

PROVINCIA DE CORRIENTES



ESTRATEGIA DE DESARROLLO PRODUCTIVO

INFORME PRIMERA FASE

MAYO 2009



Banco Mundial

I. RESUMEN EJECUTIVO	3
II. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO	11
III. SITUACIÓN ACTUAL DE LA PROVINCIA DE CORRIENTES	15
SITUACIÓN GEOGRÁFICA Y DIVISIÓN POLÍTICA	15
SITUACIÓN ECONÓMICO-SOCIAL	17
SITUACIÓN FINANCIERA DE LA PROVINCIA	25
IV. ANÁLISIS SECTORIAL – SECTOR FORESTAL	28
DESCRIPCIÓN DEL SECTOR	28
CADENA DE VALOR Y APORTE AL CRECIMIENTO ECONÓMICO DE CORRIENTES	30
PRINCIPALES RESTRICCIONES Y PROBLEMAS	31
ANÁLISIS DEL POTENCIAL	33
CONCLUSIONES PRELIMINARES	33
V. ANÁLISIS SECTORIAL – SECTOR ARROZ	35
DESCRIPCIÓN DEL SECTOR	35
CADENA DE VALOR Y APORTE AL CRECIMIENTO ECONÓMICO DE CORRIENTES	38
PRINCIPALES RESTRICCIONES Y PROBLEMAS	39
ANÁLISIS DEL POTENCIAL	40
CONCLUSIONES PRELIMINARES	41
VI. ANÁLISIS SECTORIAL – SECTOR CITRICO	43
DESCRIPCIÓN DEL SECTOR	43
CADENA DE VALOR Y APORTE AL CRECIMIENTO ECONÓMICO DE CORRIENTES	45
PRINCIPALES RESTRICCIONES Y PROBLEMAS	48
ANÁLISIS DEL POTENCIAL	48
CONCLUSIONES PRELIMINARES	49
VII. ANÁLISIS SECTORIAL – SECTOR HORTICULTURA	52
DESCRIPCIÓN DEL SECTOR	52
CADENA DE VALOR Y APORTE AL CRECIMIENTO ECONÓMICO DE CORRIENTES	54
PRINCIPALES RESTRICCIONES Y PROBLEMAS	54
ANÁLISIS DEL POTENCIAL Y CONCLUSIONES PRELIMINARES	55
VIII. ANÁLISIS SECTORIAL – SECTOR GANADERIA	57
DESCRIPCIÓN DEL SECTOR	57
CADENA DE VALOR Y APORTE AL CRECIMIENTO ECONÓMICO DE CORRIENTES	59
PRINCIPALES RESTRICCIONES Y PROBLEMAS	60
ANÁLISIS DEL POTENCIAL	60
CONCLUSIONES PRELIMINARES	61
IX. ANÁLISIS SECTORIAL – SECTOR TURISMO	62
DESCRIPCIÓN DEL SECTOR:	62
PRINCIPALES RESTRICCIONES Y PROBLEMAS	63
ANÁLISIS DEL POTENCIAL Y CONCLUSIONES PRELIMINARES	64
X. ANÁLISIS SECTORIAL – OTROS SECTORES	66
ANEXO 1 - METODOLOGÍA DE ANÁLISIS DE POTENCIAL DE CADENAS DE VALOR	70
ANEXOS 2 - ANALISIS DETALLADO CADENAS	72
ANEXO 3 – ENTREVISTAS	85
ANEXO 4 – INDICE DE FIGURAS Y TABLA	86
ANEXO 5 - FUENTES MÁS IMPORTANTES	88

I. RESUMEN EJECUTIVO

- I.1 El presente reporte es el resultado de la primera fase del proyecto de Definición de la Estrategia de Desarrollo Productivo de la Provincia de Corrientes
- I.2 Los objetivos particulares de esta etapa son:
- i. El análisis de la cadena de valor de los seis sectores pre-definidos: Forestal, Arroz, Cítricos, Turismo, Horticultura y Ganadería. Estos sectores fueron pre-seleccionados por la provincia ya que a la fecha son los más importantes en términos de PBG y/o por su potencial (que habrá que confirmar)
 - ii. Entendimiento del potencial de cada uno de estos sectores, de forma de entender su capacidad de generar crecimiento sostenido para la provincia, considerando la proyección de mercado, las características diferenciales de Corrientes en cada sector, la ecuación económica (el sector debe tener rentabilidad sustentable) y el efecto multiplicador y generación de puestos de trabajo. En esta etapa no se estimaron aún los requerimientos de inversión.
 - iii. Entendimiento del potencial de cada uno de estos sectores, de forma de entender su capacidad de generar crecimiento sostenido para la provincia.
 - iv. Evaluar la necesidad/oportunidad de incorporar otros sectores para asegurar el nivel de crecimiento esperado con una apropiada distribución de ese crecimiento y la consecuente creación de empleo.
 - v. Desarrollar la línea base (baseline) sectorial preliminar, contra la cual se medirá el impacto de las acciones potenciales
- I.3 La provincia de Corrientes actualmente se encuentra debajo de la media nacional en la mayoría de los indicadores socio-económicos. Su PBG total del 2006 fue de 2560 millones de dólares¹, y su PBG per Cápita es uno de los más bajos del País [Fig. 10], altamente vinculado con el sector primario (16% vs. el 9% a nivel nacional) y un fuerte peso del sector público (Adm. Pública, Enseñanza, Seg. Social y Serv. de Salud, 22% vs. 16% a nivel nacional) [Fig. 37]
- I.4 A partir de los diagnósticos ya existentes, entrevistas con especialistas y representantes de cada sector, investigación del equipo y análisis, se evaluó cada uno de los sectores y se hizo una estimación muy preliminar del PBG actual y su potencial en función de la modificación de algunas variables clave. Estas estimaciones se revisarán y ajustarán durante el proyecto. En algunos casos encontramos inconsistencias de información y diferentes valores según la fuente consultada. En esos casos tomamos el valor de aquella más confiable. Durante el resto del proyecto se validarán estos números, en los casos que sea necesario.
- I.5 Las conclusiones preliminares en el **Sector Forestal** son:

- i. Se presenta como el sector de mayor potencial por las características diferenciales de Corrientes en su etapa primaria (crecimientos de las plantaciones de hasta 3 veces las de otras latitudes), y su potencial industrial asociado. Este crecimiento potencial, concentrado en la etapa industrial de la cadena, generará numerosos puestos de trabajo directos e indirectos.
- ii. La demanda global futura de productos forestales se incrementará acompañando el crecimiento mundial del PIB, pero con una oferta que se irá restringiendo a medida que avancen las presiones por mantener los bosques nativos
- iii. Corrientes se viene preparando para generar oferta de madera primaria en cantidad muy superior a su capacidad interna de procesarla. Al 2010 podría estar produciendo el doble de la capacidad actual de procesamiento, situación que se agrava aún más a futuro [Fig. 17].
- iv. Consiguiendo crecimientos en el sector industrial ya existente (aserraderos, tableros, plantas de impregnado) e incorporando otras industrias (planta de celulosa y energía), la producción primaria a disponer, permitiría estar generando un PBG en el sector del orden de los 1.400 millones de dólares en el 2015 [Fig. 40]. Esto representaría un crecimiento de 7 veces respecto a los valores de 190 millones de USD del sector al 2006
- v. Desde el punto de vista del sector público provincial, se deberá trabajar en:
 - Asegurar la seguridad jurídica (afectada fuertemente por la situación de inversiones de pasteras en Uruguay);
 - Buscar las inversiones productivas (aserraderos, etc.) para ocupar la producción primaria en la propia provincia;
 - Asegurar la disponibilidad y calidad de energía eléctrica (solucionable a partir del autoabastecimiento a través de la generación por biomasa); y
 - Desarrollar la infraestructura portuaria y de caminos

I.6 Las conclusiones preliminares en el **Sector Arrocerero** son:

- i. Se presenta como el sector de muy alto potencial por las características diferenciales de Corrientes en la productividad por ha. y la tendencia de precios esperada para los próximos años (el precio actual duplicó el promedio de los últimos siete años y es esperable que siga creciendo).
- ii. El componente industrial del sector (Molino, parbolizado, y empaquetado), que está mínimamente desarrollado en Corrientes, pueden llegar a duplicar el valor agregado del sector primario.
- iii. Existe potencialidad de 200.000 ha. implantadas (desde Las 70.000 actuales) llevando la producción a niveles de 1,3 millones de tn. Este crecimiento desplazaría áreas actualmente dedicadas a ganadería, que tienen una productividad por ha. menor. Si se lograra este aumento de ha. y si el 80% de esa producción se procesara en molinos de Corrientes (hoy es el 75%), a

los precios actuales el sector podría estar generando un PBG de 540 millones de USD [Fig. 44]. Esto representaría un crecimiento de 4.5 veces respecto a los valores de 118 millones de USD del sector al 2007

- iv. Desde el punto de vista del sector público provincial, se deberá trabajar en:
- Debido a que las áreas a inundar en la represas de riego pueden afectar a otros establecimientos, implica que hay que coordinar entre varios propietarios de una zona la forma de distribuirán las ha a inundar y las ha. productivas
 - Desarrollar los elementos y figuras societarias que habiliten la agrupación de productores en forma equitativa y segura
 - Financiación y Construcción de represas y organización de la concesión de agua
 - Realización de las obras de infraestructura para la utilización del riego que se genere por aumento de cota en Yacyreta
 - Buscar las inversiones industriales (por ejemplo para una planta de parbolizado)

I.7 Las conclusiones preliminares para el **Sector Cítrico** son:

- i. Se presenta como el sector de potencial medio por las características diferenciales de Corrientes respecto a la productividad por hectárea. Hoy se encuentran sectores productivos con productividades superiores a la media (12.80 toneladas por hectárea.)² Hay mucha diferencia de rindes por hectáreas dependiendo del manejo de las plantaciones y de la tecnología aplicada [Fig. 25], están disponibles los paquetes tecnológicos para elevar el nivel de productividad de establecimientos productivos que presentan actualmente un bajo rendimiento.
- ii. La producción actual de Corrientes está destinada para fresco e industria en forma pareja (en tn), con resultados económicos muy diferentes, siendo fresco la alternativa que presenta la ecuación más positiva
- iii. Aunque el consumo mundial de producto fresco de exportación está estabilizado, existen muy buenos y promisorios desarrollos de nuevos mercados en Rusia y otros países de la región, que podrían demandar los aumentos de producción.
- iv. Estabilizando los niveles de productividad a un 50% de los mejores alcanzados en la provincia de Corrientes (meta conservadora según lo expresado por los especialistas del sector en la reunión de trabajo), y manteniendo las ha. implantadas, la producción permitiría estar generando un PBG en el sector del orden de los 150 millones de dólares en el 2015 (casi 2,5 veces el del 2006), además del efecto multiplicador que puede provocar en las actividades relacionadas [Fig. 48].
- v. Desde el punto de vista del sector público provincial, se deberá trabajar en:

- Fomentar y coordinar la organización de los pequeños productores
 - Trabajar con las áreas de tecnología agropecuaria para “elaborar un paquete de acciones” con las diferentes opciones tecnológicas en función de las necesidades de cada grupo de productores.
 - Apoyar con financiación la aplicación del paquete tecnológico existente para productores medianos y chicos (tanto en la aplicación como en la reconversión de la producción)
 - Acompañar a los sectores privados para profundizar y proteger la presencia en Rusia y el desarrollo de nuevos mercados
- vi. En la medida que se vayan desarrollando nuevos mercados que permitan asegurar la colocación de la producción, se podrían incorporar nuevas ha. a la producción, ya que existe disponibilidad de ellas en áreas de muy alta aptitud. (Ej. Campo de 43.000 ha del Ejercito actualmente sin uso productivo)

I.8 Las conclusiones preliminares para el **Sector Horticultura** son:

- i. No sería un sector con potencial de convertirse en uno de los motores productivos de Corrientes en el 2015, ya que no tiene ventajas competitivas claras, más allá de la infraestructura montada (cubiertas) que existían para el secado de Tabaco.
- ii. Existe dificultad de una ecuación económica conveniente frente a la oferta sustituta de tomate fresco proveniente del campo del NOA [Fig. 31]
- iii. Aunque existen iniciativas puntuales, es poco industrializable la producción del sector, por sus características. Además existe capacidad industrial ociosa en otras regiones del país. Se pueden desarrollar mercados de productos elaborados pero a nivel artesanal, como por ejemplo: pimientos pelados y enlatados o tomates deshidratados. Pero se encuentran limitados por la escasa demanda que tienen esos productos.
- iv. Dado que es un sector que ocupa mucha mano de obra y soporta a varias familias, deberían focalizarse las acciones para protegerla y desarrollar alternativas para mantenerles una ecuación rentable.

I.9 Las conclusiones preliminares para el **Sector Ganadería** son:

- i. Es un sector de potencial medio, ya que aunque su tamaño actual es importante, su potencial de crecimiento es limitado si no se cambia sustancialmente las prácticas productivas (principalmente pasturas para invernada). Hoy el sector está a la máxima capacidad de carga (de acuerdo a las prácticas actuales).
- ii. Es recomendable preparar el sector para que se convierta en uno de los principales centros de invernada (en la medida que se desplacen desde la pampa). Según el estudio sobre invernada en Corrientes realizado por el INTA de Mercedes³, la inversión en pasturas permite aumentar la cantidad

de animales por hectárea y obtener una ecuación económica positiva. La preparación del sector vendrá dada principalmente por la reconversión de pasturas y mecanismo de producción (ej. silo maíz), y el apoyo financiero para aumentar el capital de trabajo en vientres y novillos hasta terminar el engorde.

- iii. Aplicando tecnología de pasturas que permita aumentar la carga (por ej. en un 20% total), y se retuvieran más terneros (75% en lugar del 53% actual) y se los terminara su engorde en Corrientes en un 75% (en lugar del 52% actual), el sector podría aumentar su PBG desde los 272 millones de u\$s actuales a 372 millones de u\$s [Fig. 51].
- iv. La instalación de nuevos frigoríficos en la provincia acompañará la oferta de novillos y la formalización de las faenas clandestinas
- v. De todas maneras hay que tener en cuenta que, aunque se mejore a través de tecnología, la ecuación económica es poco rentable, sobre todo ante el aumento del valor de la tierra, el rendimiento del capital inmovilizado y el costo de oportunidad respecto a otras producciones (ej. Arroz).
- vi. Desde el punto de vista del sector público provincial, se deberá trabajar en:
 - Acompañar el desarrollo del paquete tecnológico necesario que aumente la capacidad de carga de las pasturas.
 - Brindar el soporte financiero necesario para la reconversión de la producción y el aumento del capital de trabajo (novillos de invernada).
 - Lograr el cumplimiento de las regulaciones sanitarias reduciendo la faena clandestina, que no cumple las regulaciones y genera competencia desleal, lo que limita la posibilidad de frigoríficos en la provincia.

I.10 Las conclusiones preliminares para el **Sector Turismo** son:

- i. El sector de turismo en Corrientes tiene un potencial menor que los otros sectores analizados.
- ii. La pesca deportiva (especialmente del Dorado) tiene poco espacio para el crecimiento, pero serios riesgos de disminución fruto de la reducción importante de ejemplares y el desbalance de aplicación regulatoria de la pesca respecto de Chaco y Paraguay.
- iii. La zona del Iberá presenta características diferenciales y únicas que atraen al turismo internacional de alto valor. De todas maneras tiene restricciones de densidad turística fruto de las características propias del Eco-turismo.
- iv. En Iberá, la principal variable a para aumentar el tamaño del sector son las plazas hoteleras, que actualmente están alrededor de las 400 plazas. Existe potencial para al menos duplicar las plazas actuales en la zona, llegando a l límite de carga aceptable en Colonia Pelegrini y desarrollando otras zonas del Iberá como Loreto, Concepción, etc.).

- v. De acuerdo a las estimaciones de estadías y gastos promedios (400USD por estadía), el sector podría estar generando en Iberá 24 millones de dólares de PBG anuales, el doble de lo actual.
 - vi. Para proteger el sector turístico existente (pesca) y potenciar y proteger el sector del Iberá, el sector público provincial deberá trabajar en:
 - Organizar acciones coordinadas con Chaco y Paraguay para ordenar y regular la pesca deportiva y extractiva, incluyendo
 - Consistencia en la definición y aplicación de regulaciones
 - Concientización general (locales, turistas, operadores, etc.) sobre el impacto de la pesca no controlada
 - Profundización y soporte de las experiencias de cría y siembra de ejemplares
 - Solución del problema de los pescadores con red, personas de bajos recursos cuyo único sustento es el ingreso por ventas de su pesca
 - Ordenar el crecimiento del turismo en Iberá y el impacto del crecimiento de otros sectores, principalmente arroz y Forestal
 - Definiendo y aplicando regulaciones para distribuir la carga turística
 - Ayudando al desarrollo de otros puntos del estero (Loreto, Concepción, etc.) tanto en la infraestructura (transporte, plazas, manejo de residuos) como en la generación de atractivos turísticos (ej.: accesos a puntos de avistaje)
 - Definiendo y aplicando regulaciones que coordinen las actividades turísticas y productivas
- I.11 Los sectores analizados y su crecimiento esperado están principalmente enfocados en producción primaria (salvo el caso forestal). La producción primaria que más crecerá (Forestal y Arroz) son menos demandante de mano de obra que los sectores industriales y de Servicio.
- i. Se recomienda incluir dentro del análisis de este proyecto las acciones necesarias para desarrollar otros sectores asociados con industria y servicios, apalancando las ventajas diferenciales de Corrientes.
 - ii. La principal ventaja de Corrientes sería la disponibilidad de mano de obra con cierto nivel de capacitación (principalmente en temas no-técnicos) que tienen pocas alternativas profesionales (en muchos casos actualmente absorbidos por el sector público), por lo que demandarían costos menores que en otras provincias, con mercado laboral más demandante.
 - iii. Dado esto se recomienda investigar alternativas de instalar Servicios tercerizados (ej. Call center o de back office) para mercados en portugués o en español, y fomentar la generación a futuro de profesionales en

especialidades duras, que a futuro permitan “exportar” servicios (ej. Desarrollo de software).

I.12 Resumiendo, la provincia tiene un potencial de crecimiento combinado entre los sectores analizados (al 2015 respecto del 2006) de 2.100 millones de dólares, llevándolo a 2.700 millones de dólares (poco más del PBG total de la provincia en el 2006), lo que significa cuadruplicar el PBG actual de estos sectores y duplicar el PBG total provincial del 2006.

Sector	Potencial ser el motor de crecimiento de Corrientes	Potencial de crecimiento Dif. 2015 – 2006 (millones US\$)	Principales cursos de acción
Forestal	Muy alto	1.400 Crecim: 8x	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Promover y conseguir la inversión para crecimiento de la industria existente (aserraderos, tableros) ▪ Conseguir la instalación de nuevas industrias (celulosa y bioenergía) ▪ Desarrollar la infraestructura necesaria para acompañar el crecimiento
Arroz	Muy alto	500 Crecim: 5.5x	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Aumentar la superficie sembrada <ul style="list-style-type: none"> ○ Aprovechando la nueva cota de Yacyretá ○ Organizando productores menores y soportando la inversión de endicamientos ▪ Aumentar la capacidad de molinos e incorporar otras industrias de valor agregado (ej. Parborizado) ▪ Ordenar el mercado y prepararse para potenciales fluctuaciones de demanda y precios
Cítrico	Medio	90 Crecim: 2.4x	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Manteniendo la superficie sembrada, aumentar el rendimiento aplicando los paquetes tecnológicos existentes y reconvirtiendo algunas plantaciones: <ul style="list-style-type: none"> ○ Brindando acceso a los paquetes a todos los productores ○ Proveyendo ayuda financiera a los pequeños productores para la inversión en tecnología y la transición ▪ Desarrollar y proteger nuevos mercados de exportación de Fresco (ej.: Rusia y otros países)
Horticultura	Nulo	0	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Proteger el sector ya que aunque no es crítico para el crecimiento, es generador de puestos de trabajo y tiene un importante efecto derrame
Ganadería	Medio	100 Crecim: 36%	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Aumentar el valor agregado en la provincia, principalmente a través de internada reteniendo terneros. Para ello será necesario aplicar las tecnologías de pasturas y alimentación (ya disponibles) que generen el engorde necesario ▪ El sector frigorífico acompañará en la medida que se genere oferta sostenida de novillos de internada para faena
Turismo	Bajo	12 Crecim: 100%	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Proteger la pesca deportiva aplicando normativas parejas con Chaco y Paraguay, y fomentando el desarrollo de siembra de nuevos ejemplares ▪ Proteger y ordenar el crecimiento de Iberá y reglamentar la convivencia con otros sectores productivos
Nuevos sectores	A estimar	A estimar	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Desarrollar las condiciones para servicios de tercerización (call-centers, back office), promocionando las inversiones y desarrollando los recursos con conocimientos (portugués, desarrollo de SW)

- I.13 Para capturar todo el potencial, la provincia deberá contar con capacidades especiales (de organización, promoción, y financiamiento). Dichos requerimientos capacidades se identificarán durante la siguiente etapa del proyecto, en la etapa de diagnóstico y fortalecimiento del sector público.

II. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

Objetivos

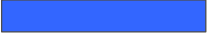













- II.1 Tomando como punto de partida la situación actual de la provincia – incluyendo la dotación de recursos propios, los programas federales operando en la Provincia y las posibilidades de financiamiento – y atentos a las tendencias nacionales e internacionales, el objetivo estratégico del proyecto es Contribuir al desarrollo productivo sustentable de la Provincia de Corrientes a través del:
- i. Estímulo y aprovechamiento del potencial productivo y el clima de inversiones, a través de una estrategia de promoción del potencial productivo y el clima de inversiones.
 - ii. Fortalecimiento de la capacidad del sector público para promover el desarrollo productivo, a través de una estrategia de Fortalecimiento del Sector Público para promover el desarrollo productivo.
 - iii. Posicionamiento de Corrientes en torno a sus ventajas estratégica, a través de una Estrategia de posicionamiento y promoción de la Provincia.
 - iv. Fortalecimiento institucional para la implementación de los ejes estratégicos de desarrollo en base al plan estratégico, a través de la creación y difusión del conocimiento, fortalecimiento estratégico y metodológico, capacitación.

Enfoque y Cronograma

- II.2 Para lograr los objetivos del presente proyecto se trabajará en las siguientes líneas de acción:
- i. Estrategia Sectorial (Desarrollo Productivo por Sectores), que incluye:
 - Análisis de las cadenas de valor de los sectores seleccionados
 - Análisis de las barreras y cuellos de botella por sector
 - Modelo de simulación para la evaluación de impacto de medidas potenciales
 - Estrategias de desarrollo por sector (incluyendo metas, inversiones clave, instrumentos de promoción, y acciones específicas)
 - ii. Estrategia Horizontal (Clima de Negocios), que incluye
 - Análisis de percepción del sector privado (herramientas de medición)
 - Identificación de barreras horizontales que afectan la competitividad de Corrientes
 - Evaluación de legislación existente
 - Evaluación de la situación en Corrientes *vis-a-vis* otras provincias
 - Evaluación de impacto de potenciales medidas
 - Desarrollo de un Plan de Mejoramiento del Clima de Negocios
 - iii. Fortalecimiento del Sector Público (Administración Financiera y Planificación Estratégica), que incluye:
 - Evaluación de fuentes de financiamiento y generación de recursos de la provincia

- Evaluación de administración financiera, sobre todo del proceso de formulación presupuestaria y de la formulación de proyectos
 - Evaluación de capacidades y herramientas de planificación, monitoreo y evaluación
 - Desarrollo de un plan de fortalecimiento del sector público para el desarrollo productivo
- iv. Estrategia de Promoción, que incluye:
- Análisis de la estrategia actual y comparación con buenas prácticas de estrategias de promoción de inversiones
 - Evaluaciones de percepción
 - Desarrollo de marca provincial
 - Plan de posicionamiento de la provincia de Corrientes (nacional e internacional)
- v. Actividades Transversales: Creación y Difusión del Conocimiento, que incluye:
- Creación y difusión del conocimiento, a través de Intercambios con especialistas por áreas en base a las demandas del Gobierno, ejecución de talleres, eventos específicos de capacitación
 - Apoyo estratégico y metodológico para el desarrollo del plan estratégico
 - Gestión del cambio a través de consultas y creación de consensos, la capacitación de sectores afectados, y el monitoreo y evaluación
- II.3 El cronograma contempla una primera etapa finalizando el 30 de Junio, cuyo resultado es el que se incluye en el presente informe. El alcance específico de esta etapa incluye:
- i. El análisis de la cadena de valor de los cinco sectores pre-definidos: Forestal, Cítricos, Arroz, Ganadería y Turismo.
 - ii. Consolidación y validación del diagnóstico en cada uno de estos sectores a partir de los variados estudios ya realizados.
 - iii. Entendimiento del potencial de cada uno de estos sectores, de forma de entender su capacidad de generar crecimiento sostenido para la provincia.
 - iv. Evaluar la necesidad/oportunidad de incorporar otros sectores para asegurar el nivel de crecimiento esperado con una apropiada distribución de ese crecimiento y la consecuente creación de empleo.
 - v. Desarrollo de la línea base (baseline) sectorial, contra la cual se medirá el impacto de las acciones potenciales.

