estrato representan el 9% cada uno.

En cuanto a la intensidad citrícola, el 77% de las explotaciones son netamente citrícolas, mientras que la empresa mixta representa un 13% y la empresa no citrícola un 10%.

Finalmente, cabe señalar que en la superficie cultivada con citrus, al primer estrato corresponde el 14%; al segundo el 23%; al tercero el 17% y al cuarto el 45%, lo cual muestra el grado de concentración de la producción y los niveles de desigualdad en cuanto a la composición de la oferta por estratos.

## EL DESTINO DE LA PRODUCCION

### MERCADOS A LOS QUE SE ORIENTA

#### Arroz

El destino final de la producción de arroz lo constituyen: el consumo interno, la exportación, semilla para siembra y formación de stocks (deseados o involuntarios).

El consumo per cápita de arroz en nuestro país se encuentra en niveles estacionarios, razón por la cual el crecimiento de la demanda total evoluciona con el crecimiento de la población, dentro de pautas de bajo consumo por habitante, especialmente si se lo compara con otros países latinoamericanos y asiáticos.

La demanda interna puede considerarse estabilizada en el orden de las 140 mil toneladas anuales de arroz elaborado, debiendo colocarse en el exterior la producción que sobrepase dicha cifra, a los efectos de evitar drásticas caídas en los precios o la acumulación de stocks no deseados, cuya existencia repercutiría sin duda sobre las decisiones de siembra de períodos posteriores.

Las exportaciones, por lo tanto, son decisivas para la rentabilidad de la producción, a tal punto que la disminución en las áreas sembradas en las campañas 1979/80 y 1980/81 deben atribuirse en gran medida a la caída en la competitividad de las exportaciones argentinas, provocadas por la política cambiaria.

El consumo interno de arroz puede considerarse incluido dentro de los rubros sustitutivos del consumo de carne vacuna, producto éste casi excluyente en el gasto en alimentos de los consumidores argentinos y cuyos ciclos productivos y comerciales han arrastrado a sus sustitutos, especialmente otros pro-

CUADRO N° 24 : Indicadores de la demanda interna de arroz.

| Año comercial | Stock inicial<br>(elaborado) | Producción | Produc.arroz<br>elaborado | Oferta arroz<br>elaborado | Exportaciones | Consumo | Stock final<br>por habitante | Consumo<br>por habitante |
|---------------|------------------------------|------------|---------------------------|---------------------------|---------------|---------|------------------------------|--------------------------|
| 1960/61/62    | -                            | 149        | 97                        | 122                       | 12            | 95      | 15                           | 4,5                      |
| 1962/63       | 15                           | 182        | 118                       | 133                       | 95,7          | 90      | 7                            | 4,2                      |
| 1963/64       |                              | 178        | 116                       | 123                       | 11            | 86      | 26                           | 3,9                      |
| 1964/65       | 26                           | 190        | 124                       | 150                       | 5,2           | 101     | 44                           | 4,6                      |
| 1965/66       | 44                           | 267        | 174                       | 218                       | 49,4          | 106     | 63                           | 4,7                      |
| 1966/67       | 63                           | 165        | 107                       | 170                       | 39            | 106     | 25                           | 4,6                      |
| 1967/68       | 25                           | 217        | 141                       | 166                       | 44,8          | 109     | 12                           | 4,7                      |
| 1968/69       | 12                           | 283        | 184                       | 196                       | 53,9          | 111     | 31                           | 4,8                      |
| 1969/70       | 31                           | 345        | 224                       | 255                       | 75,4          | 117     | 63                           | 4,9                      |
| 1970/71       | 63                           | 407        | 265                       | 328                       | 100           | 148     | 80                           | 6,1                      |
| 1971/72       | 80                           | 288        | 187                       | 267                       | 72,1          | 150     | 45                           | 6,1                      |
| 1972/73       | 45                           | 294        | 191                       | 236                       | 20,0          | 165     | 51                           | 6,7                      |
| 1973/74       | 51                           | 260        | 169                       | 220                       | 28,1          | 135     | 37                           | 5,4                      |
| 1974/75       | 37                           | 315        | 205                       | 242                       | 39,6          | 130     | 72                           | 5,1                      |
| 1975/76       | 72                           | 351        | 228                       | 300                       | 55,9          | 141     | 103                          | 5,5                      |
| 1976/77       | 103                          | 309        | 201                       | 304                       | 102,7         | 140     | 61                           | 5,3                      |
| 1977/78       | 61                           | 320        | 208                       | 269                       | 157,9         | 135     | -24                          | 5,4                      |
| 1978/79       | -24                          | 331        | 215                       | 191                       | 100           | 128     | -37                          | 5,2                      |

FUENTE: Jorge A. Funes: Estudio del mercado y comercialización del arroz. CFI, 1980.

ductos de origen animal. La marcada preferencia de los consumidores argentinos por la carne vacuna y la ausencia de una política integral alimenticia de desarrollo de sustitutos, han impedido la diversificación de la dieta y la extremadamente alta relación entre los salarios reales y el movimiento de los precios de la carne vacuna, factor éste que conspira contra el establecimiento de una coherente política de precios e ingresos.

Dentro de las variedades, el Fortuna (tipo Doble Carolina) se destina en un 100% al mercado interno, que tiene buena aceptación, no existiendo demanda externa para este tipo comercial.

Por el contrario, el Blue Bonnet (tipo largo o subtipo B largo fino) se destina en un 20% al mercado interno y el resto se exporta, principalmente al Mercado Común Europeo.

Constituyendo las exportaciones una variable fundamental en el desarrollo de la economía arrocerá, la competitividad de las mismas y los factores que las promueven o retardan, serán consideradas en profundidad en el desarrollo del trabajo.

### Naranja

En cuanto a la producción de naranja, su destino varía según la época anual de producción, entre los destinos finales tales como consumo fresco, industria y exportación.

Gran parte de la naranja temprana se dedica al consumo interno, mientras que la intermedia, en un elevado porcentaje se procesa industrialmente y la tardía, se estima que un 80% se dedica al consumo fresco.

La exportación, en la década del 70, ha sufrido diversas alternativas, similares a las de la mayoría de los productos exportables argentinos y en particular aquéllos provenientes de regiones fuera del área pampeana. Así, se da un proceso de expansión, que va de 1970 a 1973-74, para luego de una caída en los volúmenes exportados recuperarse, en 1977-78, sufriendo luego los volúmenes exportados, una nueva caída, debida fundamentalmente al atraso cambiario de los

CUADRO N° 25 : Naranja: Consumo aparente (en tn)

| Años | Producción | Importación<br>(1) | Exportación | Consumo<br>aparente en fresco | Consumo<br>en fresco | Insumo<br>industrial |
|------|------------|--------------------|-------------|-------------------------------|----------------------|----------------------|
| 1970 | 864.500    | 734                | 1.804       | 863.430                       | 733.755              | 129.675              |
| 1971 | 990.000    | 323                | 13.684      | 976.639                       | 828.139              | 148.500              |
| 1972 | 750.000    | -                  | 18.790      | 731.210                       | 618.710              | 112.500              |
| 1973 | 782.800    | 5.010              | 23.294      | 764.516                       | 647.096              | 117.420              |
| 1974 | 833.000    | 1.615              | 27.618      | 806.997                       | 682.047              | 124.950              |
| 1975 | 729.000    | 2.866              | 5.284       | 726.582                       | 617.232              | 109.350              |
| 1976 | 743.000    | -                  | 17.585      | 725.415                       | 613.965              | 111.450              |
| 1977 | 740.000    | -                  | 33.762      | 706.238                       | 595.238              | 111.000              |
| 1978 | 670.000    | 26                 | 30.281      | 639.745                       | 539.245              | 100.500              |
| 1979 | 706.000    | 14.620             | 12.941      | 707.679                       | 601.779              | 105.900              |
| 1980 | 704.000*   | 11.660 (2)         | 8.793       | 706.867                       |                      |                      |
| 1981 | 653.000*   | 5.112              | 23.646      | 634.466                       |                      |                      |
| 1982 | s/d        | - **               | 34.904**    | -                             |                      |                      |

Notas: (1) incluye mandarinas

(2) importación 1980,1981,1982: naranjas exclusivamente

\* cifras provisionales o estimadas

\*\* cifras para los diez primeros meses de 1982.

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

años 1979-80, para recuperar posiciones en 1981 y 1982.

La proporción de naranja industrializada en Corrientes es de alrededor del 17,3% de la producción, correspondiendo el 15,8% a los jugos concentrados y el 1,7% a los cremogenados.

La exportación de naranja ha sido altamente fluctuante, pero puede considerarse que en años normales ha representado alrededor del 3,6% del total. La mayor parte de las exportaciones han sido dirigidas a Holanda, siguiéndole en orden de importancia Francia y Chile, en los últimos años.

Desde el punto de vista del procesamiento, importantes porcentajes de la producción correntina son procesados fuera de la provincia, a pesar de la existencia de capacidad instalada suficiente en la misma. Así, por ejemplo, se calcula que se procesan en Entre Ríos alrededor del 18,3% de la producción de Corrientes; en Formosa el 16,7% y en Misiones el 18,3%.

## TEMPORALIDAD DE LA OFERTA

### Naranja

En Corrientes, el destino de la producción varía según la época del año. En base a la distribución de las plantaciones, se puede asumir que un 20% corresponde a naranjas tempranas, el 20% a naranjas intermedias y el 60% a naranjas tardías.

De esa manera, puede estimarse que se destina a consumo fresco un 80% de la naranja temprana, sólo un porcentaje reducido de la intermedia y nuevamente alrededor de un 80% de la tardía.

En consecuencia, abril, mayo, setiembre, octubre y noviembre, son los meses de mayor oferta de naranja correntina para consumo fresco.

La industrialización de la fruta, en Corrientes, marca la siguiente distribución mensual: junio 28%, julio 25%, agosto 18%, setiembre 10%, octubre 18%, noviembre 5% y diciembre 2%.

## ESTRUCTURA COMERCIAL

### Arroz

El proceso de formación de los precios del arroz y por lo tanto de la participación de los distintos operadores, se caracteriza por la ausencia de mercados definidos, producto de los diferentes niveles de integración en las distintas actividades por parte de los participantes. Estos factores determinan un escaso grado de transparencia en las operaciones y de posesión de información, en particular para aquellos productores pequeños que comercializan el arroz con cáscara, cuyo precio, en definitiva, es el representativo de los mercados de primera venta.

A diferencia de la mayoría de los cereales, cuyas transacciones se efectúan en las distintas Bolsas, de los cuales se dispone de abundante información de precios tanto nacional como internacional, en muchos casos la estructura de los mercados se ve modificada por la actuación de la Junta Nacional de Granos, especialmente en lo referido a las políticas de precios mínimos o sostén.

La primera venta de la cosecha de arroz cáscara se realiza a los molinos arroceros, los cuales pueden ser de propiedad privada, cooperativas o pertenecer a los propios productores integrados. Entre un 65-70% de la producción es entregada a los operadores privados, desarrollándose la comercialización en el período abril-diciembre, ordenándose los flujos de la misma de acuerdo a la información que se posee de la evolución de los precios.

La oferta anual, se extiende durante seis meses del año: desde febrero a junio, en la provincia de Corrientes, debido a la dispersión geográfica de la producción, que abarca prácticamente la superficie de toda la provincia.

El pico de producción se encuentra en abril, con un 35,4% del total, siguiéndole mayo con un 29,3%, representando ambos meses alrededor del 65% de la oferta anual del producto.

Luego vienen: marzo con el 19% y junio con el 10%, de modo tal que en los cuatro meses centrales la distribución representa el 94% de la misma. Las colas están dadas por la cosecha temprana en febrero (4%) y la tardía en julio (2%).

A su vez, si se toma la distribución dentro de las zonas productoras, se observa que la misma presenta las siguientes características:

a) Zona este. En esta área se produce una mayor concentración alrededor de la media, donde los meses de abril y mayo abarcan el 75% del total anual.

b) Zona oeste. Se manifiesta una gran concentración en los meses de marzo, abril y mayo, los cuales abarcan el 90,5% de la oferta anual.

c) Zona norte. Una media menor y una mayor dispersión, son las características salientes de esta zona.

d) Zona centro. Se caracteriza por un corrimiento de la media hacia una cosecha más temprana.

Las alternativas de venta de los productores dependen fundamentalmente del grado de integración, ya que en el caso de estar integrados con actividades molineras, el mercado de primera venta no existe.

En el caso del procesamiento industrial, tiene como materia prima al arroz cáscara, el cual, luego del proceso de la molienda, sale completamente envasado para la venta, ocupando esta actividad alrededor de 1.400 personas. Desde el punto de vista del producto, en este proceso el arroz pierde su identidad y se transforma en producto industrial elaborado.

Dentro de los totales nacionales se observa la preponderancia de Corrientes como sede de los molinos arroceros, como se observa a continuación:

| <u>Provincia</u> | <u>Nº de molinos</u> | <u>%</u>    |
|------------------|----------------------|-------------|
| Corrientes       | 44                   | 47,8        |
| Entre Ríos       | 30                   | 32,6        |
| Santa Fé         | 11                   | 12,0        |
| Formosa          | 6                    | 6,5         |
| Misiones         | 1                    | 1,1         |
|                  | <hr/> 92             | <hr/> 100,0 |

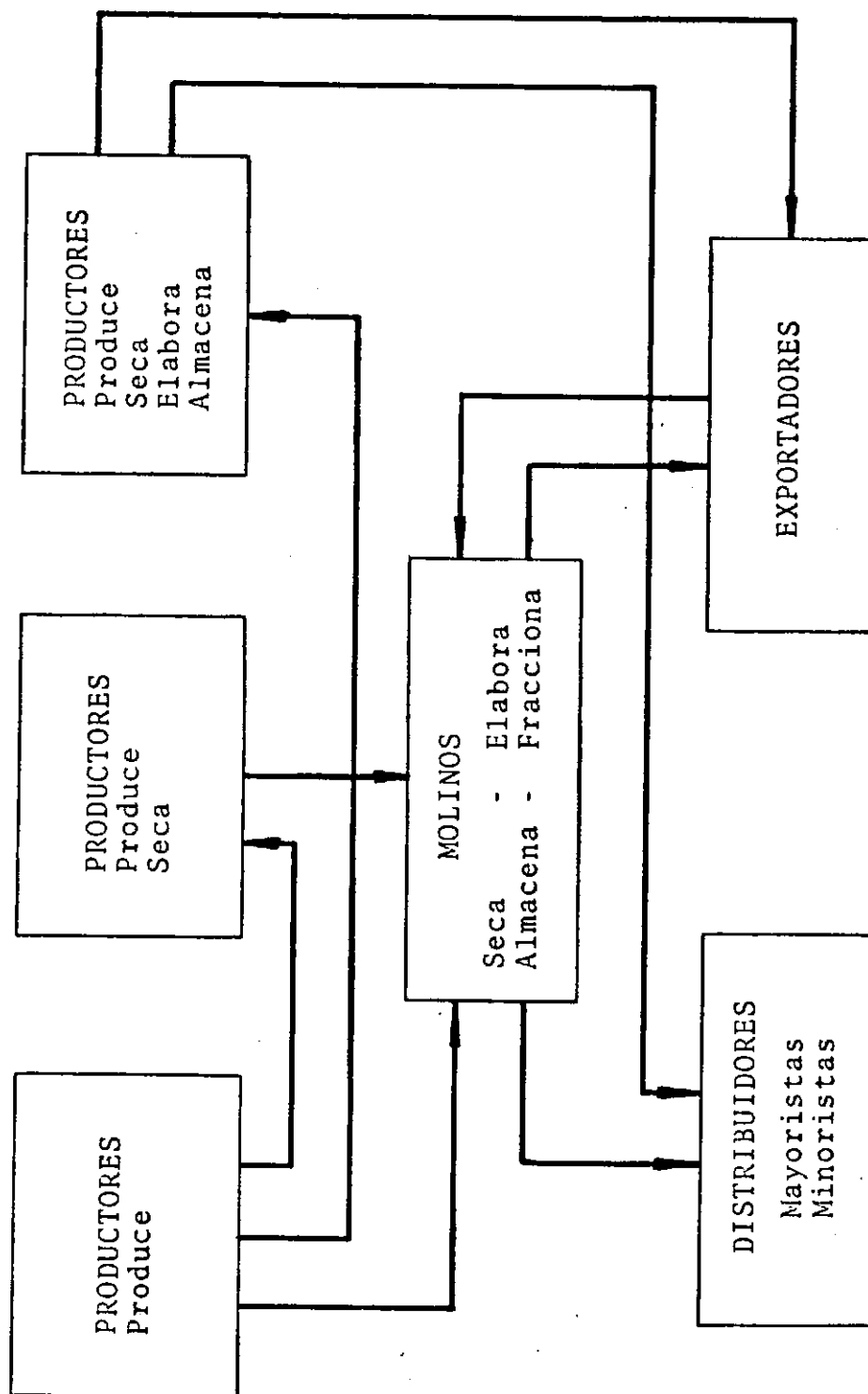
CUADRO N° 26: Indicadores de la industria molinera del arroz. Personal ocupado, horas-obrero trabajadas y productividad para el período 1977-1978.

| Período | P E R S O N A L O C U P A D O |                |      |  |      | Total de<br>produc-<br>ción<br>miles de Tn.           | Productividad<br>por hora tra-<br>bajada<br>Kg / H |
|---------|-------------------------------|----------------|------|--|------|---|--|
|         | Total<br>(1)                  | Obreros<br>(1) | %    | Empleados<br>técnicos y<br>administr.<br>(1) | %    | Total horas<br>obrero tra-<br>bajadas<br>miles de Hs. |  |
| 1972    | 879                           | 722            | 82.1 | 157  | 17.9 | 1.510,8   | 76.1   |
| 1973    | 835                           | 683            | 81.8 | 152  | 18.2 | 1.461,7   | 70.5   |
| 1974    | 1.158                         | 958            | 82.7 | 200  | 17.3 | 1.945,5   | 75.8   |
| 1975    | 1.325                         | 1.115          | 84.2 | 210  | 15.8 | 2.286,9   | 77.1   |
| 1976    | 1.307                         | 1.088          | 83.2 | 219  | 16.8 | 2.172,3   | 75.4   |
| 1977    | 1.590                         | 1.341          | 84.3 | 249  | 15.7 | 2.885,6   | 74.0   |
| 1978    | 1.435                         | 1.187          | 82.7 | 248  | 17.3 | 2.521,8   | 66.5   |

Nota: (1) Corresponden a promedios mensuales del año respectivo.

FUENTE: Jorge A. Funes: Estudio del mercado y comercialización del arroz. CFI, 1980.

ESQUEMA DE CIRCUITO DE COMERCIALIZACION DE ARROZ



Según las descripciones precedentes, se puede afirmar que:

a) Existe suficiente capacidad de elaboración local para los volúmenes de la producción actual y del incremento que pueda plantearse en los próximos primeros años y posibilidades, a través de los ajustes en la organización y gesestión de los molinos, de mejorar el proceso y reducir costos.

b) La atomización existente de la oferta, tanto de arroz cáscara como elaborado, frente a la concentración de la demanda en la primera venta, crea condiciones de funcionamiento del mercado poco transparente.

Cabe señalar que la molinería de arroz presenta un considerable grado de capacidad ociosa durante gran parte del año, siendo plenamente utilizada solamente en los meses de mayor flujo estacional de la producción. Este factor, que introduciría una ineficiencia de tipo operativo en cuanto a los costos del proceso por una insuficiente absorción de los costos fijos, se ve favorecido por el incremento en la eficiencia comercial desde el punto de vista de un mayor poder de negociación y concentración de la oferta por parte de los productores integrados.

Las modalidades operativas en las transacciones y en el proceso de formación de precios, puede concentrarse en las más utilizadas:

a) Adelanto en dinero, entrega de bolsas vacías y recepción del arroz con precio a fijar en una fecha límite (fin de julio).

b) Compra de arroz de primera calidad; sin adelanto de dinero; compra a precio fijo; a pagar 50% a la entrega y 50% a los 60 días.

c) Entrega al productor de insumos, adelanto de dinero y seguridad de recepción de la mercadería cualquiera sea su calidad.

En síntesis, puede señalarse que los canales de comercialización de primera venta, son sin intervención de acopiadores, ya que van directamente del productor al molino elaborador, a través de dos canales.

- Establecimientos industriales.

- Establecimientos agroindustriales.

Los establecimientos industriales son aquéllos que no producen sino que compran el producto que elaboran los agroindustriales, también llamados productores integrados, elaboran su propia producción y eventualmente pueden llegar a terceros.

Existen además cooperativas de industrialización y comercialización, que compran el arroz a los productores cooperativizados en primer término y si es necesario a terceros, lo elaboran y venden con marca propia.

### Naranja

El proceso de comercialización de la naranja comienza con la cosecha, a partir de la cual se pueden analizar las funciones cumplidas por los distintos operadores, ya sea en lo que hace a las actividades físicas de la comercialización, como a la transferencia de propiedad de los productos.

A partir del acto de producción primaria, podemos observar el siguiente esquema:

Productores: según el grado de integración que han logrado, se los puede agrupar en: productores independientes, productores con empaque y productores integrados.

a) Productores independientes, ya sean propiamente dichos o bien inscriptos para poder vender fruta con guía a su nombre. No tienen instalaciones de empaque pero se inscriben para entregar con guía propia. Son los numéricamente más importantes y representan a los productores más pequeños.

b) Productores con empaque, son los que a la producción integran la planta de empaque. Básicamente procesan su propia fruta y también fruta de terceros. La forma operativa consiste en vender a camiones que vienen de otras regiones o introduciendo en el mercado vía consignatarios, según la situación de la plaza.

c) Productores integrados, son los que realizan todo el proceso de producción y comercialización, hasta la primera venta mayorista, es decir que además

de la planta empacadora tienen puestos en los mercados de primera venta.

Intermediarios: Los intermediarios realizan algunas de las funciones básicas de concentración, clasificación y posterior dispersión o bien ponen en contacto a la oferta y a la demanda, para la fijación de un precio.

a) Empacador independiente. Compra o recibe fruta de productores, la procesa y la envía a consignación o a venta.

b) Empacador integrado. Además de la planta de empaque, tienen puestos en el mercado mayorista y generalmente también integran el transporte. Generalmente esta integración viene de adelante hacia atrás, ya que comerciantes que tienen puestos en el mercado, con un conocimiento de la demanda, efectúan la integración hacia atrás, para asegurarse la provisión del producto.

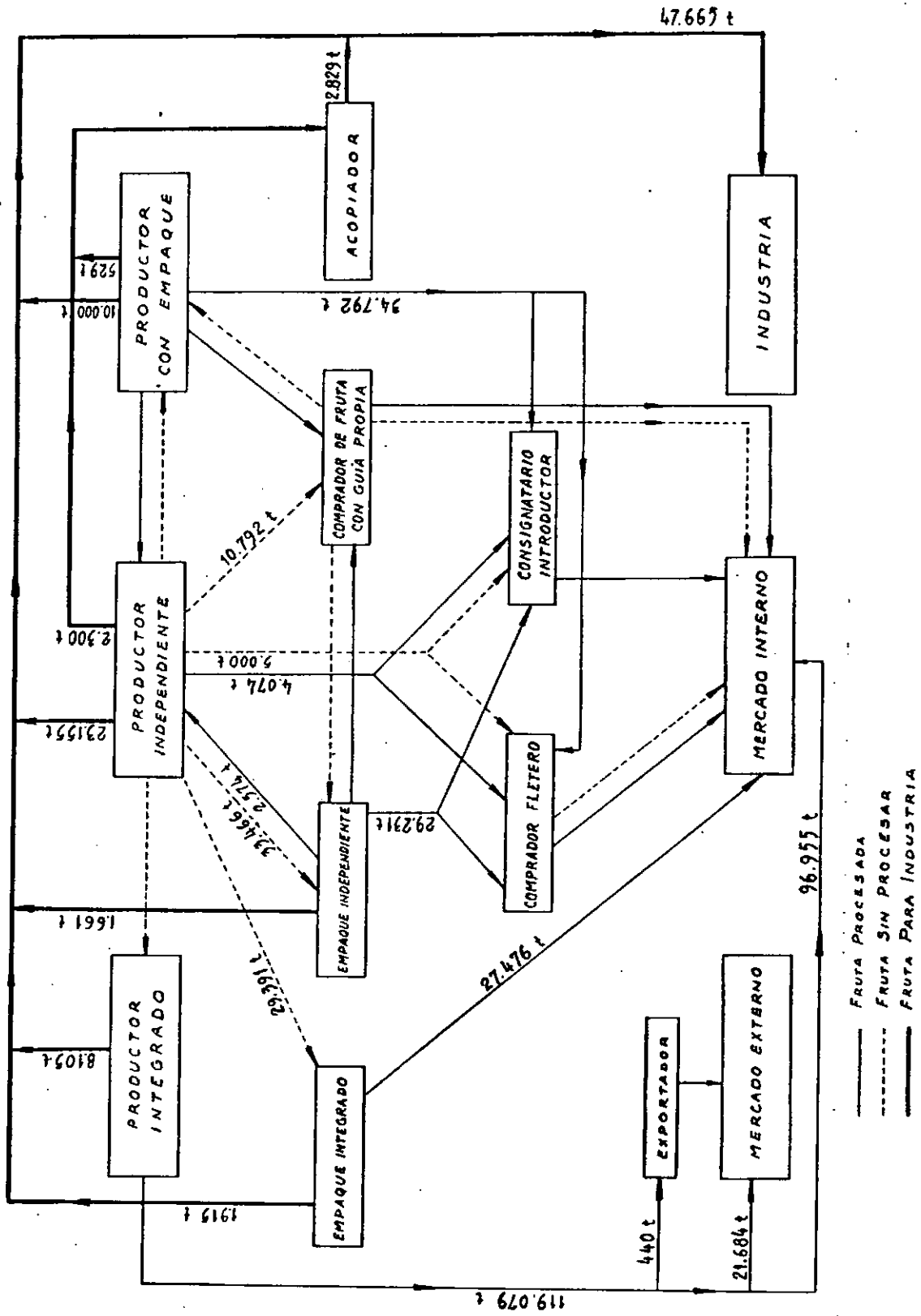
c) Consignatario. Recibe la mercadería en los centros de consumo, para venderla por cuenta y orden de los dueños de la misma. También hay productores integrados, que realizan la actividad de consignatarios.

d) Compradores de fruta. Son básicamente transportistas que compran las frutas en las áreas de producción, para llevarlas a las zonas de consumo existiendo también compradores no inscriptos que cumplen el papel de fleteros, que llevan frutas con guías de los empacadores o productores inscriptos.

Demandantes finales: Los demandantes finales, en la zona, son los introductores mayoristas y los exportadores. Además, actúa la industria, que adquiere la fruta de descarte o la que no tiene precio en el mercado de fruta fresca.

De la interacción de los participantes y las funciones físicas, se forman los canales de comercialización, que constituyen la sucesión de intermediarios y mercados a través de los cuales pasa la mercadería desde los productores hasta los consumidores finales o exportadores.

# ESQUEMA DE CIRCUITO DE COMERCIALIZACION DE NARANJA



En general, puede decirse que la fruta de los productores independientes, que son los de menor tamaño, recorren los siguientes caminos: a) es entregada a quienes tienen plantas de empaque para que las procesen y comercialicen; b) la venden sin procesar: c) la hacen procesar por terceros y la venden por cuenta propia, y d) la cosechan y la empacan en la misma quinta y la venden a compradores transportistas.

Los porcentajes que corresponden a cada canal de comercialización son variables y de alguna manera están relacionados con las posibles alternativas de comercialización de los participantes, ya que a mayores alternativas de venta mayor será el poder de negociación y por lo tanto, la posibilidad de obtener mayores precios.

Otro elemento de fundamental importancia en la comercialización es la transparencia de los mercados, es decir la posesión de información acerca de los precios, en sus aspectos temporales y espaciales.

Esta variable de mercado es fundamental para la toma de decisiones, en particular para actividades como la citricultura, donde los procesos de maduración y ajuste de la oferta ante posibles cambios en la demanda requieren un proceso prolongado. En general, la falta de conocimiento de las variables que están afectando la demanda constituye un factor de ineficiencia económica, en el sentido que el mecanismo de transmisión de las informaciones de mercado es lento y está desigualmente distribuido entre los participantes.

Otro de los elementos de escasa transparencia en el mercado lo constituyen la falta de confiabilidad en lo que hace a las cantidades comercializadas y a los plazos de paga, así como también en lo referido a los costos de comercialización.

Como alternativa para la superación de las imperfecciones del mercado, la integración vertical, es decir el cumplimiento de dos o más etapas en el proceso productivo, constituye una decisión válida para modificar algunas de las variables estructurales del mercado en término de lograr una mayor eficiencia económica u operativa.

## PROCESAMIENTO COMERCIAL DE LOS PRODUCTOS

### Arroz

Al igual que la mayoría de los cereales, el arroz debe sufrir un proceso de transformación antes de ser apto para el consumo humano, aunque las modificaciones de forma no alteran sus características esenciales, salvo en el proceso de parbolizado.

La transformación constituye una actividad por la cual se le agrega utilidad de forma al producto inicial, cuyo primer proceso consiste en la eliminación de la envoltura o cáscara, previa reducción de la humedad de 20% a 13-14%.

Las etapas de procesamiento son:

- a) Limpieza, que se efectúa mediante el soplado y tamizado del grano.
- b) Descascarillado, que consiste en la eliminación de la envoltura o cáscara del arroz mediante fricción y presión de los granos sobre sus extremidades. De esta operación se obtiene el arroz descascarillado, y como subproducto, la cáscara.
- c) El blanqueo, que elimina del arroz descascarillado las diferentes capas de pericarpio, los tegumentos, sémolas y la aleurona. El producto de este proceso es el arroz blanco y como subproducto, los salvados.
- d) Terminación, el arroz puede ser sometido a los efectos de una mejor presentación, a un proceso de terminación o acabado, que consiste en el pulido y glaseado. El pulido se efectúa cepillando ambas caras del grano, eliminando la harina adherida, obteniéndose el "Arroz Flor". El glaseado consiste en envolver los granos con una suspensión de talco, en una suspensión de glucosa.
- e) El parbolizado, realizado en autoclaves o calderas, somete al grano a elevadas temperaturas y presión, obteniéndose arroz precocido.

## Naranja

En cuanto a la naranja, luego de la cosecha, que en general se realiza a mano, comienzan los procesos de beneficiamiento o creación de utilidades, de forma que son realizados en general en los galpones de empaque.

El traslado desde los establecimientos productores a los galpones de empaque, se realiza mediante cajones cosecheros, que oscilan entre los 25 y 30 kilogramos, mientras que otras firmas utilizan "bins", pero cuyo uso no está generalizado.

La naturaleza de los tratamientos es variable, partiendo de los más comunes que son el tamañado, cepillado, encerado y embalado; la fruta que va a exportación sufre un proceso de desinfección. Asimismo, la fruta temprana, que no tomó suficiente color, suele ser sometida al desverdecimiento.

Teniendo en cuenta la forma de trabajo y el tipo de maquinarias o procesos utilizados, las plantas empacadoras pueden ser agrupadas de la siguiente forma:

- a) Citricultores que envían fruta con su propia guía y no tienen instalaciones de empaque.
- b) Plantas empacadoras que realizan todo el proceso a mano.
- c) Plantas de empaque que poseen tamañadora y cepilladora.
- d) Plantas de empaque que además de tamañadora y cepilladora tienen instalaciones para lustrado y coloreado y
- e) Plantas de empaque que están en condiciones de dar un tratamiento completo a la fruta.

El primer proceso mecánico en la comercialización de la naranja está dado por el tamañado, que permite clasificar la fruta por su diámetro, al mismo tiempo que se agrega una máquina compuesta por cepillos de cerda que realiza la limpieza en seco de la fruta. Este tipo de procesos se da generalmente entre los pequeños productores, que comercializan sus frutas y también los pequeños comerciantes de frutas.

Entre los productores y empaques medianos se encuentran las plantas de empaque con instalaciones para lustrado, que a su vez difieren entre sí según que el lustrado sea efectuado con pistola, con o sin compresor y los que realizan el trabajo por medio de un procedimiento automático mediante tipo de encerado y/o coloreado diseñado especialmente.

La capacidad promedio de estos equipos, considerando turnos de 8 horas diarias, oscila entre los 600 y 2.000 cajones por día.

Finalmente, están las plantas de empaque que dan un procesado completo y preparan las frutas para exportación. Dicho proceso comprende desinfección previa, jabonado, cepillado, enjuagado, secado, coloreado, encerado, lustrado, clasificación, tamañado y, en algunos casos, sellado. En general, son de propiedad de los productores o empaques integrados y constituye el grupo que mayor número de cajones procesa en la zona.

Las empresas que tienen instalaciones para lustrado pueden procesar entre 40.000 a 50.000 cajones por mes, trabajando 8 horas diarias, mientras que las empresas de empaque con posibilidades de procesamiento completo deberían procesar como mínimo 100.000 cajones anuales, lo cual equivale a una producción de montes de más de 30.000 ha.

## ENVASES UTILIZADOS

### Naranja

Aunque con diferencias, puede decirse que el envase más empleado es el cajón perdido de tipo "cubito", que contiene aproximadamente 18 kg o el "San Martín", que puede contener entre 20 y 22 kg, según la especie o tamaño de la fruta.

Algunas firmas integradas trabajan con bolsas de hilo de algodón o hilo de polietileno, que contienen a su vez 8, 9 o 10 bolsitas de 2 kg cada una.

Es de resaltar la gran variedad de envases con los que se trabaja, razón por la cual origina diferencias sobre los precios pagados, tanto a nivel de produc

tor, como de primera venta mayorista. La mayor gravedad del fenómeno está en la información de precios disponibles.

Desde la cosecha 1978/79, la totalidad de la fruta debe comercializarse con cajón perdido.

## FLETES A DESTINOS

La división espacial del trabajo en la producción agrícola hace que la oferta provenga de lugares generalmente alejados de los núcleos urbanos, que sin duda son los centros consumidores. Para que esta división del trabajo se traduzca en una mayor eficiencia económica, la reducción en los costos de producción primaria debe exceder a los costos de transporte.

La naturaleza de los costos de transporte juega un papel preponderante para el desarrollo de las economías regionales, en función de la relación existente entre el valor de la mercancía a transportar y las tarifas aplicadas para tal servicio.

Un sistema de transporte incluye vías y medios de movimiento, los cuales deben guardar afinidad con las características de los productos a transportar, y presentar distintas alternativas posibles, a los efectos de utilizar el medio que minimice el costo de transporte en función del producto, la distancia y la relación valor unitario/tarifa unitaria.

Dadas las posibles vías de salida de la producción de Corrientes vía Brasil o países del Pacto Andino, presentamos la siguiente tabla:

| <u>Tarifas</u>                      | <u>Arroz</u> | <u>Citrus</u> |
|-------------------------------------|--------------|---------------|
| Corrientes- Buenos Aires            | \$a 299/tn   |               |
| Corrientes (Goya-Uruguayana)        | \$a 157/tn   |               |
| Corrientes - Asunción               | \$a 350/tn   |               |
| Resistencia - Pocitos               | \$a 285/tn   |               |
| Resistencia - Socompa               | \$a 386/tn   |               |
| Corrientes (Saladas) - Buenos Aires |              | \$a 266,5/tn  |

Estos precios son efectivos a noviembre de 1983 y tienen relevancia comparándolos con los precios de la producción, a los efectos de observar la incidencia porcentual de los mismos y analizar en forma comparativa los costos de las distintas alternativas de transporte para determinar si existen y si la elegida es la que minimiza los costos de movimiento.

## ANALISIS DE VENTAJAS COMPARATIVAS

El análisis de las ventajas comparativas ha sido uno de los elementos de mayor poder explicativo en los flujos comerciales de productos, ya que según dicho principio un país o región podía especializarse en la producción de aquellos productos para los cuales estaba mejor provisto en la dotación de factores productivos, o bien en aquellos casos en que las diferencias de precio de un producto entre dos regiones o países excedía los costos de transporte, de modo tal que una vez iniciado el intercambio las diferencias de precios entre los países o regiones se reducían a los costos de transporte en ausencia de barreras aduaneras, aranceles o restricciones cuantitativas.

Las diferencias de precios pueden provenir tanto del lado de la oferta como de la demanda. La oferta está íntimamente ligada con los costos de producción, los cuales dependen de la productividad física de los factores y de los precios de los mismos, teniendo en cuenta las tecnologías disponibles para cuya elección deberá tenerse en cuenta los precios relativos de los factores que variarán de acuerdo a la escasez relativa de los mismos que diferirá según las regiones y países.

En tal sentido, los costos unitarios, como primera aproximación, pueden considerarse como relacionados en forma inversa a los rendimientos unitarios, aunque esta validación dependerá de las tecnologías utilizadas.

Así, por ejemplo, pueden compararse los rendimientos entre las distintas zonas productoras de la Argentina y luego compararlos con los que se obtienen en otras regiones del mundo. En el ámbito nacional, los rendimientos de arroz en Corrientes son sensiblemente inferiores a los obtenidos en Entre Ríos, lo cual no quiere decir que se encuentren en desventaja desde el punto de vista económico, ya que menores rendimientos físicos no necesariamente representan mayores costos económicos.

Desde el punto de vista internacional, la competitividad depende no sólo de la productividad física y de los precios de los factores, sino que también intervienen los tipos de cambio, los cuales pueden ser únicos o múltiples y que resultan decisivos para las transacciones internacionales.

Para el comercio internacional, el mantenimiento de un tipo de cambio de equilibrio o paridad entre el valor de la divisa y la evolución de los costos internos, es de fundamental importancia para asegurar la competitividad de producciones, que necesariamente deben ser canalizadas hacia el exterior y que, para asegurar la continuidad de los negocios y su cumplimiento, son requisito indispensable para la continuidad de los flujos de ventas al exterior.

En el caso de los productos de Corrientes, donde se es tomador de precios en los mercados internacionales y donde por otra parte existen notorias imperfecciones en los mercados resultado de políticas agrícolas proteccionistas, la permanente adecuación del tipo de cambio constituye un requisito indispensable para la presencia de los productos en el exterior. Si bien las continuas devaluaciones constituyen el reconocimiento de un proceso inflacionario endémico, la producción agropecuaria regional de ninguna manera constituye una de las causantes del desborde inflacionario y hasta tanto no se actúe sobre las causas reales del fenómeno no se debe afectar la capacidad exportadora del país, más aún en momentos de graves estrangulamientos externos.

La Provincia de Corrientes, por su ubicación geográfica, actúa con respecto a los mercados de Paraguay y Brasil, como una zona de competencia, ya que en el mismo período del año producen los mismos productos. Otro concepto supone el de complementariedad, que implica producción de un mismo producto en diferentes períodos del año.

Los mercados naturales de la producción correntina, por manipuleos, costos y fletes en general, son los del Uruguay, Paraguay y Brasil. Para los mercados del área del Pacífico, la distancia, por circunvalación de América del Sur y por traspaso del Canal de Panamá o bien del Cabo de Hornos -Canal de Beagle-, es mucho mayor para llegar a mercados como el de Perú y Ecuador, que la distancia que supone el Mercado Común Europeo o Nueva York. Si bien una afini-

dad de tipo histórico-político alienta el deseo de integración comercial con los países latinoamericanos, las carencias de infraestructura para llevarla a cabo -podría pensarse en una salida vía Chaco y Salta hacia el Pacífico- obligarían a un tipo de comercio en el que Corrientes quedaría localizada desfavorablemente. Aunque parezca extraño, la Comunidad Económica Europea, por el contrario, se presenta como un mercado más cercano y natural que el mercado latinoamericano del área del Pacífico.

Deben distinguirse, además, los problemas que se presentan por producto; América Latina puede llegar a ser, no obstante las dificultades mencionadas más arriba, un mercado óptimo para la producción de arroz de la Provincia de Corrientes.

En cuanto a los productos hortícolas y frutícolas, la Provincia de Corrientes es evidentemente competitiva. Si se piensa en el hemisferio Norte, se advierte que éste funciona como contraestación; es decir que Corrientes puede colocar productos en el hemisferio Norte en los períodos de contraestación, la que se va dando por un área de marginalización de zonas productivas, lo que permite la consecución de mejores precios para las áreas más lejanas al mismo, como es el caso de la Argentina.

Si bien el invierno europeo comienza en el mes de diciembre y termina en el mes de marzo, la comercialización de productos de contraestación se produce en los meses de octubre a abril; se debe tener en cuenta que España (islas Canarias), Portugal y países del norte de África -entre ellos Marruecos- ofertan en determinados períodos -setiembre, octubre y noviembre- productos de contraestación a la Comunidad Económica Europea, lo cual descalifica a la Argentina como oferente, debido a su ubicación geográfica y el consiguiente costo de fletes. El período óptimo de colocación de productos de contraestación para la República Argentina -como para Sudáfrica y Nueva Zelandia- es el final del invierno, debido a dos factores básicos: agotamiento de las reservas de la producción en cámaras frigoríficas, y oferta de contraestación de los países periféricos. Por lo tanto, la Argentina debería comenzar a ofertar su producción en los meses de marzo, abril y mayo, que son los mejores meses de colocación, y suponen para Europa el fin del invierno y el comienzo de la primavera, período en que los

países europeos no entran en producción. En el mes de mayo, España comienza a producir.

En otro enfoque del planteo, se debe considerar a la zona productora en función del mercado de Buenos Aires, también con colocación de la producción en contraestación. El concepto de primicia es producir durante nuestro invierno; de ahí que la producción correntina se halla desfasada con esta oferta de contraestación. La producción de pimientos, tomates, etc., no coinciden con este modelo. Es decir que Corrientes quedaría descalificada técnicamente para la oferta de frutas y hortalizas en contraestación.

Dentro del análisis es factible encontrar algunas herramientas o ventajas comparativas que permitan ocupar "espacios" o brechas del mercado en momentos muy especiales, con precios muy especiales, pero debe advertirse que ello implicaría una situación de muy alto riesgo.

Dentro de los períodos de contraestación, el producto que efectivamente se está comercializando es la naranja. La firma Pindapoy ha exportado en los meses mencionados anteriormente, este producto. La investigación, en este aspecto, debe remitirse a las posibilidades de expansión que tal comercio posee. Desde ya, el proceso de expansión de la producción de naranja en los países latinoamericanos, para oferta a Japón, EE.UU. y la Comunidad Económica Europea, ha sido muy considerable en estos últimos años. Israel, que está más cerca, ha decidido el levantamiento del área plantada con naranjos para plantar palta o abocados (palta pequeña), de modo de aprovechar la infraestructura de riego y poder colocar mejor este producto, dada la alta competitividad que existía en el sector naranja.

## DETERMINACION DE PRODUCTOS COMERCIALIZABLES

Los productos comercializables en función del comercio exterior en la Provincia de Corrientes, presentan distintas características, lo que permite su segmentación para enfrentarlos a partir de metodologías específicas.

### Cereales. Expansión de la frontera agropecuaria

Los productos como la soja, el sorgo y el maíz, si bien son exportables, tienen, dada su orientación comercial por la misma República Argentina, es decir, no es en el ámbito provincial donde se deciden los destinos. La participación de la Provincia de Corrientes en estos productos es, por otro lado, ínfima.

En relación al modelo agroexportador, la Provincia de Corrientes presenta la particularidad de estar alejada de los puertos de embarque, situación que la legislación y los sistemas operativos generales no toman en cuenta, lo cual incide negativamente en las posibilidades de expansión de la zona de cultivo.

En el campo cerealero, que depende de su inserción en el sector externo, la expansión de la producción se halla determinada por los avances tecnológicos que la misma incorpore, y por desarrollo de infraestructura; las modalidades de tal expansión se caracterizan por un avance en círculos concéntricos. Tal circunstancia permite prever la llegada del "desarrollo" en cierto lapso. La función de la provincia reside en generar nuevos modelos operativos regionales, a través de determinadas medidas gubernamentales, que apunten a la integración inmediata de estas regiones a la producción nacional, en función de la demanda externa, de manera tal que su influjo abarque también a Corrientes.

Un programa semejante debe constituir la base de la expansión de la frontera agropecuaria, en pos de un mayor desarrollo productivo, programa que se transforma en parte de un proyecto nacional.

Debe tenerse en cuenta que a veces la eficiencia en el sector agropecuario se ve truncada por ineficiencias del sector comercial, por lo que superar este inconveniente es a veces un negocio del Estado. Por otro lado, es sabido que en materia cerealera hay una progresiva necesidad del mercado exterior, expansión que está garantizada por el saldo de la deuda externa que presenta en estos momentos la República Argentina, que obliga a estructurar en los próximos diez años un nuevo modelo de desarrollo en función de la obtención de divisas para cancelarla sin mermar el crecimiento económico nacional.

#### Arroz y naranja. Configuración de políticas nacionales

Dentro del grupo de cereales tiene particular importancia para la Provincia de Corrientes el arroz. Si bien pertenece a la familia de los cereales, su comercialización se diferencia considerablemente del resto de los mismos, por su comportamiento y clasificación. Es un producto ubicable entre los de segundo grado en la exportación argentina, como son el poroto y el maní.

Corrientes, conjuntamente con Entre Ríos, representa el 30 a 90% de la oferta nacional de arroz. La política nacional de desarrollo del sector arrocerero, de sus canales comerciales, y de la expansión de sus exportaciones en Argentina, son entonces responsabilidad de la economía regional, y no de la economía nacional, como ocurre con los cereales tratados en el punto anterior.

Desde este punto de vista, el arroz es un producto con posibilidades de comercialización con los países del área del Pacífico y, sobre todo, con los latinoamericanos.

Por consiguiente, con respecto al arroz, el objetivo de la presente investigación será la formulación de la política de desarrollo regional en función del comercio exterior, abarcando las políticas correspondientes a producción, financiamiento, transporte, promoción, exportación, negociación, etc.

CUADRO N° 27 : Participación de Corrientes en la producción nacional de algunos productos agrícolas (en miles de toneladas).

| Productos | 1 9 7 0             |                       |                       | 1 9 7 7             |                       |                       | 1 9 7 8             |                       |                       |
|-----------|---------------------|-----------------------|-----------------------|---------------------|-----------------------|-----------------------|---------------------|-----------------------|-----------------------|
|           | Producción nacional | Producción Corrientes | % Corrientes Nacional | Producción nacional | Producción Corrientes | % Corrientes Nacional | Producción nacional | Producción Corrientes | % Corrientes Nacional |
| Naranja   | 884,6               | 321,5                 | 37.18                 | 740,0               | 324,4                 | 43.83                 | s/d                 | 288,6                 | s/d                   |
| Arroz     | 407,0               | 122,2                 | 30.02                 | 320,0               | 136,1                 | 42.53                 | 310,0               | 140,2                 | 45.22                 |
| Tabaco    | 56,0                | 15,2                  | 23.03                 | 90,0                | 9,6                   | 10.66                 | 65,0                | 8,9                   | 18.60                 |
| Mandarina | 227,1               | 40,2                  | 17.70                 | 250,0               | 35,4                  | 14.60                 | s/d                 | 35,1                  | s/d                   |
| Tomate    | 357,6               | 1,6                   | 0.44                  | 532,5               | 19,0                  | 3.56                  | 574,0               | 28,6                  | 4.63                  |
| Maíz      | 9.360,0             | 96,4                  | 1.02                  | 8.300,0             | 24,8                  | 0.29                  | 9.700,0             | 34,2                  | 0.35                  |
| Soja      | 26,8                | 0,6                   | 2.38                  | 1.400,0             | 39,8                  | 2.84                  | 2.400,0             | 40,7                  | 1.69                  |
| Sorgo     | 3.820,0             | 4,5                   | 0.11                  | 6.600,0             | 77,5                  | 1.17                  | 7.200,0             | 26,3                  | 0.36                  |
| Algodón   | 458,2               | 11,8                  | 2.57                  | 514,0               | 13,8                  | 2.68                  | 670,0               | 17,0                  | 2.53                  |
| Batata    | 438,0               | 64,3                  | 14.68                 | 330,0               | 18,9                  | 5.72                  | 320,0               | 19,0                  | 5.93                  |

FUENTE: Análisis de Coyuntura. Corrientes. CFI.

Dado que el arroz no tiene un alto consumo en la República Argentina, y es un producto de alto consumo en países vecinos -como Brasil, Perú, Venezuela y Centroamérica-, la exportación de los excedentes se presenta particularmente interesante. A su vez la comercialización de tales excedentes requiere una gran política, porque un sector agropecuario desarrollado en función del comercio exterior, si no es conducido cabalmente, es muy sensible a las variaciones de las divisas por políticas monetarias desnaturalizadas, que podrían acarrear la quiebra total del mismo. A modo de ejemplo, puede consultarse el trabajo realizado en 1982 por este Consultor para Salta, sobre el poroto, producto que presenta características similares al arroz.

El tercer producto de importancia provincial es la naranja, de la cual Corrientes es la principal productora. Por lo tanto, al igual que el arroz, la política de exportación debe ser responsabilidad provincial. No ocurre lo mismo con la mandarina -en manos de Entre Ríos-, el limón -en manos de Tucumán- y el pomelo -en manos de Salta. La política de exportación de los cítricos en general tendría que ser, en última instancia la resultante de un acuerdo confederado entre las provincias mencionadas, especificando los productos y realizando un aprovechamiento racional de los recursos.

## **II**

### **ANALISIS DE MERCADOS REGIONALES E INTERNACIONALES PARA PRODUCTOS COMERCIALIZABLES**

## SELECCION DE MERCADOS

### LOCALIZACION. POBLACION. EVOLUCION ESPERADA

#### Arroz

A los efectos de delinear una estrategia en materia de colocación de excedentes provinciales de producción, cabe replantear la posible selección de los demandantes en función de diferenciales de precios, costos de transporte, estacionalidad, calidad, etc. En tal sentido y con el propósito de identificar a los posibles compradores, se debe proceder al análisis de las variables que conforman los mercados de los productos en cuestión, tanto desde el punto de vista de los oferentes como de los demandantes.

En lo que hace a la demanda, es necesario observar la naturaleza de los flujos comerciales, así como también la relación entre producción y comercio, para definir el rol de participantes principal o marginal, al comercio internacional.

En el caso del arroz, puede decirse que solamente un pequeño porcentaje de la producción mundial es objeto de comercio exterior, ya que el volumen operado alcanza aproximadamente a los 12 millones de toneladas, frente a una producción total de alrededor de 400 millones de toneladas, lo cual significa que el porcentaje comercializado es de alrededor del 3% de la producción mundial y por lo tanto, de carácter residual. Esta afirmación no es de validez general, ya que el mayor exportador mundial, los EE.UU., es básicamente un país productor, no consumidor, exportando elevados porcentajes de su producción, que oscilan entre el 30 y 40% de la misma.

Alrededor del 90% de la producción mundial de arroz se desarrolla en los países asiáticos, mientras que sólo el 7% de la misma tiene lugar en los países desarrollados. Este hecho ratifica la hipótesis que los países de elevado consumo de arroz per cápita son países de bajos niveles de ingresos, encon-

trándose entre sus objetivos prioritarios el autoabastecimiento del cereal.

Existen países europeos que importan para luego reexportar, como Holanda, Bélgica e Italia, existiendo también países de alto poder adquisitivo que importan arroces de calidad.

Finalmente, tenemos que analizar el caso de América Latina, donde tanto los países integrantes del Pacto Andino, como Brasil, poseen elevados niveles de consumo per capita, lo cual haría suponer la existencia de un mercado potencialmente interesante para nuestro país.

Sin embargo, estos países, por razones estratégicas en materia de política alimentaria, restricciones en la balanza de pagos y políticas ocupacionales en sectores rurales, han intentado lograr su autoabastecimiento, protegiendo la producción local de la competencia extranjera a través de diversas medidas arancelarias y administrativas que se analizarán en la sección correspondiente, a los factores retardadores del comercio.

Solamente en casos de fracasos en las cosechas locales se produce la aparición de estos países en el comercio mundial, razón por la cual la misma es altamente aleatoria; por otra parte, los mecanismos de negociación de tales licitaciones obligan a una competencia entre países, sin que resulte ninguna ventaja en razón de la pertenencia a la ALADI.

Por otra parte, las ventas de los EE.UU., en muchos casos se han efectuado dentro del marco de los programas de ayuda alimenticia, con concesiones en materia de pagos y financiación de las ventas.

Dentro de ese marco de referencia, los excedentes exportables de arroz en años de producciones elevadas, deben volcarse en los mercados exteriores a riesgo de una drástica disminución en los precios internos, o bien en la acumulación de stocks por parte de los molineros, que al estar integrados hacia atrás en la producción, hacen que ante los stocks no vendidos reduzcan las superficies sembradas en la siguiente campaña.

Los esfuerzos de colocación de los saldos exportables deberían estar dirigidos a captar el segmento del mercado internacional en el cual se posea el mayor poder de negociación, observando al mismo tiempo la relación entre los res-

tantes grupos de vendedores y compradores, en materia de excedentes disponibles y evolución de precios internacionales.

Una visión actual del comercio mundial de arroz, muestra en Asia un intercambio compensado de alrededor de 6 millones de toneladas, entre exportadores e importadores asiáticos. Thailandia y Pakistán son los mayores exportadores continentales, mientras que Corea, Indonesia e Irán, son los de mayores flujos negativos.

Los EE.UU. exportan alrededor del 45% de su producción y al ser la misma netamente excedentaria, se convierte, fuera del área asiática, en el factor determinante en la evolución de los precios internacionales. Sin embargo, al ser un productor-exportador, escasamente consumidor y con elevada capacidad de almacenamiento y financiación de stocks, de alguna manera evita fluctuaciones indeseadas en los precios internacionales.

## PRECIOS

No cabe duda que el comercio mundial de arroz dista de reflejar un único precio que pueda tener validez en cuanto a su representatividad para la toma de decisiones. Además, ha podido observarse que el comercio mundial es sólo una pequeña parte de la producción mundial y que además solamente una proporción se realiza fuera del continente asiático.

Asimismo, las elevadas barreras arancelarias de los países en desarrollo productores del cereal, quitan al mercado la posibilidad de transparencia, al poner obstáculos a la libre formación de los precios.

En consecuencia, para la Argentina pueden tenerse como precios representativos de sus exportaciones los valores FOB obtenidos en ventas a aquellos países a donde tradicionalmente han llegado las exportaciones argentinas.

En tal sentido, puede observarse que a pesar de las discontinuidades de las series de precios que las cotizaciones tanto de arroz cáscara como de arroz descascarado, muestran una tendencia creciente desde 1970 hasta 1974, para producirse luego una caída en los mismos similar a la que se produjo en la mayoría de

CUADRO Nº 28 : Exportación de arroz elaborado (10.06.02.03)  
Clientes tradicionales argentinos. Evolución  
del precio medio de venta en U\$S/Tn. FOB.

| Años  | E U R O P A |         |         |         |          | Reino Unido |
|-------|-------------|---------|---------|---------|----------|-------------|
|       | Alemania    | Bélgica | Francia | Holanda | Portugal |             |
| 1969  | 111         | 105     | 128     | 136     | 100      | 106         |
| 1970  | 106         | 90      | 134     | 116     | 105      | 106         |
| 1971  | 122         | 136     | -       | 130     | 95       | 138         |
| 1972  | 141         | 137     | 148     | 126     | -        | 153         |
| 1973  | 319         | 195     | 264     | 219     | -        | 327         |
| 1974  | 440         | -       | -       | -       | 519      | 640         |
| 1975  | 294         | 175     | 145     | 264     | 260      | -           |
| 1976  | 209         | -       | 86      | 219     | 235      | -           |
| 1977  | 230         | -       | -       | 232     | 250      | -           |
| 1978  | -           | -       | 361     | 380     | -        | -           |
| 1979  | 279         | -       | -       | 202     | 419      | -           |
| 1980  | -           | -       | -       | -       | -        | -           |
| 1981  | 473         | 529     | -       | -       | -        | -           |
| 1982* | -           | -       | -       | -       | -        | -           |

\* Datos para los primeros meses de 1982.

FUENTE: Funes, Jorge A.: Estudio del mercado y comercialización del arroz.  
CFI, 1980.

INDEC.

CUADRO N° 29 : Exportación de arroz cáscara (10.06.01.01).  
Clientes tradicionales argentinos. Evolución  
de los precios medios de venta en U\$S/Tn. FOB.

| Año   | Aca.  |           | Africa    |           | Asia   |               | E u r o p a |         |         |  | Reino Unido |     | Francia |   |
|-------|-------|-----------|-----------|-----------|--------|---------------|-------------|---------|---------|--|-------------|-----|---------|---|
|       | Chile | Sudáfrica | Sudáfrica | Sudáfrica | Israel | Alemania Occ. | Alemania    | Bélgica | Holanda |  |             |     |         |   |
| 1969  | -     | -         | -         | -         | 100    | -             | -           | -       | 96      |  | 114         | -   | -       | - |
| 1970  | 113   | 78        | 78        | -         | -      | 86            | 132         | 86      | 86      |  | 90          | 139 | 139     |   |
| 1971  | -     | 128       | 128       | 79        | 79     | 126           | 129         | 132     | 132     |  | 98          | 130 | 130     |   |
| 1972  | -     | -         | -         | -         | -      | 132           | 132         | 133     | 133     |  | 132         | -   | -       |   |
| 1973  | 361   | 175       | 175       | 390       | 390    | 143           | 156         | 361     | 361     |  | 518         | 150 | 150     |   |
| 1974  | -     | 453       | 453       | 418       | 418    | 476           | -           | 459     | 459     |  | 560         | 454 | 454     |   |
| 1975  | -     | -         | -         | 306       | 306    | 259           | 264         | 275     | 275     |  | 285         | 118 | 118     |   |
| 1976  | 207   | -         | -         | 213       | 213    | 210           | 275         | 293     | 293     |  | -           | -   | -       |   |
| 1977  | 216   | 115       | 115       | 218       | 218    | 221           | 227         | 233     | 233     |  | -           | 115 | 115     |   |
| 1978  | -     | 311       | 311       | 250       | 250    | 333           | 300         | 284     | 284     |  | -           | -   | -       |   |
| 1979  | -     | 366       | 366       | 288       | 288    | 327           | -           | 302     | 302     |  | -           | -   | -       |   |
| 1980  | -     | 283       | 283       | 316       | 316    | 403           | -           | 301     | 301     |  | -           | -   | -       |   |
| 1981  | 447   | 398       | 398       | 441       | 441    | 430           | -           | 421     | 421     |  | -           | -   | -       |   |
| 1982* | -     | -         | -         | -         | -      | -             | -           | -       | -       |  | -           | -   | -       |   |

\* Datos para los diez primeros meses de 1982.

FUENTES: Funes, Jorge A.: Estudio del mercado y comercialización del arroz,  
CFI, 1980.

INDEC.

CUADRO N° 30 : Exportación de arroz cáscara (10.06.01.01)  
Nuevos clientes argentinos y clientes im-  
portantes discontinuos. Precios medios paga-  
dos en U\$S/Tn. FOB.

| <u>País</u>             | 1977 | 1978 | 1979 | 1980 | 1981 | 1982* |
|-------------------------|------|------|------|------|------|-------|
| Brasil                  |      |      | 377  | 372  |      |       |
| Paraguay                |      | 103  |      |      |      |       |
| Perú                    |      |      |      | 416  |      |       |
| Corea del S.            |      |      |      |      | 411  |       |
| España                  |      |      | 281  |      | 385  |       |
| Italia                  | 170  | 299  | 168  |      | 305  |       |
| Portugal                |      | 282  |      |      | 441  | 317   |
| Suiza                   |      | 325  |      |      |      |       |
| URSS                    | 230  |      |      |      |      |       |
| Posesiones<br>Francesas |      |      |      |      | 395  |       |

\* Datos para los primeros meses de 1982.

FUENTE: Funes, Jorge A.: Estudio del mercado y comercialización del  
arroz. CFI, 1980; e INDEC.

CUADRO N° 31 .: Exportación de arroz elaborado (10.06.02.03).  
Clientes tradicionales argentinos. Evolución  
del precio medio de venta en U\$S/Tn. FOB.

| Año   | América |          |      | Asia y África |        |              |
|-------|---------|----------|------|---------------|--------|--------------|
|       | Chile   | Paraguay | Cuba | Sudáfrica     | Israel | Is. Mauricio |
| 1969  | 117     | -        | -    | -             | 97     | -            |
| 1970  | 121     | -        | -    | 127           | 85     | -            |
| 1971  | -       | -        | -    | -             | -      | -            |
| 1972  | 234     | -        | -    | -             | -      | -            |
| 1973  | 398     | -        | -    | 352           | -      | -            |
| 1974  | -       | -        | -    | -             | 488    | -            |
| 1975  | 340     | -        | -    | 181           | 216    | 164          |
| 1976  | 227     | 285      | 254  | 229           | 206    | 221          |
| 1977  | 263     | 279      | 224  | 236           | 230    | 230          |
| 1978  | 444     | 378      | 354  | 423           | 279    | -            |
| 1979  | 450     | 323      | -    | 325           | -      | -            |
| 1980  | 485     | 420      | -    | 391           | -      | -            |
| 1981  | 560     | 864      | -    | 465           | 485    | -            |
| 1982* | 473     | 459      | -    | 410           | -      | -            |

\* Datos para los diez primeros meses de 1982.

FUENTES: Funes, Jorge A.: Estudio del mercado y comercialización del arroz,  
CFI, 1980.

INDEC.

CUADRO N° 32 : Exportación de arroz elaborado (10.06.02.03).  
Nuevos clientes argentinos y clientes importantes discontinuos. Precios medios pagados en U\$S/Kg. FOB.

| Países         | 1975 | 1976 | 1977 | 1978 | 1979 |
|----------------|------|------|------|------|------|
| <u>América</u> |      |      |      |      |      |
| Brasil         |      |      |      |      | 388  |
| R. Dominicana  |      |      | 259  |      |      |
| <u>Europa</u>  |      |      |      |      |      |
| URSS           | 417  |      | 230  |      |      |
| <u>Africa</u>  |      |      |      |      |      |
| Angola         |      |      |      |      | 410  |
| Gabón          |      |      |      | 375  | 408  |
| Nigeria        |      |      | 237  | 509  |      |
| Senegal        |      | 85   |      |      |      |
| <u>Asia</u>    |      |      |      |      |      |
| Arabia Saudita |      |      |      |      | 425  |

FUENTE: Jorge A. Funes: Estudio del mercado y comercialización del arroz. CFI, 1980.

CUADRO N° 33 : Importación de arroz. Evolución desde 1969 para arroz cáscara, semilla, y elaborado.

Posición arancelaria: 10.06

Arroz cáscara (excluida semilla)

Posición arancelaria: 10.06.01.99

| Período               | P A I S                                     |         |              | Total |         | Precio medio<br>en U\$S / Kg |
|-----------------------|---|---------|--------------|-------|---------|------------------------------|
|                       | Uruguay<br>Tn                               | U\$S    | Italia<br>Tn | U\$S  | Tn      |                              |
| 1969/1977             | N o r e g i s t r a . o p e r a c i o n e s |         |              |       |         |                              |
| 1978                  | 1.083,2                                     | 529.835 | -            | -     | 1.083,2 | 0,294                        |
| 1979 (hasta<br>julio) | 851,0                                       | 272.973 | 0,010        | 138   | 851,0   | 0,321                        |
|                       |   |         |              |       | 851,0   | 273.111                      |

Arroz simplemente descascarillado (arroz cargo o arroz pardo)

Posición arancelaria: 10.06.02.00  
nueva a partir de julio de 1979

| Período | P A I S       |         |              | Total   |    | Precio medio<br>en U\$S / Kg |
|---------|---------------|---------|--------------|---------|----|------------------------------|
|         | Uruguay<br>Tn | U\$S    | Italia<br>Tn | U\$S    | Tn |                              |
| 1979    | (1) 499,8     | 199.787 | 499,8        | 199.787 |    | 0,400                        |
|         | (2) 500,0     | 89.081  | 500,0        | 89.081  |    | 0,178                        |
| TOTAL   | 999,8         | 288.868 | 999,8        | 288.868 |    | 0,289                        |

los productos agropecuarios luego de producirse el alza de precios del petróleo dispuesta por la OPEP.

A partir de 1978 se recuperan los niveles anteriores de precios, que se estabilizan por encima de los u\$s 400 dólares por tonelada.

La caída de las exportaciones argentinas se debe sin duda al rezago cambiario a partir de 1978, ya que las modificaciones de la paridad cambiaria quedaron notoriamente rezagadas con respecto a la evolución de los costos internos, en particular de aquellos rubros no sujetos a la competencia internacional.

Al ser la Argentina, por su escaso volumen, un país tomador de precios en el comercio mundial de arroz, no se pudieron transferir los mayores costos internos a los precios de venta FOB, razón por la cual no sólo se paralizaron exportaciones, sino que se dio la paradoja de importar productos de los cuales históricamente la Argentina había sido tradicional exportador, tal como resultaron las importaciones de arroz desde el Uruguay.

Otro aspecto importante, a los efectos de delinear la estrategia en cuanto a la obtención de mercados, lo constituye el hecho que la mayoría de los clientes argentinos en materia de compra de arroz, tales como Arabia Saudita, Italia, Suiza, Holanda, etc., son países donde se observa la preponderancia de los EE.UU. como principal proveedor, teniendo en cuenta la existencia de valores diferenciales en los precios de adquisición, resultando ser los más altos los pagados por Arabia Saudita, que por elevado poder adquisitivo constituye un mercado potencial de importancia.

### Naranja

Desde el punto de vista de la identificación de los flujos de comercio mundial de cítricos, para poder observar la posible inserción argentina en los mismos se procederán a analizar las condiciones de producción, consumo y comercio internacional de los mismos.

La producción mundial de citrus está altamente concentrada en las siguientes regiones:

CUADRO N° 34 : Comercio mundial de arroz: ordenamiento de los países según el volumen de las exportaciones mundiales. Año 1977.

| Orden                        | País              | Volumen exportado<br>en miles de Tn | % Participación |
|------------------------------|-------------------|-------------------------------------|-----------------|
| 1                            | Thailandia        | 2.957,1                             | 27.0            |
| 2                            | USA               | 2.287,5                             | 20.9            |
| 3                            | China             | 2.200,0                             | 20.1            |
| 4                            | Pakistán          | 844,0                               | 7.7             |
| 5                            | Birmania          | 630,0                               | 5.7             |
| 6                            | Brasil            | 405,7                               | 3.7             |
| 7                            | Italia            | 303,0                               | 2.8             |
| 8                            | Egipto            | 223,0                               | 2.0             |
| 9                            | Australia         | 222,9                               | 2.0             |
| 10                           | Argentina         | 192,4                               | 1.8             |
| 11                           | Corea Rep. Democ. | -                                   | -               |
| 12                           | Uruguay           | 100,0                               | 0.9             |
| TOTAL mundial comercializado |                   | 10.959,2                            | 100.0           |

FUENTE: Jorge A. Funes: Estudio del mercado y comercialización del arroz. CFI, 1980.

CUADRO N°35 : Relación entre el volumen de producción y la comercialización mundial. Participación argentina en arroz total. Volumen en miles de toneladas,

| Período | Producción |           | %    | % de comercialización<br>s/ volumen de produc. |           |
|---------|------------|-----------|------|--|-----------|
|         | Mundial    | Argentina |      | Mundial  | Argentina |
| 1970/71 | 307.867    | 288       | 0.09 | 2.6  | 34.4      |
| 1971/72 | 307.147    | 294       | 0.09 | 2.6  | 31.3      |
| 1972/73 | 295.608    | 260       | 0.08 | 2.8  | 9.0       |
| 1973/74 | 324.468    | 316       | 0.09 | 2.4  | 12.8      |
| 1974/75 | 320.003    | 351       | 0.11 | 2.3  | 11.0      |
| 1975/76 | 359.693    | 309       | 0.08 | 2.2  | 23.2      |
| 1976/77 | 350.171    | 320       | 0.09 | 2.7  | 28.9      |
| 1977/78 | 366.505    | 310       | 0.08 | 2.3  | 63.1      |

FUENTE: Jorge A. Funes: Estudio del mercado y comercialización del arroz. CFI, 1980.

CUADRO N° 36: Comercio mundial de arroz con cáscara y descascarado.Oferta mundial.  
(en millones de U\$S).

| País          | Porcentaje de la oferta mundial |        |       |       |       |       |       |
|---------------|---------------------------------|--------|-------|-------|-------|-------|-------|
|               | 1976                            | 1980   | 1976  | 1977  | 1978  | 1979  | 1980  |
| TOTAL MUNDIAL | 203.66                          | 401.43 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |
| USA           | 124.44                          | 205.04 | 61.1  | 50.9  | 40.4  | 41.2  | 51.1  |
| Italia        | 18.46                           | 33.91  | 9.1   | 8.2   | 4.8   | 7.7   | 8.4   |
| Australia     | 0.01                            | 10.21  | -     | 1.8   | 0.5   | 2.5   | 2.5   |
| Grecia        | -                               | 6.33   | -     | 1.5   | 0.3   | 0.5   | 1.6   |
| Holanda       | 6.22                            | 6.15   | 3.1   | 1.1   | 0.5   | 0.5   | 1.5   |
| España        | 0.16                            | 6.06   | 0.1   | 1.3   | 0.7   | 2.1   | 1.5   |
| Surinam       | 13.00                           | 43.03  | 6.4   | 4.5   | 6.5   | 10.8  | 10.7  |
| Pakistán      | 2.35                            | 23.74  | 1.2   | 0.5   | 4.3   | 7.5   | 5.9   |
| Burma         | -                               | 22.50  | -     | 0.7   | 7.2   | 2.9   | 5.6   |
| Thailandia    | 2.71                            | 10.67  | 1.3   | 0.4   | 1.6   | 1.5   | 2.7   |
| Argentina     | 6.15                            | 8.95   | 3.0   | 8.2   | 8.0   | 4.3   | 2.2   |
| Uruguay       | 20.08                           | 8.58   | 9.9   | 7.2   | 6.5   | 3.9   | 2.1   |
| Egipto        | 3.89                            | 6.07   | 1.9   | 4.1   | 1.3   | 1.0   | 1.5   |
| India         | 0.09                            | 4.12   | -     | 0.1   | 0.1   | 0.5   | 1.0   |

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

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

CUADRO N° 37: Demanda mundial de arroz con cáscara y descascarado (en millones de US\$).

| País              | 1976   | 1977   | 1978   | 1979   | 1980   | Tasa de crecimiento anual Período |
|-------------------|--------|--------|--------|--------|--------|-----------------------------------|
| TOTAL MUNDIAL     | 250.09 | 302.65 | 426.73 | 427.90 | 720.71 | 29.9                              |
| Rep. Corea        | 46.43  | 13.45  | -      | 67.55  | 316.34 | -                                 |
| Holanda           | 52.50  | 37.63  | 41.68  | 47.66  | 73.78  | 9.6                               |
| Bélgica-Lux.      | 17.39  | 22.01  | 21.58  | 49.08  | 63.25  | 40.3                              |
| Rep. Fed. Alemana | 45.81  | 54.97  | 64.22  | 46.29  | 48.25  | - 0.7                             |
| Srilanka          | -      | -      | 44.14  | 56.74  | 45.72  | -                                 |
| Italia            | 11.73  | 36.64  | 94.97  | 59.53  | 44.97  | 38.1                              |
| Francia           | 15.96  | 35.71  | 48.21  | 37.60  | 37.28  | 18.5                              |
| Reino Unido       | 18.49  | 42.32  | 54.48  | 40.27  | 26.52  | 7.0                               |
| Portugal          | 1.96   | 14.31  | 1.58   | 34.46  | 15.34  | 64.7                              |
| Canadá            | 12.19  | 9.78   | 11.78  | 12.40  | 14.90  | 6.6                               |
| Suiza             | 5.25   | 6.62   | 8.91   | 8.24   | 11.52  | 19.6                              |
| Finlandia         | 1.58   | 3.24   | 4.47   | 6.06   | 6.98   | 44.7                              |
| Arabia Saudita    | 14.47  | 15.41  | 26.63  | 17.94  | 5.73   | -15.7                             |
| Yugoeslavia       | 2.35   | 7.92   | 0.40   | 2.32   | 1.87   | -15.5                             |
| Noruega           | 1.48   | 1.16   | 1.72   | 1.43   | 1.84   | 6.7                               |
| Hong Kong         | -      | 0.01   | 0.48   | -      | 1.21   | -                                 |
| Singapur          | -      | -      | -      | 0.17   | 1.06   | -                                 |

FUENTE: G A T T .

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

CUADRO N° 38:

Exportación de arroz. Evolución del volumen exportado desde 1969, para arroz con cáscara, semilla, elaborado, arrocín y quebrado.

Posición arancelaria: 10.06

10.06.01.01. con cáscara

10.06.01.02. para semilla

10.06.02.01. arrocín

10.06.02.02. quebrado (1/2 y 1/4 grana)

10.06.02.03. arroz elaborado.

| Período                | Clases de arroz exportado - volumen en miles de Tn |         |          |           |                       |
|------------------------|--|---------|----------|-----------|-----------------------|
|                        | Elaborado  | Arrocín | Quebrado | Sub total | Cáscara Semilla Total |
| 1969                   | 48,6   | 5,1     | 17,8     | 71,5      | 3,2 - 74,7            |
| 1970                   | 41,4   | 0,5     | 30,7     | 72,6      | 26,6 - 99,2           |
| 1971                   | 25,7   | 0,9     | 29,4     | 56,0      | 36,0 0,005 92,0       |
| 1972                   | 2,3  | 0,2     | 15,2     | 17,7      | 5,6 - 23,3            |
| 1973                   | 12,6   | 0,02    | 10,7     | 23,3      | 17,3 - 40,6           |
| 1974                   | 1,5  | 0,5     | 12,7     | 14,7      | 23,8 - 38,5           |
| 1975                   | 33,3   | 0,1     | 21,0     | 54,4      | 17,4 - 71,8           |
| 1976                   | 53,1   | 0,5     | 24,5     | 78,1      | 14,3 0,1 92,5         |
| 1977                   | 71,5   | -       | 41,4     | 112,9     | 82,7 - 195,6          |
| 1978                   | 20,9   | 1,2     | 22,4     | 44,5      | 84,4 0,02 128,9       |
| 1979 (hasta noviembre) | 30,4   | 0,8     | 18,7     | 49,9      | 27,6 - 77,5           |

FUENTE: Jorge A. Funes: Estudio del mercado y comercialización del arroz. CFI, 1980.

CUADRO N° 39 : Exportación de arroz. Evolución del monto en dólares desde 1969, para arroz cáscara, semilla, elaborado, arrocin y quebrado.

Posición arancelaria: 10.06.

10.06.01.01. con cáscara  
 10.06.01.02. para semilla  
 10.06.02.01. arrocin  
 10.06.02.02. quebrado (1/2 y 1/4 grana)  
 10.06.02.03. arroz elaborado

| Clases de arroz exportado - Monto en miles de U\$S |           |         |          |           |          |               |
|--|-----------|---------|----------|-----------|----------|---------------|
| Período  | Elaborado | Arrocin | Quebrado | Sub-Total | Cáscara  | Semilla Total |
| 1969   | 5.662,5   | 522,4   | 1.490,6  | 7.675,5   | 321,9    | - 7.997,4     |
| 1970   | 4.483,4   | 27,7    | 2.111,7  | 6.622,8   | 2.396,3  | - 9.019,1     |
| 1971   | 3.394,3   | 51,5    | 1.773,5  | 5.219,3   | 4.266,5  | 0,8 9.486,6   |
| 1972   | 346,9     | 10,0    | 1.187,3  | 1.544,2   | 668,9    | - 2.213,1     |
| 1973   | 4.114,2   | 2,1     | 1.478,8  | 5.595,1   | 6.375,4  | - 11.970,5    |
| 1974   | 794,2     | 100,0   | 3.238,5  | 4.132,7   | 10.752,3 | - 14.885,0    |
| 1975   | 12.030,2  | 15,3    | 4.754,3  | 16.799,8  | 4.736,7  | - 21.536,5    |
| 1976   | 11.674,5  | 38,0    | 2.054,5  | 13.767,0  | 3.165,2  | 34,6 16.966,8 |
| 1977   | 17.346,3  | -       | 4.494,0  | 21.840,3  | 18.707,0 | - 40.547,3    |
| 1978   | 8.095,4   | 269,0   | 3.507,5  | 11.871,9  | 24.716,2 | 3,6 36.591,7  |
| 1979 (hasta noviembre)                             | 11.630,2  | 111,7   | 2.995,0  | 14.736,9  | 8.444,5  | - 23.181,4    |

FUENTE: Jorge A. Funes: Estudio del mercado y comercialización del arroz. CFI, 1980.

CUADRO N° 40 : Exportación de arroz. Evolución del precio medio en U\$S/Kg desde el año 1969, para arroz cáscara, semilla, elaborado, arrocín y quebrado.

Posición arancelaria: 10.06

10.06.01.01. con cáscara  
 10.06.01.02. para semilla  
 10.06.02.01. arrocín  
 10.06.02.02. quebrado (1/2 y 1/4 grana)  
 10.06.02.03. arroz elaborado

| Período                | Clases de arroz exportado - Precio medio U\$S/Kg |         |          |                 |
|------------------------|--|---------|----------|-----------------|
|                        | Elaborado  | Arrocín | Quebrado | Cáscara Semilla |
| 1969                   | 0,117  | 0,103   | 0,084    | 0,101 -         |
| 1970                   | 0,108  | 0,055   | 0,069    | 0,900 -         |
| 1971                   | 0,132  | 0,057   | 0,060    | 0,119 0,160     |
| 1972                   | 0,150  | 0,050   | 0,078    | 0,119 -         |
| 1973                   | 0,327  | 0,105   | 0,138    | 0,370 -         |
| 1974                   | 0,545  | 0,200   | 0,255    | 0,452 -         |
| 1975                   | 0,361  | 0,153   | 0,226    | 0,272 -         |
| 1976                   | 0,220  | 0,076   | 0,084    | 0,221 0,342     |
| 1977                   | 0,243  | -       | 0,109    | 0,226 -         |
| 1978                   | 0,387  | 0,224   | 0,157    | 0,293 0,190     |
| 1979 (hasta noviembre) | 0,383  | 0,137   | 0,160    | 0,306 -         |

FUENTE: Jorge A. Funes: Estudio del mercado y comercialización del arroz. CFI, 1980.