Fig. 1 Cronograma del proyecto

	Mar- Jun 08	Jul - Oct 08	Nov 08-Feb 09
Sectores Productivos • Definición/ Análisis •Estrategia/Instrumentos			
Clima de Negocios • Diagnóstico (ICA/DB/otro) •Estrategia de mejoramiento del Clima de Negocios			
Promoción de la Provincia • Diagnóstico/ Análisis •Estrategia de posicionamiento			
Fortalecimiento del sector Público • Diagnóstico/ Análisis • Estrategia de fortalecimiento			
Difusión del Conocimiento • Capacitación, • Gestión del Cambio	 	 	 

Consideraciones para el éxito de una estrategia

- El primer postulado clave para el desarrollo de esta estrategia sostiene que la posibilidad de Corrientes de acceder a niveles crecientes de competitividad en todos sus ámbitos y mantenerlos en el tiempo, no puede circunscribirse a la acción de unos pocos agentes individuales, ni siquiera si uno de estos agentes es el propio Estado, por fuerte que fuera.
- La experiencia internacional indica que los casos exitosos de competitividad de países y regiones son explicados a partir del funcionamiento global del sistema, por lo que la “noción sistémica” de competitividad reemplaza a los esfuerzos individuales de los actores. La competitividad sistémica comprende innumerables aspectos que conforman el entorno de los agentes económicos (desde la infraestructura física, la infraestructura educativa y social, el entramado económico, las instituciones, el marco jurídico, entre otros elementos).
- Las capacidades de competencia se caracterizan por ser el producto de un proceso colectivo y acumulativo a través del tiempo, por lo cual, para que la Provincia pueda adaptarse exitosamente al marco global del futuro, deberá asegurar que: (i) la estrategia de desarrollo tenga una perspectiva sistémica; (ii) que sus contenidos sean ampliamente consensuados para la adopción colectiva por parte de todos los actores relevantes, y (iii) que el proceso se sostenga en el tiempo, con carácter de

política de estado.

- Las políticas para aumentar la competitividad en niveles sub-nacionales – como la Provincia de Corrientes – son aquellas orientadas a promover el crecimiento económico de largo plazo mediante aumentos en la productividad y en el nivel de producción. Los instrumentos utilizados por estas políticas pueden ser muy variados y deben tender a lograr la integración de los diversos actores sociales. Lo que es seguro, es que los gobiernos sub-nacionales tienen un papel importante que jugar a la hora de diseñar políticas que fomenten la competitividad, ya que los mecanismos de mercado muchas veces son insuficientes a la hora de brindar soluciones a los problemas de coordinación y no necesariamente se guían por principios de equidad, ni procuran el equilibrio entre la distribución espacial de la actividad económica y la eficiencia.

Adaptado de Bernardo Kosacoff, Economista Experto de CEPAL-Naciones Unidas, en *Repensando la Industrialización Argentina*

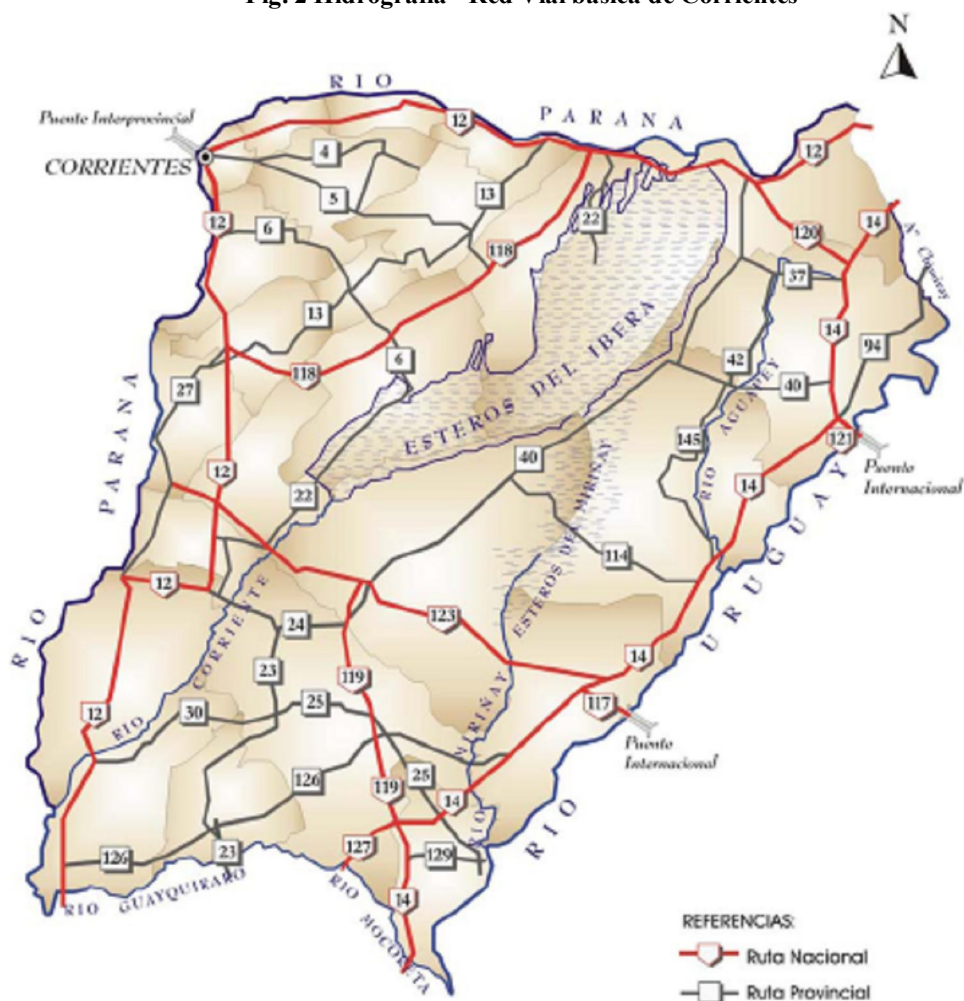
Colombia: Inputs for Sub-Regional Competitiveness Policies, World Bank, 2007

III. SITUACIÓN ACTUAL DE LA PROVINCIA DE CORRIENTES

Situación geográfica y división política

III.1 La provincia de Corrientes tiene una superficie de 88.199 km², lo que representa el 3.18% de la superficie continental americana de la República Argentina y la convierte en la provincia número 17 de las 23 que conforman el total del país. Limita con tres países, Brasil, Paraguay y Uruguay, y además con la provincia de Misiones al Noreste, con las provincias de Chaco y Santa Fe al Oeste y al Sur con la provincia de Entre Ríos.

Fig. 2 Hidrografía - Red Vial básica de Corrientes



III.2 Los suelos se caracterizan por presentar una gran diversidad en sus aptitudes productivas. Los suelos agrícolas abarcan una superficie de 1.866.000 hectáreas (21% del territorio). Las tierras más aptas para su explotación se sitúan a la vera de los dos grandes ríos (Paraná y Uruguay) determinando simultáneamente las mayores concentraciones poblacionales.

- III.3 Las precipitaciones medias se sitúan en los 1350 mm anuales, con máximos de 1700 mm en el Nordeste y mínimos de 1100 mm en el Suroeste. La temperatura media anual es de 21° C, con máximos de 33-35° C en el mes de Enero y mínimos de 19-22° C en el mes de Julio. Las precipitaciones y temperaturas determinan tres tipos de climas:
- i. Subtropical Húmedo, en la región Nordeste del departamento de Santo Tomé, presenta veranos muy calurosos y períodos lluviosos en primavera-verano.
 - ii. Subtropical algo seco en invierno, muy caluroso en verano y lluvias estivales, se presenta a lo largo del Paraná Medio.
 - iii. Subtemplado moderado, con lluvias distribuidas a lo largo del año, veranos calurosos e inviernos bastante frescos. Se presenta en los departamentos meridionales de la provincia.
- III.4 De acuerdo a las características fisiográficas y las modalidades y tipos de producción se pueden diferenciar cinco zonas homogéneas dentro de la provincia de Corrientes
- i. Región I Triangulo del Noroeste, comprende los departamentos Capital, San Cosme, Itatí, San Luis del Palmar, Empedrado, B. de Astrada y Gral. Paz. Se trata de una región de relieve plano, con una leve pendiente hacia el sur, dominada por áreas deprimidas de deficiente drenaje (bañados, esteros y cañadas), alternando con lomadas de textura arenosa baja fertilidad. En algunas áreas se observan manchones de suelos pesados y alcalinos, con especies características de la formación del Parque Chaqueño.
 - ii. Región II Lomadas arenosas y depresiones: comprende los departamentos de San Miguel, Concepción, Saladas, Mburucuyá, Bella Vista, San Roque, Lavalle, Goya y Esquina, constituye una gran planicie sedimentaria ligeramente ondulada, con lomadas arenosas que se alternan con lagunas esteros y cañadas. En las áreas de suelos arenosos, (esqueléticos y de deficiente drenaje) se asienta la producción de arroz y en los suelos de mejor aptitud agrícola, la producción cítrica, hortícola y forestal.
 - iii. Región III Colinas y llanuras onduladas del Nordeste: comprende el departamento de Santo Tomé y el Nordeste de Ituzaingó. Esta región se caracteriza por ser la continuación del paisaje misionero colinoso (lomadas lateríticas de considerable espesor y color rojo intenso) suelos muy evolucionados pero de relativa fertilidad, predominando en los bajos los suelos hidromórficos. Se concentra aquí la producción de yerba mate y te. También el cultivo de especies forestales.
 - iv. Región IV Campos bajos y malezales: comprende los departamentos Alvear, San Martín y la mayor parte de Ituzaingó, encontrándose limitada por los ríos Miriñay y Aguapié; los Esteros del Iberá y el Río Uruguay. En esta región es posible identificar dos tipos de paisajes netamente diferenciados: por un lado los típicos malezales desarrollados en suelos hidromórficos, con microrelieves característicos, escaso drenaje natural y poca pendiente. Por otro lado, las terrazas de la costa del Río Uruguay que

se caracterizan por la presencia de lomadas arenosas, profundas y de buena fertilidad.

- v. Región V Parque mesopotámico: comprende los departamentos Mercedes, Paso de los Libres, Monte Caseros, Sauce y Curuzú Cuatiá. Se trata de una prolongación del paisaje de las cuchillas entrerrianas, aunque con ondulaciones de menor magnitud, perteneciendo desde el punto de vista fitogeográfico al Parque mesopotámico. Los suelos predominantes son pesados, con fuertes limitaciones para la agricultura, y excelente aptitud productiva para la ganadería y para el cultivo del arroz. El tipo de producción ganadera predominante es la cría, con excepción de los departamentos de Mercedes y Curuzú Cuatiá que presentan aptitud mixta con tendencia a cría. También se concentra la producción ovina. La citricultura se realiza en el departamento de Monte Caseros. En este departamento y el de Paso de los Libres se realiza la actividad forestal.

- III.5 Casi el 13% de los suelos (1.128.400 has) es considerado apto para la forestación y un 18% de los mismos (1.575.200 has) moderadamente apto para esta actividad. El 40% de los suelos (3.624.000) son de uso ganadero y un 9% (724.000 has) asociados a la depresión del Iberá, poseen un uso económico limitado. Los anegamientos que afectan a un 57% del territorio provincial, casi 5.000.000 de hectáreas, se agravan por la entrada de ciclos húmedos, como así mismo por el ascenso de las napas freáticas. Existen 470.000 implantadas con algún tipo de cultivo, sean especies forrajeras, cereales u oleaginosas.
- III.6 De acuerdo a los datos relevados por el último Censo Agropecuario, del total de hectáreas que constituyen pastizales naturales y montes destinados a la actividad.

Fig. 3 Superficie disponible y principales destinos (miles de ha)

Departamento	Agrícola	Ganadería arroz Forestal	Ganadera arroz	Total
Bella Vista	54.8	12.8	88.1	155.6
Concepción	115.0	208.8	112.8	436.6
Saladas	46.8	23.0	134.3	204
San Roque	52.8	101.0	62.0	215.9
Cuenca	269.4	345.7	397.2	1012.1
Monte Caseros	120.8	26.3	121.5	268.5
Total	2046.6	1549.8	4441.5	8037.8

Fuente: INTA, EEA Bella Vista (2000)

Situación económico-social

- III.7 Corrientes presenta una morfología muy apta para el desarrollo de diversas explotaciones agrícolas, forestales y ganaderas; cuenta con dos regiones naturales bien definidas que hacen que la concentración de las actividades cuente con características particulares disímiles entre ellas en varios factores productivos.

Presenta en la zona central una gran extensión de bañados que conforman los Esteros del Iberá, con escasa posibilidad de explotaciones agrícolas. Su ubicación geográfica estratégica es clave para la comunicación de los estados integrantes del MERCOSUR y nexo principal para el corredor bioceánico.

- III.8 Su característica económica se encuadra como una provincia productora de bienes de origen principalmente primario, con un nivel industrial bajo y destinado principalmente al consumo interno. Aporta el 2.44% del PBI del país, generando el 4.92% del PBI primario de Argentina., valores fuertemente inferiores a la media del conjunto de las provincias argentinas.
- III.9 De acuerdo con las nuevas estimaciones, el PBG a precios constantes tuvo un desempeño destacado durante el período posterior a la caída del régimen de convertibilidad. A partir del 2003 el aumento del nivel de actividad (5,1%, 11,2%, 5,9% y 5,3% en 2003, 2004, 2005 y 2006, respectivamente) permitió a la provincia recuperar y superar los valores previos a la crisis, incluso en lo relativo a su contribución al Producto Interno Bruto (PIB) del país durante un período caracterizado por un alto crecimiento en el ámbito nacional. Asimismo, esta suba estuvo difundida a todos los sectores productivos, tanto de bienes como de servicios.⁴

Fig. 4 PBG a precios 1993- Índice Volumen Físico

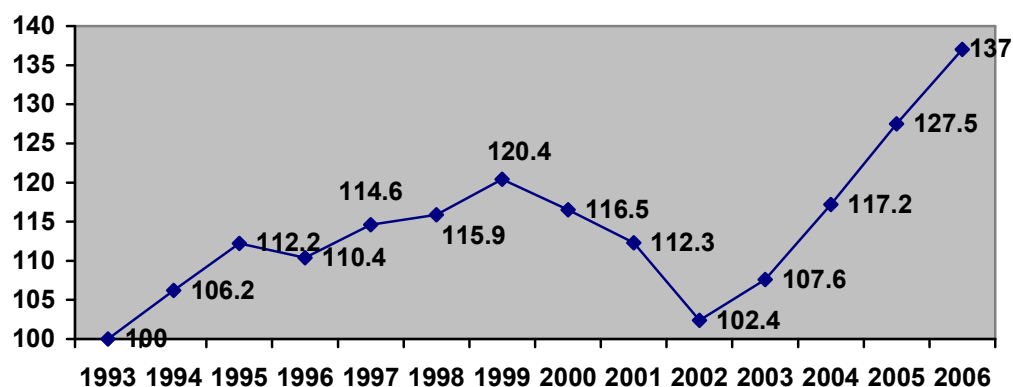


Fig. 5 PBG: Evolución por sector (100= 1993)

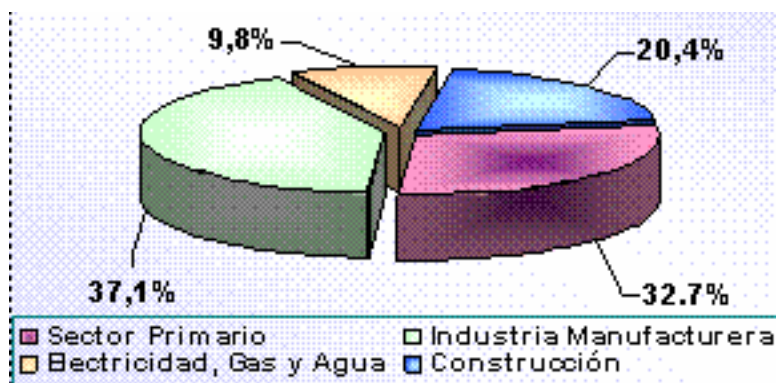
Sector	2000	2001	2002	2003	2004 (*)	2005 (*)	2006 (*)
PRODUCTO BRUTO GEOGRAFICO	116,5	112,3	102,4	107,6	117,2	127,5	137,0
BIENES	119,7	112,4	93,5	100,0	106,4	117,1	122,9
Sector Primario	165,0	153,1	148,4	133,1	153,9	180,1	196,7
Industria Manufacturera	102,6	91,9	77,2	86,4	82,6	85,9	86,4
Electricidad, Gas y Agua	317,8	273,6	217,7	259,9	266,5	283,0	302,6
Construcciones	81,0	91,0	57,3	71,5	86,2	97,8	102,6
SERVICIOS	114,5	112,3	107,7	112,1	123,6	133,7	145,4
Comercio, Hoteles y Restaurantes	115,9	109,8	95,3	109,3	128,4	138,5	159,7
Transporte, Comunicaciones e Intermediación financiera	117,1	112,5	93,5	93,0	104,3	120,3	137,2
Actividades Inmobiliarias y empresariales	120,7	121,1	120,9	124,0	138,2	143,8	149,9
Administración Pública, Defensa y Seguridad Social	88,3	86,9	84,0	86,1	87,5	92,6	95,3
Enseñanza	114,8	115,9	116,6	122,5	121,2	137,7	146,5
Servicios sociales y de salud	112,0	106,8	106,7	109,6	118,6	123,6	133,1
Servicios comunitarios, sociales y personales	145,7	145,1	175,9	170,5	214,9	256,7	298,5
Servicios de hogares privados que contratan servicios domésticos	160,3	158,1	155,9	151,4	147,0	156,0	166,6

(*) : Datos provisorios sujetos a revisión.

Fuente: Dirección de Estadística y Censos de la Provincia de Corrientes / CEPAL.

- III.10 A precios corrientes, el PBG de la provincia en el año 2006, fue de 7.496 millones de pesos y representó el 1,2% del PIB del país. Asimismo, el valor bruto de producción alcanzó 11.588 millones de pesos. Por su parte, la relación valor agregado/valor bruto de la producción, que durante el período 1993 a 2001 fue del orden del 70% y llegó al 71,5% en el año 2000, comenzando luego un proceso descendente que culminó en 64% en 2006. Esto es consistente con una evolución en el mismo sentido a nivel nacional.
- III.11 Su característica económica se encuadra como una provincia productora de bienes de origen principalmente primario, con un nivel industrial bajo y destinado principalmente al consumo interno.

Fig. 6 Bienes: Origen sectorial (2006)



- III.12 El cambio más significativo en la composición sectorial del PBG entre los últimos años de la década del '90 y hasta el 2003, se encuentra basado en el crecimiento del sector primario, a expensas de la caída de la participación relativa que tuvieron algunos de los rubros del sector terciario.

Fig. 7 Exportaciones de bienes "desde" Corrientes
En U\$. Período 2003/2006.

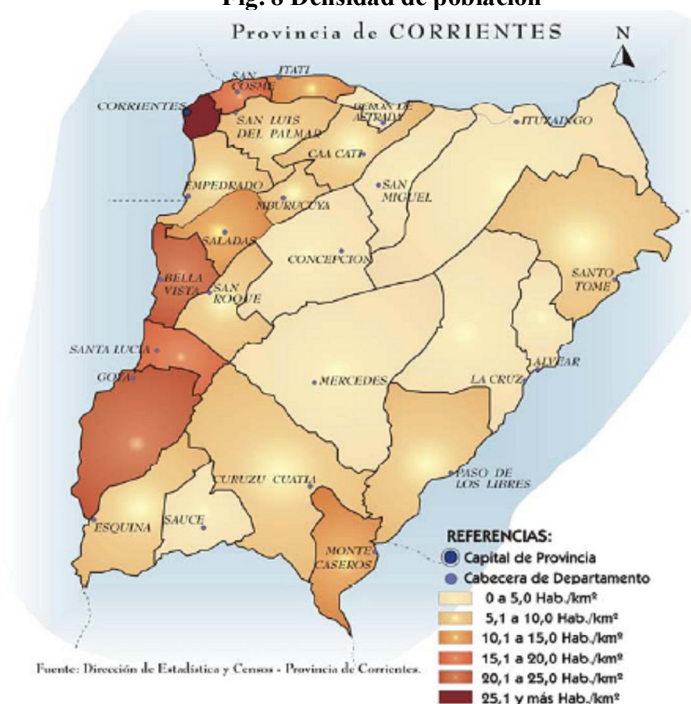
Concepto	2003	2004	2005 (*)	2006 (*)
Total Provincia	73.684.173	110.581.005	100.496.701	132.208.186
Productos Primarios	43.838.247	67.091.182	64.372.363	88.445.538
<i>Animales vivos</i>	68.713	448.597	307.445	13.222
<i>Miel Natural</i>	895.407	681.604	716.817	861.783
<i>Hortalizas</i>	-	5.976	36.776	-
<i>Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios</i>	14.826.968	25.641.273	17.563.180	19.963.490
<i>Cereales</i>	23.916.272	34.101.074	41.329.424	61.046.839
<i>Semillas y frutos oleaginosos y diversos, forrajes</i>	94.220	197.704	101.991	137.685
<i>Tabaco sin desvanar</i>	3.040.216	5.023.666	2.729.868	4.807.695
<i>Madera en bruto</i>	28.700	40.183	129.378	151.449
<i>Lana sin peinar, ni cardar</i>	642.126	583.232	923.983	615.176
<i>Algodón sin peinar, ni cardar</i>	21.992	101.211	233.721	21.804
<i>Resto productos primarios</i>	303.633	266.662	299.780	826.395
Manuf. de Origen Agropecuario (MOA)	25.309.205	32.861.525	26.357.019	33.762.561
<i>Té y yerba mate</i>	4.270.929	3.044.571	3.267.822	3.301.695
<i>Preparados de legumbres, hortalizas y frutas</i>	562.527	436.163	469.969	1.778
<i>Pielés (excepto la pelotería) y cueros</i>	-	-	-	7.501
<i>Madera aserrada o desbastada</i>	16.249.848	24.003.092	16.262.697	24.771.080
<i>Lana peinada y lana esquilada</i>	866.042	1.683.598	1.337.011	1.482.443
<i>Desperdicios de hilados de algodón</i>	1.971.628	1.692.073	1.199.228	1.037.159
<i>Resto MOA</i>	1.388.231	2.002.028	3.820.292	3.160.905
Manuf. de Origen Industrial (MOI)	4.536.721	10.628.298	9.767.319	7.493.130
<i>Aceites esenciales y resinoides; etc.</i>	4.350	4.500	-	-
<i>Hilados y tejidos de algodón y sintéticos</i>	3.430.554	8.984.827	6.369.638	3.631.278
<i>Calzados, polainas, botines y arts. analogos, etc.</i>	90.941	176	-	16.125
<i>Metales comunes y sus manufacturas</i>	-	403	6.131	78.685
<i>Maquinarias y aparatos, material eléctrico</i>	11.248	4.993	4.279	2.720
<i>Demás manufacturas de madera</i>	944.830	1.518.473	3.352.747	3.627.409
<i>Resto MOI</i>	54.798	114.926	34.524	136.913
Combustibles (Energía)	-	-	-	2.506.957
Total en Kilogramos	181.251.772	250.334.098	269.657.569	337.195.653

(*) : Cifras Provisionarias.

Fuente: Dirección de Estadística y Censos. Provincia de Corrientes. INDEC.

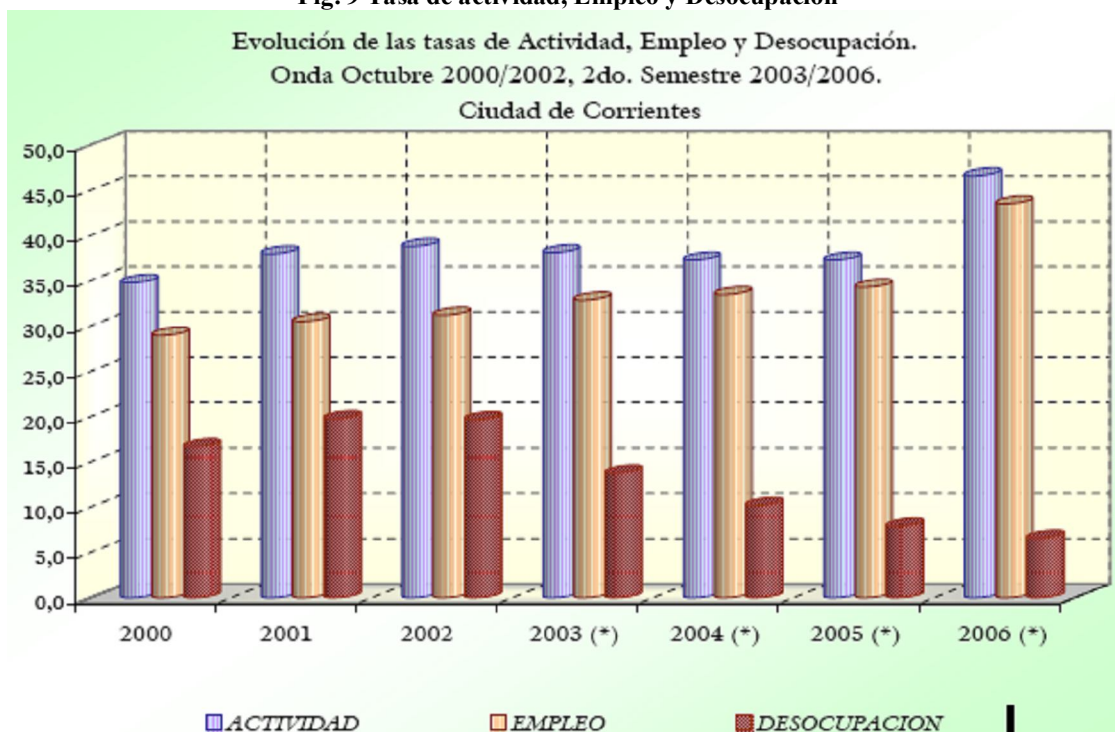
III.13 La población total de Corrientes, de acuerdo a las proyecciones provinciales es de 991.000 habitantes, con una fuerte concentración en la zona de la capital Correntina.

Fig. 8 Densidad de población



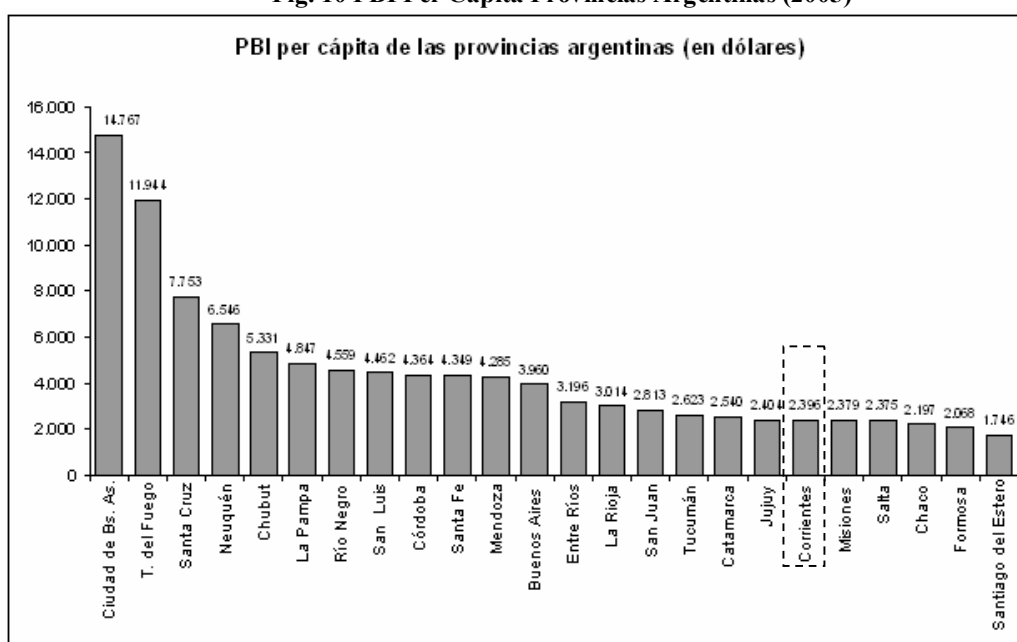
III.14 La tasa de desempleo viene bajando en forma sostenida. Actualmente esta en el orden del 8%, con valores similares a la media del país.

Fig. 9 Tasa de actividad, Empleo y Desocupación



- III.15 Se observa una fuerte desigualdad en la distribución del ingreso. Según datos del Censo Nacional de 2001 el 59% de las personas estaban debajo de la línea de pobreza. Luego en el año 2002 la crisis recesiva de la economía argentina, junto a las medidas tomadas luego de la devaluación de la moneda nacional, profundizaron la problemática social y llevaron el índice de desocupación llegó al 19.7%. La crisis se siguió profundizando, llegando en el 2004 a valores de indigencia del 63.
- III.16 Respecto al PBG per cápita, Corrientes está dentro del grupo de provincias más pobres⁵.

Fig. 10 PBI Per Cápita Provincias Argentinas (2005)



- III.17 El funcionamiento de la economía provincial está fuertemente influenciado por el ingreso de recursos fiscales nacionales que se destinan al financiamiento del gasto público y, en menor medida, al mejoramiento de la infraestructura física y del capital social. Sin embargo en los últimos años el flujo de inversiones privadas hacia algunas actividades que presentan ventajas competitivas, se redujo la asimetría que existía entre el flujo de inversiones y la formación de capital respecto a otras jurisdicciones provinciales; como es el caso de la ganadería desde su consolidación tecnológica, la producción forestal, algunos sectores manufactureros vinculados con la actividad textil, y otras actividades relativamente nuevas como el turismo.

Fig. 11 Puestos de trabajo en el sector público

Sector Público
10.10 - Cantidad de Puestos de Trabajo, según división de poderes(*). Periodo 2003/2006

Organismo	2003	2004	2005	2006
Total General	47.309	49.918	59.353	60.334
<i>Poder Ejecutivo (1)</i>	42.893	45.172	54.282	54.909
<i>Poder Judicial</i>	1.417	1.637	1.757	1.786
<i>Poder Legislativo</i>	789	985	1.110	1.283
<i>Org. Descent. Autofinanciados</i>	2.210	2.124	2.204	2.356

(*): Datos consignados de acuerdo a cantidad de ordenes de pagos emitidas.

(1): Incluye Docentes y Catedráticos.

Fuente: Ministerio de Hacienda y Finanzas. (SISPER)

- III.18 Corrientes tiene un nivel de educación por debajo de la media nacional⁶.
- i. Sólo el 27.4% de la población mayor de 15 años tiene secundario completo, vs. la media nacional del 33.2% (Posición 20 de 26)
 - ii. Sólo el 6.7% de la población mayor de 15 años tiene estudios universitarios completo, vs. la media nacional del 8.7% (Posición 20 de 26)
- III.19 La Universidad Nacional del Noreste (UNNE) que abarca Chaco y Corrientes generó 2.700 egresados por año, de los cuales menos del 30% lo hizo con títulos asociados al sector productivo (Ingeniería, Cs. Exactas, Economía, Veterinaria o Cs. Agrarias). Egresan entre 70 y 100 licenciados en sistemas por año.
- III.20 La provincia viene implementando una batería de acciones y leyes para promocionar el crecimiento productivo de la provincia. Seguidamente, se desarrolla una descripción conceptual de las leyes principales provinciales en materia de promoción.

- DTO. N° 05/2007: CONVENIO BONIFICACIÓN TASA PRESTAMOS TURISMO: El programa consiste en la bonificación de la tasa de interés a percibir por el Banco de Corrientes SA, sobre los préstamos destinados a construcción, ampliación y equipamiento de Hoteles, Posadas, Residencias y Alojamientos, y compra de vehículos.
- LEY 5535: (B.O. 23-10-03) DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD TURÍSTICA. (SIN REGLAMENTAR): Crea un fondo especial destinado al desarrollo de la actividad turística en la provincia. Integrado con recursos como ser partidas del presupuesto de la provincia, el porcentaje que a la provincia le corresponda por el impuesto nacional sobre los billetes aéreos internacionales, el arancel que abonen los prestadores
- LEY 5470: (B.O. 18-10-02) RÉGIMEN DE PROMOCIÓN DE INVERSIONES. DTO. REG. 1416/2003. Se establecen una serie de beneficios para los nuevos emprendimientos o ampliación de los ya existentes, como ser estabilidad fiscal por 10 años, extendible por 5 años más. Por Ley 5768 se incluye entre las actividades comprendidas en este Régimen, el diseño, desarrollo y producción de software Las inversiones además, recibirán los siguientes beneficios y franquicias:
 - Compra de inmuebles de dominio privado del Estado,
 - Exención de impuestos provinciales o reducción de alícuotas por tiempo determinado.

- Tarifas eléctricas de fomento.
- Provisión de infraestructura necesaria.
- Asistencia técnica por parte del Estado.
- Preferencia en licitaciones.
- LEY 5550: (B.O. 16-03-2004) RÉGIMEN DE PROMOCIÓN DE EMPRENDIMIENTOS FORESTALES (SIN REGLAMENTAR). Este régimen apunta a integrar las etapas de forestación, industrialización y comercialización. Promociona la industrialización de la forestación, generando mayor valor agregado a la producción local. Para ello otorga una serie de beneficios, como
 - la eximición del pago del impuesto inmobiliario rural a los titulares del dominio de inmuebles afectados al régimen establecido por la Ley 25080 y del derecho real de superficie forestal contemplado en la Ley 25509.
 - exime del pago del impuesto sobre los ingresos brutos a los ingresos derivados de la actividad ejercida a título oneroso en la Provincia de Corrientes, lucrativa o no, con relación a las etapas productivas, industriales y/o de comercialización que se desarrollen conforme el marco de la Ley 25080.
 - Se exime del pago del impuesto de sellos a la aprobación de estatutos y celebración de contratos sociales, etc. Tanto para el otorgante como para el receptor.
 - El Poder Ejecutivo está facultado a ceder en fideicomiso el derecho real de superficie forestal de las tierras fiscales aptas para forestación, y que no tuvieren otro destino establecido por Ley.
- LEY 5552: (B.O. 06-05-2004) FONDO DE DESARROLLO RURAL El Fondo está compuesto por el impuesto inmobiliario rural, asignaciones del Estado, contribuciones, subsidios, legados o donaciones, renta de los activos del Fondo originados en colocaciones financieras, ingresos provenientes de los intereses y multas aplicadas a sus beneficiarios, para proyectos presentados por los interesados en :
 - obras de infraestructura que faciliten el acceso y salida de la producción en la provincia, como ser infraestructura vial y eléctrica
 - El 25% del presupuesto anual del Fondo será destinado al financiamiento de las campañas sanitarias del sector rural.
- LEY 5666: (B.O. 27-07-05) ADHESIÓN A LA LEY 25.924. RÉGIMEN DE PROMOCIÓN DE INVERSIONES EN BIENES DE CAPITAL Y OBRAS DE INFRAESTRUCTURA (SIN REGLAMENTAR) Este proyecto permite a los potenciales inversores en la Provincia, acceder a los beneficios de amortización acelerada del Impuesto a las ganancias de los bienes implicados y recupero anticipado del IVA de bienes de capital, neutralizando las asimetrías internas, respecto del resto del país.
- LEY 5667: (B.O. 27-07-05) ADHESIÓN AL SISTEMA NACIONAL DE INVERSIÓN PÚBLICA LEY 24.354. Este sistema permite organizar, coordinar y vincular la inversión pública provincial con la nacional, permitiendo al inversor local planificar, visualizando el programa de inversiones previstas a nivel regional y nacional.
- LEY 5675: (B.O. 26-08-05) SOCIEDAD DE GARANTÍA RECÍPROCA (EN ETAPA DE IMPLEMENTACION) Esta sociedad plantea una alianza entre empresas para facilitar el financiamiento de las PYMES, con el apoyo de incentivos fiscales que hacen viable e interesante el sistema para las partes involucradas. Los socios pueden acceder a créditos con garantías líquidas otorgadas por la sociedad, lo que les permite una mayor facilidad a la hora de solicitar un préstamo, que de otra manera se les imposibilitaría esta herramienta de financiación.
- LEY 5683: (B.O. 25-10-05) FONDO DE INVERSIÓN PARA EL DESARROLLO DE CORRIENTES (FIDECOR) (IMPLEMENTADO). está destinado a inversiones en emprendimientos industriales y turísticos, servicios al sector agropecuario y equipamiento para el comercio.
- LEY 5684: (B.O. 17-11-05) FONDO DE DESARROLLO INDUSTRIAL (FODIN)

(IMPLEMENTADO) Se constituye el fondo a los fines de desarrollar la industria frigorífica, forestal, del cuero, cítrica, etc., a través del fondeo permanente y subsidiado. Los beneficiarios obtienen subsidios para la contratación y capacitación de su personal. Como así también subsidios para las tasas de créditos para inversiones en la industria, tarifas eléctricas y otros costos. Además, se otorgan créditos para la instalación de plantas industriales o ampliación de los existentes, así como para innovación tecnológica de las mismas.

- LEY 5685: (B.O. 17-11-05) DIFERIMIENTO IMPOSITIVO. DTO. REG. 307/2006. Tiene como fin la promoción de inversiones y generación de empleos. Esta herramienta permite el diferimiento en el pago del impuesto a los ingresos brutos y sellos, que realicen las inversiones que se promueven. Las actividades promovidas son: turismo, industriales, de desarrollo estratégico y tecnológico para agroalimentación.
- OTRAS NORMAS:
 - LEY 4792 DE ADHESIÓN AL RÉGIMEN DE LA LEY NACIONAL N° 24196 Y 24296, DE INVERSIONES MINERAS.
 - LEY 5328 DECLARA DE INTERÉS PROVINCIAL AL DESARROLLO DE LA PRODUCCIÓN, INDUSTRIALIZACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE LECHE. EXENCIONES EN IMPUESTOS PROVINCIALES.
 - LEY 5706 DE ADHESIÓN A LA LEY NACIONAL N° 25747 DE PROMOCIÓN Y PRODUCCIÓN DEL GUSANO DE SEDA.
 - LEY 5744 DE ADHESIÓN A LA LEY NACIONAL N° 26093 RÉGIMEN DE REGULACIÓN Y PROMOCIÓN PARA LA PRODUCCIÓN Y USO SUSTENTABLES DE BIOCMBUSTIBLE. (SIN REGLAMENTAR)
 - LEY 5774 DE ADHESIÓN A LA LEY NACIONAL N° 26117 DE PROMOCIÓN Y REGULACIÓN DEL MICROCRÉDITO

Situación financiera de la Provincia

- III.21 En la reciente reforma a la Constitución de Corrientes se ha plasmado el principio de equilibrio fiscal del sector público como un beneficio a favor de los habitantes de la Provincia.
- III.22 El estado provincial tiene poco margen de maniobra financiera, ya que sus ingresos están asociados con la coparticipación, están mayormente comprometidos para gastos corrientes y, dado que los del componente impositivo provincial es poco significativo, tiene pocas palancas de desgravación impositiva.

Fig. 12 Proyección de recursos por Coparticipación
PROYECCION DE RECURSOS NACIONALES

- en miles de Pesos -

PROVINCIA: CORRIENTES

CONCEPTO	TOTAL 2008	TOTAL 2007
COPARTICIPACION FEDERAL DE IMPUESTOS NETA DE LEY N° 26.075	1,575,079.5	1,433,259.0
LEY 26.075 - FINANCIAMIENTO EDUCATIVO (*)	134,521.2	60,878.6
S U B - T O T A L	1,709,600.7	1,494,137.6
TRANSFERENCIA DE SERVICIOS	38,600.4	38,600.4
FONDO COMPENSADOR	18,000.0	18,000.0
FONDO EDUCATIVO	0.0	49.9
OBRAS DE INFRAESTRUCTURA BASICA SOCIAL	125,527.8	108,907.1
EXCEDENTE DE OBRAS DE CARÁCTER SOCIAL A BS. AS.	191,000.3	161,666.0
MONOTRIBUTO	13,400.7	11,567.0
SUMA FIJA GANANCIAS	16,184.4	16,184.4
SEG. SOCIAL - IVA	22,553.1	19,773.2
SEG. SOC. - BS. PERS.	8,799.8	7,527.2
OBRAS INFRAESTRUCTURA	6,335.6	6,026.4
ORGANISMOS DE VIALIDAD	10,046.4	9,556.2
FO. NA. VI.	41,158.8	39,150.8
F.E.D.E.I.	10,309.2	8,931.8
. COMB. Y GAS NATURAL	2,520.0	2,189.7
. ENERG. ELECTRICA	7,789.2	6,742.1
BS. PERS. D/L.23548	57,299.6	49,013.2
FDO. COMP. TARIF.ELECT.	10,410.0	9,311.5
APORT. EMPR. ELECTRICAS	0.0	0.0
T O T A L	2,279,226.8	1,998,402.7

(*) Indices de distribución correspondientes al Decreto 607/2007

DIRECCION NACIONAL DE COORDINACION FISCAL CON LAS PROVINCIAS

Fig. 13 Recaudación impositiva provincial
10.12 - Recaudación Impositiva.
Monto recaudado por tipo de Tributo Impositivo. Período 2003/2006. En pesos.

Tipo de tributo	2003	2004	2005	2006
Total	97.115.479	107.012.721	161.000.333	207.193.641
<i>Ingresos Brutos</i>	69.103.394	75.096.452	108.486.695	141.313.218
<i>Inmobiliario Rural</i>	13.853.376	15.155.665	25.492.041	28.559.235
<i>Sellos</i>	12.666.777	12.805.421	24.540.510	33.335.857
<i>Varios</i>	1.491.932	3.955.183	2.481.087	3.985.331

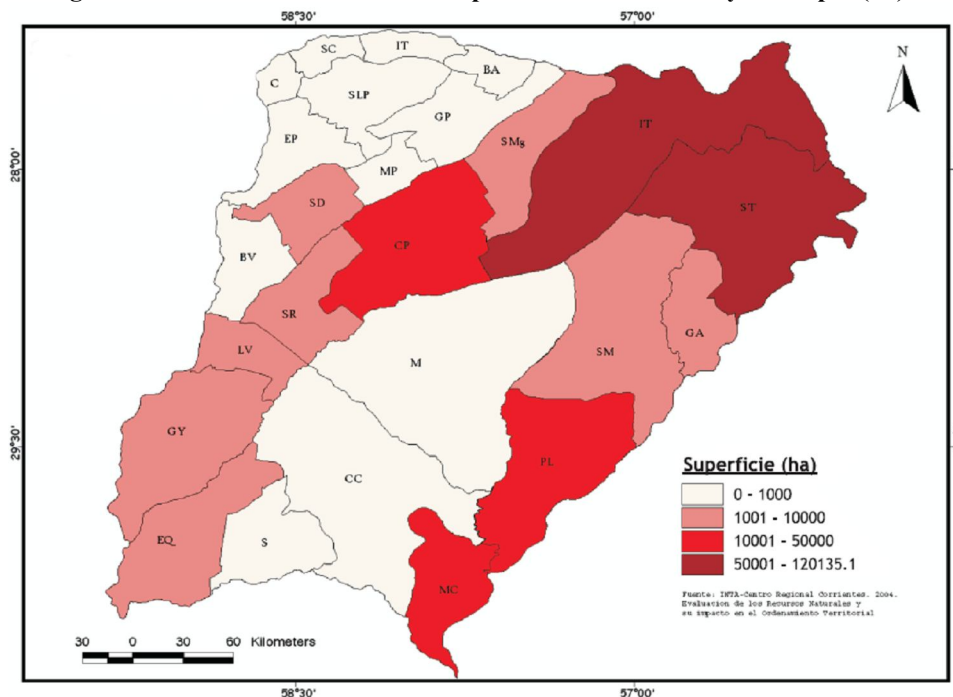
Fuente: Deción. Gral. de Rentas. Ministerio de Hacienda y Finanzas. Pcia. de Corrientes.
 Contaduría Gral. de la Provincia. Dirección de Coordinación Fiscal con las Provincias.

IV. ANÁLISIS SECTORIAL – SECTOR FORESTAL

Descripción del Sector

- IV.1 El mercado de demanda se proyecta creciente (tanto interno como de exportación). Se observa a nivel internacional un continuo crecimiento en el consumo de productos y manufacturas de origen forestal y se registran, en los países desarrollados, crecientes presiones en procura de conservar sus bosques nativos que implican, en muchos casos, límites muy cercanos para la expansión de bosques implantados en dichas geografías, tanto por la falta de espacio como en la ralentización en el ritmo de crecimiento de las respectivas especies arbóreas.
- IV.2 La cubierta forestal argentina se encuentra en el orden de las 32 millones de hectáreas, de las cuales 1 millón corresponden a bosques cultivados, es decir alrededor del 3% del total. A nivel internacional los valores de aprovechamiento óptimo del bosque se encuentran en el 95%, mientras que en nuestro país los valores no superan el 50%.
- IV.3 Argentina es un importador neto de productos forestales con un alto valor agregado (láminas, muebles, papeles de impresión) y un exportador de bienes primarios y semielaborados (rollos, rollizos, madera aserrada y pasta de papel).
- IV.4 Se destaca para la región mesopotámica (Misiones y Corrientes, en ese orden), la productividad de especies exóticas, pino y eucaliptos, con tasas de crecimiento muy altas, aproximadamente 20m³/ha/año. Estos valores representan rendimientos que superan holgadamente los niveles de productividad de otros países, con gran tradición forestal, con tiempos que requieren la mitad de los años necesarios en el Hemisferio Norte.
- IV.5 El sector tiene un alto impacto multiplicador sobre el empleo donde, por cada puesto de trabajo que genera el sector, indirectamente se generan 1.4 puestos en el resto de la economía.
- IV.6 La Provincia de Corrientes participa con el 17% del total de productos forestales extraídos de bosques implantados del país, solamente superada por las provincias de Buenos Aires y Misiones Y su participación es aún mayor en la superficie de bosques implantados de la Argentina, en la que le corresponde el 23,2%. Esta situación, que habla de la enorme productividad en la generación del insumo madera, es la que permitirá expandir las fronteras de desarrollo y crecimiento del complejo foresto-industrial de Corrientes.
- IV.7 Corrientes cuenta con niveles de productividad naturales muy altos, que a su vez pueden ser incrementados con la aplicación de buenas prácticas silviculturales, utilización de materiales genéticos de calidad, elementos que necesitan de adecuadas políticas de promoción y de profesionalización de los productores del sector.
- IV.8 En el año 2003 se realizó el primer inventario de plantaciones forestales, llevado a cabo por la SAGPyA, según el cual la provincia contaba con casi 300.000 has de las cuales 232.000 se encontraban forestadas con pino y 95.000 con eucalipto.

Fig. 14: Forestal: Distribución de la superficie cultivada Pino y Eucalipto (ha)



IV.9 Durante los últimos años, el desarrollo del sector forestal, a iniciativa del gobierno nacional, con los programas de promoción implementados bajo la norma de la ley 25.080 y la acciones desarrolladas por la SAGPyA y sus organismos dependientes, canalizando recursos no reintegrables a los pequeños y medianos productores, explotando superficies que no superan las 500 has. Constituyeron una excelente herramienta, traducido en el impactante crecimiento registrado en la provincia.

Fig. 15 Forestal: Superficie solicitada para forestar

Departamento	Pino (*)			Eucalipto (*)		
	2002	2003	2004	2002	2003	2004
Total	13.804,30	27.101,90	23.164,16	1.879,90	4.182,00	6.255,74
Concepción	2.210,00	3.455,00	1.555,00	133,00	80,00	405,00
Ituzingó	1.697,30	7.348,00	5.494,52	-	433,00	360,64
Paso de los Libres	-	730,00	900,00	900,00	1.234,00	1.768,00
San Martín	1.500,00	535,00	1.573,00	-	128,00	62,00
San Roque	-	280,00	75,00	-	-	169,20
Santo Tomé	5.796,50	12.456,90	11.287,34	334,00	1.180,00	944,00
Resto	2.600,50	2.297,00	2.279,30	512,90	1.127,00	2.546,90

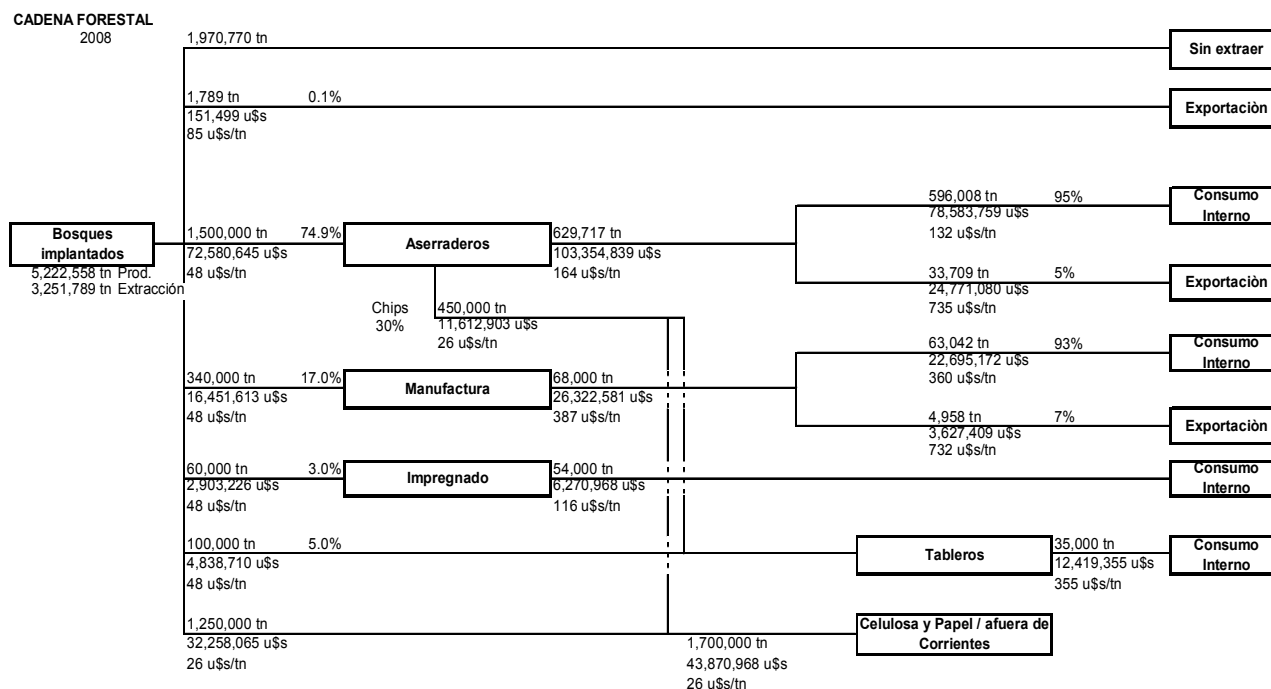
(*): Cifras Provisionarias

Fuente: Departamento de Promoción Forestal. Dirección de Recursos Forestales. Provincia de Corrientes.

IV.10 Existe un importante potencial de incremento de superficies a cultivar, con hectáreas disponibles a precio accesibles en comparación con el promedio del resto de las regiones con explotaciones forestales. Al igual que en otros países la producción forestal cuenta con leyes de fomento, en este caso la ley 25.080 es un gran motor para las inversiones para pequeños y medianos productores.