CUADRO N° 41 : Exportación de arroz cáscara. Evolución del volumen exportado desde el año 1969 discriminado por países de destino. Posición arancelaria: 10.06.01.01. Arroz cáscara excluido para semilla.

| Países                     | 1969  | 1970   | T O N  | E L   | A D    | A S          | Promedio anual |
|----------------------------|-------|--------|--------|-------|--------|--------------|----------------|
|                            |       |        | 1971   | 1972  | 1973   | Total 5 años |                |
| <u>América</u>             | -     | 2.835  | 1.519  | 1.658 | 7.988  | 13.994       | 2.798,8        |
| Chile                      | -     | 2.338  | -      | -     | 7.982  | 10.320       | 2.064,0        |
| Brasil                     | -     | -      | 1.419  | 1.637 | -      | 3.056        | 611,2          |
| Canadá                     | -     | 497    | -      | -     | -      | 497          | 248,5          |
| Paraguay                   | -     | -      | 100    | -     | -      | 100          | 200,0          |
| Venezuela                  | -     | -      | -      | 21    | -      | 21           | 4,2            |
| <u>Africa</u>              | -     | 217    | 2.705  | -     | 401    | 3.323        | 664,6          |
| Congo (Kinshasa)           | -     | -      | 336    | -     | -      | 336          | 67,2           |
| Liberia                    | -     | -      | 198    | -     | -      | 198          | 39,6           |
| Sudáfrica                  | -     | 217    | 2.171  | -     | 401    | 2.789        | 557,8          |
| <u>Asia</u>                | 2.366 | 9.914  | 5.763  | -     | 4.065  | 22.108       | 4.421,6        |
| China Popular              | -     | -      | -      | -     | 400    | 400          | 80,0           |
| Israel                     | 2.366 | 9.169  | 5.763  | -     | 3.665  | 20.963       | 4.192,6        |
| Líbano                     | -     | 745    | -      | -     | -      | 745          | 149,0          |
| <u>Europa</u>              | 787   | 13.673 | 26.031 | 3.978 | 4.805  | 49.274       | 9.854,8        |
| Alemania Occ.              | -     | 4.563  | 9.603  | 1.256 | 550    | 15.972       | 3.194,4        |
| Bélgica                    | -     | 792    | 2.329  | 747   | 297    | 4.165        | 833,0          |
| Checoslovaquia             | -     | -      | -      | -     | 900    | 900          | 180,0          |
| Francia                    | -     | 1.071  | 671    | -     | 101    | 1.843        | 368,6          |
| Holanda                    | 248   | 2.989  | 11.850 | 1.752 | 1.727  | 18.566       | 3.713,2        |
| Irlanda Rep.               | -     | 189    | -      | -     | -      | 189          | 37,8           |
| Reino Unido                | 524   | 3.994  | 1.578  | 223   | 1.230  | 7.549        | 1.509,8        |
| Islandia                   | -     | 75     | -      | -     | -      | 75           | 15,0           |
| Suecia                     | 15    | -      | -      | -     | -      | 15           | 3,0            |
| TOTAL                      | 3.153 | 26.639 | 36.018 | 5.636 | 17.253 | 88.699       | 17.739,8       |
| N° Países com-<br>pradores | 4     | 12     | 11     | 6     | 10     | 43           | 9              |

FUENTE: Jorge A. Funes: Estudio del mercado y comercialización del arroz. CFI, 1980.

**CUADRO N° 42 : Exportación de arroz cáscara. Evolución del volumen exportado desde el año 1974 discriminado por países de destino. Posición arancelaria: 10.06.01.01. Arroz cáscara excluido para semilla.**

| Países                     | 1974   | 1975   | 1976   | 1977   | 1978   | Total<br>de 5 años | Promedio<br>anual | 1979<br>(11 meses) |
|----------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------------------|-------------------|--------------------|
| <u>América</u>             | -      | -      | 7.713  | 692    | 1.691  | 10.096             | 2.019,2           | 2.659              |
| Chile                      | -      | -      | 7.713  | 692    | -      | 8.405              | 1.681,0           | -                  |
| Paraguay                   | -      | -      | -      | -      | 1.691  | 1.691              | 338,2             | -                  |
| Brasil                     | -      | -      | -      | -      | -      | -                  | -                 | 2.659              |
| <u>África</u>              | 794    | -      | -      | 586    | 4.298  | 5.678              | 1.135,6           | 796                |
| <u>Sudáfrica</u>           | 794    | -      | -      | 586    | 4.298  | 5.678              | 1.135,6           | 796                |
| <u>Asia</u>                | 4.618  | 1.000  | 3.236  | 16.326 | 1.496  | 26.676             | 5.335,2           | 3.458              |
| Israel                     | 4.618  | 1.000  | 3.236  | 16.276 | 1.496  | 26.626             | 5.325,2           | 2.708              |
| Chipre                     | -      | -      | -      | 50     | -      | 50                 | 10                | -                  |
| Líbano                     | -      | -      | -      | -      | -      | -                  | -                 | 750                |
| <u>Europa</u>              | 18.245 | 16.415 | 3.344  | 65.072 | 76.865 | 180.121            | 36.024,2          | 20.710             |
| Alemania Occ.              | 2.234  | 630    | 1.012  | 419    | 8.211  | 12.506             | 2.501,2           | 6.321              |
| Alemania Dem.              | -      | 1.274  | -      | -      | -      | 1.274              | 254,8             | -                  |
| Bélgica                    | -      | 3.278  | 903    | 1.038  | 338    | 5.557              | 1.111,4           | -                  |
| Chesoslavaquia             | 4.424  | -      | -      | -      | -      | 4.424              | 884,8             | -                  |
| Portugal                   | -      | -      | -      | -      | 7.265  | 7.265              | 1.453,0           | -                  |
| Dinamarca                  | 347    | -      | -      | -      | -      | 347                | 69,4              | -                  |
| Finlandia                  | -      | -      | -      | 797    | -      | 797                | 159,4             | -                  |
| Francia                    | 396    | 160    | -      | 683    | -      | 1.239              | 247,8             | -                  |
| Holanda                    | 10.577 | 8.992  | 1.429  | 59.339 | 22.489 | 102.826            | 20.565,2          | 4.908              |
| Italia                     | -      | -      | -      | 1.915  | 37.611 | 39.526             | 7.905,2           | 1.090              |
| Reino Unido                | 447    | 2.081  | -      | -      | -      | 2.528              | 505,6             | -                  |
| URSS                       | -      | -      | -      | 880    | -      | 880                | 176,0             | -                  |
| España                     | -      | -      | -      | -      | -      | -                  | -                 | 8.391              |
| Suiza                      | -      | -      | -      | -      | 952    | 952                | 190,4             | -                  |
| TOTAL                      | 23.837 | 17.415 | 14.293 | 82.675 | 84.351 | 222.571            | 44.514,2          | 27.624             |
| Nº Países com-<br>pradores | 8      | 7      | 5      | 11     | 9      | 40                 | 8                 | 8                  |

FUENTE: Jorge A. Funes: Estudio del mercado y comercialización del arroz. CFI, 1980.

CUADRO N° 43: Exportación de arroz cáscara (10.06.01.01).  
Clientes tradicionales argentinos. Evolución  
de los precios medios de venta en U\$S/Tn. FOB.

| Año   | Aca.<br>Chile | Africa<br>Sudáfrica | Asia<br>Israel | E u r o p a      |         |         |     | Reino<br>Unido | Francia |
|-------|---------------|---------------------|----------------|------------------|---------|---------|-----|----------------|---------|
|       |               |                     |                | Alemania<br>Occ. | Bélgica | Holanda |     |                |         |
| 1969  | -             | -                   | 100            | -                | -       | 96      | 114 | -              |         |
| 1970  | 113           | 78                  | -              | 86               | 132     | 86      | 90  | 139            |         |
| 1971  | -             | 128                 | 79             | 126              | 129     | 132     | 98  | 130            |         |
| 1972  | -             | -                   | -              | 132              | 132     | 133     | 132 | -              |         |
| 1973  | 361           | 175                 | 390            | 143              | 156     | 361     | 518 | 150            |         |
| 1974  | -             | 453                 | 418            | 476              | -       | 459     | 560 | 454            |         |
| 1975  | -             | -                   | 306            | 259              | 264     | 275     | 285 | 118            |         |
| 1976  | 207           | -                   | 213            | 210              | 275     | 293     | -   | -              |         |
| 1977  | 216           | 115                 | 218            | 221              | 227     | 233     | -   | 115            |         |
| 1978  | -             | 311                 | 250            | 333              | 300     | 284     | -   | -              |         |
| 1979  | -             | 366                 | 288            | 327              | -       | 302     | -   | -              |         |
| 1980  | -             | 283                 | 316            | 403              | -       | 301     | -   | -              |         |
| 1981  | 447           | 398                 | 441            | 430              | -       | 421     | -   | -              |         |
| 1982* | -             | -                   | -              | -                | -       | -       | -   | -              |         |

\* Datos para los diez primeros meses de 1982.

FUENTES: Funes, Jorge A.: Estudio del mercado y comercialización del arroz,  
CFI, 1980.

INDEC.

CUADRO N° 44 : Exportación de arroz cáscara (10.06.01.01)  
Nuevos clientes argentinos y clientes im-  
portantes discontinuos. Precios medios paga-  
dos en U\$S/Tn. FOB.

| <u>País</u>             | 1977 | 1978 | 1979 | 1980 | 1981 | 1982* |
|-------------------------|------|------|------|------|------|-------|
| Brasil                  |      |      | 377  | 372  |      |       |
| Paraguay                |      | 103  |      |      |      |       |
| Perú                    |      |      |      | 416  |      |       |
| Corea del S.            |      |      |      |      | 411  |       |
| España                  |      |      | 281  |      | 385  |       |
| Italia                  | 170  | 299  | 168  |      | 305  |       |
| Portugal                |      | 282  |      |      | 441  | 317   |
| Suiza                   |      | 325  |      |      |      |       |
| URSS                    | 230  |      |      |      |      |       |
| Posesiones<br>Francesas |      |      |      |      | 395  |       |

\* Datos para los primeros meses de 1982.

FUENTE: Funes, Jorge A.: Estudio del mercado y comercialización del  
arroz. CFI, 1980; e INDEC.

CUADRO N° 45 : Exportación de arroz elaborado (10.06.02.03).  
Clientes tradicionales argentinos. Evolución  
del precio medio de venta en U\$S/Tn. FOB.

| Año   | América |          |      | Asia y Africa |        |              |
|-------|---------|----------|------|---------------|--------|--------------|
|       | Chile   | Paraguay | Cuba | Sudáfrica     | Israel | Is. Mauricio |
| 1969  | 117     | -        | -    | -             | 97     | -            |
| 1970  | 121     | -        | -    | 127           | 85     | -            |
| 1971  | -       | -        | -    | -             | -      | -            |
| 1972  | 234     | -        | -    | -             | -      | -            |
| 1973  | 398     | -        | -    | 352           | -      | -            |
| 1974  | -       | -        | -    | -             | 488    | -            |
| 1975  | 340     | -        | -    | 181           | 216    | 164          |
| 1976  | 227     | 285      | 254  | 229           | 206    | 221          |
| 1977  | 263     | 279      | 224  | 236           | 230    | 230          |
| 1978  | 444     | 378      | 354  | 423           | 279    | -            |
| 1979  | 450     | 323      | -    | 325           | -      | -            |
| 1980  | 485     | 420      | -    | + 391         | -      | -            |
| 1981  | 560     | 864      | -    | 465           | 485    | -            |
| 1982* | 473     | 459      | -    | 410           | -      | -            |

\* Datos para los diez primeros meses de 1982.

FUENTES: Funes, Jorge A.: Estudio del mercado y comercialización del arroz,  
CFI, 1980.

INDEC.

CUADRO N° 46 : Exportación de arroz elaborado (10.06.02.03)  
Clientes tradicionales argentinos. Evolución  
del precio medio de venta en U\$S/Tn. FOB.

E U R O P A

| Años  | Alemania | Bélgica | Francia | Holanda | Portugal | Reino Unido |
|-------|----------|---------|---------|---------|----------|-------------|
| 1969  | 111      | 105     | 128     | 136     | 100      | 106         |
| 1970  | 106      | 90      | 134     | 116     | 105      | 106         |
| 1971  | 122      | 136     | -       | 130     | 95       | 138         |
| 1972  | 141      | 137     | 148     | 126     | -        | 153         |
| 1973  | 319      | 195     | 264     | 219     | -        | 327         |
| 1974  | 440      | -       | -       | -       | 519      | 640         |
| 1975  | 294      | 175     | 145     | 264     | 260      | -           |
| 1976  | 209      | -       | 86      | 219     | 235      | -           |
| 1977  | 230      | -       | -       | 232     | 250      | -           |
| 1978  | -        | -       | 361     | 380     | -        | -           |
| 1979  | 279      | -       | -       | 202     | 419      | -           |
| 1980  | -        | -       | -       | -       | -        | -           |
| 1981  | 473      | 529     | -       | -       | -        | -           |
| 1982* | -        | -       | -       | -       | -        | -           |

\* Datos para los primeros meses de 1982.

FUENTE: Funes, Jorge A.: Estudio del mercado y comercialización del arroz.

CFI, 1980.

INDEC.

CUADRO N° 47 : Exportación de arroz elaborado (10.06.02.03).  
Nuevos clientes argentinos y clientes importantes discontinuos. Precios medios pagados en U\$S/Kg. FOB.

| Países         | 1975 | 1976 | 1977 | 1978 | 1979 |
|----------------|------|------|------|------|------|
| <u>América</u> |      |      |      |      |      |
| Brasil         |      |      |      |      | 388  |
| R. Dominicana  |      | 259  |      |      |      |
| <u>Europa</u>  |      |      |      |      |      |
| URSS           | 417  |      | 230  |      |      |
| <u>Africa</u>  |      |      |      |      |      |
| Angola         |      |      |      |      | 410  |
| Gabón          |      |      |      | 375  | 408  |
| Nigeria        |      |      | 237  | 509  |      |
| Senegal        |      | 85   |      |      |      |
| <u>Asia</u>    |      |      |      |      |      |
| Arabia Saudita |      |      |      |      | 425  |

FUENTE: Jorge A. Funes: Estudio del mercado y comercialización del arroz. CFI, 1980.

CUADRO N° 48 : Importación de arroz. Evolución desde 1969 para arroz cáscara, semilla, y elaborado.

Posición arancelaria: 10.06

Arroz cáscara (excluída semilla)

Posición arancelaria: 10.06.01.99

| Período               | Uruguay                                   |         | Italia |      | Total   |         | Precio medio<br>en U\$S / Kg |
|-----------------------|---|---------|--------|------|---------|---------|------------------------------|
|                       | Tn  | U\$S    | Tn     | U\$S | Tn      | U\$S    |                              |
| 1969/1977             | N o r e g i s t r a o p e r a c i o n e s |         |        |      |         |         |                              |
| 1978                  | 1.083,2                                   | 529.835 | -      | -    | 1.083,2 | 529.835 | 0,294                        |
| 1979 (hasta<br>julio) | 851,0                                     | 272.973 | 0,010  | 138  | 851,0   | 273.111 | 0,321                        |

Arroz simplemente descascarillado (arroz cargo o arroz pardo)

Posición arancelaria: 10.06.02.00

nueva a partir de julio de 1979

| Período | Uruguay |       | Italia  |       | Total   |      | Precio medio<br>en U\$S / Kg |
|---------|---------|-------|---------|-------|---------|------|------------------------------|
|         | Tn      | U\$S  | Tn      | U\$S  | Tn      | U\$S |                              |
| 1979    | (1)     | 499,8 | 199.787 | 499,8 | 199.787 |      | 0,400                        |
|         | (2)     | 500,0 | 89.081  | 500,0 | 89.081  |      | 0,178                        |
| TOTAL   |         | 999,8 | 288.868 | 999,8 | 288.868 |      | 0,289                        |

FUENTE: Jorge A. Funes: Estudio del mercado y comercialización del arroz. CFI, 1980.

CUADRO N° 49 : ARABIA SAUDITA: Importaciones de arroz sin cáscara  
(en miles de U\$S).

| País       | 1 9 7 6 |        | 1 9 8 0 |       | Porcentaje de abastecimiento |        |       |       |       |       |       |
|------------|---------|--------|---------|-------|------------------------------|--------|-------|-------|-------|-------|-------|
|            | Tn      | U\$S   | Precio  | Tn    | U\$S                         | Precio | 1976  | 1977  | 1978  | 1979  | 1980  |
| Australia  | -       | -      | -       | 2.850 | 2.320                        | 814    | -     | -     | -     | 4.3   | 40.5  |
| USA        | 22.760  | 10.580 | 465     | 1.510 | 800                          | 530    | 73.1  | 83.6  | 42.4  | 38.2  | 13.9  |
| China      | 580     | 210    | 362     | 50    | 50                           | 1.000  | 1.4   | -     | -     | 1.0   | -     |
| Pakistán   | 30      | 10     | 334     | 2.500 | 1.930                        | 772    | -     | -     | 40.1  | 34.5  | 33.4  |
| India      | 210     | 80     | 381     | 410   | 300                          | 732    | -     | 1.0   | 1.0   | 2.1   | 5.3   |
| Thailandia | 7.260   | 2.000  | 275     | 280   | 130                          | 464    | 13.8  | 5.0   | 9.0   | 9.7   | 2.2   |
| TOTAL      | 33.600  | 14.470 | 431     | 8.160 | 5.230                        | 641    | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |

NOTA: Las diferencias entre las cifras totales y parciales corresponden a importaciones poco significativas  
FUENTE: Elaboración propia en base a datos del G A T T .

CUADRO N° 50 : REPUBLICA POPULAR DE COREA: Importaciones de arroz descascarado  
(en miles de U\$S)

| País      | 1 9 7 6 |        | 1 9 8 0 |         | Porcentaje de abastecimiento |        |       |       |      |       |       |
|-----------|---------|--------|---------|---------|------------------------------|--------|-------|-------|------|-------|-------|
|           | Tn      | U\$S   | Precio  | Tn      | U\$S                         | Precio | 1976  | 1977  | 1978 | 1979  | 1980  |
| USA       | 177.140 | 46.430 | 262     | 656.210 | 230.310                      | 351    | 100.0 | 100.0 | -    | 22.4  | 72.8  |
| Japón     | -       | -      | -       | 214.660 | 86.010                       | 401    | -     | -     | -    | 75.5  | 27.2  |
| Filipinas | -       | -      | -       | 110     | 20                           | 182    | -     | -     | -    | -     | -     |
| TOTAL     | 177.140 | 46.430 | 262     | 870.970 | 316.340                      | 363    | 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 .

CUADRO N° 51 : SUIZA: Importaciones de arroz descascarado  
(en miles de U\$S)

| País   | 1 9 7 6 |       | 1 9 8 0 |        | Porcentaje de abastecimiento |        |       |       |       |       |       |
|--------|---------|-------|---------|--------|------------------------------|--------|-------|-------|-------|-------|-------|
|        | Tn      | U\$S  | Precio  | Tn     | U\$S                         | Precio | 1976  | 1977  | 1978  | 1979  | 1980  |
| USA    | 6.720   | 2.730 | 406     | 13.000 | 6.810                        | 524    | 51.9  | 60.9  | 40.7  | 52.5  | 59.1  |
| Italia | 7.620   | 2.470 | 324     | 10.300 | 4.630                        | 449    | 47.0  | 29.6  | 47.1  | 45.4  | 40.1  |
| TOTAL  | 14.360  | 5.200 | 362     | 23.330 | 11.500                       | 493    | 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° 52 : ITALIA: Importaciones de arroz descascarado  
(en miles de U\$S)

| País       | 1 9 7 6 |        |        | 1 9 8 0 |        |        | Porcentaje de abastecimiento |       |       |       |       |
|------------|---------|--------|--------|---------|--------|--------|------------------------------|-------|-------|-------|-------|
|            | Tn      | U\$S   | Precio | Tn      | U\$S   | Precio | 1976                         | 1977  | 1978  | 1979  | 1980  |
| Australia  | -       | -      | -      | 15.750  | 6.950  | 441    | -                            | 14.4  | 1.0   | 9.9   | 15.5  |
| Grecia     | -       | -      | -      | 18.140  | 4.680  | 258    | -                            | 6.2   | 1.2   | -     | 10.4  |
| Thailandia | -       | -      | -      | 25.150  | 10.370 | 412    | -                            | -     | -     | 7.6   | 23.1  |
| Egipto     | 16.540  | 3.240  | 196    | 6.750   | 2.390  | 354    | 27.7                         | 16.2  | -     | -     | 5.3   |
| Uruguay    | -       | -      | -      | 4.240   | 1.930  | 455    | -                            | 2.9   | -     | -     | 4.3   |
| Surinam    | -       | -      | -      | 3.490   | 1.790  | 513    | -                            | -     | -     | 1.1   | 4.0   |
| Colombia   | -       | -      | -      | 3.440   | 1.300  | 378    | -                            | -     | 3.4   | -     | 2.9   |
| Chile      | -       | -      | -      | 1.000   | 310    | 311    | -                            | -     | 8.2   | 1.3   | 1.0   |
| Argentina  | -       | -      | -      | 460     | 100    | 217    | -                            | -     | 11.8  | 8.4   | -     |
| USA        | 41.440  | 8.460  | 204    | 59.250  | 15.140 | 255    | 72.1                         | 57.5  | 46.8  | 71.2  | 33.7  |
| TOTAL      | 58.090  | 11.730 | 202    | 137.620 | 44.970 | 327    | 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° 53: HOLANDA: Importaciones de arroz descascarado  
(en miles de U\$S)

| País            | 1 9 7 6 |        | 1 9 8 0 |         | Porcentaje de abastecimiento |        |       |       |       |       |       |
|-----------------|---------|--------|---------|---------|------------------------------|--------|-------|-------|-------|-------|-------|
|                 | Tn      | U\$S   | Precio  | Tn      | U\$S                         | Precio | 1976  | 1977  | 1978  | 1979  | 1980  |
| USA             | 104.560 | 33.310 | 318     | 88.360  | 40.120                       | 454    | 63.4  | 33.3  | 11.6  | 28.2  | 54.4  |
| Italia          | 1.220   | 420    | 385     | 3.340   | 1.860                        | 557    | 1.0   | 1.6   | 3.6   | 6.8   | 2.5   |
| Rep. Fed. Alem. | 1.870   | 950    | 508     | 640     | 340                          | 531    | 1.8   | -     | -     | -     | 1.0   |
| Surinam         | 16.030  | 6.040  | 377     | 43.040  | 24.080                       | 559    | 11.5  | 20.0  | 39.8  | 51.8  | 32.6  |
| Uruguay         | 27.570  | 7.360  | 267     | 9.240   | 4.277                        | 463    | 14.0  | 9.5   | 8.8   | 7.8   | 5.8   |
| Argentina       | 9.090   | 2.650  | 291     | 5.790   | 2.480                        | 428    | 5.1   | 16.0  | 13.9  | 2.1   | 3.4   |
| TOTAL           | 165.980 | 52.500 | 316     | 152.170 | 73.780                       | 485    | 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° 54 : REINO UNIDO: Importaciones de arroz descascarado  
(en miles de U\$S)

| País    | 1 9 7 6 |        | 1 9 8 0 |        | Porcentaje de abastecimiento |        |       |       |       |       |       |
|---------|---------|--------|---------|--------|------------------------------|--------|-------|-------|-------|-------|-------|
|         | Tn      | U\$S   | Precio  | Tn     | U\$S                         | Precio | 1976  | 1977  | 1978  | 1979  | 1980  |
| USA     | 36.660  | 11.200 | 306     | 39.660 | 18.320                       | 462    | 60.6  | 59.0  | 66.0  | 72.4  | 68.8  |
| Holanda | 9.620   | 2.670  | 277     | 5.490  | 2.940                        | 535    | 14.4  | 5.4   | 1.2   | 3.0   | 11.0  |
| Italia  | 9.000   | 2.660  | 295     | 970    | 620                          | 639    | 14.4  | 13.8  | 1.3   | 7.3   | 2.3   |
| India   | -       | -      | -       | 4.720  | 3.500                        | 741    | -     | -     | -     | 4.6   | 13.2  |
| Uruguay | 7.110   | 1.920  | 270     | 750    | 350                          | 467    | 10.4  | 7.8   | 20.7  | 11.2  | 1.3   |
| TOTAL   | 62.570  | 18.490 | 295     | 53.200 | 26.620                       | 500    | 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 .

1. Mediterránea: los principales productores europeos son: España, Italia, Grecia y Portugal; Argelia, Marruecos y Egipto lo son en el Africa, y Líbano, Turquía e Israel en el continente asiático. Esta región produce alrededor del 30% mundial.

2. América Central y del Norte: Estados Unidos es el principal productor mundial, en plantaciones localizadas básicamente en los estados de Florida, California y Texas. También tiene importancia la citricultura en México y ha tenido un desarrollo reciente en Cuba. Esta región produce el 35% del total mundial.

3. Asia Oriental: China, India y Japón aportan alrededor del 15% de la producción total en el mundo, siendo Japón un gran productor de mandarina.

Las tres regiones mencionadas anteriormente están situadas en el hemisferio Norte y representan el 80% de la producción mundial.

4. Sudamérica: aporta el 15% de la producción mundial; incluye a Brasil, que es el segundo productor mundial, teniendo también volúmenes de importancia Argentina, Perú, Paraguay y Venezuela.

5. Sudáfrica: produce alrededor del 2% del total mundial.

## EVOLUCION DE LA PRODUCCION

La producción mundial de citrus a fines de la década del 70, alcanzaba a 52 millones 834 mil toneladas.

Los primeros años de la década mostraron una alta tasa de crecimiento, a punto tal que de 33,9 millones de toneladas en 1969, se llegó a 44,9 millones en 1973. A partir de ese año declina la tasa de crecimiento de la producción, obteniéndose a partir de dicho momento y hasta el fin del decenio una tasa acumulativa anual del 3%.

La producción mundial de citrus, en la posguerra, creció a una tasa del 5% anual, muy superior a la tasa de crecimiento de la población mundial, razón por la cual, a pesar de los incrementos registrados en el consumo, el problema de

los excedentes de producción comienza a aparecer sobre la escena de la economía citrícola.

En el hemisferio sur los incrementos de la producción en Brasil han sido espectaculares, triplicando la producción de naranja, desde 1971 hasta 1979, de 3,3 a 9,9 millones de toneladas.

En cuanto al consumo, su expansión ha sido rápida, en particular en los países desarrollados, que consumen alrededor de las 2/3 partes de la oferta mundial, con una media superior a los 25 kg/habitante año. En los países en desarrollo, en cambio, el consumo per capita sólo alcanza a los 5 kilogramos.

Otra de las características salientes es el consumo de los procesados, así por ejemplo, en los EE.UU., en 1976 se consumían 41 kilogramos de citrus, de los cuales 8 eran como fruta fresca y 33 como fruta procesada. Actualmente, más de la tercera parte de la producción mundial de citrus se consume como fruta procesada.

En cuanto a la proyección del consumo, se espera que el mismo avance en función del crecimiento del ingreso, en particular en aquellas áreas de mayores rentas, ya que la elasticidad ingreso de demanda de cítricos es alta.

## COMERCIO INTERNACIONAL

El comercio mundial de citrus como fruta fresca, absorbe alrededor de 6 millones de toneladas, que representan aproximadamente un 12% de la producción mundial. Este total está compuesto por un 80% de naranjas y mandarinas, 15% de limón y el resto de pomelos.

Los principales compradores están en Europa Occidental, como Alemania Federal, Francia, Reino Unido, Holanda y Suiza; son también importantes importadores Canadá e Irán.

La Comunidad Económica Europea absorbe alrededor del 50% del comercio mundial de naranja y mandarina, el 40% de limón y el 41% de pomelo.

CUADRO Nº 55 : Cítricos: 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

CUADRO N° 56 : Cítricos: 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° 57 : Cítricos: 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  | 16.167.481 |
| 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.

CUADRO N° 58 : Concentrado de naranja. Exportaciones  
año 1978

| País importador                          | Litros    | U\$S      | U\$S/Ltr. |
|--|-----------|-----------|-----------|
| Países Bajos                             | 665.294   | 891.874   | 1,34      |
| Alemania Federal                         | 278.520   | 376.884   | 1,35      |
| Reino Unido                              | 457.277   | 337.458   | 0,74      |
| Israel                                   | 204.625   | 247.700   | 1,21      |
| Canadá                                   | 49.750    | 54.856    | 1,10      |
| (Francia) Otros países europeos          | 30.680    | 23.420    | 0,76      |
| (Chile) América del Sur                  | 9.600     | 7.965     | 0,83      |
| (EEUU) Otros países de América del Norte | 161       | 172       | 1,07      |
| TOTALES                                  | 1.695.907 | 1.940.329 | 1,14      |

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

CUADRO N° 59 : Concentrado de naranja. Exportaciones  
año 1979

| País importador  | Litros    | U\$S      | U\$S/Ltr. |
|------------------|-----------|-----------|-----------|
| Países Bajos     | 620.555   | 671.398   | 1,08      |
| Alemania Federal | 509.216   | 574.581   | 1,13      |
| Reino Unido      | 319.060   | 368.876   | 1,16      |
| Bolivia          | 400       | 579       | 1,45      |
| TOTALES          | 1.449.231 | 1.615.434 | 1,11      |

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

CUADRO N° 60 : Concentrado de naranja. Exportaciones  
año 1980

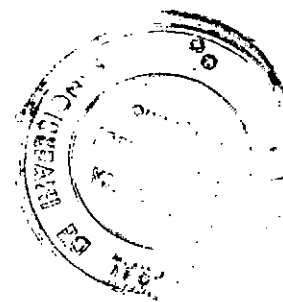
| País importador  | Litros  | U\$S      | U\$S/Ltr. |
|------------------|---------|-----------|-----------|
| Alemania Federal | 212.540 | 358.831   | 1,688     |
| Países Bajos     | 49.553  | 81.281    | 1,640     |
| Reino Unido      | 712.854 | 1.096.763 | 1,539     |
| TOTALES          | 974.947 | 1.536.875 | 1,576     |

FUENTE: INDEC.

CUADRO N° 61 : Concentrado de naranja. Exportaciones  
año 1981

| País importador  | Litros    | U\$S      | U\$S/Ltr. |
|------------------|-----------|-----------|-----------|
| Chile            | 743       | 1.725     | 2,322     |
| EEUU             | 387       | 800       | 2,067     |
| Alemania Federal | 889.240   | 1.314.925 | 1,479     |
| Francia          | 44.049    | 67.821    | 1,540     |
| Países Bajos     | 696.159   | 966.451   | 1,388     |
| Reino Unido      | 788.518   | 740.349   | 0,939     |
| TOTALES          | 2.419.096 | 3.092.071 | 1,278     |

FUENTE: INDEC.



CUADRO Nº 62 : Concentrado de naranja. Exportaciones  
año 1982\*

| País importador  | Litros    | U\$S      | U\$S/Ltr. |
|------------------|-----------|-----------|-----------|
| Chile            | 7.380     | 7.909     | 1,072     |
| Uruguay          | 900       | 675       | 0,750     |
| Alemania Federal | 797.337   | 1.040.639 | 1,305     |
| Francia          | 44.421    | 71.678    | 1,614     |
| Países Bajos     | 253.180   | 345.237   | 1,364     |
| TOTALES          | 1.103.218 | 1.466.138 | 1,329     |

\* Cifras correspondientes a los primeros diez meses de 1982.

FUENTE: INDEC.

CUADRO N° 63 : Comercio mundial de naranjas y mandarinas (en millones de U\$S).

| País              | D e m a n d a M u n d i a l |          |          |          | Tasa de<br>crecimiento<br>anual Período |
|-------------------|-----------------------------|----------|----------|----------|---|
|                   | 1976                        | 1977     | 1978     | 1979     | 1980                                    |
| TOTAL MUNDIAL     | 1.092.77                    | 1.278.98 | 1.462.67 | 1.708.84 | 1.869.32                                |
| Francia           | 249.52                      | 282.56   | 324.23   | 362.38   | 407.66                                  |
| Rep. Fed. Alemana | 233.80                      | 261.26   | 289.10   | 339.47   | 336.91                                  |
| Reino Unido       | 105.04                      | 123.56   | 148.67   | 174.02   | 210.07                                  |
| Holanda           | 102.49                      | 121.01   | 127.61   | 155.94   | 165.98                                  |
| Bélgica-Lux.      | 57.00                       | 67.31    | 78.74    | 92.45    | 94.50                                   |
| Canadá            | 60.98                       | 67.44    | 74.19    | 88.04    | 85.99                                   |
| Hong Kong         | 49.89                       | 60.96    | 73.56    | 71.25    | 81.92                                   |
| Arabia Saudita    | 12.23                       | 20.31    | 25.47    | 43.22    | 71.51                                   |
| Suecia            | 43.80                       | 48.15    | 48.61    | 59.78    | 65.73                                   |
| Suiza             | 42.29                       | 41.87    | 48.76    | 56.91    | 59.78                                   |
| Finlandia         | 27.14                       | 28.17    | 29.05    | 36.99    | 46.78                                   |
| Austria           | 25.96                       | 30.28    | 34.56    | 39.50    | 45.86                                   |
| Japón             | 11.81                       | 11.59    | 35.65    | 44.58    | 43.01                                   |
| Noruega           | -                           | 27.66    | 28.16    | 32.82    | 34.85                                   |
| Singapur          | 16.55                       | 21.67    | 25.48    | 28.52    | 32.57                                   |
| Yugoeslavia       | 20.31                       | 23.28    | 24.39    | 32.91    | 31.55                                   |
| Dinamarca         | 13.40                       | 13.05    | 16.67    | 17.50    | 17.52                                   |
| Irlanda           | 5.78                        | 7.86     | 8.40     | 11.16    | 14.61                                   |
| Nueva Zelandia    | 5.20                        | 7.50     | 5.71     | 5.89     | 6.11                                    |
| USA               | 8.15                        | 10.32    | 11.54    | 12.21    | 7.31                                    |
| Italia            | 0.70                        | 0.20     | 0.24     | 1.21     | 3.87                                    |
| Indonesia         | 1.22                        | 2.54     | 3.47     | 2.98     | 2.25                                    |
| Rep. Corea        | 0.10                        | 0.13     | 0.36     | 0.61     | 0.83                                    |
|                   |                             |          |          |          | 14.6                                    |
|                   |                             |          |          |          | 13.1                                    |
|                   |                             |          |          |          | 10.4                                    |
|                   |                             |          |          |          | 12.1                                    |
|                   |                             |          |          |          | 12.8                                    |
|                   |                             |          |          |          | 14.2                                    |
|                   |                             |          |          |          | 10.0                                    |
|                   |                             |          |          |          | 12.2                                    |
|                   |                             |          |          |          | 53.5                                    |
|                   |                             |          |          |          | 10.8                                    |
|                   |                             |          |          |          | 10.5                                    |
|                   |                             |          |          |          | 14.6                                    |
|                   |                             |          |          |          | 15.1                                    |
|                   |                             |          |          |          | 48.2                                    |
|                   |                             |          |          |          | -                                       |
|                   |                             |          |          |          | 17.7                                    |
|                   |                             |          |          |          | 13.0                                    |
|                   |                             |          |          |          | 8.6                                     |
|                   |                             |          |          |          | 26.7                                    |
|                   |                             |          |          |          | 6.7                                     |
|                   |                             |          |          |          | - 0.5                                   |
|                   |                             |          |          |          | 235.8                                   |
|                   |                             |          |          |          | 14.8                                    |
|                   |                             |          |          |          | 78.9                                    |

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

FUENTE: G A T T .

CUADRO N° 64 : Comercio mundial de naranjas y mandarinas (en millones de U\$S).  
Oferta mundial.

| País              | 1976     | 1980     | Porcentaje en la oferta mundial |       |       |       |
|-------------------|----------|----------|---------------------------------|-------|-------|-------|
|                   | 1976     | 1980     | 1976                            | 1977  | 1978  | 1979  |
| TOTAL MUNDIAL     | 1.092.77 | 1.834.35 | 100.0                           | 100.0 | 100.0 | 100.0 |
| España            | 437.07   | 659.36   | 40.0                            | 35.8  | 37.7  | 38.4  |
| USA               | 136.94   | 245.36   | 12.5                            | 13.2  | 13.0  | 12.2  |
| Israel            | 143.12   | 217.11   | 13.1                            | 12.0  | 12.2  | 13.5  |
| Sudáfrica         | 65.07    | 137.48   | 6.0                             | 7.5   | 6.0   | 8.4   |
| Italia            | 52.11    | 67.05    | 4.8                             | 5.2   | 3.5   | 2.9   |
| Francia           | 5.52     | 16.80    | 0.5                             | 0.5   | 0.4   | 0.7   |
| Holanda           | 7.32     | 16.39    | 0.7                             | 0.8   | 1.0   | 0.9   |
| Japón             | 12.13    | 13.69    | 1.1                             | 1.1   | 0.8   | 0.7   |
| Australia         | 6.49     | 13.39    | 0.6                             | 0.6   | 0.8   | 0.9   |
| Grecia            | 12.23    | 8.21     | 1.1                             | 1.7   | 1.5   | 0.6   |
| China             | 9.06     | 11.55    | 0.8                             | 1.0   | 1.0   | 0.8   |
| Marruecos         | 107.43   | 261.66   | 9.8                             | 10.5  | 11.1  | 11.4  |
| Chipre            | 13.98    | 35.91    | 1.3                             | 1.3   | 1.2   | 1.4   |
| Egipto            | 14.14    | 20.09    | 1.5                             | 0.9   | 0.4   | 0.3   |
| Brasil            | 5.30     | 18.22    | 0.5                             | 1.0   | 0.9   | 0.4   |
| Túnez             | 7.21     | 14.81    | 0.7                             | 0.7   | 1.1   | 0.8   |
| Turquía           | 6.44     | 11.75    | 0.6                             | 0.6   | 0.6   | 0.6   |
| México            | 6.27     | 6.60     | 0.6                             | 0.7   | 0.6   | 0.6   |
| Guinea Ecuatorial | -        | 6.01     | -                               | 0.1   | 0.3   | 0.3   |
| Argentina         | 4.64     | 4.61     | 0.4                             | 1.0   | 0.8   | 0.3   |
| Líbano            | 2.72     | 4.41     | 0.2                             | 0.1   | 0.2   | 0.3   |

FUENTE: G A T T -

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

CUADRO N° 65 : Jugo de naranja. Exportaciones

| Años  | Litros  | U\$S    |
|-------|---------|---------|
| 1970  | 851     | 343     |
| 1971  | 53.383  | 11.852  |
| 1972  | 13.619  | 21.178  |
| 1973  | 264.300 | 170.606 |
| 1974  | 1.800   | 525     |
| 1975  | -       | -       |
| 1976  | -       | -       |
| 1977  | 19.286  | 15.652  |
| 1978  | 2.226   | 3.871   |
| 1979  | -       | -       |
| 1980  | -       | -       |
| 1981  | 477.736 | 686.168 |
| 1982* | 23.657  | 17.441  |

\* Cifras correspondientes a los diez primeros meses de 1982.