Cadena de valor y aporte al crecimiento económico de Corrientes

Fig. 16 Forestal: Cadena de Valor



IV.11 Durante el proceso de crecimiento de la plantación se obtiene el producido por las actividades intermedias para la maximización del potencial de los árboles, esto en podas y raleos que se realizan en determinado estados de desarrollo de las plantas. El producido es empleado para la producción de celulosa y como combustible.

IV.12 La comercialización de los productos forestales, se realiza de diferentes formas, dependiendo de la especie, los tipos de productos, la situación de los mercados y la localización geográfica de los productores respecto de los mercados de destino:

- i. Monte en pie, es la de mayor difusión en la provincia, donde el productor vende a la empresa el monte y ella se encarga de la tala por intermedio de contratistas.
- ii. Venta del producto sobre camión, bajo esta modalidad se comercializa, parte de los rollizos de pino y eucalipto, para aserraderos y postes.
- iii. Venta en playa de fábrica, modalidad de venta de los raleos de pino y eucalipto, su principal destino es la industria celulósica, radicada en la provincia de Misiones, Buenos Aires, Jujuy y Santa Fe y parte de los postes que se venden a las plantas con aserraderos.

IV.13 Destino de la producción, en el caso del pino, el 30-35% se comercializa para pasta celulósica proveniente de los raleos durante la etapa del ciclo del cultivo, y el restante 70% al aserradero como producto de los raleos segundo y tercero y la poda final.

IV.14 Para los eucaliptos, cerca del 40% se destina para pasta celulósica, 50 a 55% para aserradero en segundo raleo y poda final y un 15% en postes, de los cuales el 40%

- va a las plantas impregnadoras. Aparte en las plantaciones de pino, se realiza la producción de resinas, lo que constituye un ingreso adicional para el productor.
- IV.15 De lo producido en el sector primario una gran parte se destina al mercado nacional y el resto a la exportación, las exportaciones con relación a la producción se reducen en forma creciente a medida que se avanza en la cadena de valor, siendo la etapa de segunda transformación la de mínima participación en exportaciones.
- IV.16 Existe una creciente tendencia a la exportación de maderas, sobre todo en la forma de rollizos de eucalipto, siendo los principales destinos Portugal, España, Finlandia, Marruecos, Noruega y Suecia.
- IV.17 Existen dos etapas en la parte de manufacturas, una primera que se realiza en los aserraderos, de la que se obtienen productos terminados y productos que son materia prima para la producción de otros (segunda transformación) la segunda manufactura se lleva a cabo en las carpinterías, las que producen muebles y materiales con alto valor agregado.
- IV.18 La industria del aserradero muestra un significativo desarrollo, aunque con una marcada heterogeneidad en el tamaño y la tecnología de los establecimientos. Aquellos que poseen mayor capacidad y nivel tecnológico se localizan en el Nordeste mientras que alrededor de cien aserraderos, con bajo nivel tecnológico, se distribuyen en el resto de la provincia.
- IV.19 Se contabilizan 232 aserraderos según el censo foresto industrial de 2005 situados en su mayoría en los departamentos de Monte Caseros, Santo Tomé, Mercedes, Concepción, Ituzaingó y Bella Vista, los siguen en orden de importancia con menos empresas, los departamentos de Paso de los Libres, Saladas y Esquina, de estos aserraderos un 93% están activos y 2,5% en etapa de construcción. La provisión de las primas es zonal, el 70% de las industrias se abastecen de plantaciones ubicadas a menos de 100 Km. ⁷
- IV.20 Del total de aserraderos: 196 corresponden a aserraderos de bosques cultivados (84,4%), de ellos 195 venden en el mercado interno. 14 son aserraderos de bosques nativos, 5 corresponden a remanufacturas y 11 aún no iniciaron sus actividades. Sólo 5 de los aserraderos de bosques cultivados exportan.
- IV.21 La actividad de impregnación de postes de eucalipto también se ha desarrollado cubriendo la demanda de las empresas que los utilizan en el tendido de líneas aéreas. En la provincia se han instalado 7 plantas impregnadoras, con una producción de 500.000 postes largos anuales.
- IV.22 Se ha incrementado el flujo de inversiones de origen extranjero y nacional, tendientes a incorporar mayor valor agregado a nuestras manufacturas, como tableros de fibra y partícula, láminas y molduras.

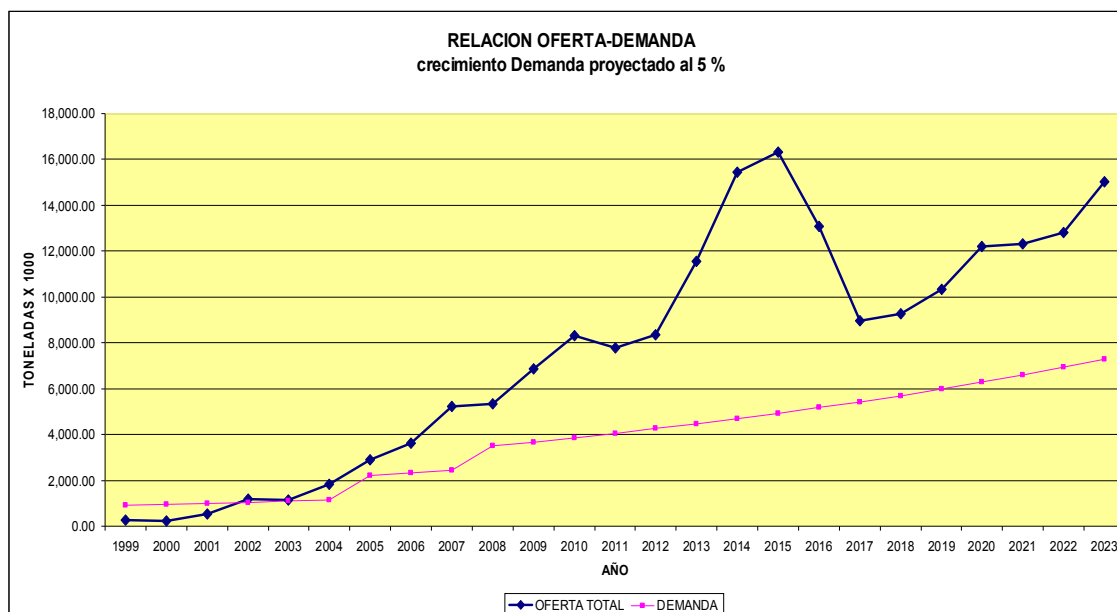
Principales restricciones y problemas

- IV.23 Baja tasa de inversión que limita la capacidad de producción industrial⁸ y genera una relativa “primarización” de la producción a nivel local, con concentraciones

productivas que generan mayor valor agregado en Misiones, Entre Ríos, Brasil y Uruguay.

- IV.24 El crecimiento de la producción del material no tiene suficiente demanda para que pueda ser absorbido en su totalidad, limitando las cantidades a ser extraídas, situación que se irá agravando en unos años cuando esté disponible para la extracción el producido por las hectáreas implantadas⁹.

Fig. 17 Forestal: Proyección de oferta y demanda



- IV.25 Importantes limitaciones en la provisión de energía que no permiten la creación de nuevos aserraderos y plantas manufactureras por la gran dependencia de energía.
- IV.26 Inadecuada infraestructura como puertos no operables, vías navegables en malas condiciones, escasez de gas natural y gasoil y falta de caminos en buenas condiciones para el acceso a los diversos establecimientos. Altos costos de transporte, los centros industriales que consumen la materia pulpable (38% de la extracción) se encuentran a grandes distancias de los bosques en producción.
- IV.27 La materia pulpable requiere de una industria de pasta celulósica para absorber la producción futura de las áreas ya implantadas. En unos pocos años el nivel de producción superará las necesidades mínimas para instalar una planta de gran volumen., que de otro modo tienen poca aplicación.
- IV.28 Una baja disponibilidad de fuentes de financiamiento para la transformación de las industrias foresto-industriales, con el objeto de agregar mayor valor a la producción.

Análisis del Potencial

- IV.29 El potencial del sector en Corrientes es muy importante, pero está condicionado por la capacidad de la provincia de generar el clima e infraestructura que atraiga inversiones para aprovechar la capacidad primaria ya disponible, agregando valor.
- IV.30 Consiguiendo las inversiones necesarias para aumentar la capacidad industrial en sectores ya instalados (tableros, aserraderos, plantas impregnación) e incorporando a la cadena sectores industriales actualmente no existentes en la provincia (ej. Plantas de Celulosa, y generación de energía por biomasa), el sector estaría en condiciones de estar generando 1.576 millones de USD de PBG por año al 2015.

Conclusiones preliminares

- IV.31 Existen condiciones ideales para convertir al sector foresto-industrial en uno de los motores del crecimiento productivo de Corrientes:
- i. OFERTA: Corrientes tiene ventajas competitivas para producir. Las características de clima y la composición del suelo hacen que Corrientes cuente con zonas de explotación forestal con rendimientos muy por encima de los estándares mundiales, y una disponibilidad muy alta de bosques naturales con un nivel de explotación muy bajo.
 - ii. DEMANDA: Existe una demanda de productos industriales forestales razonablemente asegurada por la demanda interna, actualmente cubierta por importaciones, más la posibilidad de exportar a partir de la reducción de oferta esperable en los países desarrollados.
 - iii. PRECIO/COSTOS: Los precios existentes en cada una de las etapas productivas permiten tener ecuaciones económicas positivas. Se generan importantes incrementos en el valor agregado al avanzar en la cadena productiva.
 - iv. INFRAESTRUCTURA/AMBIENTE: Aunque la ley de fomento del sector primario genera un ambiente muy propicio para la inversión en plantaciones, no existe la infraestructura de energía, caminos y puertos necesaria para incentivar y sostener el crecimiento del sector industrial del sector.
- IV.32 Corrientes está en condiciones de desarrollar un cluster forestal de relevancia mundial, lo que multiplica las ventajas, reduce los costos y aumenta la eficiencia completa del sector.
- IV.33 Para que el crecimiento del sector se traduzca en una mejora para Corrientes hay que focalizarse casi exclusivamente en el desarrollo del componente industrial de la cadena de valor, viendo la etapa primaria como un escalón crítico pero no el fin en sí mismo, atrayendo las inversiones necesarias para la etapa industrial. En este sentido son críticos.
- i. Hacer económicamente viable la producción de energía por biomasa con precios de mercado (60US el MW vs. los 20 US que se pagan al productor actualmente), tanto para:

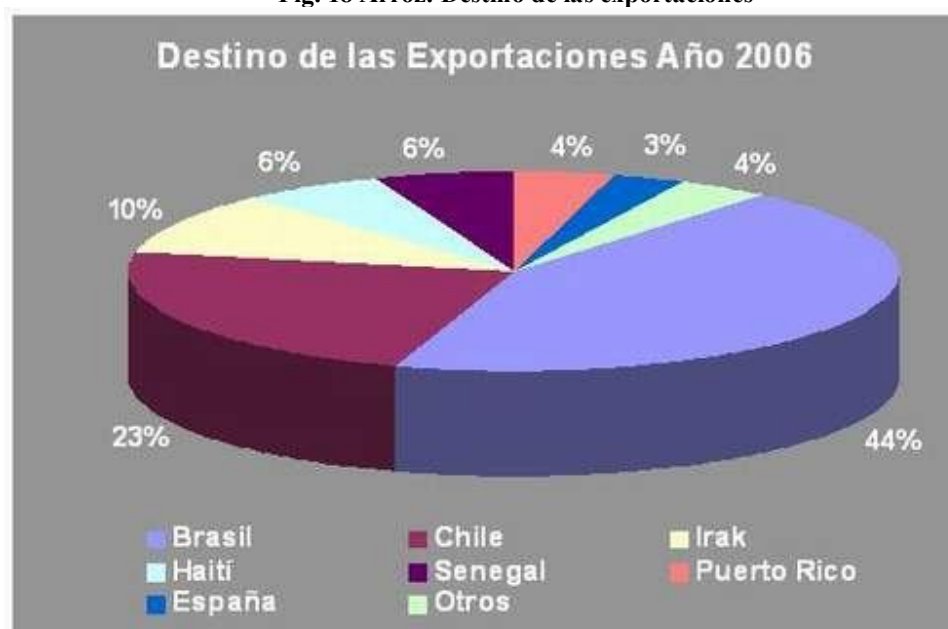
- Utilizar la materia prima generada (y que en otro caso se perdería)
 - Generar la energía necesaria para alimentar a la propia industria forestal (que el alto consumidor de energía eléctrica)
 - Generar el vapor para los secaderos
- ii. Generar el ambiente para atraer inversiones de fábricas de celulosa (debiendo atender al análisis de los factores de impacto ambiental), especialmente difícil por el ambiente generado por el conflicto con las pasteras de Uruguay.
- iii. Construir la infraestructura de caminos y puertos para la comercialización de productos industriales generados.

V. ANÁLISIS SECTORIAL – SECTOR ARROZ

Descripción del Sector

- V.1 El mercado mundial de arroz es un mercado altamente protegido y subsidiado (es decir distorsionado) que se caracteriza por concentrar en los principales productores a los principales consumidores.
- V.2 En relación al resto de los alimentos agrícolas, el arroz es un producto de autoabastecimiento. El comercio internacional para este commodity se circunscribe a una pequeña porción de la producción total.
- V.3 Las principales exportaciones de arroz se dirigen a Brasil, pero últimamente han ganado participación otros mercados, como el chileno que permiten una situación de menor dependencia, mientras tanto la calidad del producto es muy bien recibida en los mercados internacionales y se habilita la posibilidad de seguir aumentando países destinatarios.

Fig. 18 Arroz: Destino de las exportaciones



- V.4 Otros nuevos mercados se pueden desarrollar. Sudáfrica es un potencial comprador que ya ha iniciado gestiones para importar arroz correntino. Requiere un arroz más elaborado a través de la parbolización lo que se traduce en un incentivo a instalar una industria de ese tipo.
- V.5 En los últimos años el precio del arroz así como la mayoría de las commodities se han disparado al alza por el temor de la falta de alimentos frente a la utilización de los mismos para la producción de bio combustibles, entre otras razones, los elevados precios del petróleo generan un mayor interés en desarrollar combustibles alternativos, que podrán competir con los combustibles derivados de restos fósiles. Esta tendencia absorberá parte de la producción mundial de

alimentos para la generación de energía a través de estos combustibles, lo que hará que los stocks mantengan su tendencia a la reducción.

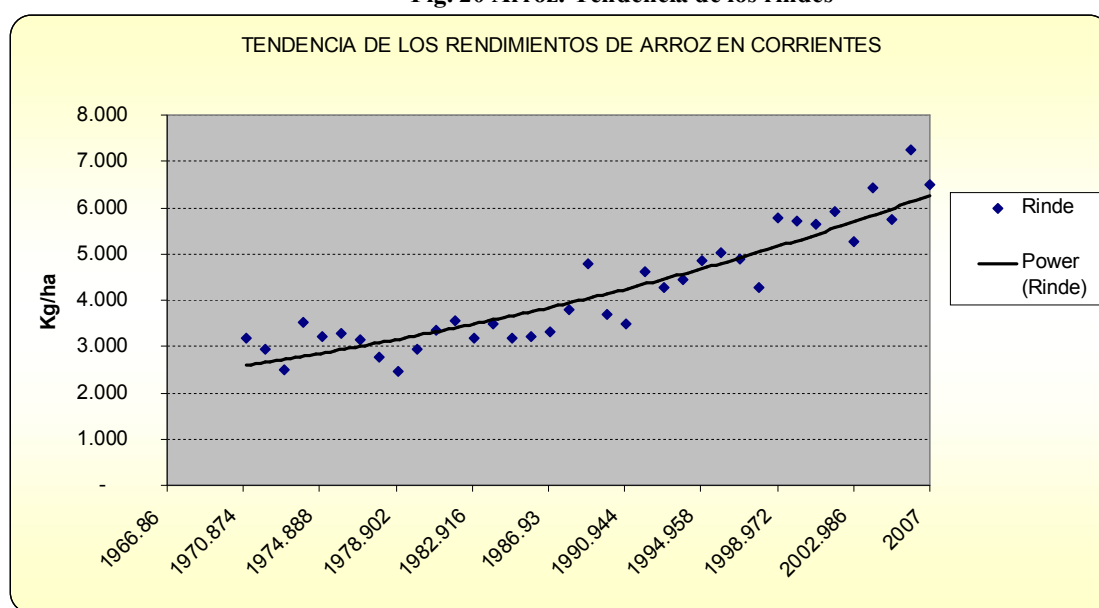
- V.6 Corrientes y Entre Ríos aportan una parte sustancial de la producción arrocerá nacional. El total nacional de la superficie sembrada con arroz en la campaña 2006/2007 fue de 168.010 hectáreas, en Corrientes se sembraron 70.810 hectáreas que la posiciona como la provincia más importante en este cultivo con el 42% de la superficie total, seguida por Entre Ríos con una superficie sembrada de 67.400 hectáreas, entre las dos provincias totalizan el 82% de la superficie nacional. En términos de producción Corrientes se posiciona en segundo lugar, con 447.070 Toneladas de 1.074.770 del total nacional, debido a obtener rindes más bajos que los de Entre Ríos.

Fig. 19 Arroz: Totales de la campaña 06/07

TOTALES DE LA CAMPAÑA ARROCERA 2006/2007 ¹⁰				
Provincia	A.Sembrada (ha)	A.Cosechada (ha)	Producción (tn)	Rendimiento (kg/ha)
Corrientes	70.810	68.780	447.070	6500.0
Entre Ríos	67.400	65.950	470.500	7134.0
Total País	168.010	164.030	1.074.770	6552.3

- V.7 El sector arrocerá ha tenido muy alto crecimiento en términos de niveles de productividad por hectárea en los últimos años, como consecuencia de una fuerte adopción de tecnología pasando de promedio de 3500 a alrededor de 6800 Kilogramos por hectárea. Estos valores son altos comparados con los niveles de rendimiento de otros países productores (la media mundial se encuentra alrededor de los 4.000 kg/ha).

Fig. 20 Arroz: Tendencia de los rindes



- V.8 Los cultivos se distribuyen en 100 productores que cultivan en establecimientos que promedian las 800 has.
- V.9 El componente más crítico de la producción de arroz está asociado con la disponibilidad de agua y el riego:
- i. Gran cantidad de superficie se riega por inundación utilizando diques, debido a la gran dificultad de generar nuevas represas, que dependen de una inversión muy importante, la decisión de incorporar nuevas hectáreas implica un esfuerzo monetario que limita la expansión. El espejo de agua ocupa una superficie de aproximadamente un tercio de la superficie sembrada. El agua se puede aprovechar para otros riegos o para el ganado. Una inversión para una represa que alimenta 700 has. de arroz se debe estimar en alrededor de los 200.000 Dólares¹¹ (además del costo de la tierra).
 - ii. Se presentan las situaciones de propiedad de tierra y disponibilidad de las zonas aptas para situar los endicamientos, donde se manifiestan diversos arreglos por la construcción por parte de arrendatarios, donde generalmente se reduce el pago del alquiler hasta el décimo año, para el pago de la inversión y a partir del año 11 se paga un canon por el agua.
 - iii. Otras áreas dependen del riego por bombeo (gasoil o electricidad) desde los ríos. La ecuación económica en esos casos, depende de la diferencia de alturas entre el río y la superficie a sembrar y del costo de la energía.
 - iv. Se encuentra en obra la suba de la cota de la represa de Yacyretá lo que permitirá a través de canalizaciones se puedan destinar más hectáreas para la producción de arroz, estimándose en hacer aptas unas 50.000 has.
- V.10 El cultivo de arroz requiere de mano de obra intensiva, tanto directa como indirecta. Una mejora en la rentabilidad de la producción y de la cadena de valor produce un “efecto derrame” sobre las zonas productoras de arroz y sus regiones de influencia, con el consecuente impulso en el desarrollo económico y social.
- V.11 Durante el 2007 se definió y acordó el Plan estratégico del arroz que busca aumentar la producción y desarrollar mercados.¹²

Plan estratégico del sector arrocero: Metas

- Incrementar la producción 29% hasta alcanzar las 1.5. Millones de toneladas, en función de un crecimiento del área cultivada hasta alcanzar 220.000 hectáreas y una productividad del orden de 69 qq/ha.
- Incrementar las exportaciones hasta alcanzar las 1.1 millones de toneladas en base cáscara.
 - Mantener las exportaciones a Brasil en los niveles actuales en toneladas. Dado el aumento esperado en el total de las exportaciones, la participación de Brasil en el total de las mismas se reducirá a 40%.
 - Aumentar la participación de las exportaciones a Chile hasta alcanzar un 25%

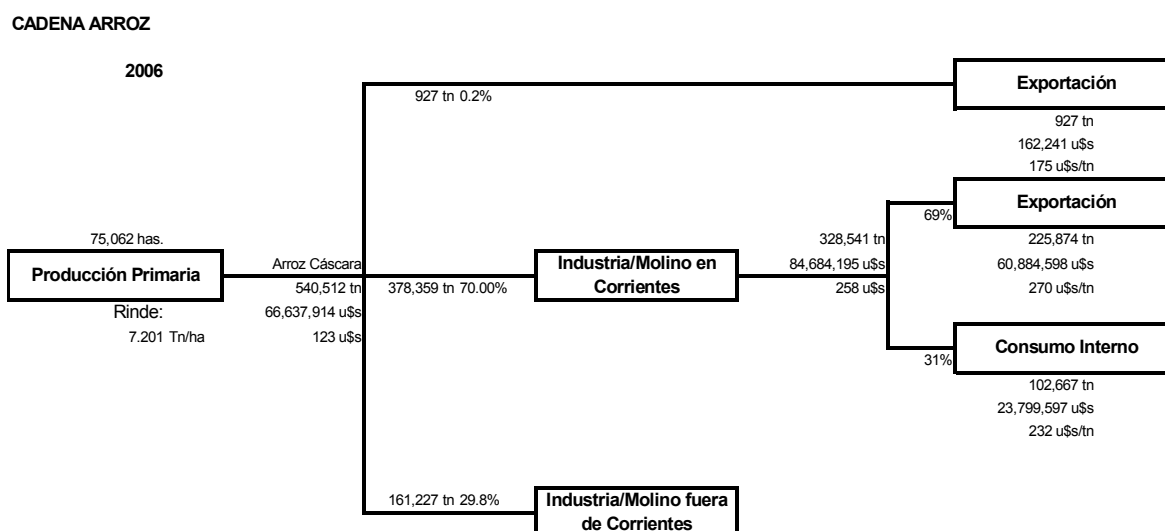
del total.

- Aumentar la participación de las exportaciones en América Central y el Caribe un 10%.
- Incorporar mejoras en la calidad del arroz producido, diversificación de variedades de acuerdo a demandas de alto valor en el mercado internacional (nichos) y reducción de los costos de infraestructura comercial y logística de distribución/exportación.
- Generar la recuperación de 350 puestos de trabajo directos y 200 puestos de trabajo indirecto,
- Incrementar el valor bruto de la producción en 45% en las provincias productoras. Además de la recuperación en las provincias de Entre Ríos, Corrientes y Santa Fe, el plan estratégico plantea la expansión significativa en las provincias de Chaco y Formosa (históricamente con escasa producción pero con gran potencial).

A través del Plan Estratégico no se intentan acciones coyunturales o de corto plazo, sino que el propósito es lograr un consenso para la implementación de medidas que favorezcan al conjunto de la sociedad.

Fig. 21 Arroz: Cadena de Valor

Cadena de valor y aporte al crecimiento económico de Corrientes



V.12 La comercialización del arroz tiene dos etapas bien definidas:

- i. venta de arroz cáscara (producción) o Paddy
- ii. venta del arroz elaborado (producto derivado de la industria molinera).

- V.13 Existen tres formas en las que se caracteriza la manera en que se destina el arroz para la molienda, a través de:
- i. Establecimientos industriales privados
 - ii. Establecimientos industriales cooperativos
 - iii. Establecimientos agroindustriales integrados
- V.14 Los molinos elaboran el 70% de la producción provincial, mientras que el 30% restante se procesa en establecimientos industriales ubicados fuera de la provincia.
- V.15 El transporte del cereal en sus dos estados, con cáscara o integral y elaborado, se realiza masivamente a granel y por camión.
- V.16 En cuanto al destino de la producción, la Argentina tiene sus necesidades internas satisfechas. Cualquier incremento del volumen producido se traduce inmediatamente en un aumento de los saldos exportables. El 58% del arroz procesado se destina a la exportación.
- V.17 El mercado externo presenta grandes fluctuaciones anuales, lo que puede modificar las cifras expresadas para este destino. Parte del producto no exportado pasa a la formación de stocks, para lo que existe suficiente capacidad en la provincia.

Principales restricciones y problemas

- V.18 El consumo per cápita de la Argentina es uno de los más bajos a nivel internacional y se encuentra estabilizado. Se consumen en Argentina entre 5.5 y 6 kg. por habitante por año de arroz elaborado, lo que se traduce en 8.25 a 10 kg. por habitante de arroz con cáscara.
- V.19 El proceso de formación de precio del arroz y por lo tanto de la participación de los distintos operadores, se caracteriza por la ausencia de mercado definidos, producto de los diferentes niveles de integración en las distintas actividades por parte de los participantes. Estos factores determina en escaso grado de transparencia en las operaciones y en la posesión de información, en particular para aquellos productores pequeños que comercializan el arroz cáscara, cuyo precio es, en última instancia, el representativo de los mercados de primera venta. Además, a diferencia de otros cereales el arroz carece de cotización en las Bolsas de cereales tanto nacionales como internacionales. Debido a la alta transparencia es muy importante la participación del sector cooperativo para lograr mejores precios para los pequeños productores.
- V.20 Los continuos conflictos entre el productor arrocero con la industria molinera, motivó que productores con volúmenes de cierta importancia se decidieran por la integración vertical, instalando sus propios molinos para elaborar su producción y algo de terceros, a fin de mejorar su posición negociadora en la defensa del precio frente a los grandes operadores del mercado. Bajo esta perspectiva, se multiplicó la instalación de molinos en toda la provincia. Parte del problema se trasladó a la comercialización del producto elaborado.

- V.21 En las condiciones actuales de propiedad de las producciones y la infraestructura de molienda, parte importante del valor generado sale fuera de la provincia.
- V.22 La instalación de nuevas plantas procesadoras industriales, se encuentra limitada por la incertidumbre jurídica; un ejemplo de ello es un proyecto inconcluso para desarrollar una planta de parbolizado en la zona Ita Ibaté. Que, según lo expresado por los representantes del sector en la reunión de trabajo, quedó trunco por la inestabilidad generada por la situación del campo con el gobierno.
- V.23 Para incorporar más hectáreas a la producción, y aprovechar el aumento de los precios internacionales, es necesario realizar obras de riego que incluyen inundar hectáreas (a razón de 1 ha. de represa por cada 2 o 3 cultivadas). La propiedad de algunas de las áreas potencialmente incorporables, están distribuida entre varios propietarios, que necesitan ponerse de acuerdo en la forma en que realizaría la distribución de áreas productivas, acceso a agua, etc. sobre todo para aquellos cuyos campos deberían ser los inundados. La imposibilidad de estos acuerdos y los marcos contractuales que los gestiones reduce la capacidad productiva de la provincia.

Análisis del Potencial

- V.24 El precio del arroz ha crecido en forma importante en los últimos años, acompañando la suba de todos los alimentos. De acuerdo a estudios del Banco Mundial los precios altos se mantendrán o incluso crecerán en los próximos años. Esto plantea un escenario positivo en términos de la economía de los sectores arroceros.
- V.25 Esta mejora de perspectivas ya está generando inversiones importantes del sector privado para aumentar la superficie sembrada y capturar mayor valor.
- V.26 Brasil es el principal destino de las exportaciones de arroz de la provincia de Corrientes, pero año tras año viene bajando su participación de Brasil en las exportaciones arroceras, a su vez Chile está creciendo en su participación en forma importante y además aparecen nuevos países demandantes, como Sudáfrica. El desarrollo de nuevos destinos de las exportaciones deberá ser acompañado con la incorporación de nuevas variedades.
- V.27 Existe potencialidad de 200.000 ha. implantadas (desde Las 70.000 actuales) llevando la producción a niveles de 1,3 millones de tn. Si se lograra este aumento de ha. y si el 80% de esa producción se procesara en molinos de Corrientes (hoy es el 75%), a los precios actuales el sector podría estar generando un PBG de 540 millones de USD, Esto representaría un crecimiento de 4.5 veces respecto a los valores de 104 millones de USD del sector al 2006.
- V.28 Se deberá trabajar para lograr inversiones que consigan aumentar la participación del componente industrial del sector (ej., parbolizado, precocido y empaquetado), que está mínimamente desarrollado en Corrientes. Estas actividades industriales llegan a duplicar el valor agregado del sector primario. Un factor importante a tener en cuenta es el impacto ambiental que generan los grandes emprendimientos arroceros, que requieren de la inundación de grandes extensiones de tierra.

Conclusiones preliminares

- V.29 Existen buenas condiciones para convertir al sector arrocero en uno de los motores del crecimiento productivo de Corrientes, si se logra consolidar un mercado para la producción creciente:
- i. OFERTA: Corrientes tiene ventajas competitivas para producir.
 - Productividades por encima de la media: acceso a agua, clima, costo de la tierra, etc.
 - Tradición de producción de arroz (conocimiento, inversiones ya realizadas, posicionamiento en el mercado)
 - Capacidad instalada de molinos, aún subutilizada
 - ii. DEMANDA: La demanda futura tiene muy alto potencial pero con bastante nivel de incertidumbre, ya que el mercado internacional es muy limitado (comparado con otros cereales), y habría que asegurarse los mercados para mayor producción, ya que la demanda interna está satisfecha en niveles muy por debajo de la media mundial.
 - iii. PRECIO/COSTOS: Aunque en la historia reciente los precios habían generado una ecuación económica ajustada, estos están creciendo en forma importante y es esperable que esta tendencia se mantenga a futuro. Esto ya está atrayendo inversiones privadas importantes
 - iv. INFRAESTRUCTURA/AMBIENTE: Existe una infraestructura de industria y transporte suficiente para los niveles actuales de producción. Nuevas obras de infraestructura de riego serían necesarias para poder aumentar la superficie implantada
- V.30 Por lo tanto, podríamos concluir en forma preliminar que las acciones activas estarían enfocadas dos frentes:
- i. La generación de la infraestructura necesaria para apoyar el crecimiento,
 - Para lograr el aumento potencial de producción y su comercialización sería necesario, entre otras cosas las obras de infraestructura de riego, especialmente las de canalización de agua por el aumento de la cota de Yacyretá. En algunos casos también las obras de embalse de aguas que productores pequeños no podrían hacer por cuenta propia.
 - Bajar la dependencia del riego por bombeo de Gas-oil, y hacer más competitivo al sector a través de obras de infraestructura.
 - Canalizar mayor valor agregado en la provincia, primero maximizando la utilización y aumentando la capacidad instalada de molienda (se debería casi triplicar la molienda dentro de Corrientes para absorber la mayor producción manteniendo la proporción de lo que se procesa en la provincial), e incorporar otras formas de agregar valor: Parbolizado y Pre-cocido.
 - ii. La estabilización del sector arrocero como motor de la economía provincial a través de:

- Ordenar el mercado primario (su oferta, fijación de precios y crecimiento), organizando los productores chicos y generando un mercado más transparente
- Estructurar mecanismos de cobertura anti-cíclicos, que generen las redes de seguridad frente a futuros vaivenes de mercado (bajadas de precio, aumentos de demanda, etc.)
- Desarrollar nuevos mercados externos para reducir la dependencia del mercado Brasileño
- Desarrollar el consumo interno, para reducir la vulnerabilidad del sector ante variaciones internacionales de stocks y precios

VI. ANÁLISIS SECTORIAL – SECTOR CITRICO

Descripción del Sector

- VI.1 Las Naranjas y Limones son los cítricos principales.
- i. El mercado mundial de Naranjas (el principal cítrico) está claramente dividido en dos:
 - Fresco: Tiene dos grupos de países asociados con cada hemisferio. En el Norte EE.UU., España, México y Marruecos son los principales productores. En el Sur, Sudáfrica, Australia, Argentina, y Perú son los principales productores
 - Concentrado: está dominado por Brasil (con plantaciones principalmente en el estado de San Pablo). La mayor parte de su producción (18 millones de Tn en 2002, y una superficie de 700.000ha) se destina a procesado, convirtiendo a Brasil en el principal productor y exportador mundial de concentrado. Argentina produce una décima parte (175 mil tn en 2006)
 - ii. En el Mercado de Limones Argentina es el principal productor y exportador. En Argentina la producción está especialmente concentrada en la zona de Tucumán con el 80% de la producción.
- VI.2 Las principales perspectivas para el mercado mundial de naranjas indica¹³;
- i. El consumo de fresco bajará significativamente en los países desarrollados, principalmente desplazado por jugos (de concentrado y NFC) y por otras frutas.
 - ii. Aumentará el consumo de jugos, tanto de concentrado como NFC (not-from-concentrated), principalmente en los países en desarrollo.
 - iii. El crecimiento de la demanda de fresco se satisfecerá con crecimiento de producción en cada país.
 - iv. Existe una oportunidad puntual para Argentina por el decrecimiento esperado en Brasil y EE.UU. por problemas sanitarios.
 - v. Los mercados mundiales de Pomelos y Mandarina no son representativos.
- VI.3 El consumo per cápita mundial de naranja fresca aumentó 15% hasta el 2005, pero se mantuvo relativamente estable en Latinoamérica. Por otro lado, el consumo de procesado está estable en el Mundo pero tuvo un muy importante crecimiento en Latinoamérica, que todavía se mantiene muy por debajo de los niveles de los mercados desarrollados, evidenciando un potencial importante.

Fig. 22 Cítricos: Consumo per Cápita por región
(Kg. por año)

	Fresco		Procesado	
	1995	2005	1995	2005
Total	9.07	10.42	5.19	5.59
Latinoamérica	24.01	25.31	1.21	3.24
Unión	19.37	24.03	30.74	32.9
Norteamérica	11.42	12.31	45.62	45.65
Asia	5.85	7.18	0.09	0.64
Africa	8.55	8.31	0.54	0.57
Oceanía	11.75	13.07	11.32	16.6

Fuente: FAO, 1998

- VI.4 En la provincia de Corrientes existen 29.800 has (2004) con 59% de naranjas, 29% de mandarinas y 10% de limón. La actividad se realiza principalmente en dos regiones, el litoral del Paraná y el Sudeste Correntino. La primera se encuentra localizada en los departamentos de Bella Vista, Saladas, Concepción Mburucuyá, General Paz, San Roque y Lavalle; mientras que para la segunda región el departamento de Monte Caseros concentra el grueso de la actividad. Estas zonas concentran el 21% y el 55% de la superficie implantada respectivamente.
- VI.5 Los productores están muy atomizados con muchas producciones con pocas hectáreas que complementan con otras producciones. Existen algunas cooperativas que consolidan a productores para actividades de empaque, elaboración y/o comercialización. La más importante es FAMA que agrupa a productores está activamente desarrollando mercados de exportación (ej. Rusia).
- VI.6 Durante los últimos años se ha incrementado la superficie implantada de las cuatro especies dominantes, naranja, mandarina, limón y pomelo. A partir de que el tipo de cambio permitió hacer rentable la producción destinada a la exportación.
- VI.7 El empleo generado por el sector cítrico de de 4700 puestos de trabajo equivalentes, la mayor parte se produce en Agosto, con 8700 puestos y el nivel de menor empleo es en Enero con 2500.
- VI.8 Empleo directo: La relación es de un puesto directo cada 12 has. Por lo tanto una superficie implantada de 22.000 has. Requiere de 1800 puestos de trabajo directo.

Fig. 23 Cítricos: Producción y Superficie
Distribución del empleo según las especies frutales

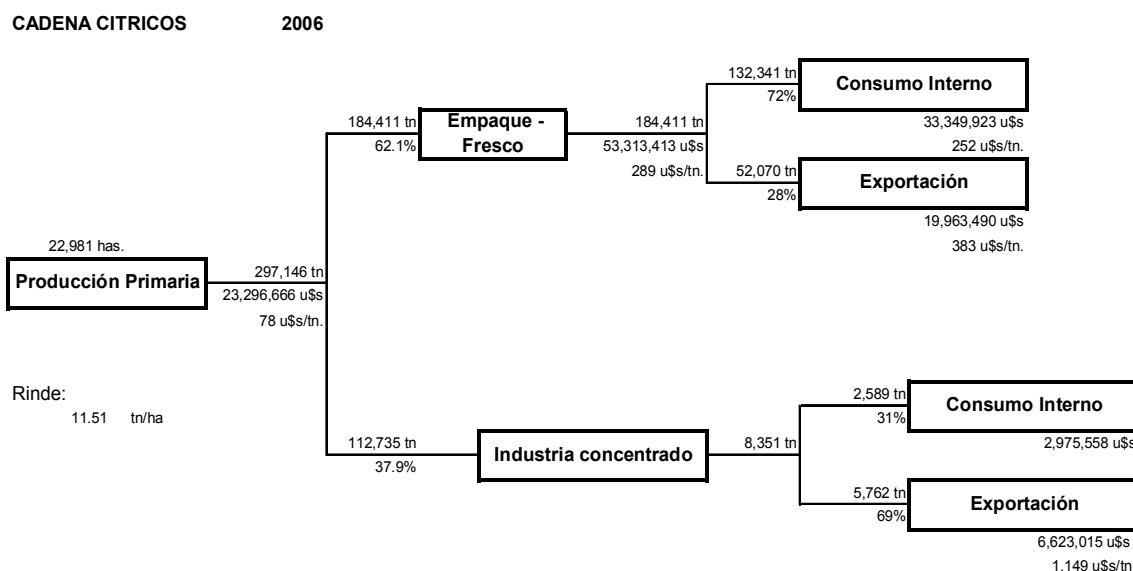
	Producción miles de tn	Superficie miles de Has.	Empleo Promedio
Naranja	130	12.1	58%
Mandarina	50	7.3	28%
Limón	35	2.1	12%
Pomelo	5	0.4	2%
TOTAL	220	21.9	100%

Fuente: Federcitrus

VI.9 La mano de obra transitoria se utiliza para le época de cosecha y para las podas. Además se encuentran vinculados los viveristas, plantación y empaque con un requerimiento de unos 7000 jornales anuales.

Fig. 24 Cítricos: Cadena de Valor

Cadena de valor y aporte al crecimiento económico de Corrientes



Etapa producción primaria

- VI.10 La producción de Monte Caseros (60% del total) se destina al consumo en fresco a través de diversos canales de comercialización, mientras que la producción de Bella Vista (40% del total) abastece a la industria de jugos concentrados. Estos destinos implican sistemas diferentes de manejo que inciden sobre los rendimientos y estándares de calidad.
- VI.11 En algunas áreas Corrientes alcanza niveles de productividad (en Naranja) por arriba de la media mundial (Hasta 50 tn/ha en Monte Caseros), comparada con 22 tn/ha de Brasil, 36 Tn/ha de USA o 19.7 tn/ha de España). Esto como resultado de aplicación extensiva de tecnología y buenas prácticas (poda, fertilización, etc.). De todas maneras el promedio provincial está por debajo de la media (13.8 tn/ha)
- VI.12 El rendimiento por hectárea varía mucho dependiendo del manejo de la producción. Actualmente, dada la dispersión de productores y el hecho que para ellos el cítrico es una producción secundaria, existen muchas hectáreas en producción con rindes muy por debajo de su potencial.
- VI.13 Es muy importante el efecto del riego sobre los rindes de las áreas cultivadas, lográndose incrementos que duplican la producción. En especial en los años de escasez. En Monte Caseros existen unas 2000 has. con riego (localizado y por inundación). Se estima que por la situación climática acontecida en las últimas

campañas se incrementará la superficie regada. Estimando un aumento de 1500 has. con el fideicomiso de riego implementado por la provincia, el CFI y el INTA.

Fig. 25 Cítricos: Diferencias de rendimientos en función del manejo

RENDIMIENTOS SEGÚN LAS PRÁCTICAS APLICADAS
Toneladas por hectárea

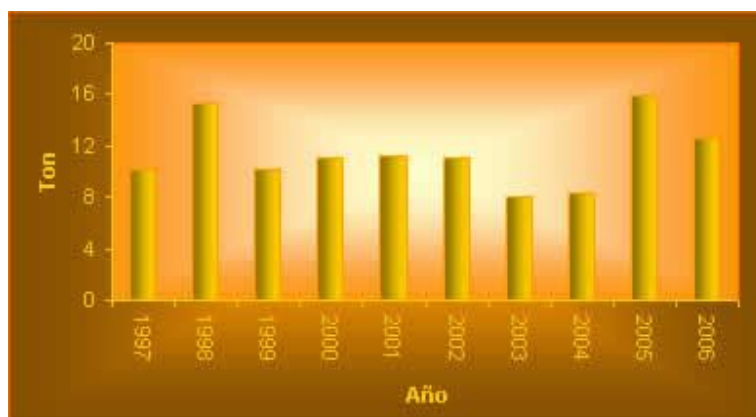
<i>Especie</i>	<i>Rinde Promedio</i>	<i>Rinde de establecimientos con Buen Manejo</i>	<i>Rinde de Plantaciones Con Riego</i>
Naranja	10-15	35-55	70-90
Mandarina	10-12	35-55	60-80
Limón	10-15	50-70	90-120
Pomelo	15-20	40-60	110-140

Fuente: Federcitrus

- VI.14 Es elevado el nivel de integración vertical. Más del 80% de las industrias producen la materia prima, empaican, comercializan y exportan cítricos frescos, normalmente agrupados en cooperativas.
- VI.15 El valor agregado por tonelada de la tonelada es casi el triple en el producto fresco que en el concentrado (aún después del procesamiento).

Etapa industrial

- VI.16 Cinco empresas producen jugo concentrado congelado de naranja a nivel nacional. Las principales elaboradoras con plantas en Corrientes son:
- i. Litoral Citrus S. A. y E.C.A. S.A. (el 5% de su producción es orgánica), con plantas en Concordia (Entre Ríos) y en Bella Vista (Corrientes)
 - ii. Mager S.A. ubicada en Bella Vista;
- VI.17 Las plantas industriales están ubicadas en la zona de producción primaria. Presentan especialización regional.
- VI.18 Del volumen total de jugo concentrado destinado al mercado interno (4.000 toneladas) la mitad es adquirido por las fábricas de bebidas gaseosas. La demanda restante está compuesta por elaboradoras de bebidas para diluir a base de jugo, bebidas saborizadas, polvos con sabores frutales y jugos puros.
- VI.19 La Producción de Jugo concentrado congelado a nivel nacional alcanzó su máximo en el 2005 (16.000 tn), con una media desde el 99 de 11.000 tn.

Fig. 26 Cítricos: Producción de Jugo concentrado congelado a nivel nacional

VI.20 Las Exportaciones Argentinas de Jugo Concentrado Congelado de Naranja vienen aumentando tanto en Volumen como en precio promedio. El 35% de las exportaciones tienen como destino los Países Bajos, que pagaron en 2006 un promedio de US\$ 1.300 la tonelada de jugo, mientras que Francia (2° destino) pagó un precio FOB de US\$ 860 por tonelada.

Fig. 27 Cítricos: Evolución exportaciones Concentrado

VI.21 Las importaciones argentinas de jugo concentrado congelado de naranja representan el 6% del volumen producido, con marcada tendencia decreciente. El principal proveedor es Brasil, habiéndose registrado en 2006 un precio promedio CIF de US\$ 1600 por tonelada.

VI.22 El mercado mundial de concentrado de Naranja está creciendo en forma sostenida empujado por la mejora del nivel de vida general y la modificación de los hábitos alimentarios hacia bebidas más saludables.

VI.23 Este mercado depende mucho de las políticas comerciales de Brasil, ya que es domina el 80% del mercado de exportación, por lo que maneja precios y mercados.

Principales restricciones y problemas

- VI.24 La estructura productiva se caracterizó por la gran cantidad de pequeños y medianos productores, que trabajan con capacidad ociosa de algunos factores de la producción o no están en condiciones de aplicar la tecnología más eficiente. Sin embargo en los últimos años se inició un proceso de formación de grupos de citricultores, en una primera etapa para la comercialización y posteriormente intentando la utilización en común de algunos elementos de producción.
- VI.25 Los acuerdos para fijar volumen y precio entre la industria y los productores primarios son de palabra, y los productores pequeños tienen pocas alternativas para colocar su producción.
- VI.26 Si bien Argentina tiene una buena calidad en las especies que produce y es favorecida por las condiciones climáticas para desarrollar especies demandadas internacionalmente, tiene problemas de índole fitosanitario, en especial con la Cancrosis, enfermedad de las plantas sin efecto sobre el consumidor pero que reduce la calidad a la vista y varios países establecieron limitaciones para importar frutas con la enfermedad. Es muy difícil su erradicación razón por la cual se debe vivir con la enfermedad y actuar en forma eficiente para que sea controlada. El costo de los insumos para controlar esta enfermedad han subido en forma considerable lo que limita el acceso a ellos para los productores menores.
- VI.27 Los márgenes de los productores menores que abastecen a la industria son muy bajos ya que tienen presión de precios del sector industrial, bajos rendimientos por no poder aplicar tecnología y costos que se van incrementando.
- VI.28 Brasil al ser principal exportador de jugo concentrado tiene el poder de manejar la oferta, ya en el pasado provocó una baja en el precio internacional que perjudicó directamente a las plantas de la República Argentina dejándolas fuera del mercado internacional al operarse a valores inferiores al costo de producción.
- VI.29 Por ser EE.UU. el principal importador mundial y a su vez, el segundo productor, las oscilaciones de su producción local influyen decisivamente sobre los precios internacionales.

Análisis del Potencial

- VI.30 Estando limitada la capacidad de desarrollarse en la industria de concentrados, la producción correntina, debería especializarse en la fruta para consumo fresco donde la demanda mundial permanece estable y por las características de contra estación con el Hemisferio Norte y la posibilidad de ingresar al mercado 2 o 3 semanas antes que su principal competidor (Sudáfrica) permite observar una posibilidad de crecimiento.
- VI.31 El otro competidor importante es Australia que está presentando importantes problemas con el déficit de agua, lo que hace que vaya perdiendo participación en los mercados donde compite con Argentina.
- VI.32 El mercado Ruso no tiene restricciones por cancrrosis, se encuentra en franca expansión y es demandante de los cítricos que se elaboran en Corrientes, la

- exportación llegó a un nivel de 150.000 pallets anuales y su curva se mantiene en crecimiento, abriendo la puerta a otros países de la región.
- VI.33 Las normas locales vigentes de las gaseosas no se cumplen. Estas requieren un mínimo de jugo de concentrado que es el doble de lo que se está utilizando. Si se cumplieran estas normas la demanda interna de concentrado debería al menos duplicarse. Parte de este crecimiento debería ser absorbido por capacidad local de producción (en lugar de importarla).
- VI.34 El rendimiento de las quintas puede incrementarse notablemente utilizando mejores tecnologías en el manejo de las plantaciones, la media provincial, (actualmente en 15 tn/ha) puede llegar a las 25 tn/ha o más con buenas prácticas. En la región de Monte Caseros es común encontrar rindes superiores a 40 tn/ha.
- VI.35 Estabilizando los niveles de productividad a un 50% de los mejores alcanzados en la provincia, y manteniendo las ha. implantadas, la producción permitiría estar generando un PBG en el sector del orden de los 150 millones de dólares en el 2015 (casi 2,5 veces el del 2006), además del efecto derrame que puede provocar en las actividades relacionadas.

Conclusiones preliminares

- VI.36 Se presenta como el sector de potencial medio por las características diferenciales de Corrientes respecto a la productividad por ha. Hoy ya hay sectores productivos con productividades superiores a la media. Aunque el promedio de la provincia está por debajo de la media mundial, están disponibles los paquetes tecnológicos para elevar el nivel de productividad de todo el sector a esos niveles.
- VI.37 La producción actual de Corrientes está destinada para fresco e industria en forma pareja (en tn), con resultados económicos muy diferentes, siendo fresco la alternativa que presenta la ecuación más positiva.
- VI.38 Aunque el consumo mundial de producto fresco de exportación está estabilizado, existen muy buenos y promisorios desarrollos de nuevos mercados en Rusia y otros países de la región, que podrían demandar los aumentos de producción.
- VI.39 Las principales acciones para lograr este crecimiento y su colocación en el mercado, son:
- i. Disponibilizar la financiación de la aplicación del paquete tecnológico existente para productores medianos y chicos
 - ii. Profundizar y proteger la presencia en Rusia y nuevos mercados
 - iii. Desarrollo de nuevos mercados de exportación, especialmente en esa región.
- VI.40 En la medida que se vayan desarrollando nuevos mercados que permitan asegurar la colocación de la producción, se podrían incorporar nuevas ha. a la producción, ya que existe disponibilidad de ellas en áreas de muy alta aptitud. (Ej. Campo de 45.000 ha del Ejercito actualmente sin uso productivo).
- VI.41 El Sector cítrico tiene ventajas competitivas diferenciales a nivel mundial. Existe potencial de crecimiento de demanda de productos frescos (tanto interno ya que el consumo interno se encuentra en niveles muy bajos; como externos a partir de la

apertura de nuevos mercados). El sector industrial debería al menos acompañar el crecimiento del mercado interno, que se anticipa importante.

i. OFERTA:

- En la etapa primaria, Corrientes tienen ventajas competitivas importantes por sus características, alcanzando muy buenos niveles de productividad en las quintas con buen manejo.
- En la etapa industrial, la distancia para alcanzar las condiciones de ser un participante en el mercado, son muy importantes.

ii. DEMANDA:

- La demanda de fresco interna está por debajo de niveles medios, y la demanda en el mercado internacional está estable, pero con oportunidades reales de ingreso en nuevos mercados.
- La demanda interna aumentará y esta se podría abastecer internamente en lugar de importar. Esto requeriría una política activa de protección para neutralizar la presión de importar desde otros mercados (especialmente Brasil).

iii. PRECIO/COSTOS: Es muy diferente la ecuación económica en función del destino de la producción (fresco o industrial) y los rindes por la aplicación de tecnología. Es muy atractivo para el sector tecnificado de producto fresco y negativa para los productores chicos que están abasteciendo a la industria.

iv. INFRAESTRUCTURA/AMBIENTE: La infraestructura existente alcanza para los niveles actuales de exportaciones. En la medida que aumenten de acuerdo al potencial, será necesario una adecuación de la misma. Por otro lado existe el capital de conocimientos y tecnologías necesarias para llevar la producción a los rindes esperados.