FUENTE: INDEC.

CUADRO N° 66 : REPUBLICA FEDERAL ALEMANA: Importaciones de naranjas y mandarinas  
(en miles de U\$S)

| País      | 1 9 7 6 |         | 1 9 8 0 |         | Porcentaje de abastecimiento |        |       |       |       |       |       |
|-----------|---------|---------|---------|---------|------------------------------|--------|-------|-------|-------|-------|-------|
|           | Tn      | U\$S    | Precio  | Tn      | U\$S                         | Precio | 1976  | 1977  | 1978  | 1979  | 1980  |
| España    | 445.760 | 129.540 | 291     | 420.170 | 176.600                      | 420    | 55.4  | 52.8  | 54.6  | 55.8  | 52.4  |
| Israel    | 137.810 | 34.310  | 249     | 108.890 | 42.490                       | 390    | 14.8  | 12.3  | 12.2  | 14.4  | 12.6  |
| Italia    | 65.870  | 14.720  | 223     | 44.320  | 18.320                       | 413    | 6.3   | 6.1   | 4.3   | 3.7   | 5.4   |
| Sudáfrica | 52.930  | 9.120   | 172     | 33.690  | 17.390                       | 516    | 3.9   | 4.6   | 6.3   | 5.3   | 5.2   |
| USA       | 8.990   | 3.090   | 344     | 7.170   | 4.270                        | 595    | 1.3   | 1.4   | -     | -     | 1.3   |
| Francia   | 3.130   | 1.390   | 444     | 2.130   | 1.320                        | 620    | 0.6   | 0.5   | 0.3   | 0.5   | 0.4   |
| Grecia    | 22.080  | 4.970   | 225     | 2.540   | 870                          | 342    | 2.1   | 3.8   | 3.5   | 0.4   | 0.3   |
| Australia | 730     | 340     | 466     | 430     | 280                          | 651    | 0.1   | 0.2   | 0.3   | 0.2   | 0.1   |
| Marruecos | 95.250  | 33.800  | 366     | 145.780 | 71.790                       | 492    | 14.5  | 17.1  | 17.0  | 18.0  | 27.3  |
| Brasil    | 630     | 210     | 333     | 2.440   | 1.260                        | 516    | 0.1   | 0.1   | 0.1   | 0.3   | 0.4   |
| Chipre    | 1.920   | 700     | 364     | 1.930   | 790                          | 432    | 0.3   | 0.2   | 0.4   | 0.5   | 0.2   |
| Egipto    | 1.111   | 370     | 333     | 870     | 360                          | 414    | 0.2   | -     | -     | -     | 0.1   |
| Turquía   | 960     | 310     | 323     | 750     | 300                          | 400    | 0.1   | -     | -     | -     | 0.1   |
| Uruguay   | 260     | 110     | 423     | 310     | 200                          | 645    | -     | 0.1   | -     | -     | 0.1   |
| Argentina | 510     | 160     | 314     | 340     | 190                          | 559    | 0.1   | 0.5   | 0.4   | 0.1   | 0.1   |
| TOTAL     | 819.400 | 233.800 | 285     | 772.640 | 336.910                      | 436    | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |

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

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

CUADRO N° 67: ESTADOS UNIDOS: Exportaciones de naranjas frescas  
(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   | %     | Precio  | Tn      | U\$S   | %       | Precio | Tn      | U\$S    | %     | %    |
| Canadá            | 142.436 | 54.106 | 44.0  | 380     | 118.050 | 48.677 | 41.0    | 412    | 170.832 | 62.410  | 36.0  | 37.0 |
| Suecia            | 1.445   | 522    | -     | 361     | 655     | 307    | -       | 469    | -       | -       | -     | 511  |
| Holanda           | 18.115  | 6.382  | 5.0   | 352     | 15.666  | 7.087  | 5.0     | 452    | 34.713  | 11.283  | 7.0   | 461  |
| Bélgica-Lux.      | 7.543   | 2.561  | 2.0   | 339     | 4.223   | 1.984  | 1.0     | 470    | 12.611  | 3.814   | 3.0   | 399  |
| Francia           | 1.740   | 568    | -     | 326     | 1.542   | 630    | -       | 408    | 11.674  | 3.785   | 3.0   | 545  |
| Malasia           | 1.196   | 495    | -     | 414     | 2.118   | 1.032  | 1.0     | 487    | -       | -       | -     | 500  |
| Singapur          | 7.286   | 3.071  | 2.0   | 421     | 9.381   | 4.819  | 3.0     | 514    | 18.055  | 7.240   | 4.0   | 476  |
| Indonesia         | 1.828   | 907    | -     | 496     | 2.170   | 1.217  | -       | 561    | -       | -       | -     | 591  |
| Hong Kong         | 83.211  | 38.658 | 26.0  | 464     | 70.267  | 40.553 | 24.0    | 577    | 111.084 | 49.746  | 23.0  | 541  |
| Japón             | 45.234  | 20.962 | 14.0  | 463     | 51.747  | 27.512 | 18.0    | 532    | 70.796  | 27.803  | 15.0  | 585  |
| Nueva Zelandia    | 5.870   | 2.081  | 2.0   | 354     | 3.385   | 1.159  | 1.0     | 342    | -       | -       | -     | 390  |
| Reino Unido       | 3.730   | 1.126  | 1.0   | 302     | -       | -      | -       | -      | 15.295  | 4.719   | 3.0   | -    |
| Rep. Fed. Alemana | 1.925   | 640    | -     | 332     | -       | -      | -       | -      | -       | -       | -     | -    |
| TOTAL             | 324.521 | 133303 | 100.0 | -       | 290.212 | 136116 | 100.0   | -      | 481.385 | 183987  | 100.0 | -    |
|                   |         |        |       |         |         |        |         |        | 406.299 | 195441  | 100.0 | -    |

FUENTE: Anuarios de Comercio Exterior - Estados Unidos.

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

CUADRO N° 68 : JAPON: Importaciones de naranjas y mandarinas frescas  
(en miles de U\$S)

| País      | 1 9 7 6 |        |        | 1 9 8 0 |        |        | Porcentaje de abastecimiento |       |       |       |
|-----------|---------|--------|--------|---------|--------|--------|------------------------------|-------|-------|-------|
|           | Tn      | U\$S   | Precio | Tn      | U\$S   | Precio | 1976                         | 1977  | 1978  | 1980  |
| USA       | 24.390  | 11.800 | 484    | 71.150  | 42.260 | 594    | 99.9                         | 97.7  | 98.4  | 98.2  |
| Sudáfrica | -       | -      | -      | 140     | 900    | 643    | -                            | -     | -     | 0.2   |
| Israel    | -       | -      | -      | 20      | 100    | 500    | -                            | -     | -     | -     |
| México    | -       | -      | -      | 30      | 300    | 1.000  | -                            | -     | -     | 0.1   |
| TOTAL     | 24.400  | 11.810 | 484    | 71.810  | 43.010 | 598    | 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° 69 : HONG KONG: Importaciones de naranjas y mandarinas  
(en miles de U\$S)

| País       | 1 9 7 6 |        | 1 9 7 7 |         | 1 9 7 8 |        | 1 9 7 9 |       | 1 9 8 0 |                              |
|------------|---------|--------|---------|---------|---------|--------|---------|-------|---------|------------------------------|
|            | Tn      | U\$S   | Precio  | Tn      | U\$S    | Precio | Tn      | U\$S  | Precio  | Porcentaje de abastecimiento |
| USA        | 97.820  | 39.410 | 403     | 115.890 | 69.970  | 604    | 79.0    | 80.1  | 83.0    | 82.5                         |
| Australia  | 110     | 60     | 545     | 200     | 120     | 600    | 0.1     | 0.4   | 0.2     | 0.1                          |
| China      | 29.030  | 6.390  | 220     | 24.240  | 6.390   | 264    | 12.8    | 13.3  | 11.8    | 9.9                          |
| Egipto     | -       | -      | -       | 2.720   | 900     | 331    | -       | -     | -       | 0.2                          |
| Thailandia | 230     | 90     | 391     | 270     | 210     | 778    | 0.2     | 0.2   | 0.1     | 0.2                          |
| TOTAL      | 137.000 | 49.890 | 364     | 149.620 | 81.920  | 547    | 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° 70 : SINGAPUR: Importaciones de naranjas y mandarinas frescas  
(en miles de US\$)

| País       | 1 9 7 6 |        |        | 1 9 8 0 |        |        | Porcentaje de abastecimiento |       |       |       |       |
|------------|---------|--------|--------|---------|--------|--------|------------------------------|-------|-------|-------|-------|
|            | Tn      | US\$   | Precio | Tn      | US\$   | Precio | 1976                         | 1977  | 1978  | 1979  | 1980  |
| USA        | 15.990  | 6.890  | 431    | 19.190  | 13.230 | 689    | 41.6                         | 37.8  | 48.2  | 32.5  | 40.6  |
| Israel     | 6.810   | 2.000  | 294    | 10.130  | 5.450  | 538    | 12.1                         | 13.0  | 8.4   | 16.8  | 16.7  |
| Australia  | 2.180   | 940    | 431    | 6.260   | 3.760  | 601    | 5.7                          | 10.0  | 7.1   | 16.9  | 11.5  |
| China      | 7.730   | 2.510  | 325    | 9.010   | 4.580  | 508    | 15.2                         | 17.6  | 20.2  | 18.9  | 14.1  |
| Egipto     | 1.890   | 480    | 254    | 2.350   | 1.119  | 476    | 2.9                          | 4.7   | -     | 1.7   | 3.6   |
| Thailandia | 1.990   | 480    | 241    | 1.160   | 410    | 353    | 2.9                          | 1.7   | 1.1   | 0.3   | 1.3   |
| Pakistán   | -       | -      | -      | 30      | 20     | 666    | -                            | -     | -     | -     | 0.1   |
| TOTAL      | 43.760  | 16.550 | 378    | 54.440  | 32.570 | 598    | 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 .

Los exportadores de la región mediterránea tienen, para la colocación en el Mercado Común Europeo, las ventajas derivadas de los menores fletes y tratamientos arancelarios preferenciales.

El principal exportador es España, cuya participación en los montos comercializados oscila entre el 35,9% y el 40%. Luego le siguen EE.UU., Israel, Marruecos y Sudáfrica. Brasil, a pesar de ser el segundo productor mundial, no reviste importancia en el comercio mundial de frutas frescas, aunque sí en el de concentrados.

Los principales países exportadores del hemisferio Norte comercializan desde octubre hasta mayo, mientras que los del hemisferio Sur lo hacen desde junio hasta octubre.

Al observar las exportaciones de los EE.UU., se ve claramente que las mismas se dirigen fundamentalmente a Canadá, Hong Kong y Japón, representando las mismas alrededor del 85% de las ventas, lo cual determina claramente un importante flujo en el comercio mundial de naranjas.

Por otra parte, al analizar el origen de las compras de la República Federal Alemana, que es el principal importador mundial, se observa que más del 90% de las mismas provienen de la región mediterránea: España, Marruecos e Israel.

Es decir, que quedan detectados los dos grandes circuitos comerciales de cítricos, ampliamente respaldados por los principios de las ventajas comparativas en materia de costos de transporte, y sin duda son parte de relaciones económicas que incluyen toda la infraestructura física e informática.

La evolución de las exportaciones argentinas de cítricos, en la década del 70, ha estado ligada íntimamente, al igual que la mayoría de los productos agropecuarios, son cambiantes situaciones de orden externo como interno.

Así, por ejemplo, en el plano internacional, la crisis energética desatada por los países de la OPEP a fines de 1973, provocó una retracción en los volúmenes y precios de la mayoría de las exportaciones agropecuarias.

Luego de la recuperación de 1976, se produce una expansión en las exportaciones que generan importantes saldos favorables en los balances comerciales argentinos. Este proceso comienza a revertirse como consecuencia de la política cam

biaria aplicada a partir de fines de 1978 como instrumento principal de la política antinflacionaria.

La sobrevaluación cambiaria revirtió los saldos favorables del sector comercial externo, y al no atacarse las causas estructurales de la inflación comenzó el proceso de endeudamiento externo para mantener una paridad cambiaria artificial y una inflación reprimida, que junto con las altísimas tasas reales de interés producto de la reforma cambiaria, provocaron la desaparición de productos argentinos en los mercados exteriores y la quiebra de numerosas empresas vinculadas al sector externo asfixiadas por el tipo de cambio y las tasas de interés.

A partir del sinceramiento cambiario de 1982, que si bien corrige en parte los problemas del sector externo, desata un proceso inflacionario descontrolado, se recuperan en parte las exportaciones argentinas, pudiendo observarse los flujos de ventas actuales. Se produce una marcada recuperación en los volúmenes exportados de naranja, que en 1980 habían sido superados por las exportaciones de limón.

Desde el punto de vista del destino de las exportaciones de naranja, puede observarse la importancia casi excluyente de las ventas a la Comunidad Económica Europea (Países Bajos y Francia) y en menor proporción a América Latina, donde el principal comprador es Chile.

Se ratifica de esta manera que desde el punto de vista regional, en el caso de la naranja Brasil y Paraguay constituyen mercados competitivos, ya que ambos son productores, debiendo dirigirse las exportaciones a aquellos países de mandantes y no productores, como el caso de la Comunidad Económica Europea.

En tal sentido, cabe señalar las desventajas de localización frente a los productores de la región mediterránea, pero sin embargo puede observarse que a pesar de las trabas en el comercio mundial, los menores costos de producción argentinos pueden ser un elemento decisivo en las ventas al exterior, siempre que no se desalienten las exportaciones como ocurrió con las políticas implementadas a partir de 1978.

Sin embargo, los mayores consumos, en niveles de alrededor de 40-50 kilogra

mos, se espera encontrarlos en los mayores productores, tales como Chipre, EE.UU., Japón, Israel e Italia. También países de altos ingresos, no productores, como Europa Occidental y Canadá, superan los 30 kg., mientras que Alemania, gran consumidor mundial, se ubica en el orden de los 40 kg.

Europa Oriental y la Unión Soviética constituyen mercados potencialmente importantes, al mismo tiempo que también lo son regiones en desarrollo como Arabia Saudita, Hong Kong, Kuwait, Singapur y Siria.

## ANALISIS DE MERCADOS REGIONALES

El mercado regional inmediato a la Provincia de Corrientes estaría compuesto por los mercados de Brasil y Paraguay. El primero de ellos registraba una población de 125 millones de habitantes para 1981, mientras que el Paraguay alcanzaba a 3 millones para ese mismo año.

Otro mercado regional al que se puede acceder por vía marítima, o con desarrollo integrado ferroviario-marítimo vía puerto de Antofagasta, es el formado por el Pacto Andino: Bolivia, con comunicación ferroviaria directa, y Perú, Ecuador, Colombia y Venezuela, por combinación de ese medio con el marítimo. Para el año 1981, la población de estos países era de 75 millones de habitantes.

El volumen demográfico de estos tres mercados indica, a su vez, el volumen de consumo aproximado en cada uno de los países. En cuanto a la producción de origen correntino, los productos que mayores posibilidades de comercialización tienen son aquéllos de muy bajo grado de perecibilidad, como es el caso del arroz, los cítricos y los productos con procesos industriales o frigoríficos (carnes enfriadas, refrigeradas o congeladas).

A partir de los datos de la FAO para el año 1981, puede observarse que la producción brasileña de arroz con cáscara ha sido de 8.261.000 t.; Paraguay produjo aproximadamente entre 60 y 75.000 t. En los últimos años, Brasil ha

importado, con grandes oscilaciones, un promedio inferior a 25.000 t, exportando un promedio superior a 200.000 t.; en cambio, Paraguay no ha realizado importaciones, y exportó cerca de 1.000 t., cifra insignificante. Por otra parte, tanto Brasil como Paraguay tienen una fuerte protección de su producción arroceras, oponiendo en consecuencia altas trabas a la importación de este producto. En los últimos años, Brasil ha suspendido la importación de arroz, a fin de asegurar el empleo de mano de obra no calificada en el sector rural y solucionar problemas de balanza de pagos deficitaria, producida por las grandes importaciones de petróleo, producto fundamental para la organización de un sistema económico y su industria.

En lo referido al tomate, producto de características más perecederas, Brasil produce aproximadamente entre 1.500.000 y 1.700.000 t métricas, mientras que Paraguay arroja una producción de 50 a 75.000 t métricas, de acuerdo a las condiciones climáticas. Para tener una idea de la importancia productiva de ambos países, cabe anotar que la Argentina produce 500.000 t métricas, es de cir, un tercio de la producción brasileña.

En cuanto al comercio exterior de los tres países mencionados, en el período 1976-1981, el único que importó tomate fue la Argentina; por otra parte, solamente Paraguay registra exportaciones para ese mismo período, las cuales coinciden con las importaciones argentinas, lo que seguramente obedece al proceso de apertura de nuestra economía en el referido lapso y a la consiguiente pérdida de los precios relativos en función del valor de la divisa, fenómeno que puede ser considerado como coyuntural; pero revisando períodos anteriores, se advierte que tampoco se ha comercializado este producto, salvo la transacción de algunos excedentes dentro del acuerdo general de la ALADI.

Evidentemente, ninguno de los países analizados puede caracterizarse, en relación al tomate, como importador; el avance genético y tecnológico, además, hace prever que tampoco lo serán en el futuro, ya que están incursionando en un rápido proceso de sustitución de importaciones.

Respecto del pimiento fresco, no se cuenta con datos dentro de la información general que suministra la FAO. Se ha consultado a las Consejerías Comerciales sitas en Brasil y Paraguay, las que han informado que, en el caso del

primero de estos países, no se han registrado en los últimos años importaciones de este producto, no teniendo dicho país una alta demanda del mismo, debido a las características de su mercado consumidor; la producción nacional abastece perfectamente las necesidades del mercado interno brasileño. En lo que concierne al Paraguay, este país ha realizado algunas exportaciones de pimiento fresco hacia la Argentina, aprovechando -como en el caso del tomate- el deterioro de los términos de intercambio operado como consecuencia de la política económica de apertura instrumentada en nuestro país en el último período, y la facilidad de las comunicaciones con el mercado de Buenos Aires.

La información secundaria recabada en las Consejerías Comerciales, a través de las estadísticas, informes parciales y de oficio de nuestros agregados comerciales, permite establecer que, para el resto de los productos localizados en la Provincia de Corrientes, la situación es similar a la que se ha descripto para el tomate y el pimiento fresco.

En efecto, los mercados de Brasil y Paraguay no ofrecen, en principio, mayores expectativas para la producción correntina de origen agropecuario, y menos aún para los productos frutihortícolas, ya que ambas regiones presentan óptimas condiciones de producción de ese renglón económico. Por otra parte, ambos países revelan altos índices de desocupación, mano de obra que, por falta de calificación, no es absorbida por la actividad industrial.

Con respecto a los países que integran el Pacto Andino, se adjunta al presente informe un gráfico en donde se halla registrada la información relativa a los siguientes productos: arroz con cáscara y naranja, los cuales han sido seleccionados como indicadores, a fin de establecer la viabilidad de la comercialización de los productos correntinos en ese mercado.

De acuerdo a los cuadros de producción del período 1970-1980, se observa en todos los países un incremento de la misma de alrededor del 40-50%.

Los países del Pacto Andino han importado arroz con cáscara en pequeñas cantidades: en 1977, 13.000 t; 44.000 t en 1980, correspondiendo la mayor parte de las mismas a un país: en el '77, Colombia absorbió el mayor volumen de ellas debido a una falla en su sistema productivo; algo similar ocurrió en el '80 en el Perú. En el año en curso es Bolivia el país que demanda importación de arroz,

pero también se debe a un problema coyuntural provocado por las excesivas lluvias, que han arruinado parte de las cosechas, básicamente las de arroz, papa, maíz y trigo. Es decir que no existe una demanda continua y permanente.

En lo que respecta a la papa, cuyo ciclo de producción es de tres a cinco años, se advierte que por problemas tecnológicos -según la información de que se dispone- el grupo andino registra una tendencia decreciente en la oferta de este producto. En este año, como ya se ha dicho, Bolivia ha sufrido un estrepitoso fracaso en su producción agrícola.

Estos países son grandes consumidores de papa, ya que es un producto de principal importancia en sus respectivas dietas alimenticias. Para tener una noción más acabada de la relevancia del mismo, puede decirse que Bolivia, cuya población es de aproximadamente 6 millones de habitantes, consume igual cantidad de papa que la Argentina en términos absolutos, lo que quiere decir que el consumo por habitante es mucho más alto -cuatro veces más- que en nuestro país. El año pasado, en el que la pérdida de la cosecha de papa fue total en Bolivia, la demanda de este producto altera el mercado nacional argentino, habiéndose producido en unos pocos días una suba de los precios de la papa del orden del 95% (la bolsa de 50 kg subió de 50 a 97 pesos argentinos). Esto es indicativo de que los desajustes en las cosechas sufridos por un país vecino provocan una suerte de liberación de las fronteras, y una respuesta de los países colindantes en términos de responsabilidad social continental, afectando al mercado interno del país abastecedor, al convertir el problema de pérdidas de cosecha en un problema del propio país. Es decir que en el comercio exterior general de productos de origen agrícola, y en especial en el rubro frutihortícola, se advierte que, cuando las estructuras productivas no se hallan orientadas a un comercio exterior específico con una demanda permanente y estable, el comercio que se realiza es consecuencia de alteraciones en los sistemas de oferta, estrechamente relacionados a los riesgos de pérdida de cosechas. Este condicionante climático o ambiental en general, que produce una merma en la oferta de determinado producto, provoca la "regionalización" del mercado, convirtiéndolo en un mercado interno general, por encima de las barreras limítrofes o fronteras. Por lo tanto, las alteraciones producidas en una región puntualizada se transfieren al resto del mercado, en este caso, al que abastece la carencia co-

yuntural, provocando -como ya se ha expuesto- una suba de los precios internos.

De todo ello se desprende que no es posible establecer un sistema de comercio exterior a nivel empresarial en relación a estos productos, en tanto no exista una demanda firme, estable y permanente que garantice la fluidez de las transacciones y evite los efectos comentados en el párrafo anterior.

En lo concerniente al tomate, los países del grupo andino revelan una temporalidad absoluta, sobre todo en el caso de Ecuador, que cubre todo el período anual, siendo los demás países receptores de exportaciones de tomate en virtud de acuerdos del Pacto Andino de intercambio general.

La superficie cosechada y el volumen de producción tienden a incrementarse. El tomate es susceptible de industrialización, tiene un alto rendimiento por hectárea y presenta, por último, la ventaja de absorber considerable mano de obra, todo lo cual explica la tendencia positiva de su producción, tendencia que, por otro lado, se refleja en el resto de los productos seleccionados.

Los países del grupo andino son por lo general exportadores de tomate, oscilando en el período 1976-1980 entre las 1.200 y las 3.000 t métricas, y siendo parte de ellas absorbida por el propio grupo andino. Por su parte, las importaciones son exiguas, no superando las 500 t métricas, y respondiendo en general a déficits de producción, es decir, a circunstancias coyunturales; dado su volumen, no justifican un mayor análisis.

Con respecto a los cítricos -como limón y naranja- estos países son competidores de la Argentina en cuanto a sus sistemas de exportación. Importan en cantidades insignificantes, en tanto que mantienen un buen nivel de exportación, sobre todo en lo que se refiere a su regularidad: oscilan entre las 5.000 y 6.000 t métricas. Su mercado natural es el europeo.

En suma, las expectativas con respecto a los mercados regionales de Brasil, Paraguay y el grupo Andino son escasas -sino nulas-, ubicándose a lo sumo en lo que puede denominarse "exportaciones de oportunidad". Obviamente, tal modalidad de exportación no permite la más elemental planificación, debido a que se halla enteramente supeditada a desajustes coyunturales.

CUADRO N° 71:

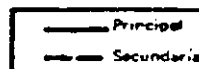
Población de Brasil, Paraguay y países del Pacto Andino (en miles de hab)

| Año  | P a c t o A n d i n o |        |         |          |           | Brasil  | Paraguay |
|------|-----------------------|--------|---------|----------|-----------|---------|----------|
|      | Bolivia               | Perú   | Ecuador | Colombia | Venezuela |         |          |
| 1970 | 4.325                 | 13.461 | 5.958   | 20.803   | 10.962    | 95.322  | 2.290    |
| 1975 | 4.894                 | 15.397 | 6.891   | 23.177   | 13.109    | 108.400 | 2.686    |
| 1979 | 5.426                 | 17.149 | 7.777   | 25.245   | 15.093    | 119.460 | 3.068    |
| 1980 | 5.570                 | 17.625 | 8.021   | 25.794   | 15.620    | 122.320 | 3.168    |
| 1981 | 5.720                 | 18.199 | 8.275   | 26.355   | 16.156    | 125.220 | 3.269    |

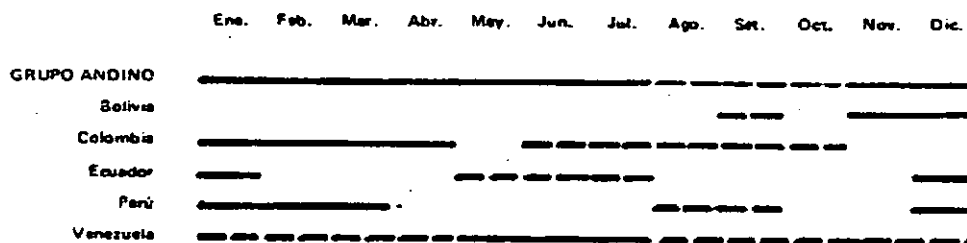
FUENTE: FAO, Production Yearbook. Vol. 35.

ARROZ CON CASCARA

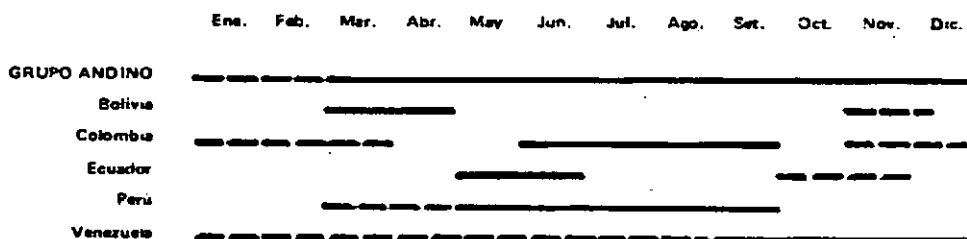
CALENDARIO DE SIEMBRA Y COSECHA, SUPERFICIE COSECHADA  
Y PRODUCCION, SEGUN PAIS



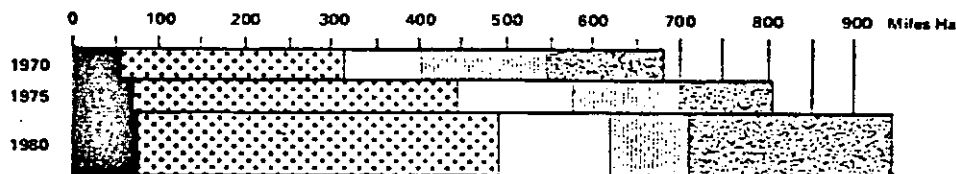
1. Calendario de Siembra



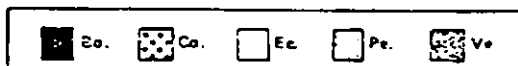
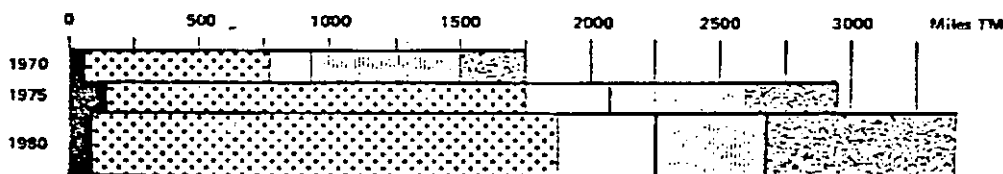
2. Calendario de Cosecha



3. Superficie Cosechada



4. Producción



CUADRO N° 72

ARROZ CON CASCARA: SUPERFICIE COSECHADA, PRODUCCION, PRECIOS  
RECIBIDOS POR EL PRODUCTOR, EXPORTACION E IMPORTACION, SEGUN PAIS

| VARIABLES                                 | Grupo Andino | Bolivia | Colombia | Ecuador | Perú  | Venezuela |
|---|--------------|---------|----------|---------|-------|-----------|
| Superficie cosechada (miles de hectáreas) |              |         |          |         |       |           |
| 1970                                      | 669,7        | 55,1    | 257,3    | 86,6    | 140,4 | 130,3     |
| 1971                                      | 611,8        | 53,5    | 241,8    | 56,6    | 147,3 | 112,6     |
| 1972                                      | 584,3        | 51,3    | 258,2    | 91,4    | 118,1 | 65,3      |
| 1973                                      | 653,3        | 46,7    | 291,0    | 84,8    | 117,8 | 113,0     |
| 1974                                      | 743,6        | 53,3    | 354,5    | 102,7   | 115,8 | 117,3     |
| 1975                                      | 814,6        | 74,5    | 372,5    | 131,6   | 122,5 | 113,5     |
| 1976                                      | 767,5        | 71,8    | 365,6    | 130,0   | 133,2 | 66,9      |
| 1977                                      | 804,8        | 69,3    | 324,4    | 107,1   | 134,4 | 169,6     |
| 1978                                      | 830,9        | 63,1    | 406,1    | 81,3    | 114,3 | 166,1     |
| 1979                                      | 932,6        | 51,5    | 442,1    | 110,9   | 131,4 | 196,7     |
| 1980                                      | 939,8        | 75,7 p  | 415,8    | 126,6   | 95,9  | 225,8     |
| Producción (miles de toneladas métricas)  |              |         |          |         |       |           |
| 1970                                      | 1.746,1      | 72,5    | 702,2    | 158,5   | 586,7 | 226,2     |
| 1971                                      | 1.817,2      | 85,3    | 851,9    | 135,9   | 591,1 | 153,0     |
| 1972                                      | 1.902,4      | 85,2    | 997,5    | 172,7   | 482,3 | 164,7     |
| 1973                                      | 2.218,6      | 77,8    | 1.151,1  | 204,3   | 483,5 | 301,9     |
| 1974                                      | 2.602,6      | 85,2    | 1.540,4  | 186,2   | 494,2 | 296,6     |
| 1975                                      | 2.961,7      | 126,6   | 1.614,0  | 321,4   | 536,8 | 362,9     |
| 1976                                      | 2.777,5      | 113,0   | 1.560,0  | 327,8   | 570,4 | 206,3     |
| 1977                                      | 2.845,8      | 121,3   | 1.307,0  | 327,6   | 594,0 | 495,9     |
| 1978                                      | 2.998,7      | 89,3    | 1.714,7  | 225,3   | 467,3 | 501,6     |
| 1979                                      | 3.501,0      | 76,1    | 1.932,4  | 318,5   | 560,4 | 613,6     |
| 1980                                      | 3,405,9      | 95,2 p  | 1.797,9  | 380,6   | 420,4 | 711,8     |

| VARIABLES   | Grupo Andino | Bolivia | Colombia | Ecuador | Perú  | Venezuela |
|---|--------------|---------|----------|---------|-------|-----------|
| Precios recibidos por el productor (Dólares por tonelada métrica) |              |         |          |         |       |           |
| 1970  | 108,2        | 83,3    | 100,8    | 82,5    | 127,0 | -         |
| 1971  | 193,6        | 83,3    | 96,9     | 64,5    | 125,3 | -         |
| 1972  | 96,8         | 67,7    | 86,2     | 50,4    | 133,1 | 118,2     |
| 1973  | 116,3        | 108,7   | 106,4    | 68,8    | 135,3 | 158,0     |
| 1974  | 146,7        | 146,8   | 141,7    | 83,2    | 162,2 | 186,7     |
| 1975  | 152,6        | 179,4   | 126,5    | 108,4   | 220,2 | 198,4     |
| 1976  | 133,2        | 162,5   | 118,4    | 114,4   | 159,7 | 186,5     |
| 1977  | 175,9        | 239,5   | 182,8    | 116,8   | 169,7 | 188,7     |
| 1978  | 179,1        | 163,5   | 180,9    | 208,2   | 154,0 | 186,4     |
| 1979  | 212,6        | 149,6   | 194,0    | 212,4   | 225,1 | 267,9     |
| 1980  | 228,5        | 222,2   | 222,4    | 225,2   | 258,6 | -         |

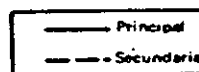
Características de  
los precios recibidos  
por el Productor:

| VARIABLES                         | Grupo Andino | Bolivia | Colombia | Ecuador | Perú       | Venezuela |
|-----------------------------------|--------------|---------|----------|---------|------------|-----------|
| Importación desde el mundo        |              |         |          |         |            |           |
| Peso bruto (toneladas métricas)   |              |         |          |         |            |           |
| 1975                              | 2.749,1      | 248,1   | 0        | 0,9     | 0          | 2.500,1   |
| 1976                              | 186,3        | 185,9   | 0        | 0       | 0,1        | 0,3       |
| 1977                              | 13.458,0     | 20,1    | 13.437,4 | 0       | 0          | 0,5       |
| 1978                              | 0,8          | 0,1     | 0        | 0,2     | 0          | 0,5       |
| 1979                              | 3.036,3      | 0       | 1.006,4  | 500,1   | 0 p        | 1.529,8   |
| 1980                              | 44.769,7     | 53,6 p  | 539,5    | 304,8   | 43.871,8 p | 0 p       |
| Valor CIF (miles de dólares)      |              |         |          |         |            |           |
| 1975                              | 1.238,3      | 145,0   | 0        | 1,2     | 0          | 1.092,1   |
| 1976                              | 94,2         | 91,8    | 0        | 0       | 0,2        | 2,2       |
| 1977                              | 3.806,0      | 13,2    | 3.788,6  | 0,2     | 0          | 4,0       |
| 1978                              | 8,6          | 0,4     | 0        | 0,3     | 0,4        | 7,5       |
| 1979                              | 1.182,5      | 0       | 182,8    | 227,2   | 0 p        | 772,5     |
| 1980                              | 25.489,1     | 36,7 p  | 95,3     | 132,0   | 25.225,1   | 0 p       |
| Importación desde el Grupo Andino |              |         |          |         |            |           |
| Peso bruto (toneladas métricas)   |              |         |          |         |            |           |
| 1975                              | 2.500,1      | 0       | 0        | 0       | 0          | 2.500,1   |
| 1976                              | 85,9         | 85,9    | 0        | 0       | 0          | 0         |
| 1977                              | 9.582,5      | 20,1    | 9.562,4  | 0       | 0          | 0         |
| 1978                              | 0,3          | 0,1     | 0        | 0,2     | 0          | 0         |
| 1979                              | 3.027,4      | 0       | 997,6    | 500,0   | 0 p        | 1.529,8   |
| 1980                              | 307,5        | 3,0 p   | 0        | 304,5   | 0 p        | 0 p       |
| Valor CIF (miles de dólares)      |              |         |          |         |            |           |
| 1975                              | 1.092,1      | 0       | 0        | 0       | 0          | 1.092,1   |
| 1976                              | 48,2         | 48,2    | 0        | 0       | 0          | 0         |
| 1977                              | 3.165,2      | 13,1    | 3.152,1  | 0       | 0          | 0         |
| 1978                              | 0,6          | 0,3     | 0        | 0,3     | 0          | 0         |
| 1979                              | 1.176,0      | 0       | 177,1    | 227,0   | 0 p        | 771,9     |
| 1980                              | 135,1        | 3,3 p   | 0        | 131,8   | 0 p        | 0 p       |

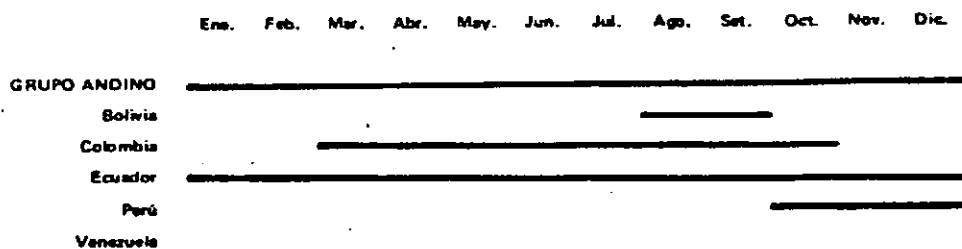
Elaboración: Unidad de Estadística - JUNAC

NARANJA :