VI.42 Existe una oportunidad real de crecimiento del PBG del sector a través de:

- i. Manteniendo el foco en fresco para exportación y sin aumentar las hectáreas, aumentar el nivel de productividad de los pequeños y medianos productores (duplicándola) a través de:
 - Aplicación de un paquete tecnológico, capacitación a los productores, con centros de ayuda técnica, fomentar la agrupación y participación de los productores en asociaciones de cooperación e intercambio de experiencias.
 - Reconversión de algunas plantaciones hacia variedades de demanda externa. Acercando a los productores la información sobre proyecciones de tendencias para realizar las reconversiones oportunamente.
- ii. Organización de nuevas hectáreas de producción, existiendo una oportunidad especial en el Campo General Ávalos (43.000ha del Ejército

Argentino, actualmente sin uso), en la mejor zona citrícola donde se puede parcelar y colonizar para generar nuevos productores.

VI.43 Las acciones activas desde el gobierno para soporte del crecimiento del sector deberían estar apuntadas a:

- i. Crecimiento y consolidación del los mercados de exportación que se están abriendo. Desarrollo de nuevos mercados internacionales para la fruta fresca aprovechando la situación de contra-estación con los principales países importadores.
- ii. Generar la conciencia entre los pequeños productores de los beneficios de aplicación del paquete tecnológico disponible para aumentar la productividad y en muchos casos reconvertirla para abastecer el mercado de exportación de producto fresco.
- iii. Brindar soporte financiero para la aplicación del paquete y transitar el proceso de transformación.
- iv. Fomento de la agrupación de los productores pequeños para hacer más eficiente la producción.

VII. ANÁLISIS SECTORIAL – SECTOR HORTICULTURA

Descripción del Sector

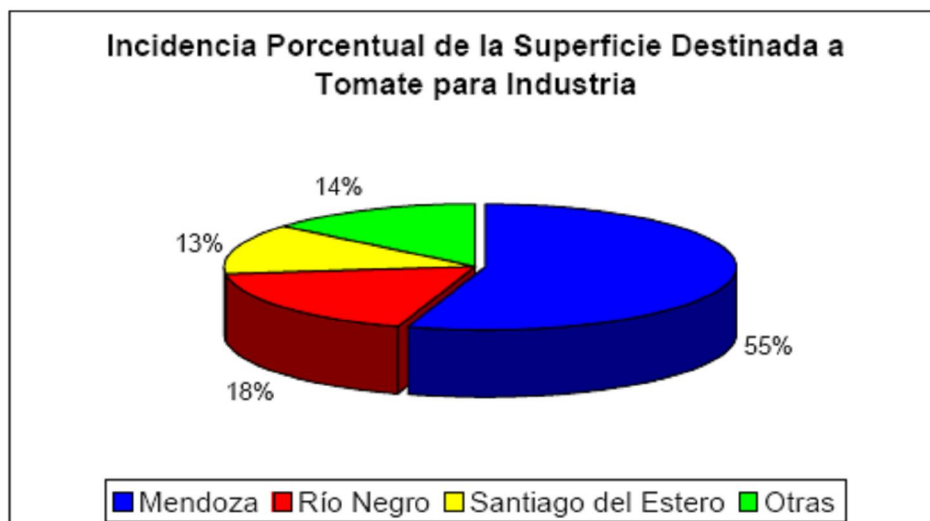
VII.1 La producción en la provincia se concentra en Pimiento y Tomate bajo cobertura. Aunque el tomate a campo ocupa una cantidad similar de Ha el valor de su producción es bastante menor (por rindes y precios).¹⁴

Fig. 28: Horticultura: Superficies y valores

Valores 2006	Sup. Cultivada (ha)	Valor bruto (U\$S)
Tomate a campo	570	1,425,301
Tomate bajo cobertura	682	12,344,476
Pimiento a campo	35	6,006
Pimiento bajo cobertura	402	9,344,624
Total	1,689	23,120,407

VII.2 En la industria del tomate, la mayor demanda es de la industria, que consume tomate de menor calidad (producido a campo). La industria está concentrada en Mendoza, y tiene capacidad ociosa, por lo que sería poco probable que se invierta en una nueva planta en Corrientes. La producción en Corrientes no es apta para la industria por su bajo nivel de concentración de materia necesaria para una buena producción de concentrados.

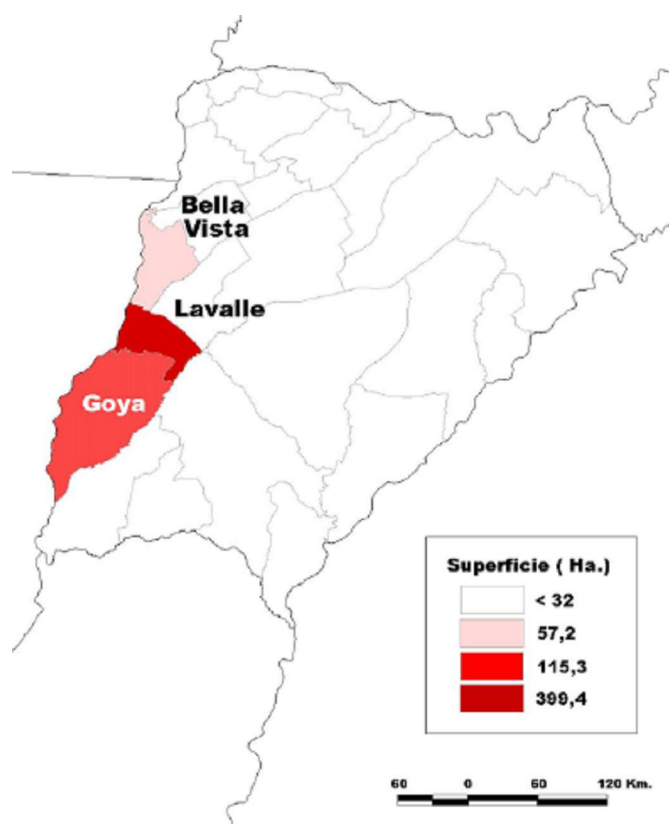
Fig. 29 Horticultura: Superficie para industria por provincia



Fuente: Elaborado por la Dirección de Agricultura sobre la base de datos del I.D.R.

VII.3 Corrientes concentra el 53% de la producción nacional de tomate bajo cobertura¹⁵ La modalidad de cultivo bajo cobertura ha surgido y crecido significativamente en los últimos años. Esta modalidad no surge a partir de un análisis competitivo, sino más bien por la disponibilidad de invernaderos anteriormente utilizados en la industria tabacalera, que quedaron en desuso.

Fig. 30 Horticultura: Regiones dedicadas a la producción bajo cobertura



- VII.4 Los principales productos obtenidos bajo cubierta plástica, tienen la particularidad de reunir condiciones de calidad en lo que respecta a la uniformidad, firmeza, color, brillo, etc. Comparado con lo producido en otras regiones del mundo, no existen diferencias en el tipo de producto obtenido.
- VII.5 El sector está compuesto por una gran cantidad de productores cuentapropistas que tienen unas pocas hectáreas cada uno, en promedio 2 ha. en las que trabajan directamente y con sus familias. Los requerimientos de inversión para generar la cobertura plástica son muy elevados y son pocos los casos en que se incorpora más hectáreas a la producción.
- VII.6 En todo el ámbito provincial se realizan cultivos protegidos observándose diferencias en estratos productivos y paquetes tecnológicos aplicables, dando como resultado diferentes calidades y rendimientos por unidad de superficie cubierta. Sin embargo la mayor concentración se encuentra en los departamentos de Bella Vista, Lavalle y Goya que concentran prácticamente el 80% de la superficie.
- VII.7 El paquete tecnológico existente es de excelente nivel, con incorporación de tecnología relevante, como la utilización de semilla híbridas, riego por goteo, la utilización de fertilizantes solubles, etc. Que contribuyeron a elevar los rendimientos y obtener productos de excelente calidad.

- VII.8 Debido a la calidad de los productos obtenidos y a la permanencia continua en determinadas épocas del año, se logró el reconocimiento de la zona en los mercados nacionales.
- VII.9 Por tratarse de una actividad intensiva, en forma directa por cada hectárea de cultivo de pimiento y tomates, se necesitan entre cinco y ocho personas, con diferentes grados de formación, en general, muy bajos.
- VII.10 El propio sector dinamiza un conjunto de servicios adicionales, promoviendo la ocupación de mano de obra con diferentes niveles de instrucción como ser el caso de embaladores. En las zonas donde se realiza la producción se constituye en el motor de diversas pequeñas actividades ya que el efecto derrame es directo en las poblaciones relacionadas. Se requiere de mano de obra intensiva, sobre todo en las épocas de cosecha.

Cadena de valor y aporte al crecimiento económico de Corrientes

- VII.11 La producción se destina casi en su totalidad al mercado de fresco, habiendo algunas iniciativas de agregar mayor valor a los productos (ej.: Pimientos enlatados, o tomates deshidratados).
- VII.12 En general, la comercialización de lo producido, se destina en un 80% a los mercados de Buenos Aires, 10% en los de la ciudad de Rosario; 5% en Santa Fe y el resto en el interior de la provincia.

Principales restricciones y problemas

- VII.13 Es muy alto el nivel de informalidad en la contratación del personal que participa en las cosechas, por las características de ser estacionales y no requerir de algún tipo de especialización o conocimiento específico. La modalidad más común es la de un contratista que recorre los pueblos tomando a los trabajadores simplemente para la jornada.
- VII.14 La producción de corrientes es, casi exclusivamente, bajo cubierta. Esta genera producto de muy buena calidad, ideal para consumo fresco, pero caro para la industria.
- VII.15 La demanda de fresco es limitada al consumo interno, con demanda volátil, y muy influenciada por situaciones políticas (ej. fijación de precios máximos) y el desarrollo de mercado de exportación es muy complejo (se requiere mucho volumen y alta calidad de producto).
- VII.16 La ecuación económica de los productores no puede ser precisada efectivamente debido a la gran variación de los precios que se forman en el momento de realizar la entrega de lo cosechado (lo que fuerza hacia la informalidad). Muchas veces la producción debe ser descartada por que no se justifican los precios para movilizarla.
- VII.17 La producción de Corrientes (NEA) bajo cobertura compite con la del NOA a campo abierto, compartiendo muchas veces las fechas de entrada al mercado lo que presiona el precio fuertemente hacia abajo al presentarse una oferta simultánea.

Fig. 31 Horticultura: Calendario de Ingreso de Fresco por región

Mes	Zonas de Producción			Buenos Aires		Río Negro
	NOA	NEA	Litoral Sur	a campo	Invernáculo	
Enero			X	x	x	x
Febrero			X	x	x	x
Marzo					x	
Abril	x				x	
Mayo	x	x				
Junio	x	x				
Julio	x	x				
Agosto	x	x				
Septiembre	x	x				
Octubre	x	x				
Noviembre		x			x	
Diciembre		x			x	

Fuente: Elaborado por la Dirección de Agricultura sobre la base de datos del M.C.B.A.

- VII.18 Existe una dependencia muy fuerte de los productores con los operadores comerciales. En las diferentes formas de operativas de comercialización, continúa prevaleciendo la consignación de los productos, con el envío a destino de lo producido, donde el precio obtenido lo define la oferta del día.
- VII.19 La compra en la propia explotación de los productores (venta en raso) en particular, el estrato más pequeño, por parte de los operadores comerciales, radicados ocasionalmente en el lugar, genera un precio muy bajo que recibe el productor y que por lo general están muy distantes de los valores reales esperados. Ambas modalidades descritas conducen a la informalidad de las operaciones comerciales con serios riesgos de incumplimiento en el cobro de los productos vendidos.
- VII.20 Es escaso el nivel de organización de los productores, siendo el asociativismo un factor de debilidad en cuanto a la organización para definir y planificar la estrategia del sector.
- VII.21 Existe un deficiente capacidad institucional de los organismos públicos provinciales y nacionales, responsables de la aplicación de la normativa legal en materia fitosanitaria.
- VII.22 Asimetrías comerciales y ventajas comparativas en términos impositivos instauradas en Brasil que compiten en forma desleal con las producciones de la provincia.

Análisis del Potencial y Conclusiones preliminares

- VII.23 No sería un sector que con potencial de convertirse en uno de los motores productivos de Corrientes en el 2015.
- VII.24 El sector no tiene ventajas competitivas claras, más allá de la infraestructura montada (cubiertas) que existían para el secado de Tabaco.

- VII.25 Existe dificultad de una ecuación económica conveniente frente a la oferta sustituta de tomate fresco proveniente del campo del NOA.
- VII.26 Aunque existen iniciativas puntuales, es poco industrializable la producción del sector, por sus características. Además existe capacidad industrial ociosa en otras regiones del país.
- VII.27 Se pueden desarrollar mercados de productos elaborados pero a nivel artesanal, como por ejemplo: pimientos pelados y enlatados o tomates deshidratados. Pero se encuentran limitados por la escasa demanda que tienen esos productos.
- VII.28 Dado que es un sector que ocupa mucha mano de obra y soporta a varias familias, deberían focalizarse las acciones para protegerla y desarrollar alternativas para mantenerles una ecuación rentable.

VIII. ANÁLISIS SECTORIAL – SECTOR GANADERIA

Descripción del Sector

VIII.1 La Argentina es uno de los países productores y exportadores de carne vacuna más importantes del mundo. Es el quinto productor mundial y el cuarto país exportador.¹⁶

Fig. 32 Ganadería: Evolución exportación por país

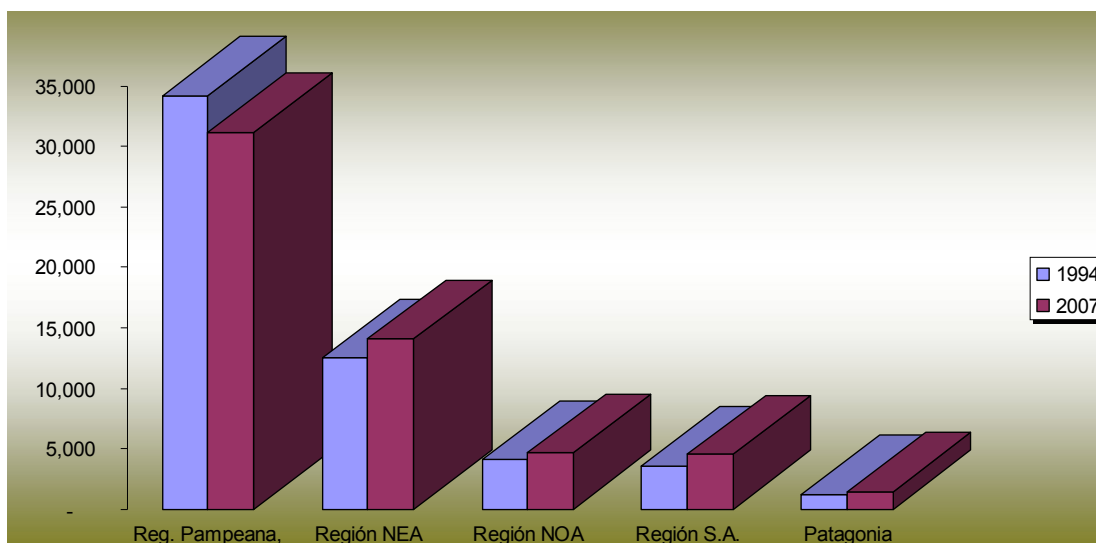
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Brasil	748	881	1175	1628	1867	2109	1985
Australia	1399	1366	1264	1394	1413	1459	1495
India	370	417	439	499	620	750	800
USA	1029	1110	1142	209	313	523	680
Argentina	169	348	386	623	762	556	600
N.Z.	496	486	558	606	589	541	570
Uruguay	145	262	325	410	487	510	520
Canadá	575	610	384	560	553	440	440

VIII.2 A partir de 2003 se observa claramente la caída de las exportaciones de Estados Unidos a partir de la aparición de la enfermedad de vaca loca en dicho país lo que le significó pérdidas importantes de mercados. Esta circunstancia fue muy bien aprovechada por Australia que accedió a dichos mercados. Es importante destacar el incremento de las exportaciones uruguayas a partir del reconocimiento por parte de la OIE de país libre de aftosa con vacunación y su acceso al mercado americano.¹⁷

VIII.3 En los últimos 30 años descendió en forma importante el consumo per cápita de carne vacuna de valores cercanos a los 90 kg en 1977 a números cercanos al 66 kg. por año actualmente. En los últimos años se han registrado cambios importantes en la relación entre el uso de esta carne y el de otras proteínas cárnicas, fundamentalmente a favor de la carne aviar.

VIII.4 La Región del NEA, segunda región ganadera del país, es la que más ha crecido en los últimos años pasando a contener hoy más de la cuarta parte del stock nacional¹⁸.

Fig. 33 Ganadería: Evolución de la distribución de existencias ganaderas



VIII.5 Corrientes posee 8,8 millones de has. Destinando más de un 70% del área mencionada a la actividad ganaderas sobre un total de 6.860.000 has relevadas por el último Censo Agropecuario (CNA -INDEC 2002).¹⁹

VIII.6 La participación de Corrientes en el stock nacional pasa a ser del 9,16%. Conforme a la información disponible y a la recogida en la segunda campaña de vacunación del año 2005 se observa una tendencia positiva en los niveles de stock en el último quinquenio. El stock bovino asciende a 5.001.433 cabezas.

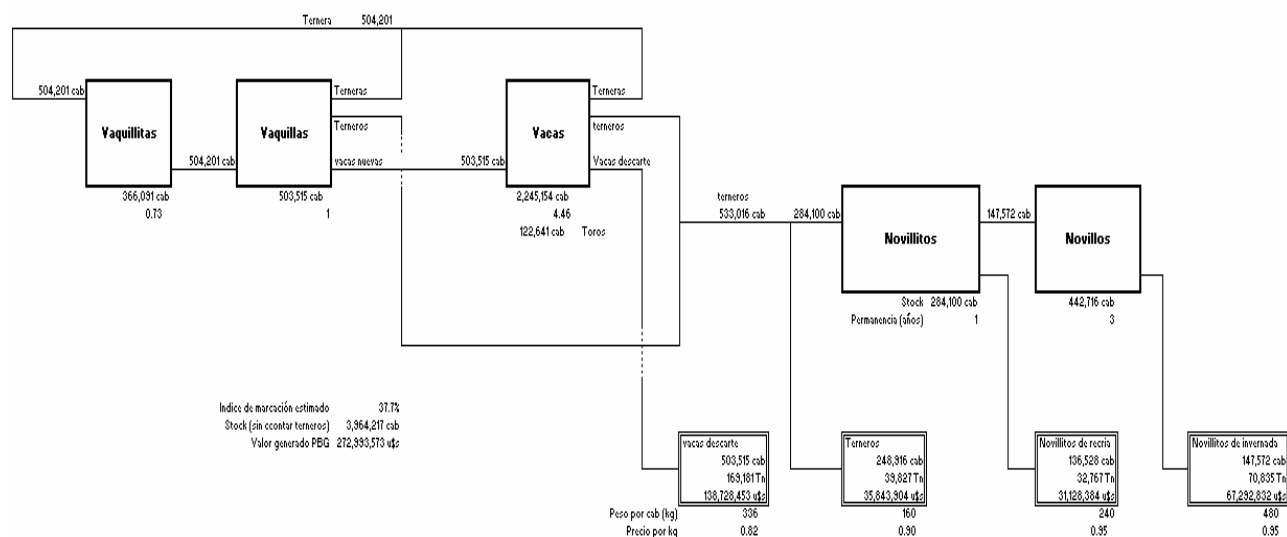
VIII.7 En Corrientes existen un total de EAPs del orden de los 14.673 establecimientos relevados en el mismo estudio, el 76% de las mismas, comprenden explotaciones donde la ganadería vacuna, forma parte fundamental de los ingresos prediales, tanto como actividad principal, o como secundaria en las explotaciones agrícolas minifundistas que caracterizan a este sector productivo.

VIII.8 La ganadería correntina contribuye con una participación del orden del 23,8% en el sector primario, impactando fuertemente en la conformación del PB provincial, dado que lo producido por el sector pecuario duplica los valores nacionales en la participación del PBI.²⁰

VIII.9 La producción de carne se basa principalmente en la utilización de pasturas naturales. La ganadería correntina se caracteriza por la extensividad de sus sistemas productivos, basadas en el aprovechamiento de pasturas naturales de crecimiento primavero-estival, con escasa participación de las pasturas cultivadas y de otras fuentes de alimentación complementarias a la oferta forrajera de los campos naturales.²¹

Fig. 34 Ganadería: Cadena de Valor

Cadena de valor y aporte al crecimiento económico de Corrientes



VIII.10 Aproximadamente la mitad de los terneros se destinaba en su gran mayoría a la venta, para ser invernados fuera de la provincia. En la provincia se comercializan alrededor de 1.010.000 terneros/novillitos anuales para su terminación en otros establecimientos, la mayoría ubicados fuera de la provincia. Las restantes categorías ganaderas (novillos, vacas y toros) se comercializan para el abastecimiento local y, en menor medida, para la faena en otras provincias.²²

VIII.11 Es importante el cambio de actividad ocurrido en la región está dejando de ser una región típicamente de cría para pasar a ser una región de ciclo completo. Mientras que el stock total de cabezas se incrementó un 10 % en entre el 2001 y el 2004, la cantidad de novillos aumentó en el mismo período un 71% y los Novillitos un 30%. Esto muestra que parte de los terneros eran llevados a la Región Pampeana hoy son recriados y algunos terminados en la propia Región.

Fig. 35: Ganadería: Evolución existencias por categoría

CATEGORIAS	2001	2005	% VARIACION
Vacas	2.119.275	2.245.153	5,9
Toros	112.326	122.641	9,1
Novillos	258.352	442.716	71,36
Terneros	558.128	533.016	9,55
Terneras	522.077	504.201	9,65
Novillitos	217.882	284.100	30,39
Vaquillas	420.865	503.515	19,64
Vaquillitas	331.945	366.091	10,28
TOTAL	4.540.850	5.001.433	10,14

FUENTE: FUCOSA.

- VIII.12 Los niveles productivos de Kg de carne por hectárea rondan los 40 a 50, siendo excepcional los rindes que superan los 120 Kg. / ha. Resultado esto último como consecuencia de la incorporación de tecnología y manejo, vinculada fuertemente a los sectores de mayor envergadura en su estructura productiva. El porcentaje de marcación es en promedio del 37,5%.²³
- VIII.13 Están disponible la tecnología (pasturas y suplementos alimentarios) y las técnicas de producción que permitirían aumentar en forma considerable la producción.
- VIII.14 Durante el 2007 se faenaron en la provincia sólo 104.000 animales, menos aún que el consumo interno. El bajo nivel de faena está principalmente dado por la muy baja disponibilidad de novillos para faena y la competencia desleal que significan las faenas clandestinas.
- VIII.15 Las actividades secundarias al proceso de industrialización de la carne, como la industria del cuero bovino provenientes de la faena controlada, entran en el circuito de comercialización, estimándose en aproximadamente unos 150.000 cueros anuales, que son vendidos para su industrialización en otras Provincias, en su gran mayoría. De acuerdo a los registros del SIA, en la provincia de Corrientes se hallan habilitadas 6 Curtiembres.²⁴

Principales restricciones y problemas

- VIII.16 La cantidad de stock ganadero de la provincia que supera los niveles máximos de carga animal por hectárea en las condiciones de explotación actuales. (0.55 Cabezas por hectárea es el coeficiente de carga animal promedio estimado para la zona del litoral).²⁵
- VIII.17 Se caracteriza la producción ganadera provincial por una baja adopción de tecnologías disponibles en materia de manejo, sanidad, genética y nutrición, sumadas a la deficiente infraestructura y organización empresarial que determina falencias en el seguimiento y corrección de errores.²⁶ Esto se traduce en un muy bajo rendimiento de carne, bajo nivel de marcación, y la necesidad de enviar terneros fuera de la provincia para engorde.
- VIII.18 La desfavorable ecuación económica actual limita la atracción de inversiones para hacer las mejoras necesarias en las pasturas y forrajes para incrementar la productividad de la tierra.
- VIII.19 De todas maneras es creciente utilización del engorde a corral o suplementación a campo, prácticas de alimentación que posibilita disponer de hacienda de buena calidad para la faena en épocas de escasez de forrajes. Además, algunos productores efectúan suplementaciones estratégicas con el propósito de obtener hacienda mejor terminada y en menor tiempo.²⁷

Análisis del Potencial

- VIII.20 Dado que la frontera agrícola se está desplazando y que los campos más productivos se están dedicando casi exclusivamente a la agricultura

(especialmente soja), existe presión y una oportunidad de re-convertir a Corrientes en una provincia de engorde, en lugar de cría).

- VIII.21 En el NEA existe la posibilidad de mejorar la receptividad de los campos a través de la fertilización, del riego y del mejoramiento de la utilización de los pastizales naturales.²⁸
- VIII.22 Por otro lado, aplicando tecnologías, se podría aumentar el nivel de marcación, de forma de poder reducir el número de vientres (liberando carga para invernada).
- VIII.23 El sector frigorífico, poco desarrollado en Corrientes, se vería beneficiado por la disponibilidad de invernada para faena, lo que atraería inversiones. Estas deberían ser igualmente protegidas contra la faena clandestina, que genera competencia desleal y no cumple los requerimientos sanitarios.