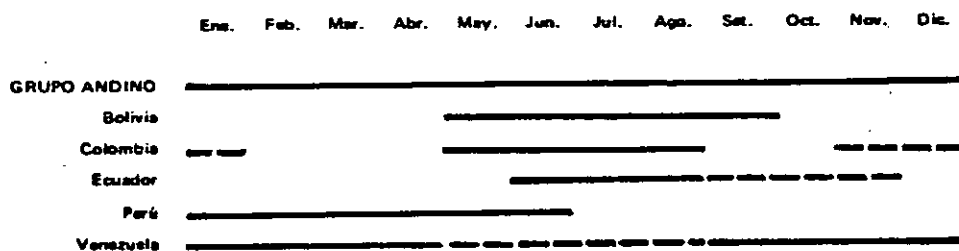
CALENDARIO DE SIEMBRA Y COSECHA, SUPERFICIE COSECHADA  
Y PRODUCCION SEGUN PAIS



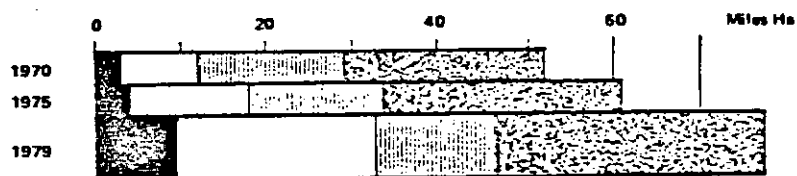
1. Calendario de Siembra



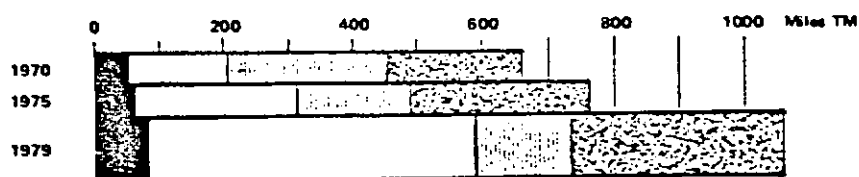
2. Calendario de Cosecha



3. Superficie Cosechada



4. Producción



## CUADRO N° 73

NARANJA: SUPERFICIE COSECHADA, PRODUCCION, PRECIOS RECIBIDOS POR EL PRODUCTOR, EXPORTACION E IMPORTACION, SEGUN PAIS; PRECIOS AL POR MAYOR Y AL CONSUMIDOR, SEGUN CIUDAD PRINCIPAL

| VARIABLES                                    | Grupo Andino | Bolivia | Colombia | Ecuador | Perú  | Venezuela |
|--|--------------|---------|----------|---------|-------|-----------|
| 1. Superficie cosechada (miles de hectáreas) |              |         |          |         |       |           |
| 1970   | 52,1         | 3,3     | -        | 9,1     | 16,7  | 23,0      |
| 1971   | 55,2         | 3,5     | -        | 10,4    | 17,5  | 23,9      |
| 1972   | 56,3         | 3,6     | -        | 11,0    | 16,9  | 24,8      |
| 1973   | 58,2         | 3,7     | -        | 11,9    | 17,0  | 25,6      |
| 1974   | 60,7         | 3,9     | -        | 12,6    | 17,3  | 26,9      |
| 1975   | 60,9         | 4,1     | -        | 13,7    | 15,6  | 27,5      |
| 1976   | 63,3         | 4,5     | -        | 16,6    | 15,3  | 26,9      |
| 1977   | 73,0         | 5,8     | -        | 23,4    | 14,2  | 29,6      |
| 1978   | 75,3         | 9,1     | -        | 22,9    | 14,0  | 29,3      |
| 1979   | 77,5         | 9,8     | -        | 23,1    | 13,9  | 30,7      |
| 1980   | -            | 10,4    | -        | 25,2    | -     | 33,7      |
| 2. Producción (miles de toneladas métricas)  |              |         |          |         |       |           |
| 1970   | 659,2        | 54,0    | -        | 152,9   | 243,4 | 208,9     |
| 1971   | 686,7        | 58,0    | -        | 172,9   | 236,4 | 219,4     |
| 1972   | 655,2        | 60,0    | -        | 153,1   | 212,9 | 229,2     |
| 1973   | 656,3        | 60,4    | -        | 143,7   | 208,8 | 243,4     |
| 1974   | 702,2        | 64,3    | -        | 174,5   | 212,2 | 251,2     |
| 1975   | 760,3        | 67,1    | -        | 250,0   | 177,5 | 265,7     |
| 1976   | 798,9        | 76,5    | -        | 300,0   | 172,1 | 250,3     |
| 1977   | 1.076,2      | 79,2    | -        | 519,8   | 157,2 | 320,0     |
| 1978   | 1.044,5      | 80,9    | -        | 498,3   | 151,7 | 313,6     |
| 1979   | 1.062,8      | 85,0    | -        | 503,7   | 144,3 | 329,8     |
| 1980   | -            | 85,7    | -        | 533,5   | -     | 433,2     |

| VARIABLES  | Grupo Andino | Bolivia | Colombia | Ecuador | Perú    | Venezuela |
|--|--------------|---------|----------|---------|---------|-----------|
| 3. Precios recibidos por el productor (Dólares por tonelada métrica) |              |         |          |         |         |           |
| 1970   | 55,7         | 80,0    | -        | 65,4    | 44,2    | -         |
| 1971   | 55,1         | 117,1   | -        | 44,1    | 47,3    | -         |
| 1972   | 60,1         | 117,7   | -        | 58,8    | 63,0    | 45,2      |
| 1973   | 81,8         | 108,7   | -        | 75,7    | 78,2    | -         |
| 1974   | 101,5        | 173,9   | -        | 85,9    | 92,5    | -         |
| 1975   | 79,7         | 69,6    | -        | 74,6    | 110,0   | 66,7      |
| 1976   | 81,0         | 87,0    | -        | 76,0    | 87,1    | -         |
| 1977   | 103,7        | 108,7   | -        | 79,4    | 121,8   | 133,0     |
| 1978   | 100,1        | 117,4   | -        | 74,9    | 105,4   | 153,0     |
| 1979   | 107,5        | 140,7   | -        | 76,8    | 110,9   | 144,2     |
| 1980   | -            | 278,5   | -        | 90,8    | -       | -         |
| Características de los precios recibidos por el productor:           |              |         |          |         |         |           |
| 4. Exportación hacia el mundo  |              |         |          |         |         |           |
| 4.1 Peso bruto (toneladas métricas)                                  |              |         |          |         |         |           |
| 1975   | 5.057,9      | 0       | 5,5      | 195,0   | 7,7     | 4.849,7   |
| 1976   | 6.034,0      | 7,6     | 42,5     | 468,0   | 98,0    | 5.417,9   |
| 1977   | 4.552,7      | 0       | 0,5      | 656,7   | 0       | 3.895,5   |
| 1978   | 4.138,6      | 0       | 0        | 0       | 94,5    | 4.044,1   |
| 1979   | 5.087,8      | 92,0    | 82,0     | 0       | 488,1 p | 4.425,7   |
| 1980   | 3.848,7      | 105,0 p | 0        | 30,5    | 792,0 p | 2.921,2 p |
| 4.2 Valor FOB (Miles de dólares)                                     |              |         |          |         |         |           |
| 1975   | 993,6        | 0       | 1,6      | 4,0     | 1,9     | 986,1     |
| 1976   | 1.355,1      | 10,4    | 1,2      | 9,4     | 13,3    | 1.320,8   |
| 1977   | 1.360,0      | 0       | 0,1      | 13,8    | 0       | 1.436,0   |
| 1978   | 1.714,0      | 0       | 0        | 0       | 26,4    | 1.687,6   |
| 1979   | 2.208,9      | 22,8    | 82,5     | 0       | 120,5 p | 1.983,1   |
| 1980   | 1.742,5      | 32,5 p  | 0        | 6,4     | 222,7 p | 1.480,9 p |

| VARIABLES                            | Grupo Andino | Bolivia | Colombia | Ecuador | Perú    | Venezuela |
|--------------------------------------|--------------|---------|----------|---------|---------|-----------|
| 5. Exportación hacia el Grupo Andino |              |         |          |         |         |           |
| 5.1 Peso bruto (toneladas métricas)  |              |         |          |         |         |           |
| 1975                                 | 195,0        | 0       | 0        | 195,0   | 0       | 0         |
| 1976                                 | 565,9        | 0       | 0        | 468,0   | 97,9    | 0         |
| 1977                                 | 640,0        | 0       | 0        | 640,0   | 0       | 0         |
| 1978                                 | 0            | 0       | 0        | 0       | 0       | 0         |
| 1979                                 | 83,0         | 0       | 82,0     | 0       | 1,0 p   | 0         |
| 1980                                 | 47,0         | 0 p     | 0        | 30,5    | 16,5 p  | 0 p       |
| 5.2 Valor FOB (miles de dólares)     |              |         |          |         |         |           |
| 1975                                 | 4,0          | 0       | 0        | 4,0     | 0       | 0         |
| 1976                                 | 22,5         | 0       | 0        | 9,4     | 13,1    | 0         |
| 1977                                 | 12,8         | 0       | 0        | 12,8    | 0       | 0         |
| 1978                                 | 0            | 0       | 0        | 0       | 0       | 0         |
| 1979                                 | 82,8         | 0       | 82,5     | 0       | 0,3 p   | 0         |
| 1980                                 | 12,4         | 0 p     | 0        | 6,4     | 6,0 p   | 0 p       |
| 6. Importación desde el mundo        |              |         |          |         |         |           |
| 6.1 Peso bruto (toneladas métricas)  |              |         |          |         |         |           |
| 1975                                 | 0            | 0       | 0        | 0       | 0       | 0         |
| 1976                                 | 0            | 0       | 0        | 0       | 0       | 0         |
| 1977                                 | 3.681,6      | 0       | 0        | 0       | 3.681,6 | 0         |
| 1978                                 | 7,0          | 0       | 0        | 0       | 7,0     | 0         |
| 1979                                 | 0,1          | 0,1     | 0        | 0       | 0 p     | 0         |
| 1980                                 | 42,1         | 0 p     | 37,8     | 0       | 0 p     | 4,3 p     |
| 6.2 Valor CIF (miles de dólares)     |              |         |          |         |         |           |
| 1975                                 | 0            | 0       | 0        | 0       | 0       | 0         |
| 1976                                 | 0            | 0       | 0        | 0       | 0       | 0         |
| 1977                                 | 180,4        | 0       | 0        | 0       | 180,4   | 0         |
| 1978                                 | 0,3          | 0       | 0        | 0       | 0,3     | 0         |
| 1979                                 | 0            | 0       | 0        | 0       | 0 p     | 0         |
| 1980                                 | 10,3         | 0 p     | 9,6      | 0       | 0 p     | 0,7 p     |

| VARIABLES                            | Grupo Andino | Bolivia | Colombia | Ecuador | Perú    | Venezuela |
|--------------------------------------|--------------|---------|----------|---------|---------|-----------|
| 7. Importación desde el Grupo Andino |              |         |          |         |         |           |
| 7.1 Peso bruto (toneladas métricas)  |              |         |          |         |         |           |
| 1975                                 | 0            | 0       | 0        | 0       | 0       | 0         |
| 1976                                 | 0            | 0       | 0        | 0       | 0       | 0         |
| 1977                                 | 3.681,6      | 0       | 0        | 0       | 3.681,6 | 0         |
| 1978                                 | 7,0          | 0       | 0        | 0       | 7,0     | 0         |
| 1979                                 | 0,1          | 0,1     | 0        | 0       | 0 p     | 0         |
| 1980                                 | 32,0         | 0 p     | 32,0     | 0       | 0 p     | 0 p       |
| 7.2 Valor CIF (miles de dólares)     |              |         |          |         |         |           |
| 1975                                 | 0            | 0       | 0        | 0       | 0       | 0         |
| 1976                                 | 0            | 0       | 0        | 0       | 0       | 0         |
| 1977                                 | 180,4        | 0       | 0        | 0       | 180,4   | 0         |
| 1978                                 | 0,3          | 0       | 0        | 0       | 0,3     | 0         |
| 1979                                 | 0            | 0       | 0        | 0       | 0 p     | 0         |
| 1980                                 | 6,9          | 0 p     | 6,9      | 0       | 0 p     | 0 p       |

|  | La Paz | Bogotá    | Quito | Lima     | Caracas |
|--|--------|-----------|-------|----------|---------|
| 8. Precios al por mayor (Dólares por tonelada métrica)     |        |           |       |          |         |
| 1970   | 143,9  | 89,9      | -     | 78,8     | 105,8   |
| 1971   | 176,5  | 108,4     | 39,1  | 77,0     | 105,8   |
| 1972   | 178,7  | 102,4     | 46,2  | 77,5     | 108,2   |
| 1973   | 143,1  | 109,2     | 97,1  | 98,2     | 132,7   |
| 1974   | 225,0  | 99,4      | 84,0  | 135,1    | 133,3   |
| 1975   | 189,0  | 130,6     | 83,4  | 166,7    | 177,8   |
| 1976   | 204,4  | 160,6     | 108,0 | 192,4    | 221,9   |
| 1977   | 234,0  | 129,2     | 154,0 | 184,6    | 266,3   |
| 1978   | 324,0  | 170,6     | 134,0 | 133,1    | 210,8   |
| 1979   | 304,5  | 293,8     | 140,0 | 156,3    | 169,6   |
| 1980   | 360,5  | 348,4     | 160,0 | 205,1    | -       |
| Características de los precios al por mayor:               |        |           |       |          |         |
|  |        | Ombligona |       | Con pepa | Criolla |
| 9. Precios al consumidor (Centavos de dólar por kilogramo) |        |           |       |          |         |
| 1970   | 18,9   | 9,8       | -     | 18,7     | 17,3    |
| 1971   | 25,0   | 10,6      | -     | 21,3     | 14,7    |
| 1972   | 27,1   | 11,5      | -     | 24,8     | 14,1    |
| 1973   | 18,0   | 12,4      | -     | 24,8     | 20,9    |
| 1974   | 36,0   | 14,2      | 10,8  | 27,5     | 20,5    |
| 1975   | 27,0   | 14,7      | 12,1  | 34,0     | 25,9    |
| 1976   | 29,3   | 17,2      | 15,8  | 31,8     | 32,2    |
| 1977   | 24,3   | 19,8      | 25,7  | 20,6     | 40,8    |
| 1978   | 45,9   | 24,9      | 16,8  | 21,3     | 45,2    |
| 1979   | 46,8   | 27,8      | 16,8  | 26,2     | 49,6    |
| 1980   | 65,0   | 36,4      | 21,2  | 35,5     | -       |

Características de los precios al Consumidor:

Harton de primera

Con pepa

Criolla

Lo único que surge más claramente son posibilidades de una política de integración latinoamericana en función del arroz u otro tipo de producto; pero ello tendrá relación más con una política de integración dirigida que con las condiciones naturales de producción y de demanda. Para que sea factible una exportación de productos correntinos hacia estos mercados, deberá realizarse primeramente una acción política entre los países, para generar las condiciones de este tipo de exportaciones en el marco de un sistema de integración latinoamericana.

Con respecto al rubro carnes, debe aclararse en principio que el mismo no permite la generación de una política a nivel puramente regional. El producto significa para la Argentina la suma de u\$s 800 millones, y ha llegado a ser históricamente el 50% del ingreso de divisas del país. Actualmente, debido a la gran crisis mundial que ha provocado la sustitución de importaciones de carne en la Comunidad Económica Europea, Argentina ha perdido su antigua relevancia en el mercado internacional, sin perjuicio de lo cual el rubro representa uno de los sectores más poderosos dentro de la economía nacional.

La política de exportación de carnes reviste, entonces, carácter nacional; no es previsible a mediano plazo -10 a 15 años- un cambio en sus modalidades, lo que impide una generalización de políticas a nivel provincial. En otros términos, la acción desde el ámbito regional o provincial debe reducirse a la adecuación a las estrategias de la nación, con el objeto de obtener mejores condiciones y ventajas.

De todos modos, cabe observar que Brasil constituye un neto importador de carnes -introduce entre 100 y 250.000 t anuales-; Paraguay, en cambio, no requiere de este producto, al igual que Bolivia, Colombia y Ecuador. Perú, por su parte, importa entre 3.000 y 10.000 t anuales. De todos los países del Pacto Andino, este último, junto con Brasil, deben tenerse en cuenta con relación a sus importaciones de carne para el mercado regional.

El Brasil, en virtud de un convenio bilateral, se provee habitualmente del Uruguay, viéndose Argentina, de alguna manera, desfavorecida en su posición como oferente; por el otro lado, a Perú actualmente Argentina le provee carne, proviniendo esta exportación de la región norte de nuestro

país, realizándose desde aquí por vía aérea y camión desde Corrientes, norte de Santa Fe y parte del Chaco hasta el aeropuerto de la ciudad de Salta o de Tucumán, a partir de donde se embarca por este medio. Esta vía comercial podría ser agilizada -y ésta sí sería una parte de la política de carnes en la que el gobierno correntino puede tener ingerencia- a través de convenios de integración de las provincias del norte argentino con la salida al Pacífico por el puerto de Antofagasta, lo que reduciría considerablemente los costos de transporte y aumentaría, por ende, el precio recibido por el productor; dado que el precio de este producto comienza por un precio de competencia CIF en el mercado de destino, y luego, por desagregación de los costos de seguros y de fletes, se llega al precio recibido por el productor. Toda reducción de precios en el sistema de traslado del producto favorece directamente al productor con un mayor margen de ganancia, lo que a su vez supone mayores posibilidades de colocación y ampliación de este mercado.

En síntesis, este tipo de políticas para las carnes tiene relación con dos políticas de orden nacional: una de la nación en cuanto al sector carnes o sector frigorífico y su política de exportación con relación al costo de la carne y el valor de la divisa; y otra, por vía de las comunicaciones y de la infraestructura de transporte, referida al acuerdo que logre realizar la Argentina a través de las provincias del Norte para aprovechar la salida vía Pacífico que ofrece el puerto de Antofagasta, combinando con la vía marítima para la llegada al puerto de El Callao y así abastecer a la zona andina.

Muchos de los envíos aéreos que se realizan -según las informaciones recogidas- se están destinando a la zona peruana de la cuenca del Amazonas, detrás de la cordillera de los Andes, por la ventaja de tener los embarques ya realizados por vía aérea, y las dificultades de comunicación entre la zona oriental y la occidental del mencionado país, que de ese modo resultan paliadas.

## FACTORES FACILITADORES Y RETARDADORES PARA EL COMERCIO

Todo acto de comercio implica una interacción de factores que facilitan o dificultan este tipo de transacciones. Aparte de la situación de oferta establecida en un país determinado, con características potenciales de exportación o de demanda, propia de un país con carencias o potencialmente importador, existe una serie de variables que afectan a la relación comercial entre dos países que presenten tales modalidades. Dichas variables se caracterizan por tres aspectos básicos: a) infraestructural, referido al traslado de los productos; b) estructural, en relación a la comunicación entre los agentes económicos responsables del traslado de los productos o de su comercialización; y c) organizativa, en cuanto a la jurisprudencia general o a los aspectos de política global que permiten o impiden la realización de actos comerciales.

Para las relaciones planteadas en las dos grandes regiones que se han establecido -Pacto Andino por un lado y Brasil y Paraguay por el otro- se cuenta con la ventaja conceptual de que ambas están enmarcadas en la ALADI, que provee una configuración regional, permitiendo de alguna manera facilitar las relaciones de intercambio comercial.

Por otra parte, las estructuras comerciales nacionales tienen un buen contacto con las mismas, como consecuencia de la tradición cultural que las liga, favoreciendo las relaciones entre los miembros.

Sin embargo, a estos factores facilitadores se contraponen ciertos hábitos de comercio, en virtud de los cuales cada uno de los países -incluso el nuestro- tiene mayores contactos comerciales con los países centrales dentro del desarrollo comercial mundial, lo que determina que los canales comerciales se hallen estructurados en función de esa modalidad tradicional de comercio.

En este marco general, Corrientes posee una localización privilegiada para entablar relaciones comerciales con Brasil y Paraguay, ya que limita con ambos paísi

ses; con respecto al primero, linda con su zona sur, que para el año 2000 -se<sub>g</sub>ún las estimaciones demográficas correspondientes- llegará a aproximadamente 50 millones de habitantes, lo cual la convertiría en un polo de atracción de co<sub>m</sub>ercio como expectativa de mercado potencial; y en cuanto al Paraguay, limita también con su zona sur, que es la más desarrollada del país vecino, permitien<sub>d</sub>o entrever entonces algunas posibilidades de penetración comercial.

No obstante, esta posición limítrofe con ambos países presenta sus desventa<sub>j</sub>as, puesto que, al ser zonas de características semejantes, las producciones se tornan competitivas. Tendría que considerarse que la estrategia de la provincia de Corrientes en función del mercado brasileño y el paraguayo debe orien<sub>t</sub>arse más en una búsqueda de complementación con relación a otros mercados, que hacia una competencia de la oferta correntina con los primeros.

La infraestructura de comunicaciones y transporte entre Corrientes, Paraguay y Brasil no merece ningún tipo de observaciones, ya que es fluida y tiene buenas condiciones, configurando el entorno nacional argentino con respecto a los referidos países; Corrientes, en particular, se sitúa a mitad de camino de estas vías de comunicación.

En cuanto a los países del área del Pacto Andino, la provincia de Corrientes -como toda la región del Norte argentino- presenta una descolocación infraestructural frente a sus mercados, excepto en el caso de Bolivia, con la cual tie<sub>n</sub>e una buena comunicación carretera (Ruta N° 16) hasta Joaquín V. González y de allí empalmando con la combinación de las Rutas Nos. 9 y 34, que desemboca en poblaciones limítrofes como La Quiaca y Pocitos. Con el resto de los países del Grupo Andino, Corrientes presenta la misma problemática que las provincias del Norte de nuestro país: Salta, Jujuy, Catamarca, Tucumán, Chaco, Formosa y Misiones. Las posibilidades de desarrollo de una vía de salida ferroviaria y caminera a través de la cordillera de Los Andes hacia los puertos del Pacífico, eliminarían las actuales dificultades en la comunicación de estas regiones con nuestro país.

Dentro de este esquema, el transporte sería ferroviario, cargando en Reconquista a través del Ferrocarril General Belgrano, y llegando sin cambios de va<sub>g</sub>ones ni de otro tipo del puerto de Antofagasta, en donde existen facilidades

de embarque, que ya fueron descriptas en el estudio de vinculación comercial del Norte argentino con los países del área del Pacífico, del cual la presente investigación es complementaria. La comunicación naval, entonces, comenzaría a partir del citado puerto Chileno, ligando por esta combinación de medios de comunicación las zonas del Grupo Andino con las provincias del Norte argentino.

Los ahorros en materia de fletes que se derivarían de este tipo de comunicación -estimados en el mencionado estudio- son por demás significativos. Por otro lado, la provincia de Corrientes tendría la posibilidad de acceder a una posición más firme en un área de influencia muy importante, como es la del Pacífico.

Corrientes se halla situada a 800 km del puerto de Buenos Aires. En el sistema naval tradicional, para acceder al área del Pacífico se da la vuelta por el cabo de Hornos; ELMA cumple una vez por mes este trayecto, no existiendo -obviamente- una fluidez en la comunicación por esta vía. No hay una gran habitualidad de barcos, ni condiciones de capacidad frigorífica suficientes. El costo del flete marítimo es similar al del Atlántico Norte, por lo que las posibilidades de acceso a los países del Pacífico se ven enormemente entorpecidas.

Por consiguiente, desde el punto de vista naval Corrientes no tiene una ventaja comparativa por localización; desde el punto de vista terrestre, de llegarse a la complementación de transporte con Chile y Perú, podría alcanzarse un muy buen nivel de comunicaciones, teniendo en cuenta que la ciudad de Corrientes, por vía ferroviaria o caminera está aproximadamente a unos 1.400/1.500 km del puerto de Antofagasta, muy cercano ya con la frontera del Perú.

Para el comercio más factible con este último país, el de las carnes, se presenta el problema de escasez de vagones frigoríficos en la Argentina y por su parte, de falta de adecuada infraestructura frigorífica en el mismo puerto de Antofagasta, lo cual, sin embargo, no sería difícil de resolver, porque los costos no son tan altos en proporción a los beneficios comerciales que se obtendrían a partir de la implementación de esta vía de comunicación.

Desde el punto de vista político, es importante la integración de la provincia de Corrientes en lo que se denomina el sistema de salidas para la región Norte del país, en un eje que se podría definir -en función de puertos de ultra

mar más eficientes al efecto que el de Buenos Aires, siempre teniendo en cuenta los objetivos nacionales-, como un eje carretero-ferroviario que fuera desde el Pacífico hasta el Atlántico, entre Antofagasta y el puerto de Paranaguá.

En fin, la estructuración de un eje como el que se propone daría por terminado el aislamiento que sufre la provincia de Corrientes con respecto a los mencionados mercados.

Dentro de las alternativas de vías de salida comercial al Atlántico o al Pacífico, es más conveniente la ejecución de una política que opte por la segunda, porque la primera no compensa los valores invertidos. Varios estudios realizados en la Cuenca del Plata en el año 1974, demuestran lo que se asevera en el presente informe, en especial el proyecto sobre el río Aquidabán, donde se revela que ciertas ventajas, como el acortamiento de la vía marítima, no son sustanciales debido a que la diferencia de costos marítimos no es tan grande y se presentan considerables problemas en cuanto a la disponibilidad de bodegas de embarque, la precisión de llegada a horario del barco, la descarga de la mercadería a la espera del barco y el mantenimiento de la mercadería, por ejemplo, en cámaras frigoríficas.

En efecto, en el puerto de Buenos Aires, se sabe el día que sale el barco, porque es puerto terminal, pudiendo hacerse lo que se denomina despacho directo de zona de producción a barco en puerto; en cambio, en puertos como el de Santos, Paranaguá o de la zona de Porto Alegre, Brasil, la problemática es que, viniendo el barco en una ruta determinada, su llegada es incierta por las demoras en su trayecto, por lo que la mayoría de los embarques que se realizan son indirectos. Esto implica, a su vez, que la mercadería debe salir con antelación desde la zona de producción, llegar al puerto y si el barco está, hacer el despacho directo; pero si ocurre lo contrario, la mercadería debe ser descargada en depósitos o galpones de aduana. Una vez que llega llega el barco, debe volverse a cargar la mercadería en camión, llevarla al lugar del barco, para finalmente proceder a su embarque. Este proceso incrementa considerablemente los costos, los que generalmente, para productos de gran volumen y poco valor por unidad de volumen, son mayores que el ahorro de flete entre los distintos puertos y el de Buenos Aires, cuando la dirección de la mercadería es a mercados internacionales de ultramar.

## GRAVAMENES. REINTEGROS. SISTEMAS DE PREFERENCIAS

De la misma manera que se acrecentaron las barreras proteccionistas en el comercio mundial de productos agropecuarios, la Argentina ha tenido una política pendular en lo que hace al comercio exterior.

Una variable clave en la política de comercio exterior ha sido el tipo de cambio, cuyo nivel ha sido fijado generalmente en el marco de pujas sectoriales por la distribución del ingreso, razón por la cual también ha sido utilizado como instrumento de política antinflacionaria, más que como instrumento de promoción de las exportaciones.

Desde el punto de vista de la inserción en un modelo de economía abierta, las economías regionales pueden asimilarse en el tratamiento cambiario y arancelario que merecería un sector industrial naciente. En tal sentido, muchas de las economías regionales nacieron bajo la protección arancelaria y altos precios, garantidos a los efectos de abastecer el mercado interno.

En muchos casos los resultados fueron el exceso de la oferta sobre la demanda interna, pero los excedentes eran difíciles de colocar en el exterior, por su falta de competitividad en virtud de los altos costos internos.

Los elevados costos de las economías regionales, en muchos casos resultan de ineficiencias de la economía en su conjunto, en particular por la carencia de infraestructura de transporte, comunicaciones y capacidad de almacenamiento. Dentro de tal estructura productiva, altamente desequilibrada con relación a la pampa húmeda, las economías regionales para exportar necesitan un tipo de cambio efectivo mayor, que refleje los mayores costos.

Sin embargo, este factor rara vez ha sido tenido en cuenta, en particular en períodos en que rigió un tipo de cambio único, política ésta que sin duda no es la más conveniente para un país de sectores económicos desequilibrados como lo es la Argentina.

El análisis del tratamiento cambiario de los productos exportables de Corrientes muestra parcialmente la realidad del fenómeno, ya que existieron períodos en los que no se aplicaron derechos a la exportación, pero la sobrevaluación del peso llegó a ser de tal magnitud que tardíamente se requirieron violentas correcciones cambiarias para atacar el atraso del tipo de cambio con relación a la evolución de los costos internos.

Sin duda, una política que aliente una presencia continua de las exportaciones argentinas en los mercados internacionales debería efectuar ajustes periódicos, para evitar atrasos cambiarios que cuando deben ser corregidos en forma violenta necesariamente provocan una disminución de los ingresos reales de los sectores laborales, ya que gran parte de los bienes alimentos son productos de exportación.

Con respecto a la problemática superestructural, es decir, las políticas que afectan al comercio -gravámenes, reintegros, sistemas de preferencias y trabas no arancelarias-, se adjunta al presente informe un anexo conteniendo las restricciones no arancelarias del Brasil en relación al programa de importación que dicho país tiene. Estas restricciones no figuran normalmente en las tablas de gravámenes o aranceles, y consisten en herramientas instrumentadas por el sistema administrativo para prohibir, demorar o dificultar una importación, cuando se desea proteger una determinada producción interna. Este sistema administrativo funciona, a su vez, ágilmente cuando se pretende favorecer la introducción de ciertos productos.

En los últimos años Brasil ha avanzado, en el marco de la ALADI, hacia un disimulado modelo de protección de importaciones y consiguiente sustitución de las mismas, a tal punto que actualmente ha sustituido las importaciones de cebolla desde la Argentina, a pesar de no contar con condiciones ecológicas aptas para su producción. Se halla en un evidente y franco proceso de sustitución de importaciones de manzanas, estableciendo plantaciones de esa fruta por medio de créditos especiales de forestación otorgados por el Gobierno, en la zona de Curitiba, Paraná.

El sistema de programas de importación del Brasil ha ido generando trabas al flujo natural del comercio. Por ejemplo, las "guías de importación" operan co-

mo elementos restrictivos del comercio, dado que se requiere la autorización previa; ésta, a su vez, es entregada al importador tradicional, que se la encarga a su exportador habitual. Ello implica más bien un retroceso en el comercio, antes que un factor de desarrollo. La entrada de un nuevo sistema comercial necesita de un comercio exterior en expansión, y no estancado, porque en un comercio que presente estas últimas características, tienden a consolidarse las figuras o agentes económicos que han estado operando tradicionalmente.

Otras restricciones no arancelarias tienen relación con las condiciones en que los productos deben ser enviados; por ejemplo, con respecto al tipo de comprador: no se le permite vender miel a cualquier agente económico en el Brasil, sino solamente a fábricas que utilizan la miel como insumo, o a fraccionadoras; lo mismo ocurre con el aceite de oliva, las pasas de uva, el pescado y en general con todos los productos objeto de este estudio. Si bien éstos no son estrictamente los que se estudian en el presente informe, tienen características semejantes y en consecuencia, son susceptibles de ser incluidos en el género comercial bajo estudio. Cabe aclarar que los productos seleccionados en este informe no son objeto de comercialización entre Argentina y Brasil.

Otro factor restrictivo está constituido por las cláusulas de salvaguardia, que significan un derecho del Estado a autorizar la importación; el producto puede estar ya negociado a nivel particular, pero queda en última instancia en manos del Estado la decisión de su introducción. En el caso de la cebolla, en los papeles figura la autorización para su importación, pero ésta está sujeta a cláusula de salvaguardia. Cuando la producción brasileña es suficiente, el Estado hace uso de este instrumento administrativo por encima de las negociaciones entabladas. Para tener una idea más precisa de ello, cabe anotar que esta cláusula ha sido utilizada, con respecto a la cebolla, a lo largo de los últimos seis años; en cambio, la relativa al ajo fresco sólo se utilizó en dos de los últimos diez años.

Aparte de estas restricciones no arancelarias, que de por sí reflejan una tendencia al congelamiento de las relaciones comerciales de este país, se cuen

CUADRO N° 74 : Situación arancelaria de los países de ALADI.(por ciento)

| País             | Bolivia | Colombia | Ecuador           | Perú | Venezuela         | Brasil             | México     | Chile | Paraguay | Uruguay |
|------------------|---------|----------|-------------------|------|-------------------|--------------------|------------|-------|----------|---------|
| Producto         | (2)     |          |                   |      |                   |                    |            |       |          |         |
|                  | (1)     | (1)      | (1)               | (1)  | (1)               | (1)                | (1)        | (1)   | (1)      | (1)     |
| Naranjas         | 28      | 25       | Import. prohibida | 31   | 30                | Import. suspendida | 25         | 20    | 18.5     | 55      |
| Mandarinas       | 28      | 25       | "                 | 31   | 30                | "                  | 25         | 20    | 18.5     | 55      |
| Limones          | 28      | 25       | "                 | 31   | 30                | "                  | 25         | 20    | 18.5     | 55      |
| Pomelos          | 28      | 25       | "                 | 31   | 30                | "                  | 25         | 20    | 18.5     | 55      |
| Batatas          | 28      | 15       | "                 | 31   | 15                | "                  | Exenta     | 20    | 39       | 55      |
| Tomates          | 28      | 15*      | "                 | 31   | 50                | 37                 | Exenta     | 20    | 39       | 55      |
| Papas            | 28      | 15       | "                 | 31   | 40(3)             | "                  | Exenta     | 20    | 44       | 20      |
| Arroz s/cáscara  | 18      | 25       | "                 | 40   | 30                | 17                 | 15         | 20    | 54       | 20      |
| Arroz Pulido     | 18      | 25       | "                 | 40   | 30                | 45                 | (4) 15 (5) | 20    | 59       | 20      |
| Arroz blanqueado | 18      | 25       | "                 | 40   | 30                | 17                 | 15         | 20    | 59       | 20      |
| Flores frescas   | 38      | 15       | "                 | 61   | Import. prohibida | 5                  | 20         | 10    | 0        | 55      |

Notas:

- (1): Recargo 5% fondo desarrollo café  
 Recargo 1,5% fondo promoción exportaciones  
 (2): Recargo 10% CIF  
 (3): Reserva importación al Gobierno Nacional  
 (4): En todos los casos la importación requiere la autorización previa de la Secretaría de Agricultura.  
 (5): En los casos en que la compra la efectúa el estado, está exenta de derechos arancelarios.  
 (6): Recargo cambiario del 10 %.

Observaciones:

- \* : Negociado con Argentina, 25 % de preferencia para un cupo de 20.000 U\$S de libre importación para los desecados, deshidratados en polvo.

FUENTE: Junta del Acuerdo de Cartagena: Estadística Agropecuaria Andina, 1980. Lima, 1982.

CUADRO N° 75 : BRASIL. Importaciones de arroz con y sin cáscara. (en miles de U\$S y Tn).

| País           | 1 9 7 6 |      | 1 9 8 0 |      | Porcentaje de abastecimiento |       |       |       |       |
|----------------|---------|------|---------|------|------------------------------|-------|-------|-------|-------|
|                | Tn      | U\$S | Tn      | U\$S | 1976                         | 1977  | 1978  | 1979  | 1980  |
| Estados Unidos | 10      | 10   | 60      | 40   | 1.0                          | 16.0  | 100.0 | 2.0   | 5.0   |
| Uruguay        | 2.660   | 880  | 750     | 390  | 99.0                         | 84.0  | -     | 3.0   | 48.0  |
| Argentina      | -       | -    | 1000000 | 370  | -                            | -     | -     | 53.0  | 47.0  |
| TOTAL          | 2.670   | 890  | 1810000 | 800  | 100.0                        | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |

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

CUADRO N° 76 : PARAGUAY. Importaciones y exportaciones  
de los productos seleccionados (en miles  
de U\$S y Tn).

| Producto      | I m p o r t a c i o n e s |                 |               | E x p o r t a c i o n e s |               |                 |
|---------------|---------------------------|-----------------|---------------|---------------------------|---------------|-----------------|
|               | 1 9 7 8<br>Tn             | 1 9 7 8<br>U\$S | 1 9 7 9<br>Tn | 1 9 7 9<br>U\$S           | 1 9 8 0<br>Tn | 1 9 8 0<br>U\$S |
| Tomates       | -                         | -               | -             | -                         | 1.929         | 750             |
| Naranjas,etc. | -                         | -               | -             | -                         | 58            | 15              |
| Limones       | -                         | -               | -             | -                         | -             | -               |
| Arroz         | 732                       | 424             | -             | -                         | 527           | 116             |
| Pimiento      | 5                         | 24              | -             | -                         | -             | -               |
|               |                           |                 |               |                           | 2.871         | 1.137           |
|               |                           |                 |               |                           | 2.900         | 1.200           |

FUENTE: FAO. Anuario de Comercio.