Conclusiones preliminares

- VIII.24 Debido a la cantidad de ganado existente actualmente, es necesario hacer cambios importantes en la forma de llevar a cabo los sistemas de manejo ganaderos, es imposible incrementar la cantidad de animales sin mejorar la receptibilidad de las tierras.
- VIII.25 La posibilidad de integrar el cultivo de arroz, presenta una muy interesante alternativa para lograr mejor producción ganadera, el arroz es un cultivo intensivo y las prácticas actuales en las zonas ganaderas son las de rotar dos campañas de arroz con cuatro de pasturas, lo que incrementa importantemente la capacidad de soportar mayor carga animal de los establecimientos. Además el embalse de agua puede ser utilizado para bebida del ganado.
- VIII.26 De todas maneras hay que tener en cuenta que, aunque se mejore a través de tecnología, la ecuación económica es poco rentable, sobre todo ante el aumento del valor de la tierra, el rendimiento del capital inmovilizado y el costo de oportunidad respecto a otras producciones (ej. Arroz).
- VIII.27 Es recomendable preparar al sector para que se convierta en uno de los principales centros de invernada (en la medida que se desplacen desde la pampa). Es esperable que la situación económica se establezca a futuro y se alcancen los valores internacionales, lo que revertirá la ecuación económica y la ganadería sería un sector con rentabilidad comparable con el resto.
- VIII.28 La preparación del sector vendrá dada principalmente por la reconversión de pasturas y mecanismo de producción (ej. silo maíz), y el apoyo financiero para aumentar el capital de trabajo en vientres y novillos hasta terminar el engorde.

IX. ANÁLISIS SECTORIAL – SECTOR TURISMO

Descripción del sector²⁹:

- IX.1 Corrientes cuenta con dos ofertas turísticas importantes:
- a. La pesca deportiva, especialmente el dorado, concentrada en toda costa del Paraná. De larga historia turística principalmente enfocada a turismo interno y desde el sur de Brasil
 - b. El eco-turismo, casi totalmente concentrada en la zona de los Esteros del Iberá, principalmente en Colonia Pellegrini. Es relativamente nuevo, y está creciendo en flujo de turismo con una alta participación de extranjeros.

Pesca deportiva:

- IX.2 El Río Paraná cuenta con una importante población de peces llamados dorados de buen tamaño que permite la pesca deportiva a gran escala. La pesca del dorado se puede realizar con mosca, esta modalidad es muy atractiva para los pescadores deportivos por el tamaño y por la forma en que se defiende el pez cuando es capturado.
- IX.3 En el año 2007 se solicitaron 25000 permisos de pesca, lo que puede traducirse en más de 30000 pescadores.

Esteros del Iberá

- IX.4 Corrientes cuenta con una región con características únicas en cuanto a fauna, cantidad de espejos de agua, variedad de vegetación y gran extensión. Comparable únicamente con la región de El Pantanal en Brasil.
- IX.5 Es una zona de bajos y bañados con una variedad de animales muy exclusiva, con Yacarés, lobitos de agua, carpinchos, ciervos, osos hormigueros y una gran cantidad de especies de pájaros (mas de 350) que atraen a un particular segmento del turismo internacional, el ecoturismo.
- IX.6 Actualmente la zona del Iberá (Colonia Pellegrini, Garzas, etc.) con foco en la observación de la vida silvestre y al Eco-turismo cuenta con 400 camas. Otras zonas próximas (Ituzaingó y Mercedes) aportan otras 800 plazas, aunque con visitantes de tipo más de negocio/comercio
- IX.7 Iberá se incluyó como destino turístico hace poco tiempo. A partir de una acción proactiva de promoción, conjunta del gobierno y los operadores de la zona, se están alcanzando crecimientos de sobre el 20% anual. En el 2007 visitaron el Iberá aproximadamente de 30.000 visitantes, casi exclusivamente en Col Pelegrini., Hay 70 prestadores de servicios, de los cuales 45 se encuentran en la zona de Carlos Pellegrini.
- IX.8 El 60% del turismo es extranjero con alto poder adquisitivo que consumen servicios de calidad (2 empleados por plaza). El gasto estimado por turista es de 140 U\$S por día y una estadía promedio de tres días.

- IX.9 La zona es un área protegida, pero no puede alcanzar el nivel de parque nacional por que, exceptuando 500 has. fiscales, el resto de la tierra es de propiedad de particulares.
- IX.10 El acceso a la zona turística del Iberá (ruta 40) no están pavimentados. Esto es así con toda intención ya que los caminos no son pavimentados para no generar un mayor impacto en el medio ambiente y mantener las condiciones naturales actuales. Existe la posibilidad de llegar por medios aéreos que no impactan agresivamente al medio ambiente.

Principales restricciones y problemas

Pesca deportiva:

- IX.11 Está disminuyendo en forma significativa la cantidad y tamaño de los ejemplares (principalmente Dorado) cuya pesca comercial está prohibida, aunque de todas maneras se comercializa. Esta disminución está dada por varios factores, entre ellos los pescadores con red, los cambios del ecosistema generado por las represas río arriba, la pesca extractiva (sin cumplir la reglamentación) entre otras.
- IX.12 Aún no han resultado los intentos de realizar siembra de peces, el proceso hasta ahora se presenta costoso y no tuvo resultados apreciables, que lo justifiquen.
- IX.13 En Corrientes se propicia la pesca con devolución para mantener la cantidad de peces y propiciar el crecimiento de los especímenes. En las costas opuestas (Chaco y Paraguay) no hay limitaciones en cuanto a la captura y la pesca se realiza por medios no deportivos que producen una predación importante de la especie. Los intentos de desarrollar la siembra de dorados aún no son exitosos. Estas actividades libres comprometen a los prestadores de servicios de pesca en Corriente limitados a la normativa de pesca con devolución, los turistas se van a las zonas donde pueden llevarse sus presas. (Los pescadores habituales prefieren quedarse con algunas de las piezas capturadas).

Esteros del Iberá:

- IX.14 La caza furtiva está diezmando a las especies naturales locales que se encuentran en peligro de extinción, especies que son uno de los atractivos principales de la zona (ciervos, oso hormigueros, etc.)
- IX.15 Falta de estructura para la gestión de residuos en la zona de Carlos Pellegrini (basura y cloacas).
- IX.16 Hoy existe déficit de plazas. Esto está generando nuevas inversiones y crecimiento de plazas. De todas maneras, por las características de la oferta turística del Iberá (ecoturismo), no es factible incrementar demasiado la densidad de visitantes. Esto genera un techo en la capacidad de absorción de turistas.
- IX.17 Existe un conflicto abierto entre la explotación turística del Iberá con otras actividades productivas (forestal y arroz), ya que estas están modificando el ecosistema del Iberá: el agua (por aplicación de agroquímicos), el paisaje y las características hídricas (por endicamientos y drenajes para riego de arroz). Esto puede afectar negativamente el potencial. La regulación en términos de límites,

actividades y uso de aguas no es concluyente. La falta de resolución del tema está frenando inversiones en el sector turístico.

Análisis del Potencial y Conclusiones preliminares

IX.18 El sector de turismo en Corrientes tiene un potencial menor que los otros sectores analizados. El desarrollo de Iberá es donde existe el mayor potencial, que, si se duplicara, podría aportar alrededor de 15 millones de USD anuales adicionales al PBG, con el crecimiento de los servicios asociados.

Pesca deportiva:

IX.19 La pesca deportiva (especialmente del Dorado) tiene poco espacio para el crecimiento, pero serios riesgos de disminución fruto de la reducción importante de ejemplares y el desbalance de aplicación regulatoria de la pesca respecto de Chaco y Paraguay.

IX.20 Para la pesca deportiva Organizar acciones para ordenar y regular la pesca deportiva y extractiva, incluyendo.

- i. Consistencia en la definición y aplicación de regulaciones. Se deben incorporar normativas en conjunto con las provincias vecinas y con la República del Paraguay para proteger la fauna ictícola y preservar las actividades deportivas, en comunión con la pesca comercial
- ii. Concientización general (locales, turistas, operadores, etc.) sobre el impacto de la pesca no controlada
- iii. Profundización y soporte de las experiencias de cría y siembra de ejemplares
- iv. Solución del problema de los pescadores con red, personas de bajos recursos cuyo único sustento es el ingreso por ventas de su pesca. Estos pescadores pueden convertirse en excelentes guías de pesca (experiencia probada como exitosa en varios casos), lo que generaría una alternativa laboral.

Esteros del Iberá:

IX.21 La zona del Iberá presenta características diferenciales y únicas que atraen al turismo internacional de alto valor. De todas maneras tiene restricciones de densidad turística fruto de las características propias del Eco-turismo.

IX.22 En Iberá, la principal variable a para aumentar el tamaño del sector son las plazas hoteleras, que actualmente están alrededor de las 400 plazas. Existe potencial para al menos duplicar las plazas actuales en la zona, llegando a l límite de carga aceptable en Colonia Pelegrini y desarrollando otras zonas del Iberá como Loreto, Concepción, etc.).

IX.23 De acuerdo a las estimaciones de estadías y gastos promedios (400USD por estadía), el sector podría estar generando en Iberá 24 millones de dólares de PBG anuales, el doble de lo actual.

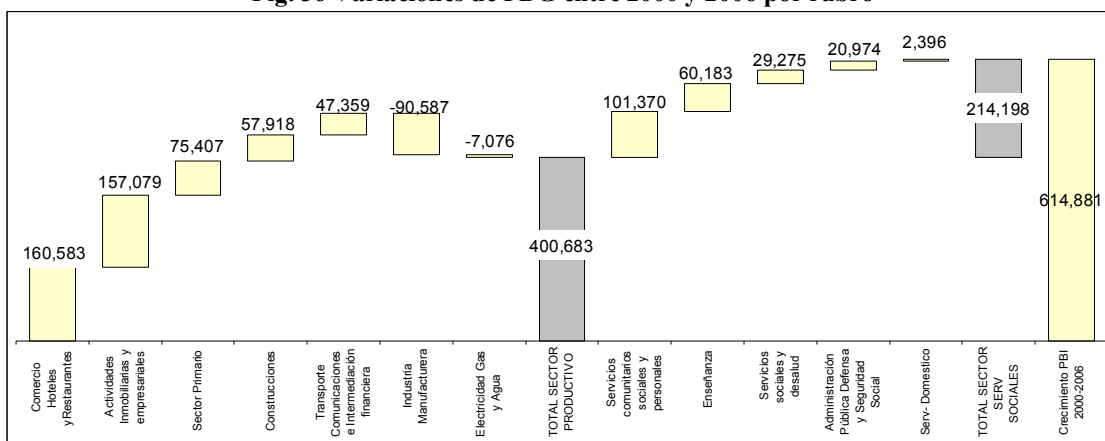
IX.24 Para acompañar y fomentar el crecimiento del turismo en Iberá será necesario ordenar el crecimiento propio y el impacto del crecimiento de otros sectores, principalmente arroz y Forestal.

- i. Se deben realizar acciones para lograr el correcto ordenamiento y la distribución de los prestadores de servicios en las zonas integradas al estero, estableciendo normativas y velando por su cumplimiento. Favorecer el desarrollo de las poblaciones cercanas en infraestructura hotelera y de transporte.
- ii. Ayudando al desarrollo de otros puntos del estero (Loreto, Concepción, etc.) tanto en la infraestructura (transporte, plazas, manejo de residuos) como en la generación de atractivos turísticos (ej.: accesos a puntos de avistaje).
- iii. Definiendo y aplicando regulaciones que coordinen las actividades turísticas y productivas.
- iv. Realizar campañas de promoción para lograr una un reconocimiento a nivel internacional; posicionando al Iberá como un destino exclusivo.
- v. Se debe armar una estructura eficiente para la gestión de residuos Puede llegar a ser incluido relativamente en un circuito en conjunto con otras atracciones de la zona (Iguazú, San Ignacio), pero enfocado hacia el segmento especializado en el eco-turismo.
- vi. Se debe analizar la incorporación de más guarda parques para controlar la caza furtiva, y limitar el impacto de los turistas a las condiciones naturales (destrucción, basura, fuegos, etc.) Posibilidad de incorporar a actuales pobladores como guarda parques, haciendo que dejen las actividades ilícitas de caza.

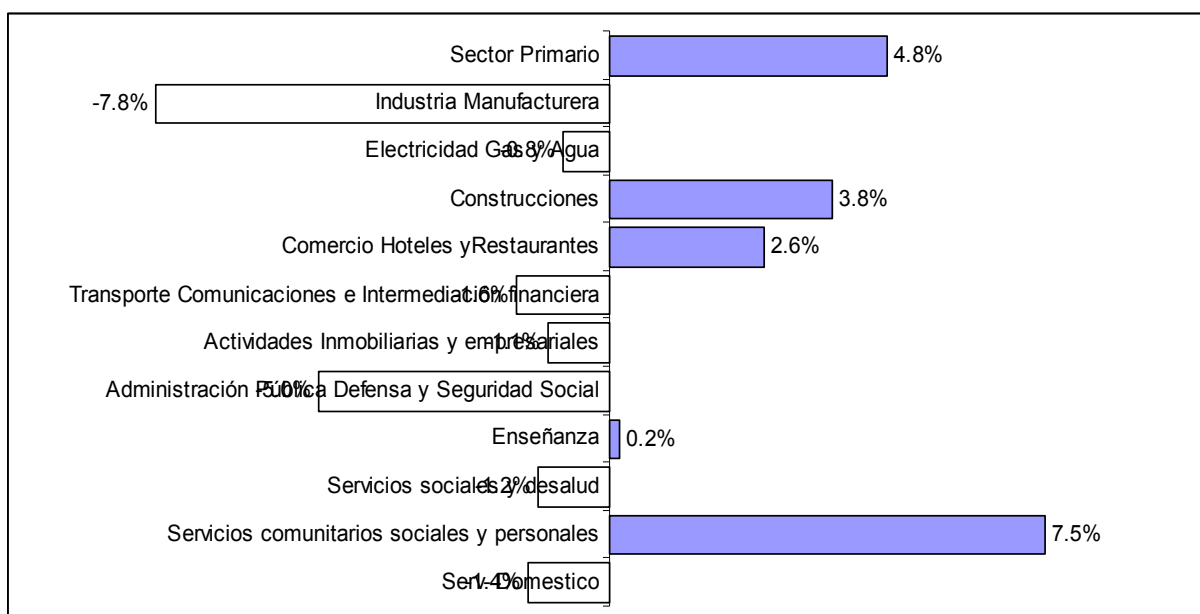
X. ANÁLISIS SECTORIAL – OTROS SECTORES

X.1 A pesar que el PBG ha crecido 18% entre el 2000 y el 2006, el crecimiento está principalmente soportado por servicios (Comercio, hoteles y restaurantes; Actividades Inmobiliarias y empresariales; y Servicios Comunitarios), en menor medida por el sector primario. El sector manufacturero se redujo significativamente en términos reales. El siguiente cuadro muestra la variación del PBG (en pesos del 93) entre el 2000 y el 2006.

Fig. 36 Variaciones de PBG entre 2000 y 2006 por rubro

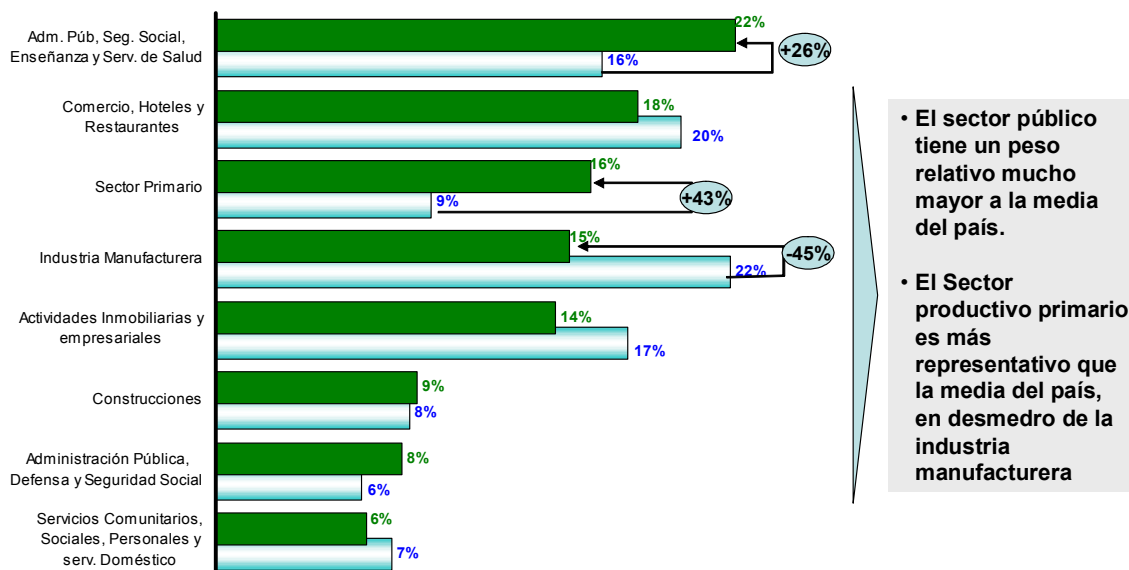


X.2 La mayoría de los sectores perdieron participación dentro del PBG frente al sector primario, Servicios comunitarios y Construcción.



X.3 La participación de la manufactura dentro del PBG general está muy por debajo del promedio país.

Fig. 37 Peso relativo sectorial del PBG Provincial vs. Nacional



* Restando los rubros de Electricidad, Gas y Agua, y de Transporte, Comunicaciones e Intermediación Financiera
Fuente indec

X.4 El desarrollo de los sectores seleccionados será crítico para el crecimiento productivo de Corrientes. Por su foco principalmente primario y el sector industrial forestal, su crecimiento profundizará aún más el peso relativo del sector primario en la economía provincial. Asimismo, su efecto sobre la creación de empleo y distribución de ingresos es limitada.

X.5 Para atraer al sector industrial (salvo el caso forestal), Corrientes tiene ventajas y desventajas.

i. Ventajas:

- Ubicación geográfica central dentro del Mercosur, y proximidad a la 9^{na} potencia mundial (Brasil)
- La existencia de un cluster textil, con masa crítica, mercados desarrollados e inversiones ya realizadas
- Existiría disponibilidad de Mano de obra, con costos más bajos que la media nacional, aunque con bajo nivel de especialización

ii. desventajas/debilidades

- Limitaciones de infraestructura (energía, puertos y caminos)
- Argentina como un todo tiene un costo de Mano de obra alto respecto de Brasil, que sería el candidato ideal para producción tipo maquila

- Mercado propio muy limitado, que no justifica la instalación de industrias para el mercado local
- iii. Dado esto se recomienda investigar alternativas de valor agregado en el sector textil aprovechando el cluster ya existente. (más allá de lo mencionado para los sectores analizados)

X.6 Para atraer al sector servicios, Corrientes tiene ventajas y desventajas.

i. Ventajas:

- Ubicación geográfica próxima a la 9^{na} potencia mundial (Brasil)
- Existiría disponibilidad de Mano de obra, con costos más bajos que la media nacional, con capacitación principalmente en temas no técnicos. Muchos de estas personas están teniendo que ser absorbidas en el sector público.

ii. desventajas/debilidades:

- Una baja masa crítica y poca generación de profesionales de especialidades duras (sistemas, técnicos, ingenieros), ya que menos del 30% de los egresados de la UNNE son de esas especialidades

- iii. Dado esto se recomienda investigar alternativas de instalar Servicios tercerizados (ej. Call centers o de back office) para mercados en portugués o en español, y fomentar la generación de profesionales en especialidades duras, que a futuro permitan “exportar” servicios (ej. Desarrollo de software).

Los beneficios de una zona franca

Fuente: Litoral Digital

En nuestro país existen actualmente 9 zonas francas operando activamente. Se trata de áreas señaladas en las que compañías están exentas del pago de los aranceles habituales sobre el ingreso de bienes importados y el de los servicios básicos como luz, gas, agua y corriente e impuestos nacionales.

La Zona Franca es un área geográfica perfectamente delimitada y amparada por un régimen aduanero especial y diferente al del resto del territorio nacional. Según la legislación argentina, el número de zonas francas posibles es de 27 (veintisiete) a nivel nacional ya que se admite una zona franca por provincia, más otras cuatro. Sin embargo, en la actualidad, son nueve las zonas francas operativas y están ubicadas en las provincias de Buenos Aires, Córdoba, Chubut, La Pampa, Mendoza, Misiones, Salta, San Luis y Tucumán.

Cabe destacar que las zonas francas no son otra cosa que áreas del territorio nacional donde podrán establecerse y funcionar empresas nacionales o extranjeras, que se dediquen a la producción o comercialización de bienes destinados a la

exportación y a la prestación de servicios relacionados con el comercio internacional, ya sea de las actividades conexas o complementarias al mismo. Entre las ventajas fiscales que ofrecen estas zonas, se encuentran la suspensión de derechos aduaneros, IVA e impuestos especiales y tampoco se aplican restricciones cuantitativas o cualitativas a la mercadería comerciada.

Las zonas francas, por ser un territorio extra aduanero, se benefician con la exención al pago de los tributos habituales sobre el ingreso de bienes importados. Además, los servicios básicos (telecomunicaciones, gas, electricidad, agua corriente, etc.) se encuentran exentos del pago de impuestos nacionales.

Algunos de los incentivos aduaneros contemplados para las zonas económicas libres en Argentina

Al no considerarse importación la introducción de bienes procedentes de otros países estos se encuentran exentos del pago del impuesto al IVA y aranceles aduaneros

De este modo, el mercado nacional obtiene libre acceso de los bienes producidos en las zonas francas.

Los únicos derechos de importación causados por la introducción de bienes producidos allí atañen únicamente a las materias primas extranjeras involucradas en su fabricación y de acuerdo con la calificación arancelaria de los bienes finales. Por otra parte, los materiales y equipo de construcción y la maquinaria para plantas manufactureras pueden ser importados libres de aranceles.

Al poder almacenarse en Zona Franca sin causar arancel y por tiempo ilimitado, la mercancía de origen extranjero y con destino al mercado nacional, permite la inspección y exhibición de la mercancía antes de la nacionalización y el envío a otros países sin el trámite de reexportación o reembarque.

Otras ventajas del almacenamiento de mercadería extranjera es que posibilita realzar despachos parciales, siendo un útil punto de redistribución nacional e internacional de mercancía.