CUADRO N° 77

ARROZ (NADE: 10.06.01.01)

TIPO DE CAMBIO EFECTIVO

| AÑO       | TIPO DE CAMBIO | DERECHO<br>% | REEMBOLSO | OTROS GRAVAMENES |          |          | COEFICIENTE<br>% | TIPO DE CAMBIO<br>EFECTIVO |
|-----------|----------------|--------------|-----------|------------------|----------|----------|------------------|----------------------------|
|           |                |              |           | INTA<br>%        | ING<br>% | SOP<br>% |                  |                            |
| 1960      |                |              |           |                  |          |          |                  |                            |
| Enero     | 0,8307         | -            | -         | 1,5              | -        | -        | 1,5              | 0,8182                     |
| Febrero   | 0,8292         | -            | -         | "                | -        | -        | "                | 0,8168                     |
| Marzo     | 0,8293         | -            | -         | "                | -        | -        | "                | 0,8169                     |
| Abril     | 0,8338         | -            | -         | "                | -        | -        | "                | 0,8213                     |
| Mayo      | 0,8308         | -            | -         | "                | -        | -        | "                | 0,8183                     |
| Junio     | 0,8292         | -            | -         | "                | -        | -        | "                | 0,8168                     |
| Julio     | 0,8280         | -            | -         | "                | -        | -        | "                | 0,8156                     |
| Agosto    | 0,8279         | -            | -         | "                | -        | -        | "                | 0,8155                     |
| Setiembre | 0,8376         | -            | -         | "                | -        | -        | "                | 0,8250                     |
| Octubre   | 0,8285         | -            | -         | "                | -        | -        | "                | 0,8161                     |
| Noviembre | 0,8292         | -            | -         | "                | -        | -        | "                | 0,8168                     |
| Diciembre | 0,8285         | -            | -         | "                | -        | -        | "                | 0,8161                     |

CUADRO N° 78

ARROZ (NADE: 10.06.01.01)  
TIPO DE CAMBIO EFECTIVO

| AÑO<br>1961 | TIPO DE CAMBIO | DERECHO<br>% | REEMBOLSO | OTROS GRAVAMENES |          |          | COEFICIENTE<br>% | TIPO DE CAMBIO<br>EFECTIVO |
|-------------|----------------|--------------|-----------|------------------|----------|----------|------------------|----------------------------|
|             |                |              |           | INTA<br>%        | ING<br>% | SOP<br>% |                  |                            |
| Enero       | 0,8272         | -            | -         | 1,5              | -        | -        | 1,5              | 0,8148                     |
| Febrero     | 0,8270         | -            | -         | "                | -        | -        | "                | 0,8146                     |
| Marzo       | 0,8275         | -            | -         | "                | -        | -        | "                | 0,8151                     |
| Abril       | 0,8285         | -            | -         | "                | -        | -        | "                | 0,8161                     |
| Mayo        | 0,8292         | -            | -         | "                | -        | -        | "                | 0,8168                     |
| Junio       | 0,8273         | -            | -         | "                | -        | -        | "                | 0,8149                     |
| Julio       | 0,8265         | -            | -         | "                | -        | -        | "                | 0,8141                     |
| Agosto      | 0,8273         | -            | -         | "                | -        | -        | "                | 0,8149                     |
| Setiembre   | 0,8297         | -            | -         | "                | -        | -        | "                | 0,8173                     |
| Octubre     | 0,8303         | -            | -         | "                | -        | -        | "                | 0,8178                     |
| Noviembre   | 0,8303         | -            | -         | "                | -        | -        | "                | 0,8178                     |
| Diciembre   | 0,8284         | -            | -         | "                | -        | -        | "                | 0,8160                     |

CUADRO N° 79

ARROZ (NADE: 10.06.01.01)

TIPO DE CAMBIO EFECTIVO

| AÑO       | TIPO DE CAMBIO | DERECHO<br>% | REEMBOLSO | OTROS GRAVAMENES |          |          | COEFICIENTE<br>% | TIPO DE CAMBIO<br>EFECTIVO |
|-----------|----------------|--------------|-----------|------------------|----------|----------|------------------|----------------------------|
|           |                |              |           | INTA<br>%        | ING<br>% | SOP<br>% |                  |                            |
| 1962      |                |              |           |                  |          |          |                  |                            |
| Enero     | 0,8304         | -            | -         | 1,5              | -        | -        | 1,5              | 0,8179                     |
| Febrero   | 0,8303         | -            | -         | "                | -        | -        | "                | 0,8178                     |
| Marzo     | 0,8276         | -            | -         | "                | -        | -        | "                | 0,8152                     |
| Abril     | 0,9537         | -            | -         | "                | -        | -        | "                | 0,9394                     |
| Mayo      | 1,0544         | -            | -         | "                | -        | -        | "                | 1,0386                     |
| Junio     | 1,1755         | -            | -         | "                | -        | -        | "                | 1,1579                     |
| Julio     | 1,2214         | -            | -         | "                | -        | -        | "                | 1,2031                     |
| Agosto    | 1,2359         | -            | -         | "                | -        | -        | "                | 1,2174                     |
| Setiembre | 1,2743         | -            | -         | "                | -        | -        | "                | 1,2552                     |
| Octubre   | 1,3574         | -            | -         | "                | -        | -        | "                | 1,3370                     |
| Noviembre | 1,4693         | -            | -         | "                | -        | -        | "                | 1,4473                     |
| Diciembre | 1,4164         | -            | -         | "                | -        | -        | "                | 1,3952                     |

CUADRO N° 80

ARROZ (MADE: 10.06.01.01)

TIPO DE CAMBIO EFECTIVO

| AÑO       | TIPO DE CAMBIO | DERECHO<br>% | REEMBOLSO | OTROS GRAVAMENES |          |          | COEFICIENTE<br>% | TIPO DE CAMBIO<br>EFECTIVO |
|-----------|----------------|--------------|-----------|------------------|----------|----------|------------------|----------------------------|
|           |                |              |           | INTA<br>%        | ING<br>% | SOP<br>% |                  |                            |
| 1963      |                |              |           |                  |          |          |                  |                            |
| Enero     | 1,3400         | -            | -         | 1,5              | -        | -        | 1,5              | 1,3199                     |
| Febrero   | 1,3458         | -            | -         | "                | -        | -        | "                | 1,3256                     |
| Marzo     | 1,3611         | -            | -         | "                | -        | -        | "                | 1,3407                     |
| Abril     | 1,3746         | -            | -         | "                | -        | -        | "                | 1,3540                     |
| Mayo      | 1,3781         | -            | -         | "                | -        | -        | "                | 1,3574                     |
| Junio     | 1,3735         | -            | -         | "                | -        | -        | "                | 1,3529                     |
| Julio     | 1,3702         | -            | -         | "                | -        | -        | "                | 1,3496                     |
| Agosto    | 1,3464         | -            | -         | "                | -        | -        | "                | 1,3262                     |
| Setiembre | 1,4264         | -            | -         | 1,5              | -        | 1,5      | 3,0              | 1,3836                     |
| Octubre   | 1,4795         | -            | -         | "                | -        | "        | "                | 1,4351                     |
| Noviembre | 1,4373         | -            | -         | "                | -        | "        | "                | 1,3942                     |
| Diciembre | 1,3565         | -            | -         | "                | -        | "        | "                | 1,3158                     |

CUADRO N° 81

ARROZ (NADE: 10.06.01.01)

TIPO DE CAMBIO EFECTIVO

| AÑO       | TIPO DE CAMBIO | DERECHO<br>% | REEMBOLSO | OTROS GRAVAMENES |          |          | COEFICIENTE<br>% | TIPO DE CAMBIO<br>EFECTIVO |
|-----------|----------------|--------------|-----------|------------------|----------|----------|------------------|----------------------------|
|           |                |              |           | INTA<br>%        | ING<br>% | SOP<br>% |                  |                            |
| 1964      |                |              |           |                  |          |          |                  |                            |
| Enero     | 1,3338         | -            | -         | 1,5              | 1        | 1,5      | 4,0              | 1,2804                     |
| Febrero   | 1,3207         | -            | -         | "                | "        | "        | "                | 1,2679                     |
| Marzo     | 1,3475         | -            | -         | "                | "        | "        | "                | 1,2936                     |
| Abril     | 1,3774         | -            | -         | "                | "        | "        | "                | 1,3223                     |
| Mayo      | 1,3700         | -            | -         | "                | "        | "        | "                | 1,3152                     |
| Junio     | 1,3785         | -            | -         | "                | "        | "        | "                | 1,3234                     |
| Julio     | 1,3765         | -            | -         | "                | "        | "        | "                | 1,3214                     |
| Agosto    | 1,4184         | -            | -         | "                | "        | "        | "                | 1,3617                     |
| Setiembre | 1,4356         | -            | -         | "                | "        | "        | "                | 1,3782                     |
| Octubre   | 1,4360         | -            | -         | "                | "        | "        | "                | 1,3786                     |
| Noviembre | 1,4902         | -            | -         | "                | "        | "        | "                | 1,4306                     |
| Diciembre | 1,5037         | -            | -         | "                | "        | "        | "                | 1,4436                     |

CUADRO N° 82

ARROZ (NADE: 10.06.01.01)  
TIPO DE CAMBIO EFECTIVO

| AÑO<br>1965 | TIPO DE CAMBIO | DERECHO<br>% | REEMBOLSO | OTROS GRAVAMENES |          |          | COEFICIENTE<br>% | TIPO DE CAMBIO<br>EFECTIVO |
|-------------|----------------|--------------|-----------|------------------|----------|----------|------------------|----------------------------|
|             |                |              |           | INTA<br>%        | ING<br>% | SOP<br>% |                  |                            |
| Enero       | 1,5073         | -            | -         | 1,5              | 1        | 1,5      | 4                | 1,4470                     |
| Febrero     | 1,5118         | -            | -         | "                | "        | "        | "                | 1,4513                     |
| Marzo       | 1,5063         | -            | -         | "                | "        | "        | "                | 1,4460                     |
| Abril       | 1,6067         | -            | -         | "                | "        | "        | "                | 1,5424                     |
| Mayo        | 1,7155         | -            | -         | "                | "        | "        | "                | 1,6469                     |
| Junio       | 1,7197         | -            | -         | "                | "        | "        | "                | 1,6509                     |
| Julio       | 1,7171         | -            | -         | "                | "        | "        | "                | 1,6484                     |
| Agosto      | 1,7151         | -            | -         | "                | "        | "        | "                | 1,6465                     |
| Setiembre   | 1,7629         | -            | -         | "                | "        | "        | "                | 1,6924                     |
| Octubre     | 1,7935         | -            | -         | "                | "        | "        | "                | 1,7218                     |
| Noviembre   | 1,7918         | -            | -         | "                | "        | "        | "                | 1,7201                     |
| Diciembre   | 1,8711         | -            | -         | "                | "        | "        | "                | 1,7963                     |

CUADRO N° 83

ARROZ (NADE: 10.06.01.01)  
TIPO DE CAMBIO EFECTIVO

| AÑO       | TIPO DE CAMBIO | DERECHO<br>% | REEMBOLSO | OTROS GRAVAMENES |          |          | COEFICIENTE<br>% | TIPO DE CAMBIO<br>EFECTIVO |
|-----------|----------------|--------------|-----------|------------------|----------|----------|------------------|----------------------------|
|           |                |              |           | INTA<br>%        | ING<br>% | SOP<br>% |                  |                            |
| 1966      |                |              |           |                  |          |          |                  |                            |
| Enero     | 1,8878         | -            | -         | 1,5              | 1        | 1,5      | 4                | 1,8123                     |
| Febrero   | 1,8903         | -            | -         | "                | "        | "        | "                | 1,8147                     |
| Marzo     | 1,8872         | -            | -         | "                | "        | "        | "                | 1,8117                     |
| Abril     | 1,8876         | -            | -         | "                | "        | "        | "                | 1,8121                     |
| Mayo      | 1,9010         | -            | -         | "                | "        | "        | "                | 1,8250                     |
| Junio     | 2,0393         | -            | -         | "                | "        | "        | "                | 1,9577                     |
| Julio     | 2,0389         | -            | -         | "                | "        | "        | "                | 1,9573                     |
| Agosto    | 1,1227         | -            | -         | "                | "        | "        | "                | 2,0378                     |
| Setiembre | 2,1723         | -            | -         | "                | "        | "        | "                | 2,0854                     |
| Octubre   | 2,1758         | -            | -         | "                | "        | "        | "                | 2,0888                     |
| Noviembre | 2,4462         | -            | -         | "                | "        | "        | "                | 2,3484                     |
| Diciembre | 2,4563         | -            | -         | "                | "        | "        | "                | 2,3580                     |

CUADRO N° 84

ARROZ (NADE: 10.06.01.01)  
TIPO DE CAMBIO EFECTIVO

| AÑO       | TIPO DE CAMBIO | DERECHO<br>% | REEMBOLSO | OTROS GRAVAMENES |          |          | COEFICIENTE<br>% | TIPO DE CAMBIO<br>EFECTIVO |
|-----------|----------------|--------------|-----------|------------------|----------|----------|------------------|----------------------------|
|           |                |              |           | INTA<br>%        | ING<br>% | SOP<br>% |                  |                            |
| 1967      |                |              |           |                  |          |          |                  |                            |
| Enero     | 2,4565         | -            | -         | 1,5              | 1        | 1,5      | 4                | 2,3582                     |
| Febrero   | 2,5097         | -            | -         | "                | "        | "        | "                | 2,4093                     |
| Marzo     | 3,2696         | 25           | -         | 1,5              | 1        | 1,5      | 2,9              | 2,3214                     |
| Abril     | 3,5            | "            | -         | "                | "        | "        | "                | 2,485                      |
| Mayo      | "              | "            | -         | "                | "        | "        | "                | "                          |
| Junio     | "              | "            | -         | "                | "        | "        | "                | "                          |
| Julio     | "              | "            | -         | "                | "        | "        | "                | "                          |
| Agosto    | "              | "            | -         | "                | "        | "        | "                | "                          |
| Setiembre | "              | "            | -         | "                | "        | "        | "                | "                          |
| Octubre   | "              | "            | -         | "                | "        | "        | "                | "                          |
| Noviembre | "              | "            | -         | "                | "        | "        | "                | "                          |
| Diciembre | "              | "            | -         | "                | "        | "        | "                | "                          |

CUADRO N° 85

ARROZ (NADE: 10.06.01.01)

TIPO DE CAMBIO EFECTIVO

| AÑO       | TIPO DE CAMBIO | DERECHO<br>% | REEMBOLSO | OTROS GRAVAMENES |          |          | COEFICIENTE<br>% | TIPO DE CAMBIO<br>EFECTIVO |
|-----------|----------------|--------------|-----------|------------------|----------|----------|------------------|----------------------------|
|           |                |              |           | INTA<br>%        | ING<br>% | SOP<br>% |                  |                            |
| 1968      |                |              |           |                  |          |          |                  |                            |
| Enero     | 3,5            | 25           | -         | 1,5              | 1        | 1,5      | 29               | 2,485                      |
| Febrero   | "              | "            | -         | "                | "        | "        | "                | "                          |
| Marzo     | "              | 18           | -         | 1,5              | 1        | 1,5      | 22               | 2,73                       |
| Abril     | "              | "            | -         | "                | "        | "        | "                | "                          |
| Mayo      | "              | "            | -         | "                | "        | "        | "                | "                          |
| Junio     | "              | "            | -         | "                | "        | "        | "                | "                          |
| Julio     | "              | "            | -         | "                | "        | "        | "                | "                          |
| Agosto    | "              | "            | -         | "                | "        | "        | "                | "                          |
| Setiembre | "              | "            | -         | "                | "        | "        | "                | "                          |
| Octubre   | "              | "            | -         | "                | "        | "        | "                | "                          |
| Noviembre | "              | "            | -         | "                | "        | "        | "                | "                          |
| Diciembre | "              | "            | -         | "                | "        | "        | "                | "                          |

CUADRO N° 86

ARROZ (NADE: 10.06.01.01)  
TIPO DE CAMBIO EFECTIVO

| AÑO<br>1969 | TIPO DE CAMBIO | DERECHO<br>% | REEMBOLSO | OTROS GRAVAMENES |          |          | COEFICIENTE<br>% | TIPO DE CAMBIO<br>EFECTIVO |
|-------------|----------------|--------------|-----------|------------------|----------|----------|------------------|----------------------------|
|             |                |              |           | INTA<br>%        | ING<br>% | SOP<br>% |                  |                            |
| Enero       | 3,5            | 18           | -         | 1,5              | 1        | 1,5      | 22               | 2,73                       |
| Febrero     | "              | "            | -         | "                | "        | "        | "                | "                          |
| Marzo       | "              | "            | -         | "                | "        | "        | "                | "                          |
| Abril       | "              | 12           | -         | 1,5              | 1        | 1,5      | 16               | 2,94                       |
| Mayo        | "              | "            | -         | "                | "        | "        | "                | "                          |
| Junio       | "              | "            | -         | "                | "        | "        | "                | "                          |
| Julio       | "              | "            | -         | "                | "        | "        | "                | "                          |
| Agosto      | "              | "            | -         | "                | "        | "        | "                | "                          |
| Setiembre   | "              | "            | -         | "                | "        | "        | "                | "                          |
| Octubre     | "              | "            | -         | "                | "        | "        | "                | "                          |
| Noviembre   | "              | "            | -         | "                | "        | "        | "                | "                          |
| Diciembre   | "              | "            | -         | "                | "        | "        | "                | "                          |

CUADRO N° 37

ARROZ (NADE: 10.06.01.01)  
TIPO DE CAMBIO EFECTIVO

| TIPO DE CAMBIO |       |       | OTROS GRAVAMENES |           |           |        |             |       |       | TIPO DE CAMBIO EFECTIVO |               |      |
|----------------|-------|-------|------------------|-----------|-----------|--------|-------------|-------|-------|-------------------------|---------------|------|
| AÑO            | UNICO | CIAL. | FINANC.          | DERECHO % | REEMBOLSO | INTA % | ESTADIST. % | ING % | SOP % | NEG. DE DIVISAS         | COEFICIENT. % |      |
| 1970           |       |       |                  |           |           |        |             |       |       |                         |               |      |
| En.            | 3,5   | -     | -                | 12        | -         | 1,5    | -           | 1,5   | 1     | -                       | 16,0          | 2,94 |
| Febr.          | "     | -     | -                | 12        | -         | 1,5    | -           | 1,5   | 1     | 0,3                     | 16,3          | 2,93 |
| Marz.          | "     | -     | -                | "         | -         | "      | -           | "     | "     | "                       | "             | "    |
| Abr.           | "     | -     | -                | "         | -         | "      | -           | "     | "     | "                       | "             | "    |
| May.           | "     | -     | -                | "         | -         | "      | -           | "     | "     | "                       | "             | "    |
| Jun.           | 3,8   | -     | -                | 20        | -         | 1,5    | -           | 1,5   | 1     | 0,3                     | 24,3          | 2,88 |
| Jul.           | 4,0   | -     | -                | "         | -         | "      | -           | "     | "     | "                       | "             | 3,03 |
| Agos.          | "     | -     | -                | "         | -         | "      | -           | "     | "     | "                       | "             | "    |
| Setie.         | "     | -     | -                | "         | -         | "      | -           | "     | "     | "                       | "             | "    |
| Octub.         | "     | -     | -                | -         | -         | 1,5    | -           | 1,5   | 1     | 0,3                     | 4,3           | 3,83 |
| Nov.           | "     | -     | -                | -         | -         | "      | -           | "     | "     | "                       | "             | "    |
| Dic.           | "     | -     | -                | -         | -         | "      | -           | "     | "     | "                       | "             | "    |

CUADRO N° 88

ARROZ (NADE: 10.06.01.01)

TIPO DE CAMBIO EFECTIVO

| <u>TIPO DE CAMBIO</u> |       |       | <u>OTROS GRAVAMENES</u> |         |           |      |           |     |     |         |             |                |
|-----------------------|-------|-------|-------------------------|---------|-----------|------|-----------|-----|-----|---------|-------------|----------------|
| AÑO                   | UNICO | CIAL. | FINANC.                 | DERECHO | REEMBOLSO | INTA | ESTADIST. | ING | SOP | NEG. DE | COEFICIENT. | TIPO DE CAMBIO |
| 1971                  |       |       |                         | %       |           | %    | %         | %   | %   | DIVISAS | %           | EFFECTIVO      |
| Ene                   | 4,0   | -     | -                       | -       | -         | 1,5  | -         | 1,5 | 1   | 0,3     | 4,3         | 3,83           |
| Febr.                 | 4,0   | -     | -                       | -       | -         | "    | -         | "   | "   | "       | "           | "              |
| Marz.                 | 4,0   | -     | -                       | -       | -         | "    | -         | "   | "   | "       | "           | "              |
| Abr.                  | 4,03  | -     | -                       | -       | -         | "    | -         | "   | "   | "       | "           | 3,86           |
| May.                  | 4,12  | -     | -                       | -       | -         | "    | -         | "   | "   | "       | "           | 3,94           |
| Jun.                  | 4,22  | -     | -                       | -       | -         | "    | -         | "   | "   | "       | "           | 4,04           |
| Jul.                  | 4,41  | -     | -                       | -       | -         | "    | -         | "   | "   | "       | "           | 4,22           |
| Agos.                 | 4,80  | -     | -                       | -       | -         | "    | -         | "   | "   | "       | "           | 4,59           |
| Setie.                | -     | 5,0   | 100%                    | 5,0     | -         | "    | -         | "   | "   | "       | "           | 4,78           |
| Octub.                | -     | "     | "                       | 5,0     | -         | "    | -         | "   | "   | "       | "           | "              |
| Nov.                  | -     | "     | 80%                     | 5,57    | -         | "    | -         | "   | "   | "       | "           | 5,33           |
| Díc.                  | -     | "     | 70%                     | 6,03    | 11        | 1,5  | -         | 1,5 | 1   | 0,3     | 15,3        | 5,11           |

## CUADRO N° 89

ARROZ (NADE: 10.06.01.01)

TIPO DE CAMBIO EFECTIVO

| TIPO DE CAMBIO |       |       |         | OTROS GRAVAMENES |           |           |                |          |          |                    |     |   |     | COEFICIENT.<br>% | TIPO DE CAMB<br>EFFECTIVO |
|----------------|-------|-------|---------|------------------|-----------|-----------|----------------|----------|----------|--------------------|-----|---|-----|------------------|---------------------------|
| AÑO            | UNICO | CIAL. | FINANC. | DERECHO<br>%     | REEMBOLSO | INTA<br>% | ESTADIST.<br>% | ING<br>% | SOP<br>% | NEG. DE<br>DIVISAS |     |   |     |                  |                           |
| 1972           | -     | -     | -       | -                | -         | -         | -              | -        | -        | -                  |     |   |     |                  |                           |
| Ene.           | -     | 5,0   | 57%     | 9,32             | 43%       | 6,86      | 11             | -        | -        | 1,5                | 1,5 | 1 | 0,3 | 15,3             | 5,81                      |
| Febr.          | -     | "     | "       | 9,66             | "         | 7,0       | 18             | -        | -        | 1,5                | 1,5 | 1 | 0,3 | 22,3             | 5,44                      |
| Marz.          | -     | "     | "       | 9,74             | "         | 7,04      | 25             | -        | 0,3      | 1,5                | 1,5 | 1 | 0,3 | 29,6             | 4,96                      |
| Abr.           | -     | "     | 36%     | 9,77             | 64%       | 8,05      | "              | -        | "        | "                  | "   | " | "   | "                | 5,67                      |
| May.           | -     | "     | "       | 9,88             | "         | 8,12      | "              | -        | "        | "                  | "   | " | "   | "                | 5,72                      |
| Jun.           | -     | "     | "       | 9,93             | "         | 8,16      | "              | -        | "        | "                  | "   | " | "   | "                | 5,74                      |
| Jul.           | -     | "     | "       | 9,95             | "         | 8,17      | "              | -        | "        | "                  | "   | " | "   | "                | 5,75                      |
| Agos.          | -     | "     | 30%     | 9,96             | 70%       | 8,47      | "              | -        | "        | "                  | "   | " | "   | "                | 5,96                      |
| Setie.         | -     | "     | 26%     | 9,98             | 74%       | 8,68      | "              | -        | "        | "                  | "   | " | "   | "                | 6,11                      |
| Octub.         | -     | "     | "       | "                | "         | "         | "              | -        | "        | "                  | "   | " | "   | "                | "                         |
| Nov.           | -     | "     | "       | "                | "         | "         | "              | -        | "        | "                  | "   | " | "   | "                | "                         |
| Dic.           | -     | "     | "       | "                | "         | "         | "              | -        | "        | "                  | "   | " | "   | "                | "                         |

CUADRO N° 90

ARROZ (NADE: 10.06.01.01)  
TIPO DE CAMBIO EFECTIVO

| TIPO DE CAMBIO |       |       |         | OTROS GRAVAMENES |           |           |                |          |          |     |     | NEG. DE<br>DIVISAS | COEFICIENT.<br>% | TIPO DE CAMB.<br>EFFECTIVO |      |
|----------------|-------|-------|---------|------------------|-----------|-----------|----------------|----------|----------|-----|-----|--------------------|------------------|----------------------------|------|
| AÑO            | UNICO | CIAL. | FINANC. | DERECHO<br>%     | REEMBOLSO | INTA<br>% | ESTADIST.<br>% | ING<br>% | SOP<br>% |     |     |                    |                  |                            |      |
| 1973           |       |       |         |                  |           |           |                |          |          |     |     |                    |                  |                            |      |
| Ene.           | -     | 5,0   | 26%     | 9,98             | 74%       | 8,68      | 25             | -        | 1,5      | 0,3 | 1,5 | 1                  | 0,3              | 29,6                       | 6,11 |
| Febr.          | -     | "     | "       | "                | "         | "         | "              | -        | "        | "   | "   | "                  | "                | "                          | "    |
| Marz.          | -     | "     | "       | "                | "         | "         | "              | -        | "        | "   | "   | "                  | "                | "                          | "    |
| Abr.           | -     | "     | "       | "                | "         | "         | "              | -        | "        | "   | "   | "                  | "                | "                          | "    |
| May.           | -     | "     | "       | "                | "         | "         | "              | -        | "        | "   | "   | "                  | "                | "                          | "    |
| Jun.           | -     | "     | "       | "                | "         | "         | 25             | -        | 1,75     | 0,3 | 1,5 | 1                  | 0,3              | 29,85                      | 6,09 |
| Jul.           | -     | "     | "       | "                | "         | "         | "              | -        | "        | "   | "   | "                  | "                | "                          | "    |
| Agos.          | -     | "     | "       | "                | "         | "         | "              | -        | "        | "   | "   | "                  | "                | "                          | "    |
| Setie.         | -     | "     | "       | "                | "         | "         | "              | -        | "        | "   | "   | "                  | "                | "                          | "    |
| Octub.         | -     | "     | "       | "                | "         | "         | "              | -        | "        | "   | "   | "                  | "                | "                          | "    |
| Nov.           | -     | "     | "       | "                | "         | "         | "              | -        | "        | "   | "   | "                  | "                | "                          | "    |
| Dic.           | -     | "     | "       | "                | "         | "         | 25             | -        | 2        | 0,3 | 1,5 | 1                  | 0,3              | 30,1                       | 6,07 |

CUADRO N° 91

ARROZ (NADE: 10.06.01.01)

TIPO DE CAMBIO EFECTIVO

| AÑO    | TIPO DE CAMBIO |       |         | OTROS GRAVAMENES |           |           |                |          |          |                    |                  |   |     | TIPO DE CAMB<br>EFECTIVO |      |
|--------|----------------|-------|---------|------------------|-----------|-----------|----------------|----------|----------|--------------------|------------------|---|-----|--------------------------|------|
|        | UNICO          | CIAL. | FINANC. | DERECHO<br>%     | REEMBOLSO | INTA<br>% | ESTADIST.<br>% | ING<br>% | SOP<br>% | NEG. DE<br>DIVISAS | COEFICIENT.<br>% |   |     |                          |      |
| 1974   |                |       |         |                  |           |           |                |          |          |                    |                  |   |     |                          |      |
| En.    | -              | 5,0   | 26%     | 9,98             | 74%       | 8,68      | 25             | -        | 2        | 0,3                | 1,5              | 1 | 0,3 | 30,1                     | 6,07 |
| Febr.  | -              | "     | "       | "                | "         | "         | "              | -        | "        | "                  | "                | " | "   | "                        | "    |
| Marz.  | -              | "     | "       | "                | "         | "         | "              | -        | "        | "                  | "                | " | "   | "                        | "    |
| Abr.   | -              | "     | "       | "                | "         | "         | "              | -        | "        | "                  | "                | " | "   | "                        | "    |
| May.   | -              | "     | "       | "                | "         | "         | "              | -        | "        | "                  | "                | " | "   | "                        | "    |
| Jun.   | -              | "     | "       | "                | "         | "         | "              | -        | "        | "                  | "                | " | "   | "                        | "    |
| Jul    | -              | "     | "       | "                | "         | "         | "              | -        | "        | "                  | "                | " | "   | "                        | "    |
| Agos.  | -              | "     | "       | "                | "         | "         | "              | -        | "        | "                  | "                | " | "   | "                        | "    |
| Setie. | -              | "     | "       | "                | "         | "         | "              | -        | "        | "                  | "                | " | "   | "                        | "    |
| Octub. | -              | "     | "       | "                | "         | "         | "              | -        | "        | "                  | "                | " | "   | "                        | "    |
| Nov.   | -              | "     | "       | "                | "         | "         | "              | -        | "        | "                  | "                | " | "   | "                        | "    |
| Dic.   | -              | "     | "       | "                | "         | "         | "              | -        | "        | "                  | "                | " | "   | "                        | "    |

CUADRO N° 92

ARROZ (NADE: 10.06.01.01)

TIPO DE CAMBIO EFECTIVO

| AÑO<br>1975 | TIPO DE CAMBIO |       |         | ESPECIAL | DERECHO REEMBOLSO INTA ESTADIST. |   |       |    | ING.<br>% | SOP<br>% | NEG.DE<br>DIVISAS<br>% | COEFIC. | TIPO DE CAMBIO<br>EFECTIVO |
|-------------|----------------|-------|---------|----------|----------------------------------|---|-------|----|-----------|----------|------------------------|---------|----------------------------|
|             | UNICO          | CIAL  | FINANC. |          | %                                | % | %     | %  |           |          |                        |         |                            |
| En.         | -              | 5,0   | 26%     | 9,98     | 74%                              | - | 8,68  | 25 | 0,3       | 1        | 0,3                    | 30,1    | 6,07                       |
| Febr.       | -              | 5,0   | "       | 9,98     | "                                | - | "     | "  | "         | "        | "                      | "       | "                          |
| Marz.       | -              | 10,0  | 100%    | 15,10    | "                                | - | 10,0  | 35 | 0,3       | 1        | 0,3                    | 40,1    | 5,99                       |
| Abr.        | -              | 10,0  | "       | 15,10    | "                                | - | 10,0  | "  | "         | "        | "                      | "       | "                          |
| May.        | -              | 10,0  | "       | 15,10    | "                                | - | 10,0  | -  | 0,3       | 1        | 0,3                    | 1,1     | 9,89                       |
| Jun.        | -              | 23,3  | "       | 27,59    | "                                | - | 23,3  | 30 | 0,3       | 1        | 0,3                    | 35,1    | 15,12                      |
| Jul.        | -              | 27,13 | "       | 33,04    | "                                | - | 27,13 | 20 | 0,3       | 1        | 0,3                    | 25,1    | 20,32                      |
| Agost.      | -              | 31,98 | "       | 40,74    | "                                | - | 31,98 | "  | "         | "        | "                      | "       | 23,96                      |
| Setiem.     | -              | 35,20 | "       | 45,32    | "                                | - | 35,20 | -  | 0,3       | 1        | 0,3                    | + 4,9   | 36,92                      |
| Octub.      | -              | 37,22 | "       | 47,86    | "                                | - | 37,22 | -  | "         | "        | "                      | "       | 39,04                      |
| Nov.        | -              | 39,0  | "       | 51,18    | 100%                             | - | 51,18 | 12 | 0,3       | 1        | 0,3                    | - 17,1  | 42,43                      |
| Dic.        | -              | -     | "       | 57,05    | "                                | - | 57,05 | 11 | 0,3       | 1        | 0,3                    | 16,1    | 47,87                      |

CUADRO N° 93

ARROZ (NADE: 10.06.01.01)

TIPO DE CAMBIO EFECTIVO

TIPO DE CAMBIO

| ANO<br>1976 | F1    | F2    | ESPEC. | OFIC.  | LIBRE  | DEREC.<br>% | REEMB<br>% | INTA<br>% | ESTADIS.<br>% | ING<br>% | SOP<br>% | NG.DIV.<br>% | COEF.<br>% | TIPO CAMBIO<br>EFECTIVO |
|-------------|-------|-------|--------|--------|--------|-------------|------------|-----------|---------------|----------|----------|--------------|------------|-------------------------|
| Ener.       | 63,70 | 77,38 | 89,95  | -      | 156,0  | 63,70       | 15         | 2         | 0,3           | 1,5      | 1        | 0,3          | 20,1       | 50,90                   |
| Febr.       | 69,90 | 83,88 | 99,39  | -      | 247,0  | 69,90       | "          | "         | "             | "        | "        | "            | "          | 55,86                   |
| Marz.       | 75,70 | 90,84 | 107,66 | 140,33 | 274,86 | 75,70       | 20         | 2         | 0,3           | 1,5      | 1        | 0,3          | 25,1       | 56,70                   |
| Abr.        | -     | -     | -      | "      | 247,50 | 177,83      | "          | "         | "             | "        | "        | "            | "          | 133,20                  |
| May.        | -     | -     | -      | "      | 249,75 | 189,56      | -          | 2         | 0,3           | 1,5      | 1        | 0,3          | 5,1        | 179,90                  |
| Jun.        | -     | -     | -      | "      | 252,0  | 202,86      | -          | "         | "             | "        | "        | "            | "          | 192,52                  |
| Jul.        | -     | -     | -      | "      | 252,0  | 202,86      | -          | "         | "             | "        | "        | "            | "          | 192,52                  |
| Agost.      | -     | -     | -      | "      | 250,09 | 250,09      | -          | "         | "             | "        | "        | "            | "          | 237,34                  |
| Setiem      | -     | -     | -      | "      | 251,09 | 251,09      | -          | "         | "             | "        | "        | "            | "          | 238,29                  |
| Octub.      | -     | -     | -      | "      | 252,0  | 252         | -          | "         | "             | "        | "        | "            | "          | 239,15                  |
| Nov.        | -     | -     | -      | "      | 254,03 | 254,03      | -          | "         | "             | "        | "        | "            | "          | 241,08                  |
| Dic.        | -     | -     | -      | "      | 270,57 | 270,57      | -          | "         | "             | "        | "        | "            | "          | 256,78                  |

CUADRO N° 94

ARROZ (NADE: 10.06.01.01)

TIPO DE CAMBIO EFECTIVO

| TIPO DE CAMBIO |        |             |            |           |               |          |          |              |            |                         |
|----------------|--------|-------------|------------|-----------|---------------|----------|----------|--------------|------------|-------------------------|
| AÑO            | UNICO  | DEREC.<br>% | REEMB<br>% | INTA<br>% | ESTADIS.<br>% | ING<br>% | SOP<br>% | NG.DIV.<br>% | COEF.<br>% | TIPO CAMBIO<br>EFECTIVO |
| 1977           |        |             |            |           |               |          |          |              |            |                         |
| Ener.          | 286,61 | -           | -          | 2         | 0,3           | 1,5      | 1        | 0,3          | 5,1        | 271,99                  |
| Febr.          | 304,75 | -           | -          | "         | "             | "        | "        | "            | "          | 289,21                  |
| Marz.          | 327,78 | -           | -          | "         | "             | "        | "        | "            | "          | 311,06                  |
| Abr.           | 347,32 | -           | -          | "         | "             | "        | "        | "            | "          | 329,61                  |
| May.           | 365,14 | -           | -          | "         | "             | "        | "        | "            | "          | 346,52                  |
| Jun.           | 383,71 | -           | -          | 2         | 1             | 1,5      | 1        | 0,3          | 5,8        | 361,45                  |
| Jul.           | 405,0  | -           | -          | 2         | 1             | 1,5      | 1        | 0,3          | "          | 381,51                  |
| Agost.         | 427,72 | -           | -          | "         | "             | "        | "        | "            | "          | 402,91                  |
| Setiem.        | 457,27 | -           | -          | "         | "             | "        | "        | "            | "          | 430,75                  |
| Octub.         | 495,38 | -           | -          | 2         | 1             | 1,5      | 1        | 0,6          | 6,1        | 465,16                  |
| Nov.           | 538,0  | -           | -          | "         | "             | "        | "        | "            | "          | 505,18                  |
| Díc.           | 580,0  | -           | -          | "         | "             | "        | "        | "            | "          | 544,62                  |

CUADRO N° 95

ARROZ (NADE: 10.06.01.01)

TIPO DE CAMBIO EFECTIVO

| TIPO DE CAMBIO |        |        |       |      |          |     |     |         |       |             |
|----------------|--------|--------|-------|------|----------|-----|-----|---------|-------|-------------|
| AÑO            | UNICO  | DEREC. | REEMB | INTA | ESTADIS. | ING | SOP | NG.DIV. | COEF. | TIPO CAMBIO |
| 1978           |        | %      | %     | %    | %        | %   | %   | %       | %     | EFFECTIVO   |
| Ener.          | 622,0  | -      | -     | 2    | 1        | 1,5 | 1   | 0,6     | 6,1   | 584,06      |
| Febr.          | 664,0  | -      | -     | "    | "        | "   | "   | "       | "     | 623,50      |
| Marz.          | 705,90 | -      | -     | "    | "        | "   | "   | "       | "     | 662,84      |
| Abr.           | 744,0  | -      | -     | "    | "        | "   | "   | "       | "     | 698,62      |
| May.           | 774,95 | -      | -     | "    | "        | "   | "   | "       | "     | 727,68      |
| Jun.           | 788,19 | -      | -     | "    | "        | "   | "   | "       | "     | 740,11      |
| Jul.           | 801,41 | -      | -     | "    | "        | "   | "   | "       | "     | 752,52      |
| Agost.         | 822,59 | -      | -     | "    | "        | "   | "   | "       | "     | 772,41      |
| Setiem.        | 853,33 | -      | -     | "    | "        | "   | "   | "       | "     | 801,28      |
| Octub.         | 889,27 | -      | -     | "    | "        | "   | "   | "       | "     | 835,02      |
| Nov.           | 937,45 | -      | -     | "    | "        | "   | "   | "       | "     | 880,27      |
| Dic.           | 984,27 | -      | -     | "    | "        | "   | "   | "       | "     | 924,23      |

CUADRO N° 96

ARROZ (NADE: 10.06.01.01)

TIPO DE CAMBIO EFECTIVO

| TIPO DE CAMBIO |          |             |            |           |               |          |          |              |            |                          |
|----------------|----------|-------------|------------|-----------|---------------|----------|----------|--------------|------------|--------------------------|
| AÑO<br>1979    | UNICO    | DEREC.<br>% | REEMB<br>% | INTA<br>% | ESTADIS.<br>% | ING<br>% | SOP<br>% | NG.DIV.<br>% | COEF.<br>% | TIPO CAMBIO<br>EFFECTIVO |
| Ener.          | 1.035,72 | -           | -          | 2         | 1             | 1,5      | 1        | 0,6          | 6,1        | 972,54                   |
| Febr.          | 1.085,15 | -           | -          | 2         | 1             | 1,5      | 0,6      | 0,6          | 5,7        | 1.023,30                 |
| Marz.          | 1.135,54 | -           | -          | "         | "             | "        | "        | "            | "          | 1.070,81                 |
| Abr.           | 1.187,73 | -           | -          | "         | "             | "        | "        | "            | "          | 1.120,03                 |
| May.           | 1.241,47 | -           | -          | "         | "             | "        | "        | "            | "          | 1.170,71                 |
| Jun.           | 1.295,50 | -           | -          | "         | "             | "        | "        | "            | "          | 1.221,66                 |
| Jul.           | 1.348,28 | -           | -          | "         | "             | "        | "        | "            | "          | 1.271,43                 |
| Agost.         | 1.405,09 | -           | -          | "         | "             | "        | "        | "            | "          | 1.325,0                  |
| Setiem.        | 1.453,25 | -           | -          | "         | "             | "        | "        | "            | "          | 1.370,41                 |
| Octub.         | 1.502,69 | -           | -          | "         | "             | "        | "        | "            | "          | 1.417,04                 |
| Nov.           | 1.552,18 | -           | -          | "         | "             | "        | "        | "            | "          | 1.463,71                 |
| Dic.           | 1.599,94 | -           | -          | "         | "             | "        | "        | "            | "          | 1.508,74                 |

CUADRO N° 97

ARROZ (NADE: 10,06,01,01)

TIPO DE CAMBIO EFECTIVO

| AÑO<br>1980 | TIPO DE CAMBIO |      |        |             | REEMBOLS. | INTA<br>% | ESTADIST.<br>% | ING<br>% | SOP<br>% | NEG. DE<br>DIVISAS<br>% | COEFICIENT, TIPO CAMBIO<br>EFFECTIVO<br>% | TIPO CAMBIO<br>EFFECTIVO |
|-------------|----------------|------|--------|-------------|-----------|-----------|----------------|----------|----------|-------------------------|---|--------------------------|
|             | UNICO O LIBR.  | CIAL | FINAC. | DEREC.<br>% |           |           |                |          |          |                         |   |                          |
| Ener.       | 1.645,50       | -    | -      | -           | -         | 2         | 1              | 1,5      | 0,6      | 0,6                     | 5,7                                       | 1.551,71                 |
| Febr.       | 1.689,61       | -    | -      | -           | -         | "         | "              | "        | "        | "                       | "   | 1.593,30                 |
| Marz.       | 1.731,47       | -    | -      | -           | -         | 2         | 1              | 1,5      | 1        | 0,6                     | 6,1                                       | 1.625,85                 |
| Abr.        | 1.770,45       | -    | -      | -           | -         | "         | "              | "        | "        | "                       | "   | 1.662,45                 |
| May.        | 1.807,47       | -    | -      | -           | -         | "         | "              | "        | "        | "                       | "   | 1.697,21                 |
| Jun.        | 1.842,94       | -    | -      | -           | -         | "         | "              | "        | "        | "                       | "   | 1.730,52                 |
| Jul.        | 1.874,0        | -    | -      | -           | -         | "         | "              | "        | "        | "                       | "   | 1.759,69                 |
| Agost.      | 1.901,71       | -    | -      | -           | -         | "         | "              | "        | "        | "                       | "   | 1.785,71                 |
| Setiem.     | 1.926,40       | -    | -      | -           | -         | "         | "              | "        | "        | "                       | "   | 1.808,89                 |
| Octub.      | 1.946,90       | -    | -      | -           | -         | 2         | 1              | 1,5      | -        | 0,6                     | 5,1                                       | 1.847,61                 |
| Nov.        | 1.966,50       | -    | -      | -           | -         | "         | "              | "        | -        | "                       | "   | 1.866,21                 |
| Dic.        | 1.986,50       | -    | -      | -           | -         | "         | "              | "        | -        | "                       | "   | 1.885,19                 |

CUADRO N° 98

ARROZ (NADE: 10.06.01.01)

TIPO DE CAMBIO EFECTIVO

| AÑO     | TIPO DE CAMBIO |          | FINAC. | DEREC.    | REEMBOLS. | INTA | ESTADIST. | ING | SOP | NEG.DE<br>DIVISAS | COEFICIENT, | TIPO CAMBIO<br>EFECTIVO |
|---------|----------------|----------|--------|-----------|-----------|------|-----------|-----|-----|-------------------|-------------|-------------------------|
|         | UNICO O LIBR.  | CIAL     |        |           |           | %    | %         | %   | %   | %                 | %           |                         |
| 1981    |                |          |        |           |           |      |           |     |     |                   |             |                         |
| Ener.   | 2.016,85       | -        | -      | -         | -         | -    | -         | -   | -   | 0,6               | 0,6         | 2.004,75                |
| Febr.   | 2.247,75       | -        | -      | -         | -         | -    | -         | -   | -   | "                 | "           | 2.234,26                |
| 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       | -        | -      | -         | "         | -    | -         | -   | -   | "                 | "           | 3.436,60                |
| Jun.    | -              | 4.486,42 | 100%   | 4.974,47  | "         | -    | -         | -   | -   | "                 | "           | 4.773,55                |
| Jul.    | -              | 4.706,59 | 100%   | 6.490,90  | "         | -    | -         | -   | -   | "                 | "           | 5.007,81                |
| Agost.  | -              | 5.119,10 | "      | 7.466,25  | "         | -    | -         | -   | -   | "                 | "           | 5.446,72                |
| Setiem. | -              | 5.577,54 | "      | 7.455,0   | "         | -    | -         | -   | -   | "                 | "           | 6.423,36                |
| Nov.    | -              | 6.506,8  |        | 10.683,33 | "         | -    | -         | -   | -   | "                 | "           | 6.923,23                |
| Dic.    | -              | 7.016,87 |        | 10.725,0  | "         | -    | -         | -   | -   | "                 | "           | 7.465,94                |

CUADRO N° 99

ARROZ (NADE; 10.06.01.01)

TIPO DE CAMBIO EFECTIVO

| AÑO<br>1982 | TIPO DE CAMBIO |           |        |             |           |           |                |          |          |                        | TIPO CAMBIO<br>EFECTIVO |
|-------------|----------------|-----------|--------|-------------|-----------|-----------|----------------|----------|----------|------------------------|-------------------------|
|             | UNICO O LIBR.  | CIAL      | FINAC. | DEREC.<br>% | REEMBOLS. | INTA<br>% | ESTADIST.<br>% | ING<br>% | SOP<br>% | NEG.DE<br>DIVISAS<br>% |                         |
| Ener.       | 9.965,0        | -         | -      | -           | 7         | -         | -              | -        | -        | 0,6                    | 10.602,76               |
| Febr.       | 10.052,50      | -         | -      | -           | "         | -         | -              | -        | -        | "                      | 10.695,86               |
| Marz.       | 10.871,73      | -         | -      | -           | "         | -         | -              | -        | -        | "                      | 11.675,52               |
| Abr.        | 11.815,0       | -         | -      | -           | "         | -         | -              | -        | -        | "                      | 12.571,16               |
| May.        | 14.020,0       | -         | -      | -           | -         | -         | -              | -        | -        | 0,6                    | 13.935,88               |
| Jun.        | 15.188,09      | -         | -      | -           | -         | -         | -              | -        | -        | "                      | 15.096,96               |
| Jul.        | -              | 20.655,55 | 100%   | 10          | -         | -         | -              | -        | -        | 0,6                    | 18.466,07               |
| Agost.      | -              | 23.256,19 | "      | "           | -         | -         | -              | -        | -        | 0,6                    | 20.791,03               |
| Setiem.     | -              | 26.816,81 | 85%    | "           | -         | -         | -              | -        | -        | "                      | 25.607,99               |
| Octub.      | -              | 30.729,0  | 80%    | "           | -         | -         | -              | -        | -        | "                      | 28.950,59               |
| Nov.        | 41.145,0       | -         | -      | "           | -         | -         | -              | -        | -        | "                      | 36.783,63               |
| Dic.        | 46.025,95      | -         | -      | "           | -         | -         | -              | -        | -        | "                      | 41.147,20               |

CUADRO N° 100

ARROZ (NADE: 10.06.01.01)

TIPO DE CAMBIO EFECTIVO

| AÑO<br>1983 | TIPO DE CAMBIO |      | FINAC. | DEREC.<br>% | REENBOLS. | INTA<br>% | ESTADIST.<br>% | ING<br>% | SOP<br>% | NEG. DE<br>DÍVÍAS<br>% | COEFICIENT.<br>% | TIPO CAMBIO<br>EFECTIVO |
|-------------|----------------|------|--------|-------------|-----------|-----------|----------------|----------|----------|------------------------|------------------|-------------------------|
|             | UNICO O LIBR.  | CIAL |        |             |           |           |                |          |          |                        |                  |                         |
| Enero.      | 51.432,85      | -    | -      | 10          | -         | -         | -              | -        | -        | 0,6                    | 10,6             | 45.980,97               |
| Febrer.     | 57.200,0       | -    | -      | "           | -         | -         | -              | -        | -        | "                      | "                | 51.136,80               |
| Marzo       | 66.684,09      | -    | -      | "           | -         | -         | -              | -        | -        | "                      | "                | 59.615,58               |

ta con la información referida a las situaciones arancelarias de los países miembros de la ALADI, en porcentaje sobre valores CIF de las mercaderías importadas, a partir de las cuales se advierte básicamente que los países tienen un proyecto de expansión agropecuaria o de ocupación de mano de obra: presentan altas alícuotas a la importación, o bien la tienen directamente suspendida o prohibida. Por ejemplo, Ecuador tiene prohibida la importación; Brasil la tiene suspendida, salvo para el arroz con cáscara -lo que indica que introduce insumos-; Uruguay mantiene, para algunos productos, un gravamen del 55%, siendo del 20% los menores (arroz y papa). Los productos de más baja alícuota para la importación son el arroz para Bolivia (18%); el tomate, la batata y la papa para Colombia (15%, con descuento a su vez del 25% hasta u\$s 20.000 para los productos desecados y deshidratados en polvo); en el caso del Perú, su alícuota más baja es para naranja (31%), llegando para el arroz al 40%; en Venezuela, el porcentaje más reducido es el referido a la batata (15%), siendo el normal del 30%, llegando a 50% para el tomate; Chile presenta una alícuota pareja del 20%, pero ello se debe a la política especial que está aplicando en estos momentos, es decir que, de haber un cambio de gobierno en dicho país, es de esperar una fuerte política proteccionista; Paraguay varía del 18% en productos como naranja, mandarina, limón, pomelo -de los cuales es exportador-, a una protección del orden del 54 a 59% para el arroz.

Todo ello evidencia que este comercio se halla altamente protegido dentro del marco de la ALADI, que teóricamente debería ser el marco de preferencia y eliminación de las barreras arancelarias; de hecho, al mantenerse tan altos impedimentos, las perspectivas de penetración comercial son escasas y desalentadoras.

Tal como surge de lo expuesto hasta aquí, el comercio interregional para el grupo de productos seleccionados de la provincia de Corrientes, prácticamente adquiere poca relevancia. Ello podría deberse a las características de los mismos, que no son comercializables a nivel internacional, por la alta gravitación de los costos de transporte y sobre todo por la competencia de producción como correlato de similares estructuras socioeconómicas que presentan los países en cuestión.

Como ya se ha expresado anteriormente, los países seleccionados como posibles mercados de destino, atraviesan por serios problemas de orden social -altos índi

ces de desocupación-, que determinan la necesidad de incorporar la gran masa de población marginal al sistema productivo interno, sobre todo a través de la actividad primaria. Sumado a ello, los mismos registran una estructura arancelaria indicativa de una fuerte política proteccionista y la existencia de restricciones para-arancelarias que refuerzan aún más tal tendencia.

Otro factor a considerar consiste en que, frecuentemente, las compras son solamente efectuadas por entidades oficiales. Cuando se producen dificultades de abastecimiento, éste se torna un problema de seguridad nacional; los países latinoamericanos han solucionado los problemas derivados de fallas en las cosechas o de abastecimiento, recurriendo a licitaciones compradas por entidades oficiales, las que, en el acto de compra, valorizan dos presupuestos básicos: por un lado, el costo y calidad del producto y por el otro -y esto es muy importante- el programa de financiamiento del mismo. Vale decir que cuando la transacción comercial está a cargo de entidades oficiales, las compras se efectúan por el régimen de licitación pública, libre de gravámenes arancelarios, donde en general se debe competir en iguales condiciones de precios y calidad con los principales países productores a nivel mundial, porque las condiciones que tales países le otorgan a la Argentina, aunque pertenezca a la ALADI, son las mismas que se confieren, por ejemplo, a Estados Unidos.

Por todo lo dicho, la única posibilidad de garantizar un flujo de comercio adecuado y estable reside en la inserción del insumo en un esquema en el cual funcione como complemento de la producción interna del país importador, a los efectos de compensar eventuales desequilibrios y asegurar los niveles históricos del consumo. Ello debería manejarse dentro de una planificación binacional, en la que deberían participar los estados y los sectores privados correspondientes. Al mismo tiempo, la oferta regional actuaría como una variable impulsora del mejoramiento de las actuales técnicas de producción, de la incorporación de nuevas tecnologías, de la introducción de nuevas variedades, etc.

Por otro lado, todas estas medidas deberían tener un marco de acción dado por la complementación entre los países en cuanto a la temporalidad y escaseces de ofertas o intercambio de productos, a través de ventajas comparativas y en relación al acceso a otros mercados, es decir la oferta de los países de la región hacia terceros países.

## ADECUACIONES PRODUCTIVAS NECESARIAS PARA ALCANZAR LOS MERCADOS PLANTEADOS

Dentro de los productos seleccionados, en el tema referido al arroz es importante destacar los roles de la competencia. Entre los países exportadores de punta se halla Tailandia, con 2.957.000 t; Estados Unidos, con 2.287.000 t. y China, con 2.200.000 t.

En cuanto a las importaciones, se advierte en Asia una característica especial en un mercado regional: el continente importa 5.500.000 t y a su vez, exporta globalmente una cantidad equivalente. Ello implica que el mercado asiático se encuentra compensado entre los países exportadores e importadores dentro de su mismo radio continental.

Queda entonces como país exportador de punta los Estados Unidos. La Argentina ofrece al mercado mundial la cantidad de 192.000 t, contra el volumen registrado más arriba para el primero de los países citados. Su posición en el cuadro de oferta mundial la coloca en el décimo lugar, detrás del Brasil, que ocupa el sexto, con 405.000 t.

Si se descartan los países asiáticos en el ranking de exportación de arroz, se advierte que la política exportadora argentina puede actuar en detrimento de la norteamericana; cada paso que determine el crecimiento argentino en el comercio exterior de arroz, supondrá un detenimiento de la expansión norteamericana en este producto.

Los Estados Unidos tienen una política alimenticia especial, que está en directa relación con los países subdesarrollados por medio de convenios de venta de productos alimenticios, a cambio de productos industriales y asistencia tecnológica. Estos son acuerdos de índole política más que económica, ya que se basan en la necesidad hegemónica de los Estados Unidos de mantener relaciones con los países, sobre todo en las áreas de abastecimiento y seguridad.

Ante la necesidad de alimentos de los países latinoamericanos, los Estados

Unidos, con créditos facilitadores de compras en productos alimenticios, logran la penetración y colocación de productos de mayor nivel industrial, o en la fijación de los roles que los países deben desempeñar.

Por consiguiente, toda exportación argentina de arroz deberá considerar los conceptos anteriormente expresados, en relación a los Estados Unidos, que constituye el principal oferente internacional. En los cuadros que se adjuntan, se advierte que en las importaciones de Brasil participan dos países: Uruguay y Estados Unidos, con variación de porcentajes. En los últimos años Argentina ha provisto a Brasil arroz con cáscara y sin cáscara, en el orden del 53% del abastecimiento en el año 1979, y el 47% en 1980. Si bien los porcentajes de abastecimiento no han variado mucho, debe destacarse que en ese último año la compra alcanzó al millón de toneladas, para una importación total de 1.800.000 t, contra una importación en el año 1976 de 2.670 t. Tal variación denota la falta de estabilidad del sistema de compra de este país.

Esto se reafirma con las informaciones suministradas por el GATT, en cuanto al porcentaje de la oferta mundial: se observa en el período comprendido entre 1976 y 1980 que los Estados Unidos oscilan entre el 40 y el 61% de la oferta total de arroz, lo que ratifica la posición planteada, en relación a que todo crecimiento que se produzca en las exportaciones argentinas de arroz, irá en detrimento de la posición estadounidense. En la oferta mundial, la Argentina, en ese mismo período, ha llegado a su punto máximo, en el 8,2%; no hay dificultades de crecimiento por toma de mercados menores, pero sí existen en cuanto al tratamiento del producto como un producto de consumo o de carácter geopolítico.

De las variedades de arroz cosechado en la Argentina, el 42,1% corresponde a la de grano largo fino; el 16,8% a la de Carolina mediano; y el 41,1% a la de Fortuna o Doble Carolina. Existen mercados para los distintos tipos de granos, pero el que mayor aceptación internacional tiene es la variedad de grano largo fino, cuya demanda se ha incrementado -como ya se ha dicho- al 42,1%.

En el sector productor arrocero se observa una evolución hacia los sistemas de comercialización, sobre todo en el estrato de los grandes productores constituido por los propietarios de más de 500 hectáreas.

De acuerdo a la determinación del perfil normal para los distintos estratos

-de 15 a 150 ha; de 151 a 500 ha; y más de 500 ha- se obtienen los siguientes datos referidos a infraestructura, condiciones y mecanismos de la comercialización.

En el primer estrato de productores -15 a 150 ha-, el 76,2% cosecha con elementos propios; en el segundo -151 a 500 ha-, el 78,6%; y en el tercero -más de 500 ha-, el 88,9%.

Del primer estrato, el 47,3% de los productores poseen una cosechadora; del segundo, el 50% tiene dos cosechadoras; y en el tercero, el 48,1% posee entre dos y tres cosechadoras.

En el primer estrato, el 52,4% posee secadero; en el segundo, el 48,8% cuenta también con secaderos; mientras que en el tercero, el 85,2% posee secaderos propios.

En el primer estrato, el 14,3% de los productores tiene silos propios; en el segundo, el 50%; y en el tercero, el 44,5% posee entre dos y cuatro silos.

Los productores del primer estrato no tienen molinos arroceros; en el segundo tampoco aparecen propietarios de molinos; del tercero, el 40,7% de los productores cuenta con un molino, y el 51,3% restante no lo posee.

Se observa que del primero al último estrato, de acuerdo a la capacidad económica y al concepto de economías de escala que justifica la instalación o no de infraestructura, los productores han avanzado hacia la comercialización desde la producción para cosecha, sobre ésta, sobre el secado y sobre las condiciones de ensilaje y de molinos. El sistema productivo, en virtud de una defensa frente al sector comercial, que seguramente lo expolió para proceder a la venta inmediata, ha ido equipándose con elementos estratégicos desde el punto de vista productivo y tecnológico, lo que le permite dosificar la entrega del producto y mantenerla, por medio del almacenamiento, de acuerdo a sus propios intereses, siendo posible agregarle valor y saltar ciertos puntos de los canales comerciales. Todo esto supone un avance y una integración del sector productivo con el de comercialización, desde el punto de vista de la producción; en otras palabras, implica un avance del sector productivo sobre el de la comercialización, lo cual es sumamente relevante.

En el primer estrato, los productores comercializan el 95% del arroz con cáscara que producen; en el segundo, comercializan el 57,2%; y en el tercero, el 48,1%. En los dos primeros se advierte que la comercialización se realiza en un área de 176 km, es decir, dentro del radio de influencia provincial; mientras que en el tercero, el 40,8% comercializa su cosecha hasta los 400 km y el 25,9% lo hace hasta aproximadamente los 1.000 km, excediendo ampliamente el marco regional.

Ello indica que además del avance en los sistemas de infraestructura comercial, el tercer estrato ha incursionado en los sistemas de comunicaciones comerciales y de red estructural comercial, a fin de colocar sus productos más allá del área provincial. De este modo, se está ante la presencia de un sector productivo que se ha estructurado en función de adecuar sus condiciones de oferta a las exigencias del mercado de demanda, invadiendo el canal comercial. Los requerimientos del mercado y las condiciones de comercialización que el mismo posee, son de conocimiento de un sector de los productores, que se inserta decididamente en la comercialización, lo cual le asigna características empresariales, al reunir en un mismo agente los aspectos productivos y los de comercialización.

Este tipo de organización del sector productivo se verifica en muy pocos productos en la Argentina; se registra en la zona desarrollada bajo los sistemas de cooperativas, en el rubro cereales y se advierte un esbozo del mismo en las producciones poroteras del Norte del país. Evidentemente, si se efectuase un estudio de la capacidad ociosa de los molinos, se determinaría seguramente un alto porcentaje, lo que, sin embargo, no implicaría una ineficiencia de tipo económico, ya que esa capacidad ociosa se supera por la mayor eficacia en el sistema de ventas, como resultado del avance en los canales comerciales.

Este sector productivo-comercializador ya está lo suficientemente estructurado como para avanzar en el mercado interno, hallándose en plena evolución, pero requiere de una especial organización para salir a competir al mercado internacional, en base a las condiciones del producto en el mismo. Si bien pareciera ser que sólo el sector privado puede cumplir esta tarea, las condiciones de comercialización del producto por parte de los países demandantes exigen el apoyo estatal al sector privado provincial,

La importancia de la provincia de Corrientes en la producción nacional de arroz y el considerable avance de su sistema productivo-comercial, hacen que la misma sea la indicada para sentar las bases para la realización de una política nacional arrocerá, tanto para el mercado interno como para el externo.

A fin de ejecutar esta tarea, el análisis más importante debe centrarse en la relación costo interno-valor de la divisa para el arroz, para lo cual es necesario conocer la tasa efectiva de cambio para este producto específico en la política económica de los últimos veinte años. Se ha llevado a cabo una investigación de esa serie histórica mes por mes, de las condiciones del valor de la divisa. Esta elaboración, con una desindexación de los costos del arroz, permitirá advertir si la política del arroz ha sido promocional de las exportaciones o limitante de las mismas. Ello conducirá a la formulación de una legislación y una política protectora del desarrollo y la expansión de las hectáreas sembradas con arroz, en función de los mercados internacionales; en cuanto a cuál debe ser la política interna a adoptar en base al mercado externo.

En otro orden, surge del estudio realizado sobre la producción que existen producciones incipientes y de pequeño volumen, con condiciones naturales en función del mercado interno y sin condiciones estructurales elementales, ni siquiera las relativas a la comercialización interna, para el desarrollo del comercio exterior. Existe un sector desarrollado comercialmente en el mercado interno, que debe ser ayudado para acceder al comercio exterior. Por otra parte, se registra un considerable número de pequeños volúmenes de producción que no cuentan -como ya se ha dicho- con una estructura de comercialización ni siquiera a nivel nacional, ya que los comerciantes de los centros de demanda (Capital Federal, Córdoba, Rosario, etc.) deben dirigirse a la región a comprar.

Dentro de estos productos, descriptos con las características precedentes, se distinguen dos: el producto en estado natural -relacionado con el comercio exterior- y el industrializado. Ambos requieren cambios estructurales en la comercialización y cambios superestructurales en cuanto a la legislación, para consolidar su desarrollo.

De los productos en estado natural se distingue la flor, que cuenta con la ventaja de hallarse en una región de base incipiente para ser desarrollada en

función del comercio exterior, ya que puede penetrar en el mercado europeo, que importa 1.800 millones anuales de dólares de flores, siendo Colombia uno de los principales exportadores, el que ha desarrollado una estrategia de pequeños productores, cooperativas de exportación y empresas o agencias del estado para la exportación al mercado europeo; similar desarrollo puede adquirir perfectamente el mercado nacional.

Perfil de plantadores de arroz  
según estratos.

DETERMINACION DEL PERFIL NORMAL DE UN PLANTADOR DE ARROZ,  
CON UNA SUPERFICIE ENTRE 15 Y 150 HECTAREAS. 'ESTRATO I' DE  
LA ENCUESTA DE ARROZ 1981/82.-

Régimen de tenencia de la tierra:

Arrendatario (66,7%), que abona un arriendo del 10-12% de la producción (50%), planta una superficie de 90 hectáreas (media aritmética ponderada). Se aprovisiona de agua del río (47,6%) o de laguna (33,3%), con una altura de levante de hasta 4 metros (56,3%), con 2 levantes (56,6%).

Posee entre 2 y 3 tractores (56,6%) con una potencia comprendida entre 61 y 130 Hp, (81,2%) -potencia media alrededor de los 90 Hp.

No tiene motores fijos (52,4%).

No tiene arados taíperos.

Tiene 1 arado (66,7%) de 6 discos (50%).

Tiene 1 rastra (47,6%).

No tiene emparejador (95,2%).

No tiene rolo (76,2%).

Tiene 1 rastra de dientes (52,4%).

Tiene 1 sembradora de voleo (57,2%).

Tiene 1 acoplado (66,7%), entre 3 y 6 Tn (63,7%).

Tiene acoplado tolva (57,2%) de 3 a 6 Tn (68,8%).

Tiene 1 cosechadora (47,3%).

Tiene secadero (52,4%) (1) por explotación (42,9%).

No tiene silos (85,7%).

Cosecha con elementos propios (76,2%).

La cosecha la embolsa (55%) secándolo al arroz en secadero propio (61,9%).

No usa fertilizante.

Tiene asesoramiento técnico (60%), principalmente oficial (35%).

La financiación principal es mixta, propia y bancaria (42,9%).

Comercializa el arroz en cáscara (95%).

La venta la efectúa con flete a cargo del comprador (47,8%).

Distancia de entrega promedio 176 kilogramos.

Venta de la producción en la provincia de Corrientes (50%).

DETERMINACION DEL PERFIL NORMAL DE UN PLANTADOR DE ARROZ,  
CON UNA SUPERFICIE ENTRE 151, Y 500 HECTAREAS. 'ESTRATO II' DE  
LA ENCUESTA DE ARROZ 1981/82.-

Régimen de tenencia de tierra:

Arrendatario (57,2%) que abona un arriendo del 10-12% (72,6%); planta una superficie de 238 hectáreas. Se aprovisiona de agua de laguna (42,9%) y de río (35,7%), con una altura de levante / de hasta 5 metros (71,4%) con 1 levante (42,9%).

Posee entre 3 y 4 tractores (64,3%) con una potencia entre 60 y 120 Hp. (73,2%) y una potencia media del orden de los 100 Hp.

Tiene motores fijos (1 y 2 motores representan el 64,3% del total), con una potencia entre 81 y 120 Hp (52,9%) y una portencia media del orden de los 100 Hp.

El 83,8% de los encuestados tienen por partes iguales entre 1 y 2 arados de discos, con una media de 6 discos.

El 57,1% tiene entre 2 y 3 rastras de discos.

El 64,3% tiene 1 rolo. Ninguno tiene emparejadora.

El 64,3% tiene 1 sembradora, de voleo (71,4%).

El 57,1% tiene 1 rastra de clavos.

El 50% tiene 1 acoplado entre 3 y 5 Tn. (47,3%).

El 42,8% tiene entre 2 y 3 acoplados tolva, con una capacidad / entre 3 y 4 Tn (72,4%).

El 50% tiene 2 cosechadoras.

El 48,8% tiene 1 secadero con una capacidad de hasta 5 Tn/hora (62,6%).

El 50% tiene silos (entre 1 y 6 silos) y el 50% no tiene silos.

El 64,3% realiza la cosecha con elementos propios, y un 14,3% la realiza además de con medios propios, con el concurso de contratistas. El resto, 21,4% la realiza exclusivamente con contratistas.

Los contratistas perciben \$ 700.000 y (20%) 800.000 (40%) por hectárea, otros, 300 kilogramos de arroz seco (20%) o 7 bolsas de arroz seco (20%).

La cosecha se realiza a granel, 50%, en bolsas el 42,8% y por ambos sistemas 7,2%.

El secado del arroz, lo realizan en secadero propio el 78,8% -/ los demás (21,4%) lo hacen en secaderos de terceros.

El 92,9% no utilizó fertilizantes.

Sólo el 50% tiene asesoramiento técnico, 28,6% oficial y 21,4% privado.

La utilización de recursos financieros es la siguientes:

|           |              |
|-----------|--------------|
| Propios   | 35,8%        |
| Bancarios | 21,4%        |
| Ambos     | <u>42,8%</u> |
|           | 100 %        |

El 57,2% comercializa el arroz en cáscara.

El flete está a cargo del comprador en el 42,8%.

La distancia media de entrega del producto es de 176 kilogramos.

El lugar de venta, es en la provincia de Corrientes, 50% habiendo una cantidad importante de productores que no han resultado /- aún lugar de venta (21,4%).

### Régimen de tenencia de tierra:

Propietario (37,0%) y arrendatarios (14,9%) total (51,9%); arrendatarios solamente, (48,1%). Los arrendatarios pagan un arriendo del 10-12% (47%). Planta una superficie de 894 hectáreas. Se aprovisiona de agua de río (63,0%), con una altura de levante de hasta 6 metros (55,6%) con hasta 2 levantes (70,4%).

Posee entre 7 y 8 tractores (29,7%) con una potencia del orden de los 100-120 Hp.

Tienen 2 y 3 motores fijos (48,2%), con una potencia del orden de los 140 Hp.

El 59% tiene arado taipero.

El 29% tiene 2 arados de disco (aunque puede tomarse como media 3 arados) entre 6 y 7 discos por arado (56,2%).

El 40,8% tiene entre 3 y 4 rastras de disco por explotación.

El 33,9% tiene emparejador (el 51,9% no tiene).

el 48,1% tiene rolo.

El 70,4% tiene entre 3 y 4 sembradoras, el 48,2% tiene sembradoras de línea, el 37,0% de voleo y 14,8% tiene ambas.

El 63,2% tiene entre 1 y 2 rastras de clavo.

El 55,5% tiene 1 y 2 acoplados, con una capacidad de carga de 5-6 Tn.

El 29,6% tiene entre 6 y 7 acoplados tolva, con una capacidad de carga de 3 Tn. (46,8%).

El 48,1% tiene entre 2 y 3 cosechadoras.

El 66,7% tiene entre 2 y 3 secaderos con una capacidad de 2-3 Tn. /Hs. (40,7%).

El 44,5% tiene entre 2 y 4 silos.

El 40,7% tiene 1 molino de arroz (el 51,3% no tiene molino).

El 63% cosecha con elementos propios; el 25,9% cosecha con elementos propios y de terceros, y el 11,1% cosecha con elementos con-7 tratados exclusivamente.

Los contratistas perciben entre \$600.000 y \$ 800.000 por Tn (50%).

El 77,8% maneja a granel la cosecha, el 11,1% lo hace en bolsas y el 11,1% lo hace de ambas maneras.

El 85,2% seca el arroz en secaderos propios.

El 85,2% no utilizó fertilizantes.

El 44,4% hizo uso del asesoramiento privado, el 44,4% no tuvo ningún tipo de asesoramiento.

El 63% hizo uso del crédito bancario y de la financiación propia.

El 48,1% comercializa su producción en cáscara, el 29,7% lo hace industrializada; el 11,1% lo hace de ambas maneras, y el 11,1% no informó o no sabe aún como comercializará su producción.

La distancia de entrega es muy variable, aunque puede incluirse- / que:

El 40,8% comercializará su cosecha hasta 400 km.

El 25,9% lo hará hasta 1000km.

El 33,3 no sabe aún

El lugar de venta de la producción es:

|                         |       |
|-------------------------|-------|
| Provincia de Corrientes | 29,6% |
| Otras provincias        | 18,5% |
| Ambas posibilidades     | 37,1% |
| No sabe aún             | 14,8% |

## CARACTERISTICAS SALIENTES QUE FACILITAN LA COLOCACION DE PRODUCTOS

La provincia de Corrientes posee en la actualidad dos estructuras productivas-comerciales que tienen salida al comercio exterior: ellas corresponden a la producción de naranja y arroz. Por otra parte, mantiene una estructura integrada al mercado interno, que también tiene relación con el comercio exterior, que corresponde a carnes.

Entre las alternativas de colocación de productos y sus vías, se debe detallar lo siguiente: los actuales productos canalizados hacia el comercio exterior dependen fundamentalmente de canales de tipo nacional y no regional, entrelazados con el comercio internacional. Corrientes es receptora de las demandas externas que dinamizan el desarrollo, por sus condiciones naturales de capacidad de producción; es decir que su nivel de desarrollo depende de las tomas de decisiones de canales de carácter nacional.

Dentro de esto, se registra un avance, en los últimos años, con respecto al sector arrocerero, que está actuando como receptor de demandas internacionales, sin contar -no obstante- hasta el momento con una política agresiva en comercio exterior, pero sí tiene una política agresiva en comercio interior, de avance hacia el sector externo.

La posibilidad de desarrollo de un sector específicamente correntino hacia el comercio exterior, deberá ser dada por el arroz.

En cuanto al resto de los productos agropecuarios, como los hortícolas en general, se ha visto que, por condiciones de temporalidad, precios, complementariedad y competencia, ellos no son factibles de ser comercializados en el mediano plazo (próximos diez años) con los países del mercado regional: Brasil, Paraguay y Pacto Andino. Esto se debe básicamente a dos factores: a pesar de que la provincia de Corrientes quizá sea más eficiente en su sistema productivo, tenga mayor capacidad de mano de obra técnicamente preparada para la pro-

ducción de estos cultivos y un recurso natural más apto, las políticas de estos países en cuanto a la ocupación de su mano de obra y del recurso natural y la problemática que atraviesan en sus balanzas de pagos, se resuelven en un sistema proteccionista y de subsidio a las producciones agrícolas internas, sobre todo en el rubro hortícola, que es gran empleador de mano de obra. Por otra parte, se descubre que las potencialidades básicas de la provincia de Corrientes, por su localización geográfica, son dos: una referida al mercado interno, y la otra en relación al externo. Corrientes tiene una posición privilegiada en cuanto a la temporalidad de los productos para el mercado interno: se ubica en una zona subtropical y se halla en producción cuando las zonas afectadas al radio de influencia de los centros de consumo por problemas de heladas, no pueden entrar en producción; en otras palabras, es atemporal con respecto a los consumos de la Argentina. Pero a pesar de esta ventaja, existen avances en zonas nortenas como Salta, Jujuy y Tucumán, y también el norte de Santa Fé, que compiten con Corrientes, estrechándole sus ventajas comparativas por temporalidad. A su vez, en el caso de la flor, la Argentina -y en especial Corrientes- tiene una contraestación con respecto a los países del hemisferio norte y ésta es una de las ventajas que debe ser aprovechada en la comercialización de productos en estado fresco, como ser hortalizas transportadas por vía aérea a Europa, Estados Unidos y Japón y flores transportadas por vía aérea a Europa, Estados Unidos, Canadá y Japón. El transporte de estos productos deberá realizarse en aviones charters, lo que implica una gran organización comercial. Se requiere una gran estructura de colocación de productos; es muy difícil que se efectúe esta operación, porque las pruebas piloto de iniciación son de pequeño volumen y generalmente no soportan los costos de fletes en la experimentación.

Quiere decir que, donde actualmente existe un canal comercial, un sector productivo que ha avanzado hacia la estructura comercial, se presentan problemas de política comercial -negociación de país a país-, como es el caso del arroz; y en aquellos productos que revelan una ventaja de temporalidad y una organización comercial basada en el servicio de colocación del producto, la región no cuenta con una estructura ni una organización empresarial productivo-comercial que esté en condiciones de colocarlo.

En otro orden, la producción de carnes, que en estos momentos tiene un buen mercado en la República del Perú y podría llegar a tenerlo en el norte de Chile, de darse algunas pautas de negociación, necesita de los acuerdos de complementación ferro-vial con este último país para lograr la alternativa de salida hacia el Pacífico vía puerto de Antofagasta. Esto generaría un mayor ingreso para los productores y una expansión del comercio de carnes y del área productiva destinada a este producto en la provincia de Corrientes, así como esta salida por el Norte posibilitaría la estructuración de un sector comercial propio orientado hacia el mercado exterior, que a su vez tendría efectos multiplicadores sobre el resto de los productos provinciales.

Partiendo de estos dos presupuestos básicos, es factible que, por su función dentro del comercio exterior, tanto el arroz como las carnes arrastren otra serie de productos dentro de sus canales comerciales, en búsqueda de los beneficios de economías de escala o como productos marginales dentro del canal comercial de estas propias empresas.

Las posibilidades de expansión del comercio exterior de la provincia de Corrientes se relacionan primordialmente con el desarrollo de sus organizaciones comerciales básicas, no de todos los productos, sino de un sector de la economía correntina. Esta es una función de desarrollo que deberá llevar a cabo el Estado de la Provincia, cuya estructura más idónea para realizarla está constituida por las asociaciones empresariales-productivas, conjuntamente con el Banco de la Provincia, que tiene una gestión administrativa y está considerado -dentro de los bancos provinciales- como un verdadero banco de desarrollo.

La incorporación de tecnología para adecuar las producciones regionales a las exigencias del mercado internacional es otro factor a ser considerado, sobre todo en lo concerniente a la calidad del producto flor y del hortícola, que serían transportados por vía aérea.

Dentro de la problemática general de los productos industrializados, la provincia de Corrientes presenta la alternativa de desarrollar un sector industrial destinado total y exclusivamente al comercio exterior. La política argentina, en lo relativo a la tasa de cambio, ha tenido grandes oscilaciones en los últimos años, pasando de sistemas de promoción a las exportaciones y protección

de la importación, a liberación y subsidios de estas últimas y a la restricción de las primeras por el valor de la divisa. Una estructura económica montada en función de capitales invertidos en una empresa orientada hacia el mercado exterior, obviamente no soporta los inminentes riesgos que tal sistema le depara, dado por el uso político de la herramienta monetaria, que considera el cambio como un elemento regulador de la economía en general, de manera caprichosa, no guardando relación con la evolución de los productos ni con el comportamiento del mercado internacional.

Para el desarrollo de esta área, por lo tanto, se requiere que la provincia de Corrientes lleve a cabo una acción de alcance nacional, en cuanto a una política de promoción industrial en función del mercado externo, la que debería garantizar al industrial que invierta en la región y cuya producción se destine totalmente al mercado internacional, la seguridad de un tipo de cambio para poder realizar contratos a largo plazo.

Esta problemática, que afecta a la eventual inversión en el sector industrial, es también generalizable a los excedentes producidos en el rubro arrocero en función del comercio exterior. Dentro de la política a adoptar para este último producto, es necesario realizar acuerdos país-país o región-región, de abastecimiento a largo plazo, acuerdos que requieren también una estabilidad en la relación de los costos internos con el valor de la moneda. Para lograrla, debe trabajarse en base a los sistemas de seguros de cambio con respecto a determinados tipos de productos. La Argentina posee una legislación que ya genera antecedentes sobre este tema, es decir la relativa a contratos de frigoríficos a cuatro o cinco años con países del bloque socialista.

En base a esta experiencia, debe efectuarse una política general en cuanto al tipo de cambio, lo que reviste fundamental importancia para la consolidación del desarrollo de la producción en función del mercado externo. Cabe aclarar aquí que, por otra parte, este punto es en especial importante para la provincias de Corrientes, dado que su expansión económica y productiva en base al mercado interno se halla totalmente limitada por el factor de recesión que afectará al mismo durante los próximos años, por lo que toda expansión de la producción deberá orientarse al mercado externo y a las posibilidades de colocación

que éste ofrece, las que a su vez estarán dadas por la seguridad que tengan los inversores en cuanto a la política en el tipo de cambio que se implemente en el país de aquí en más. Existe la posibilidad de que un ente financiero provincial, como banco de desarrollo, genere sectores de exclusión económica, provocando para su sector productivo provincial seguros de cambio que no tenga el resto del país. Esto, sumado a la legislación próxima a ser promulgada en lo referido a consorcio de productores para la exportación, legislación en la que nuestro país se halla atrasado en diez años, y los intercambios compensados, que facilitan trueques por compensación de divisas en operaciones "convoyadas" o atadas, completarían los mecanismos favorecedores del desarrollo de las economías regionales y en especial, de la provincia de Corrientes.

## DETERMINACION DE LAS POSIBILIDADES DE COLOCACION DE PRODUCTOS

Teniendo en cuenta los cuadros de situación descriptos para la provincia de Corrientes, en función del comercio exterior, y para que el esquema referencial adquiera factibilidad práctica, el objetivo deberá centrarse en la suscripción de acuerdos de abastecimientos agropecuarios a largo plazo por medio del sistema de excedentes y faltantes dentro del marco de la ALADI.

El contexto institucional de este proyecto de complementación económica entre los sectores productivos deberá ser acordado en el marco de lo dispuesto por la normativa jurídica precitada para la ALADI. En tal sentido, deberán seguirse las pautas establecidas en la Resolución N° 2 del Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores, que son las específicas a estos acuerdos.

Los acuerdos agropecuarios tienen por objeto fomentar y regular el comercio agropecuario interregional, deben contemplar elementos de flexibilidad que tengan en cuenta las características socio-económicas de la producción de los países participantes. Estos acuerdos deberán estar referidos a productos específicos o a grupos de productos y deberán basarse en concesiones temporales, estacionales, por cupos o mixtas, o en contratos entre organismos estatales o para-estatales. Con respecto a esto último, ello implica lo que se desarrolló en el ítem anterior acerca de la estrategia de los consorcios de exportación y la participación del Gobierno de la Provincia de Corrientes, conjuntamente con el Banco Provincial, para poder facilitar estos acuerdos con características estatales o para-estatales. Sería ilógico pensar que en el marco de la ALADI, empresas privadas pudiesen llegar a acuerdos de largo plazo con otros gobiernos en los sistemas de abastecimiento.

Estos acuerdos podrán contener, entre otras disposiciones, referencias a volúmenes y condiciones de comercialización, período de duración del acuerdo, requisitos sanitarios y de calidad, sistemas de determinación de precios, condi-

ciones de financiación, mecanismos de información, compromisos sobre insumos o bienes relacionados con el sector agropecuario. Para todo esto, la provincia de Corrientes deberá elaborar su propia política de comercio exterior, lo que supone la necesidad de desarrollar un equipo técnico estatal especialmente dedicado a formular políticas comerciales nacionales argentinas, partiendo de la Provincia, que permitan servir de base para este tipo de negociaciones; no se puede esperar que el sector privado, sumamente heterogéneo en cuanto a su desarrollo empresarial, tenga una concepción global del estado de todo el sector y de la economía regional y sus condiciones.

Asimismo, estos acuerdos deberán respetar las normas de carácter general, deberán ser abiertos a la adhesión, previa negociación, de los demás países miembros no signatarios del acuerdo; o sea que un tercer país podrá adherirse a este tipo de acuerdos de provisión o de intercambio, sin necesidad de haber firrado en un primer momento el mismo. Los acuerdos contendrán tratamientos diferenciales en función de las tres categorías de países reconocidas por el Tratado de Montevideo de 1980, cuya forma de aplicación se determinará en cada acuerdo, así como procedimientos de negociación para su revisión periódica a solicitud de cualquier país miembro que se considere perjudicado. Toda negociación que se efectúe entre la Argentina, para el interés de Corrientes y un país miembro, tendrá que tener en cuenta si se lesiona o no los intereses de otros países de la ALADI que tienen derecho a reclamo.

Las desgravaciones podrían efectuarse para los mismos productos o sus partidas arancelarias y sobre la base de una rebaja porcentual respecto de las ganancias aplicadas a la importación originaria de los países no participantes. Esto implicaría que el acuerdo puede evitar o dejar sin efecto todas las protecciones del país que en ese momento están vigentes, lo que alteraría el cuadro superestructural -es decir, el marco político- para las negociaciones país-país.

Esto genera entonces una nueva situación de comercio exterior, ya que configura una actitud política. Para que ello se dé, el sector interesado debe estar fehacientemente convencido y debe comprobar suficientemente su capacidad de realización del proyecto, para que se negocien los aranceles o suspensiones de importaciones en general.

Estos acuerdos deberán tener un plazo mínimo de un año, lo que, en el caso de Corrientes, resulta adecuado, porque no se puede realizar un proyecto de expansión agropecuaria en el marco de la ALADI si no se piensa en plazos de, por lo menos, cinco años.

Los acuerdos podrán contener, entre otras cosas, normas específicas en materia de origen, cláusulas de salvaguardia, restricciones no arancelarias, retiro de concesiones, renegociación de concesiones, denuncias, coordinación y armonización de políticas. Esto implica que una vez que la provincia de Corrientes esté en condiciones para poder realizar una política nacional, el Equipo Técnico destinado a ello podrá conectarse con el del país receptor, para actuar mancomunadamente, realizando una integración como si se tratase de situaciones de mercado interno.

En los acuerdos en que se prevean compromisos de utilización de insumos de los propios países suscriptores, deberán establecerse procedimientos que garanticen que su aplicación esté supeditada a la existencia de condiciones adecuadas de abastecimiento, calidad y precio. Por ejemplo, para el caso del arroz, y en especial para la República del Perú, ésta ha dispuesto, a fin de asegurarse el abastecimiento nacional, ampliar en 120.000 t para el año en curso el programa de importación de este producto, el que debe ser concretado por sistema de licitación pública por la Empresa Pública Comercializadora de Arroz S.A., que depende de ECASA, Empresa de Comercialización de Alimentos SA, de carácter para-estatal. Este tipo de acuerdo podría haber sido suscripto entre la provincia de Corrientes por delegación de la Secretaría de Comercio Exterior y la de Agricultura de la Argentina y el Perú y podría haber elaborado los planes de financiación a través del Banco Provincial de Corrientes, y una política de financiación y de colocación de los productos con la Cámara Productora Comercializadora de Arroz de la Provincia. Esto abre la posibilidad de colocación de carnes y arroz. Para tener una idea de ello, se adjunta a continuación datos de los volúmenes que podrían ser colocados por país y por producto, resultantes de un cálculo de estimación de oficio realizado a través de información suministrada por fuentes de la FAO, Consejería Comercial del país interesado y posibilidades de colocación estimadas a través de las agregadurías comerciales y agrícolas argentinas.

Brasil puede llegar a concretar acuerdos de aproximadamente 300.000 t de arroz; Chile, 40 a 50.000 t; Colombia, 25.000 t; Ecuador, entre 10 y 15.000 t; Paraguay: se estima dificultosa la colocación de arroz, pero se podría llegar a un acuerdo dándole compensación con otros productos en temporalidades, de 5.000 t; Perú, aproximadamente 100 a 150.000 t; Venezuela, 100.000 t. Esto brinda una idea de los volúmenes potencialmente negociables. En el caso de Brasil, debe aclararse que para Argentina sería muy difícil una negociación, dados los acuerdos que mantiene ese país con la República Oriental del Uruguay.

En cuanto a carnes, puede establecerse con Chile una negociación de cerca de 10.000 t; Colombia no importaría carnes, ya que es exportador, y quitaría posibilidades de negociación a la Argentina en los acuerdos de la ALADI, por los acuerdos previos del Pacto Andino, al igual que en el caso de Paraguay. Quedaría la posibilidad de acuerdos de aproximadamente unas 7 a 10.000 t con Perú; y del orden de las 25 a 30.000 t con Venezuela.

Con respecto al mercado de flores, su valor ronda -como ya se ha dicho- en los 1.800 millones de dólares, cifra exagerada con respecto a las posibilidades de abastecimiento que tiene la Argentina. Uno de los principales países que ha desarrollado un sector productivo con apoyo estatal y con pequeños productores, invadiendo gran parte del mercado europeo, es -como ya también se ha dicho- la República de Colombia, que ha llegado a realizar exportaciones por valor de 500.000 dólares. Se cree que la provincia de Corrientes puede producir, en el término de cinco a seis años, con un apoyo tecnológico por parte del Estado, el apoyo informativo de Comercio Exterior, y los asesoramientos del INTA y otros institutos provinciales, un mercado de aproximadamente 30 millones de dólares, sin ninguna dificultad de colocación.

Por su parte, en el mercado de alimentos desecados y congelados de los países desarrollados, se puede alcanzar colocaciones en el orden de los 400 millones de dólares, sin mayores problemas, dadas las ventajas de precio y temporalidad que tiene nuestro país, como región productora complementaria o de contraestación.

De esta manera queda esbozada la situación coyuntural y las hipótesis de trabajo básicas de comercialización de productos primarios en función del comercio

exterior en la provincia de Corrientes. Resta de aquí en más definir claramente las posibilidades con respecto a las negociaciones en firme sobre cada uno de los productos en el marco de la ALADI; confirmar este tipo de negociaciones; determinar la adecuación política que debe realizar la Provincia para sus sectores productivos, administrativos y comerciales; y establecer las estrategias de penetración para los rubros flores y alimentos deshidratados y congelados.

### III

## ESTRATEGIA DEL DESARROLLO PRODUCTIVO REGIONAL

## INTRODUCCION

De acuerdo a lo observado en la sección I, la participación del sector agropecuario en el producto bruto provincial sobrepasa ampliamente el porcentaje que corresponde al sector agropecuario en el producto bruto interno de la nación. Por lo tanto, la interacción de un eficaz sistema productivo nacional es de fundamental importancia para el desarrollo provincial, razón por la cual han sido seleccionados para el análisis general aquellos productos que además de tener importancia en la utilización del suelo, tengan relación en la formación del Producto Interno provincial como responsabilidad en la participación de la provincia en el total nacional.

A nuestro entender, los productos que reúnen las características de ser comparativos a nivel de contribución al producto provincial y que además Corrientes tenga relevancia en los totales nacionales sin el arroz y la naranja entre los rubros agrícolas y la ganadería vacuna en la faz pecuaria.

Dado que la producción de estos productos excede ampliamente la demanda provincial interesa conocer las alternativas de comercialización y la estructura de su sistema ya que en general puede afirmarse que la provincia es deficiente en la faz productiva y que los estrangulamientos se producen muchas veces en el sistema comercial.

La selección de los mercados productivos en la colocación de la producción (mercado interno o exportación) se han efectuado en función de los datos históricos y teniendo en cuenta la evolución de la oferta y el consumo para determinar si la exportación constituye un mercado permanente o bien sólo representa una magnitud residual que tiene importancia en años de abundante producción.

Los restantes productos agropecuarios, constituyen un importante segmento en cuanto a la utilización de la tierra pero desde el punto de vista de la fórmula

ción de políticas provinciales presentan algunas dificultades derivadas de la relación costo-beneficio de esas políticas, el escaso volumen actual operado que hace que algunas estrategias que se puede delinear tengan algo en relación a la incertidumbre de los resultados, o bien como en el caso de los derechos, dada la expansión de la frontera productiva, depende de medidas fundamentales que tengan en cuenta las desventajas comparativas de la producción de Corrientes en virtud de los costos de transporte hacia los puertos de exportación.

## ESTRATEGIA DE DESARROLLO EN FUNCION DE LOS MERCADOS INTERNOS

Dentro de los productos en los cuales Corrientes tiene relevancia como oferente en el total nacional puede considerarse a la producción citrícola, de la cual la naranja representa en la provincia alrededor del 84%. Por otra parte, la participación de la producción correntina en la oferta nacional de naranja es del 38% aproximadamente razón por la cual la provincia adquiere un peso decisivo en la formulación de las políticas nacional del producto.

A pesar de que en el último decenio existen años en que la exportación adquirió volúmenes de importancia, puede decirse que el mercado interno, ya sea de fruta fresca como industrial resulta el destino fundamental de la producción. Por lo tanto el mercado interno tiene prioridad en el tratamiento del desarrollo productivo comercial del producto aún cuando la exportación ha sido en muchos casos el factor determinante en la rentabilidad del sector.

### OBJETIVOS A SER ALCANZADOS

Sin duda el ordenamiento de la comercialización de citrus es un objetivo perseguido en la mayoría de los países productivos del mundo; independientemente de su nivel de desarrollo justifican esta preocupación el hecho que la producción citrícola requiere un período prolongado de maduración, razón por la cual el ajuste de la oferta en las cambiantes condiciones de la demanda no siempre es automático, y en particular en los últimos años en que el crecimiento de la oferta ha sido superior al de la demanda, generándose situaciones de los casos de oferta que por las características de las estructuras productivas y del proucto en sí han dificultado el proceso de ajuste.

Al ser altamente aleatoria la demanda externa por la incoherencia de las políticas internas, el segmento de la demanda con mayor estabilidad es el consumo interno, que se caracteriza por su concentración en los núcleos urbanos, principalmente Capital Federal y Gran Buenos Aires, hacia donde fluyen las ofertas de las zonas productivas que muestran un elevado compuesto de estacionalidad así como también una considerable distancia que implica altos costos de transporte.

Sin duda, los problemas estructurales son los de mayor importancia en la economía citrícola ya que se parte de estructuras productivas en las que los productores más pequeños representan el 50% de los mismos con una participación de solamente el 25% de la producción total de la zona, los estratos intermedios que agrupan el 30% de los productos contribuyen con un 35% al total general, mientras que las grandes empresas que poseen montes que superan las 15.000 plantas de citrus constituyen el 20% de los oferentes con una participación del 40% de la producción.

A partir de la estructura productiva y de la demanda final en las zonas de consumo se establece el sistema comercial en un alto grado de integración en sus componentes que según los casos es hacia adelante o hacia atrás.

La poca transparencia de los mercados y los elevados costos de comercialización son algunas medidas de desempeño que se desprenden del sistema producción-comercialización citrícola y sobre el cual sin duda puede adecuarse a los efectos de mejorar la eficacia tanto física como económica.

Estos factores sin duda actúan como propagadores de la baja rentabilidad de la producción, demanda fundamentada de factores económicos tales como el descenso de la demanda interna y las dificultades para exportar a partir de la política cambiaria emprendida en diciembre de 1978 que no sólo provocó la desaparición argentina de los mercados externos sino que en forma paradójica se alentaron importaciones de países limítrofes con las consecuencias previsibles sobre la rentabilidad de las explotaciones.

Esta caída de la rentabilidad hizo antieconómico el control sanitario de las plantaciones con lo cual se agregaron las caídas del sector hasta llegar a situaciones que reclaman la urgente atención.

Sin duda los objetivos en cuanto a las políticas del sector deben basarse en la expansión de la demanda por una parte y en el mejoramiento de las estructuras comerciales por el otro.

El mejoramiento de los estudios comerciales debe efectuarse tanto en los aspectos físicos y logísticos como en la generación de información de mercado elemento éste que resulta en insumos de fundamental importancia en los procesos de toma de decisiones para la elaboración de las estrategias comerciales.

#### POLITICAS A SER IMPLEMENTADAS EN EL CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO

El horizonte de tiempo de aplicación de las políticas sin duda está relacionado con los aspectos conceptuales y estructurales del sector, razón por la cual se requiere una coordinación entre los distintos cursos de acción en función de los objetivos que sin duda deberán ser de mediano y largo plazo.

En el corto plazo se requiere la implementación de políticas que incrementen la rentabilidad de la producción, no mediante medidas que tengan un alto costo social sino a través de políticas que impliquen una adecuada estructura de precios relativos que tengan en cuenta las condiciones productivas y comerciales del sector en función de los mercados en los cuales se debe competir.

La aplicación de una política realista de tipos de cambio, a pesar del carácter residual de las exportaciones es de fundamental importancia pues dada la mayor elasticidad de dicho segmento de la demanda, las expectativas actúan como elemento regulador en el proceso de formación de precios.

Por otra parte debe actuarse sobre las estructuras comerciales en el sentido de orientar la conducción en un sistema caracterizado por la diversidad de participantes, formas de comercialización y distancias geográficas entre las áreas de producción

La competencia mínima de los pequeños productores que en el corto plazo no se vislumbra la posibilidad de modificación estructural en dicho perfil de

la oferta condicionan un importante segmento de la comercialización fuertemente desde el punto de vista social.

El rol del Estado debe dirigirse a tratar de mejorar la posición negociadora de dicho segmento en particular en lo que se refiere a la obtención y difusión de información tanto de precios, cantidades y costos de comercialización.

Este problema es importante en el corto plazo ya que dichas explotaciones en general menores a los 2.500 árboles no presentan posibilidades de adecuación o de salida del mercado en virtud de los bajos costos de oportunidades de los recursos empleados en la misma que hacen que permanezcan en la actividad a pesar de la caída en la rentabilidad y progresos destacados en la capacidad productiva.

Además del problema estructural en el área productiva se deberá actuar sobre la demanda de forma tal que la acción sea conjunta en el total de la industria a los efectos de lograr una expansión de la misma y por otra parte ordenar la oferta para evitar bruscas fluctuaciones en los precios y en la asignación de los recursos.

La expansión de la demanda requerirá una diferenciación del producto tratando de obtener algún tipo de lealtad hacia marcas que están respaldadas por calidades impuestas y confiabilidad en los sistemas.

En procesos de otros países han resultado exitosas en lo referido a penetración en mercados, controles de calidad y regulación de la oferta.

Estas prácticas que no constituyen restricciones artificiales de la oferta para lograr mayores precios a través de una disminución en los suministros, han sido el resultado de la necesidad de lograr un mayor ordenamiento en la comercialización de productos de oferta atomizada.

En general son comercios de libre asociación pero que luego impone obligaciones en quienes se adhieren a los mismos.

Las actividades de apoyo de mercado incluyen tanto la expansión de la demanda a través de la promoción, publicidad, investigación de mercado y desarrollo de productos, como también un mejoramiento en los aspectos de la comercialización a través del desarrollo de envases, standarización, regulación de prác-

ticas de mercado y obtención de información del mercado.

El control de calidad tiende a asegurar la calidad de la misma al defender al producto y obtener lealtad para el mismo. Esta práctica debe estar regulada por inspecciones y ser obligatoria para los participantes ya que los beneficios de la misma luego también se distribuyen entre los participantes.

Puede ser que esta práctica en alguna manera perjudicara a consumidores de menores ingresos que están dispuestos a adquirir calidades inferiores a menores precios -pero pueden hacerse estrategias de segmentación de mercados para tal fin.

Las políticas tendientes a regular la cantidad empleada en control de la oferta que es difícil de lograr en función del elevado número de oferentes por una parte, y por otro lado no constituyen un elemento de tipo monopolístico ya que no ofrece limitaciones en la cantidad de otro tipo de participantes.

El control de la oferta sin duda debe efectuarse en función de aumento de la demanda para lo cual debe contarse con la adecuada información del comprador de la misma a través de estudios de mercado que constituyen un elemento clave para la formulación de las políticas.

Puesto que tanto la información como la investigación de mercado requieren estructuras de una mínima dimensión, la acción de la provincia podría lograr claramente la misma a través del logro de economías de escala, mediante el agrupamiento de los productos en los cuales la provincia puede tener poder de decisión en los mercados nacionales como en la oferta externa.

Estas son las líneas sobre las cuales deberán basarse las actividades concretas para hacer frente a una competencia en la cual la producción citrícola ha estado atravesando una de las crisis más agudas de su historia.

## ESTRATEGIA DE DESARROLLO EN FUNCION DE LOS MERCADOS EXTERNOS

Dentro de los productos de mayor importancia en la economía agropecuaria de Corrientes, el arroz constituye el producto cuyo mercado natural de los excedentes productivos es la exportación, ya que la demanda interna se encuentra estabilizada en bajos niveles de consumo per-capital y por lo tanto sólo crece al ritmo de crecimiento de la población.

En consecuencia, y sin perjuicio de analizar las posibilidades de expandir el consumo interno fundamentalmente a la luz de la eventual escasez y altos precios de la carne vacuna y la política de desarrollo del consumo de sustitutos, el análisis de las ventas al exterior es imprescindible para el mantenimiento de niveles razonables de precios internos del arroz.

En tal sentido, a los efectos de delinear una política de colocación de la producción en los mercados exteriores deben observarse las diferencias en la elasticidad precio de la demanda interna y la demanda externa. La demanda interna es marcadamente inelástica con relación al precio razón por la cual la demanda externa de una mayor elasticidad, constituye el factor de equilibrio y amortiguador de las caídas de los precios en los años de abundantes cosechas.

Para analizar la demanda externa, cuya elasticidad es alta debido a la escasa participación de la Argentina en el comercio mundial del arroz, debe considerarse la evolución de los precios internacionales, que para nuestro país son un dato, y que resultan de la interacción de la oferta y la demanda de los principales exportadores e importadores mundiales.

En los últimos años dentro de América Latina, Brasil y Perú han resultado adquirentes como consecuencia de fracasos en la producción interna pero dicha demanda es altamente aleatoria razón por la cual no puede elaborarse una estrategia permanente en función de dichos mercados. Este hecho sirve para medir

la posibilidad de desarrollo de los mercados regionales a través de los principales adquirentes, razón por la cual a los efectos de elaborar una estrategia de ventas adecuada deberán analizarse las tendencias actuales del mercado mundial del arroz.

En los puntos siguientes se analizarán los volúmenes producidos, precios y monto del comercio internacional, para poder fijar las alternativas de acción a seguir en función de los objetivos fijados.

## PRODUCCION Y COMERCIO

La producción mundial de arroz en 1983 se estima que alcanzó un récord de 436,6 millones de toneladas. Los aumentos de la producción fueron más sensibles en Asia, donde se llegó a 404,4 millones de toneladas frente a una producción de 348,8 millones de toneladas del año anterior.

Estos aumentos decisivos para la obtención del récord mundial, contrastaron con la caída en la producción de Estados Unidos de Norte América y Brasil, que resultaron de importancia para la Argentina en virtud del carácter de competidor que revisten los EE.UU., y del mercado potencial que constituye Brasil.

Frente a este incremento en la oferta mundial, concentrada fundamentalmente en Asia, el comercio mundial se mantuvo estabilizado en el orden de los 11,5 millones de toneladas que resultó ser inferior a los volúmenes récord de 12,6 millones de toneladas comercializados en 1982.

En cuanto a la evolución de las compras Asia mantuvo un nivel de adquisiciones de 5,5 millones de toneladas que frente a exportaciones de 7,9 millones de toneladas resultó ser un exportador neto dentro del comercio mundial.

Africa resultó ser el continente de mayor déficit en materia abastecimiento de arroz, ya que las compras de 3,298 millones de toneladas importadas provienen prácticamente de otros continentes.

América del Sur y la CEE resultaron importadores netos en particular en el caso del primero por la aparición como comprador de Brasil y Perú, mientras que

la CEE mostró un descenso en sus adquisiciones, resultando ser un importador neto ya que de las 500 mil toneladas importadas fueron reexportadas 200 mil.

Se observan también caídas en las exportaciones de los EE.UU. y Australia, resultado fundamentalmente del descenso en los volúmenes producidos.

En síntesis puede señalarse que el incremento en la producción mundial ha tenido lugar fundamentalmente en Asia, mientras que el comercio mundial ha permanecido estable en volúmenes, razón por la cual los precios FOB Bangkok han experimentado una tendencia claramente descendente a partir del segundo semestre de 1982 hasta llegar en marzo de 1984 a un valor de 250 dólares por tonelada que constituye uno de los registros más bajos de los últimos 20 años.

Dentro de los participantes en el comercio mundial. Tailandia con 3,7 millones de toneladas ha sido el principal exportador mundial siguiéndole los EE.UU. con 2,330 millones de toneladas que representan una sensible caída con relación a los 3 millones de toneladas exportadas por este país en 1982.

La mayor tasa de crecimiento de la demanda se observa en Africa y en los países petroleros tales como Irán, Irak y Arabia Saudita donde a la luz del crecimiento en el ingreso se espera que la demanda continuará expandiéndose constituyendo mercados a los cuales habría que señalar como objetivo.

## MERCADOS POTENCIALES Y ESTRATEGIAS COMPETITIVAS

Un aspecto fundamental para delinear las estrategias de acción es señalar dentro del comercio mundial de arroz el segmento de mercado al que debe dirigir sus esfuerzos, los posibles competidores en el mismo y las políticas implementadas por los compradores.

Actualmente se observa la caída en las exportaciones de los EE.UU. que constituyen el principal competidor en el circuito no asiático mientras que desde el punto de vista de la demanda se observa una caída en las compras de la CEE, contrarrestada en sus efectos por el incremento en las importaciones de Brasil

y los países petroleros.

La Argentina debe fundamentar una estrategia competitiva a la luz de la evolución de los precios mundiales que sin duda está resultando desfavorable, aunque las cotizaciones FOB Bangkok representan el segmento del mercado donde la oferta ha ido creciendo más rápidamente que la demanda y, por lo tanto, existe una considerable presión vendedora.

Pero además de los acontecimientos internacionales las dificultades en cuanto a un incremento sostenido de las exportaciones argentinas resultan de la incoherencia de las políticas internas, en particular en lo referido al manejo del tipo de cambio. El manejo de este instrumento de política económica resulta de fundamental importancia para el manejo del sector externo en países con agudos procesos inflacionarios como en el caso argentino.

Sin embargo un elemento totalmente desconocido hasta el presente en el manejo de la política cambiaria lo constituyeron las pautas económicas establecidas a partir de 1978 donde a través del manejo cambiario se intentó una convergencia entre la tasa de inflación interna con la internacional complementada con una apertura irrestricta de la economía que a pesar de los profundos cambios estructurales que provocó fue utilizada exclusivamente como medida coyuntural antinflacionaria.

Dichas políticas constituyeron un desafortunado ensayo desde el punto de vista del sector externo argentino, ya que se desalentaron las exportaciones y se incrementaron las importaciones con el resultante déficit en la balanza comercial que pretendió ser corregido con el ingreso de capitales especulativos financieros de corto plazo.

La crisis del modelo se hizo ostensible en 1980 rectificándose en parte el rumbo en 1981, en que con sucesivas devaluaciones intentó corregirse el rezago cambiario. Sin embargo las consecuencias del rezago cambiario y de altas tasas reales de interés ya habían dejado su secuela de destrucción en el aparato productivo y el ingreso de importaciones competitivas provocaron un profundo desajuste estructural en la economía argentina.

## POLITICAS A SER IMPLEMENTADAS

El mantenimiento de una paridad cambiaria adecuada a la evolución de los costos internos de producción es condición imprescindible para el diseño de una estrategia de análisis de mercados y elección de alternativas de acción.

Dentro de los pasos a seguir en función de los objetivos de lograr mercados extranjeros la obtención de una adecuada información de mercados constituye un insumo indispensable para la toma de decisiones y la ejecución de las políticas, que en el caso del arroz para Corrientes significa el diseño de políticas nacionales para el producto en función de la preponderancia de la provincia en la oferta nacional.

Este sistema de información deberá ser amplio en cuanto a sus alcances sirviendo los datos que surjan de la misma para un proceso de análisis, programación de actividades, fijación de objetivos y controles de los resultados obtenidos para el ajuste de las políticas en función de las cambiantes condiciones de los mercados exteriores.

El sistema de información deberá comprender la evolución de la oferta, demanda, precios, calidades, flujos comerciales, políticas seguras por países importadores y exportadores, estrategias de competencia no basadas en el precio, control periódico de la relación costos internos-tasa de cambio, etc.

Dicha información sin duda tiene un elevado costo de obtención, razón por la cual además de carácter indivisible de hecho debe ser diseminada al mayor número posible de participantes en el proceso producción-comercialización para que los beneficios derivados de la misma sean compatibles con el costo de obtención de la misma.

Un adecuado sistema de información a través de todos los canales en el sistema de información es un elemento decisivo para incrementar la eficiencia económica del sistema, en particular en el aspecto de la toma de decisiones de producción que permitan ajustar la oferta a las cambiantes condiciones de la demanda, en particular cuando estos cambios responden a tendencias de mediano y largo plazo.

Sin embargo el sistema de información no debe ser un elemento exclusivamente pasivo para la obtención y disseminación de información, sino que a la luz de la misma debe implementarse una estrategia competitiva que permita en forma coherente y continua incrementar la participación argentina en los mercados mundiales.

Es sabido que resulta extremadamente difícil incrementar las ventas en mercados de productos agrícolas, y en particular en el caso del arroz, donde las barreras arancelarias y no arancelarias obstruyen significativamente los flujos comerciales, razón por la cual al análisis de las variables económicas que resultan en las ventajas comparativas hay que agregarles las variables políticas que resultan en las negociaciones de gobierno a gobierno.

Dentro de la formulación de la estrategia hay que considerar la posición en el mercado para distinguir y detectar tanto los puntos fuertes, como los vulnerables para una negociación a los efectos de consolidar los primeros y tratar de reducir los últimos.

El análisis de los costos internacionales comparativas, así como también las diferentes estructuras de los mismos sirven para analizar la relación de los mismos con la disponibilidad de los factores productivos requeridos y su posible evolución.

La incidencia de los costos de los procesos físicos de la comercialización en particular los fletes que incluyen tanto los internos como internacionales y el costo operativo de los puertos son decisivos toda vez que los mercados regionales han sido prácticamente descartados como compradores permanentes y los mercados potenciales constituyen países de otros continentes donde desde el punto de vista competitivo estamos más alejados que los principales competidores.

Dada la estructura de la oferta y la demanda externa de arroz, en virtud de las elasticidades de ambas variables, resulta que todo incremento en los costos de transporte debe ser absorbido por el productor dado que dichos aumentos en los costos no pueden ser trasladados a los precios de venta en función de la elasticidad de la demanda externa.

En tal sentido debe estudiarse la reducción de dichos costos a través de las mejoras en la eficiencia operativa que sin duda constituye un objetivo de media

no y largo plazo, mientras que en el corto plazo deben considerarse políticas que consideren que parte de las desventajas de Corrientes para la colocación internacional de sus productos se ven afectadas por factores que son ajenos a la eficiencia de su estructura productiva-comercial y que responden a desequilibrios estructurales de la economía argentina que para el desarrollo de las economías regionales deben ser considerados a través de instrumentos tanto directos como indirectos.

Desde el punto de vista concreto de la captura de mercados, debe considerarse que en las primeras etapas se deberá enfrentar con costos mayores que los competidores ya establecidos en los mismos y que constituyen barreras a la entrada en esos mercados en función de lealtades establecidas hacia tradicionales competidores y que resultan en las preferencias por las calidades, acceso a los canales de comercialización, confiabilidad en las entregas, etc.

Desde el punto de vista competitivo, una vez obtenida la información de mercados y la selección de los objetivos deberá procederse a la adecuación de la producción a las calidades demandadas, programar la estacionalidad de las entregas en fechas y volúmenes y adecuar si es posible las condiciones de financiación, variable ésta de fundamental importancia para la concreción de negocios.

La adecuación de las calidades a la demanda y en caso de ser posible obtener la diferenciación del producto, constituye un arma fundamental en la estrategia competitiva y que por otra parte da un mayor grado de libertad e independencia en el proceso de formación de precios.

El control de calidad constituye un elemento fundamental de prestigio y de creación de lealtad a la marca, razón por la cual una vez obtenido un mercado dicha preferencia constituye una barrera a la entrada para los potenciales competidores.

Conjuntamente con la calidad, la confiabilidad del proveedor es un elemento fundamental en las negociaciones internacionales, y en particular de productos agrícolas donde las compras de alimentos resultan claves para las políticas de precios e ingresos de los países compradores. El incumplimiento de contratos por parte de la Argentina en numerosos productos en circunstancias en que los costos internos crecieron más que las paridades cambiarias, constituyen un ele-

mento para recordar e instrumentar los recursos necesarios para evitar la repe tición de tan negativas actitudes.

La creciente integración en el proceso producción-industrialización del arroz, sin duda constituye un elemento positivo para la coordinación de la oferta, el control de calidad y la realización y ejecución de estrategias de ventas.

Todas estas funciones de obtención de información, diseminación de la misma, contralor de calidad, concentración de la oferta, asistencia financiera a las exportaciones, asesoramiento sobre el manejo del tipo de cambio para el produc to deberán ser desarrolladas por reparticiones provinciales con estrecha vinculación y asesoramiento a los organismos nacionales a cargo del comercio exterior.

Como propuesta concreta deberá crearse un Centro de Información que podrá ser específico para el producto o bien para la totalidad de los productos exportables, a los efectos de distribuir los elevados costos fijos de su implementación, en el cual deberán efectuarse los análisis de mercados mediante la construcción de modelos que incluyan las variables más relevantes para la predicción de las consecuencias de las distintas alternativas de acción.

El papel del Banco de la Provincia de Corrientes, conjuntamente con las Secretarías de Planeamiento y Agricultura constituyen las instituciones claves para la formulación de los planes, su análisis, programación y control a los efectos de llevar a cabo un seguimiento dinámico que permita la adecuación de las decisiones a las cambiantes condiciones del medio.

## DESCRIPCION DEL MODELO DE DESARROLLO COMERCIAL EN FUNCIONAMIENTO

La adecuación de la estructura productivo-comercial en función de los mercados detectados y potenciales es prioritaria para la formulación de una política de desarrollo agropecuario provincial.

En tal sentido se han identificado los productos en los cuales Corrientes puede tener ingerencia en la formulación de políticas nacionales tales como el caso del arroz y la naranja, y por otra parte la ganadería vacuna, donde la existencia de una tradicional nacional exportadora hace pensar en una política provincial en ese sentido.

En el caso del arroz y la naranja debe organizarse una política competitiva de acceso a los mercados tanto internos como externos, así como un mayor ordenamiento del sistema comercial que se traduzca en el logro de una mayor eficiencia operativa y económica.

La eficiencia operativa se basa en la reducción de los costos de comercialización, especialmente en el cumplimiento de las funciones físicas en los cuales las actividades de concentración de la producción, procesamiento industrial, almacenamiento y transporte adquieren fundamental importancia para incrementar la participación de los productores en el precio pagado por los demandantes finales.

En lo que se refiere a la eficiencia económica se requiere el mejoramiento de la información de mercado, tanto en la obtención de datos como en la posterior dispersión a los participantes. El rol de la información es crucial para el proceso de toma de decisiones y para el ajuste de la oferta a las cambiantes condiciones de la demanda, como también para producir un ordenamiento en los flujos de producto, tanto en sus aspectos temporales como espaciales.

La información es un elemento clave en el poder de negociación de mercado y

su posesión asegura ventajas para el que la dispone, y generalmente la posesión de la información está correlacionada con la dimensión de los participantes.

En estructura productivas donde el mayor número de productores pertenece a los estratos de menor dimensión, el Estado debe equilibrar la posesión de información a través de servicios especializados pudiendo lograrse a través de este medio una mayor equidad en la distribución de los ingresos.

La información no solamente es de carácter coyuntural, sino que debe predecir las tendencias de mediano y largo plazo, en particular para productos como la naranja donde las características de su ciclo productivo hacen que transcurra un período de tiempo considerable entre el momento en que se toman las decisiones de producción y la oferta llega al mercado.

Por otra parte los procesos de integración vertical han aumentado la eficiencia operativa, aunque ello a veces signifique pérdida de información en los mercados de primera venta, los cuales se caracterizan por la predominancia de los pequeños productores como oferentes en dicho mercado y que por su escasa dimensión no están en condiciones de integrarse hacia adelante.

Es en estos casos donde la acción estatal adquiere mayor importancia para hacer llegar a los estratos más pequeños no solamente los precios en los diversos niveles del canal de comercialización, y en particular de los mercados finales, como también los distintos costos de comercialización y su relación con los servicios prestados.

El establecimiento de normas de calidad que hagan relevante y entendible la información de mercados, como también el control de las mismas que hagan llegar a los consumidores tanto nacionales como extranjeros productos de calidad uniforme constituyen una variable de singular importancia para una campaña de expansión de la demanda.

Las estructuras de comercialización difieren según los productos, ya que en el caso de la naranja existen estratos de productores pequeños cuya participación en el total de la oferta es sensiblemente mayor a la de la participación porcentual en el número de productores, lo cual da una idea del grado de concentración.

La integración, está estrechamente relacionada con la dimensión, ya que se necesita un mínimo de capacidad financiera para poseer plantas de empaque, las cuales pueden procesar tanto producción propia como de terceros.

No existe información disponible para efectuar el testeo de hipótesis que los productores integrados reciben precios más altos por su producción que los productores independientes, aunque es muy probable que ello suceda, resultando por lo tanto la única manera posible de incrementar los ingresos de los productores de menor tamaño, la información o bien su asociación en cooperativas.

La venta en los mercados mayoristas de los núcleos urbanos más importantes hacen que adquieran particular significación en el caso de la naranja los productores integrados, los consignatarios y los introductores mayoristas, siendo estos participantes por su posibilidad de acceso a los mercados y proximidad con los demandantes finales quienes observan y sacan conclusiones de la marcha de los mercados.

En el caso del arroz la tendencia hacia la integración vertical en distintas etapas del proceso de industrialización, tales como la secada y la molienda han hecho aumentar considerablemente la importancia de los establecimientos agroindustriales en la estructura comercial del producto.

Mediante la integración se incrementa ostensiblemente la eficiencia económica y se permite una adecuada comercialización del producto según las variaciones del mercado. Existe la impresión que las ventajas obtenidas por el incremento en la eficiencia económica exceden las desventajas resultantes de una pérdida en la eficiencia operativa que resulta de un elevado nivel de capacidad ociosa en los molinos.

Desde el punto de vista de la programación de una política de exportaciones, resulta sin duda más fácil la coordinación de un número pequeño de empresas grandes a los efectos de adecuar el movimiento físico y la programación de los embarques.

En general puede decirse que en el caso del arroz la estructura del sistema productivo-comercial no constituye un impedimento de gran magnitud para la formulación de una política de exportación coherente de acuerdo a las pautas deli

neadas en el capítulo anterior.

Por otra parte el sistema productivo-comercial de la naranja presenta problemas que son comunes a este producto en la mayoría de los países del mundo, y que en los países industrializados ha llevado al ordenamiento de los mercados en función de regulaciones de cantidad, calidad, discriminación de mercados y servicios de facilitación.

En Argentina, el hecho que la producción de naranja se halla localizada en áreas distantes a los principales centros de consumo altamente concentrados, hace que las decisiones de comercialización deben estar altamente coordinadas, en particular también por la diversidad de las zonas productoras, la presunción de un exceso de la oferta sobre la demanda y la necesidad de aprovechar integralmente las ventajas estacionales en cuanto al acceso a los mercados.

Si a estas dificultades se agregan en los últimos tiempos la inseguridad en cuanto a la rentabilidad de los contratos de exportación se hace necesario algún tipo de asistencia a los productores, como también estudios de mercado que permitan detectar las tendencias de mediano y largo plazo que son fundamentales para la toma de decisiones en productos de largos períodos de maduración.

En el caso de los sistemas comerciales de la ganadería vacuna puede decirse que los mismos presentan características similares en todo el país y que se adecuan regionalmente en función de las características de la producción entre sus diversos destinos finales tales como invernada y cría, consumo interno y exportación.

Dada la larga tradición argentina en la exportación de carnes a partir de la década de los años 30 con la creación de la Junta Nacional de Carnes, se sentaron las bases para el establecimiento de un sistema de información de mercados altamente eficiente, tipificación de las medias reses que constituyen un elemento de suma importancia para la determinación del valor comercial de las haciendas vendidas en función de su conformación de calidad y grado de gordura y un sistema de tipificación oficial e inspección en aquellos establecimientos autorizados para exportación o bien para actuar en comercio federal de carnes.

Si bien gran parte de la información de mercado disponible, existe para

operaciones de consumo y exportación, la gran mayoría de las transacciones realizadas en Corrientes, dadas las características de su producción y la composición del stock resultan de invernada y cría, pero aún en este caso la información es aceptable debiendo destacarse el hecho que Corrientes resulta un gran proveedor de terneros para las zonas de invernada.

Esta posición de Corrientes como oferente de materia prima para el proceso de terminación de las haciendas ha crecido en importancia en los últimos años como resultado del proceso de sustitución de la ganadería por la agricultura en las zonas de aptitud agrícola, relocalizándose la ganadería en áreas que no ofrecen alternativas agrícolas.

En general puede decirse que en el caso del sector ganadero el sistema comercial no constituye una restricción para el crecimiento del mismo ya que existen adecuados niveles de competencia, un eficiente sistema de información y tipificación y una tradición exportadora que data de largas décadas.

Desde el punto de vista de la posibilidad de exportar carne de Corrientes, la mayor restricción puede estar dada por la disponibilidad de hacienda de exportación para faena, mientras que desde el punto de vista de la localización las exportaciones a Perú, que en materia de carnes vacunas constituye un cliente estable para la Argentina pueden constituir una importante vía de colocación.

En el caso de las carnes vacunas puede decirse que gran parte de las pérdidas de los mercados exteriores se han debido a las ineficiencias del sistema productivo comercial interno sino a acontecimientos tanto internos como internacionales.

En el ámbito internacional cabe señalar la creciente importancia en el comercio internacional de los excedentes exportables de la CEE con su consiguiente presión descendente sobre los precios internacionales y el acceso a mercados ganados por Argentina. Esta situación conjuntamente con la pérdida de competitividad de las exportaciones argentinas como resultado de las políticas basadas en el rezago cambiario, provocaron una caída de rentabilidad en las actividades del sector, una drástica liquidación de los stocks ganaderos y una crítica situación económico-financiera en la industria frigorífica de exportación.

Sin embargo en el espectro ganadero, Corrientes a pesar de su importancia depende de las políticas nacionales en la materia, pudiendo sin embargo esperarse favorables perspectivas en la evolución del sector de invernada y cría, teniendo en cuenta la reducción de oferta previsible como consecuencia del proceso previo de liquidación de stocks.