ANEXO 1 - METODOLOGÍA DE ANÁLISIS DE POTENCIAL DE CADENAS DE VALOR

1. La metodología para el análisis de potencial se desarrolló en cinco etapas
 - i. **Diseño de la cadena de valor:** identificación de los principales flujos de bienes, etapas de la cadena, variables de medición de flujo y stock. Para esto se estudió el sector, se entrevistó a especialistas y se analizó bibliografía
 - ii. **Evaluación de la situación actual:** estimación del valor de las variables principales (cantidades, precios, valores, etc.), y estimación del PBG actual del sector¹
 - Para esto se partió de la documentación brindada por la Provincia más tareas de investigación en diversas fuentes, INDEC, INTA (reportes de dependencias regionales) publicaciones y estadísticas de la SAGPyA, información de organismos internacionales, informes de asociaciones de productores y diversos documentos de organismos públicos y entidades privadas que aportaron los datos básicos para lograr una apreciación de magnitudes que nos permitió elaborar las cadenas de valor de los sectores Forestal, Arrocero, Citrícola, Turismo, Horticultura y Ganadería
 - En algunos casos se encontraron divergencias e inconsistencias en algunos datos obtenidos, razón por la cual se identificaron las fuentes más confiables para derivar de los datos obtenidos de ellas los valores para completar los estudios.
 - iii. **Identificación de la situación objetivo:** entendimiento de las condiciones alcanzables (no necesariamente ideales) para cada sector, en función de la situación existente, barreras identificadas, disponibilidad de recursos y tecnología, y comportamiento de mercado
 - A partir de entrevistas con cada sector se identificaron las condiciones razonables a las que podría evolucionar el sector si se trabajara sobre las principales barreras que afectan actualmente a cada sector. En todos los casos se trabajó sobre escenarios razonables y no excesivamente optimistas.
 - Se generó con cada representante de sector una descripción de las condiciones en las que estaría cada sector si se solucionaran esas barreras (superficie sembrada, niveles de producción, cantidad de plazas en hoteles, etc.)
 - Se identificaron los principales cursos de acción desde el sector público y el privado para alcanzar esa nueva situación objetivo

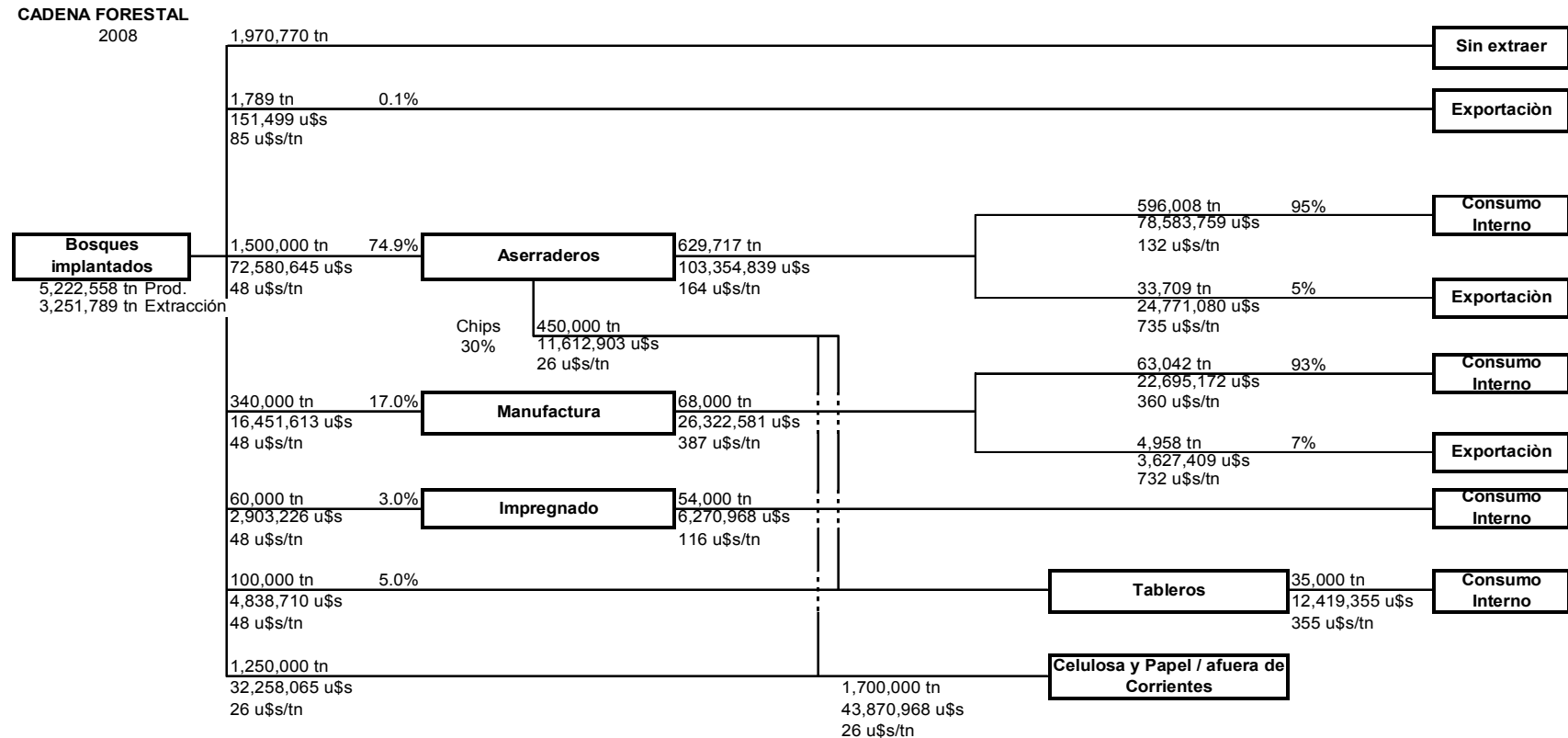
¹ En algunos casos no se logró consistencia con los valores estadísticos. En esos casos se mantuvo aquellos que aparecían más confiables

- iv. **Rediseño de la cadena Estimación del PBG potencial:**
- A partir de las condiciones futuras esperadas concensuadas con los sectores y de datos existentes, proyecciones y/o supuestos, se rediseñó la cadena, modificando las variables afectadas
 - Con los nuevos valores de flujo (producción) se estimó el potencial PBG, utilizando los últimos precios conocidos (no se estimaron aumentos de precios ni inflación). Con esto se pudo tener un orden de magnitud del Potencial PBG a valores nominales actuales.
- v. **Elaboración de un modelo de simulación:** Se volcó la información en un modelo gráfico que permite la simulación para identificar la sensibilidad del PBG a modificaciones de cada variable y la generación de escenarios

ANEXOS 2 - ANALISIS DETALLADO CADENAS

Sector Forestal

Fig. 38 Forestal: Cadena de Valor al 2006



	Total	Valor Agregado
Extracción de producto primario	129,183,757 u\$s	129,183,757 u\$s
Aserrados	103,354,839 u\$s	30,774,194 u\$s
Pulpables	43,870,968 u\$s	11,612,903 u\$s
Manufactura	26,322,581 u\$s	9,870,968 u\$s
Impregnado	6,270,968 u\$s	3,367,742 u\$s
Tableros	12,419,355 u\$s	7,580,645 u\$s
		192,390,209 u\$s

Fig. 39 Forestal: Cadena de valor 2006 - Fuentes y Supuestos
Fuentes y supuestos

		UM	Fuente
Produccion	5,222,558	Tn.	Oferta potencial - Dirección de recursos forestales
Producción sin extraer	1,970,770	Tn.	Cálculo en función de otros datos
Exportación de rollizos	1,789	Tn.	Documento Corrientes Exporta
Valor exportación de rollizos	151,499	u\$\$	Documento Corrientes Exporta
Precio rollizo exportacion	85	u\$\$/tn	Cálculo en función de otros datos
Producción destinada a aserradero	1,500,000	Tn.	Provisto por representantes del sector
Producción destinada a manufactura	340,000	Tn.	Provisto por representantes del sector
Producción destinada a impregnado	60,000	Tn.	Provisto por representantes del sector
Producción destinada tableros	100,000	Tn.	Provisto por representantes del sector
Producción destinada a pasta celulosa	1,250,000	Tn.	Provisto por representantes del sector
Valor Producción destinada a aserradero	72,580,645	u\$\$	Provisto por representantes del sector
Valor Producción destinada a manufactura	16,451,613	u\$\$	Provisto por representantes del sector
Valor Producción destinada a impregnado	2,903,226	u\$\$	Provisto por representantes del sector
Valor Producción destinada tableros	4,838,710	u\$\$	Provisto por representantes del sector
Valor Producción destinada a pasta celulosa	32,258,065	u\$\$	Provisto por representantes del sector
Producción aserraderos	629,717	Tn.	Provisto por representantes del sector
Producción manufactura	68,000	Tn.	Provisto por representantes del sector
Producción Impregnado	54,000	Tn.	Provisto por representantes del sector
Producción de chip aserraderos	30	%	Provisto por representantes del sector
Precio chip	26	u\$\$/tn	Estimado al valor del material pulpable
Exportación productos de aserradero	33,709	Tn.	Documento Corrientes Exporta
Valor exportación prod. Aserraderos	24,771,080	u\$\$	Documento Corrientes Exporta
Precio exportacion de productos de aserradero	735	u\$\$	Cálculo en función de otros datos
Productos de aserradero a consumo interno	596,008	Tn.	Cálculo en función de otros datos
Valor productos de aserradero a consumo interno	78,583,759	u\$\$	Cálculo en función de otros datos
Precio productos de aserradero para consumo Interno	132	u\$\$	Cálculo en función de otros datos
Exportación productos de manufactura	4,958	Tn.	Documento Corrientes Exporta
Valor exportación prod. manufacturas	3,627,409	u\$\$	Documento Corrientes Exporta
Precio exportacion de productos de manufactura	732	u\$\$	Cálculo en función de otros datos
Productos de manufactura a consumo interno	63,042	Tn.	Cálculo en función de otros datos
Valor productos de manufactura a consumo interno	22,695,172	u\$\$	Cálculo en función de otros datos
Precio productos de manufactura para consumo Interno	360	u\$\$	Cálculo en función de otros datos
Producción de tableros	35,000	Tn.	Provisto por representantes del sector
Valor producción de tableros	12,419,355	u\$\$	Provisto por representantes del sector
Precio tableros	355	u\$\$	Cálculo en función de otros datos
Total producción pulpable	1,700,000	Tn.	Cálculo en función de otros datos
Valor producción pulpable	43,870,968	u\$\$	Provisto por representantes del sector
Precio productos pulpables	26	u\$\$	Provisto por representantes del sector
Valor Dólar	3.10	\$	

Fig. 40 Forestal: Cadena de valor potencial 2015

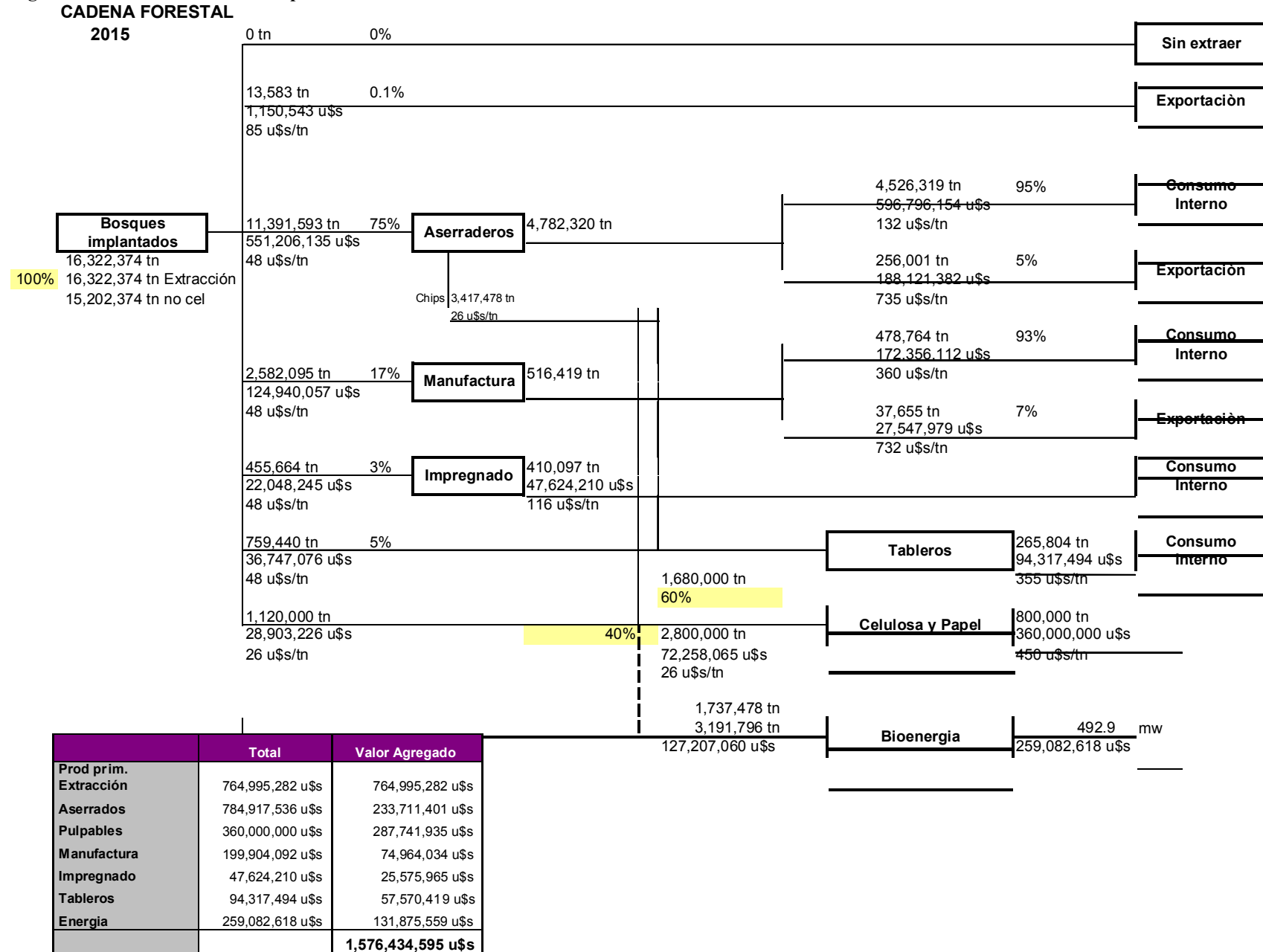


Fig. 41 Forestal: Cadena de Valor potencial 2015 - Fuentes y Supuestos**Fuentes y supuestos**

Variable	Valor	UM Fuente
Producción	16,322,374	Tn. Oferta potencial año 2015- Dirección de recursos forestales
Producción sin extraer	-	Tn. Estimación de consumo total de la materia extraída

Se mantiene la relación porcentual de destino de la producción extraída hacia las industrias actuales
No se consideran variaciones en los precios

Sólo se considera lo implantado hasta el 2008

Se mantiene la distribución aplicación de producción de madera

Existirá demanda para la producción. Con industrias celulosas y plantas de bionergía que abastecerán al sector.

Se mantienen los precios.

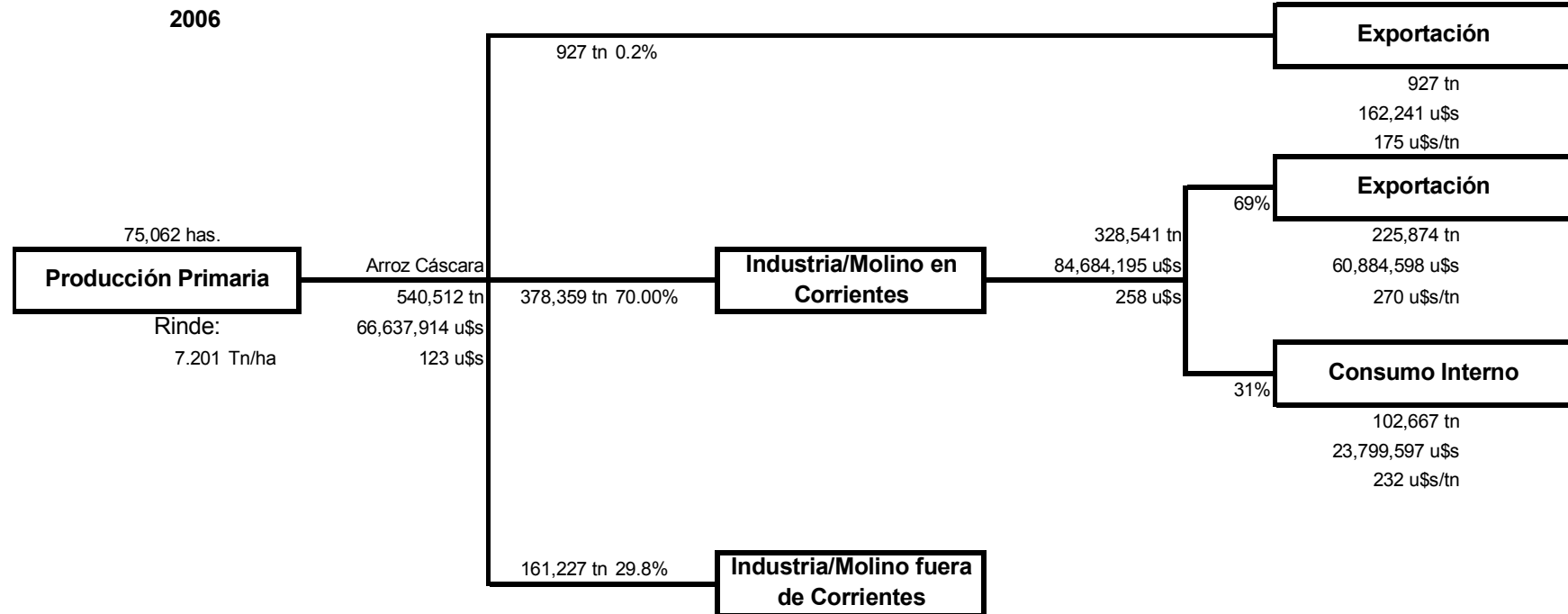
El excedente de materia pulpable no absorbido por la pastera se utiliza para generar energía

Crecimiento de capacidad necesaria	
Manufactura	759%
Aserraderos	759%
Impregnado	759%
Celulosa para	800,000 tn

Sector Arroz

Fig. 42 Arroz: Cadena de Valor 2006

CADENA ARROZ



	Total	Valor Agregado
Prod primaria	66,637,914 u\$s	66,637,914 u\$s
Exportación - Arroz Cáscara	162,241 u\$s	47,943 u\$s
Exportación - Procesado	60,884,598 u\$s	28,814,788 u\$s
Consumo Interno - Procesado	23,799,597 u\$s	9,222,867 u\$s
	151,484,350 u\$s	104,723,512 u\$s

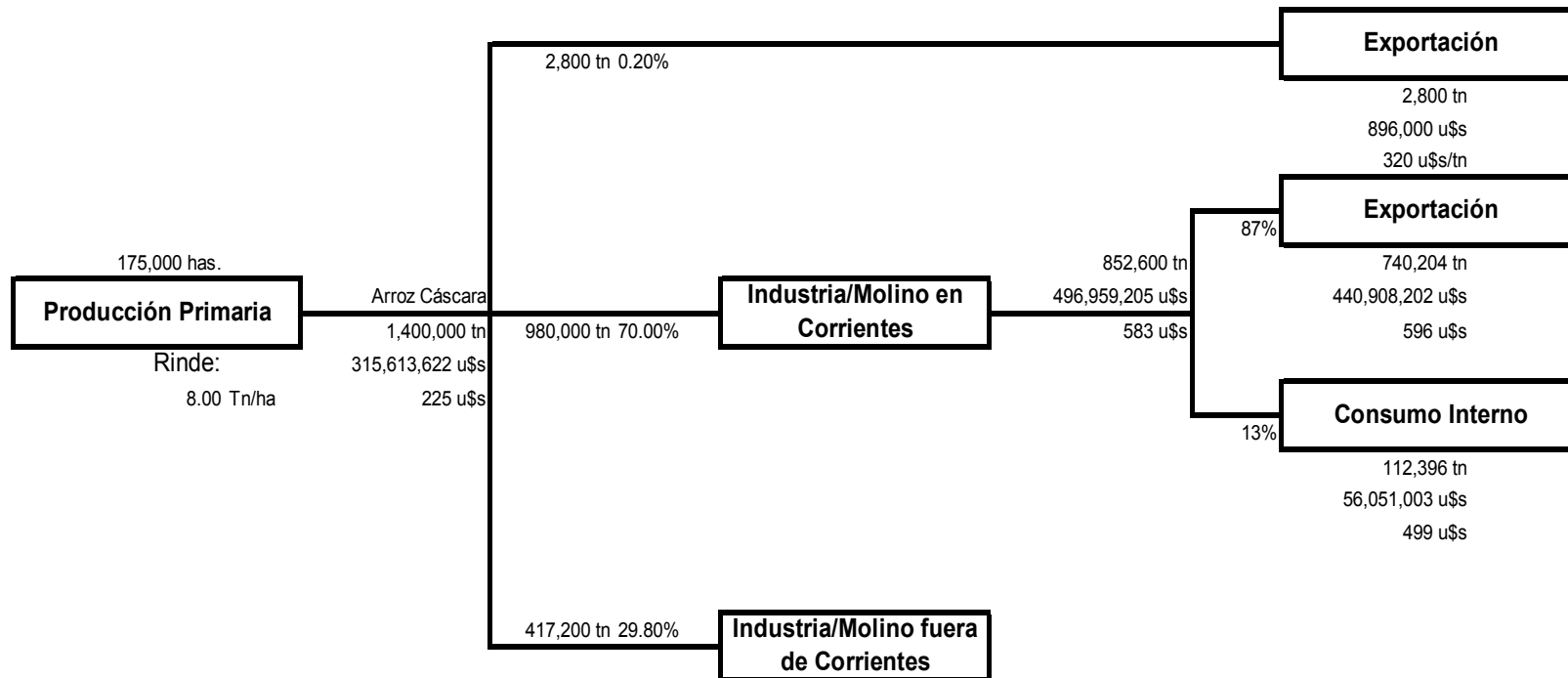
Fig. 43 Arroz: Cadena de valor 2006 - Fuentes y Supuestos

Fuentes y Supuestos

Variable	Valor	UM	Fuente
Hectareas Cosechadas	75,062	has	Anuario estadístico de la provincia
Producción total	540,512	Tn	Anuario estadístico de la provincia
Rinde	7.20	Tn/ha	Cálculo en función de otros datos
Valor producción primaria	66,637,914	USD	Cálculo en función de otros datos
Precio producción Pmria	123	u\$/tn	Anuario estadístico de la provincia
Toneladas exportadas	927	Tn	Datos de exportación
Toneladas molidas en Ctes	378,359	Tn	Datos del programa de desarrollo agropecuario de la provincia de Corrientes (70%)
Tons. molidas fuera de Ctes	161,227	Tn	Datos del programa de desarrollo agropecuario de la provincia de Corrientes (30%)
% de destino de prod primaria	70	%	Programa de desarrollo agropecuario de la provincia de Corrientes
Tn exportadas molidas	225,874	Tn	Corrientes exporta
Valor de exportaciones molidas	60,884,598	U\$s	Corrientes exporta
Precio exportaciones molidas	270	u\$/tn	Precios ponderados valor FOB (SAGPyA)
Tn molidas para consum interno	103,298	Tn	Cálculo en función de otros datos
Dif. de precio molido int vs. expo	14	%	Fuente ACPA (precio Interno) - SAGPyA (precio FOB)
Precio producto molido en Ctes	232	u\$/tn	Cálculo en función de otros datos
Valor de producto molido para Cons interno	23,945,935	U\$s	Cálculo en función de otros datos
Merma en molienda	13	%	Dimeagro SAGPyA (Información descriptiva de la cadena del arroz)
Resultado total de molienda	84,830,533	U\$s	Cálculo en función de otros datos
Valor del Dólar Estadounidense	3.0603	\$	Valor promedio Diciembre 2006 - Publicado por el BCRA

Fig. 44: Arroz: Cadena de Valor potencial 2015

CADENA ARROZ - OBJETIVO 2015



	Total	Valor Agregado
Prod primaria	315,613,622 u\$s	315,613,622 u\$s
Exportación Arroz Cáscara	896,000 u\$s	264,773 u\$s
Exportación Arroz Procesado	440,908,202 u\$s	249,103,323 u\$s
Consumo Interno Arroz Procesado	56,051,003 u\$s	26,926,346 u\$s
Costo Oportunidad de la Tierra	-11,612,903 u\$s	-11,612,903 u\$s
	801,855,923 u\$s	580,295,161 u\$s

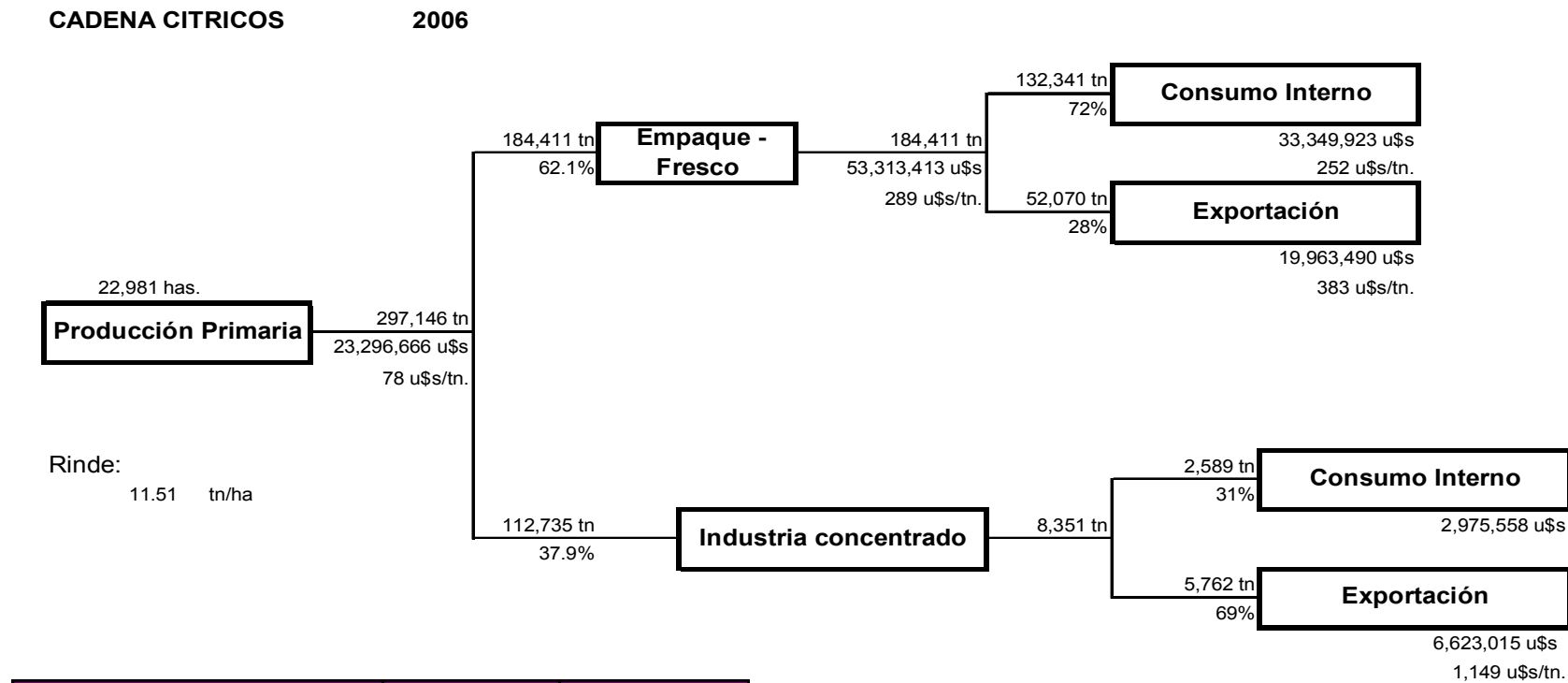
Fig. 45 Arroz: Cadena de Valor potencial 2015 - Fuentes y Supuestos

Fuentes y Supuestos

Variable	Valor	UM	Fuente
Hectareas Cosechadas	175,000	has	Se incrementan las ha. a partir de la incorporación de: 50.000 Suba de cota Yacyretá 18.000 Proyectos presentados 62.000 Nuevas plantaciones particulares A sembrar: 175.000 Total Actuales + Incrementos - has. a inundar
Producción total	315,613,622	Tn	Calculo en función de las hectáreas totales por el rinde esperado
Rinde	8.00	Tn/ha	Estimado por evolución histórica del crecimiento de los rindes del arroz en Corrientes
Valor producción primaria	315,613,622	USD	Cálculo en función de otros datos
Precio producción Primaria	225	u\$/tn	Precios actuales estimados en función de los datos de la SAGPyA
Toneladas exportadas arroz cáscara	2,800	Tn	Calculado manteniendo los valores porcentuales del año base
Toneladas molidas en Corrientes	980,000	Tn	Datos del programa de desarrollo agropecuario de la provincia de Corrientes (70%)
Toneladas molidas fuera de Corrientes	417,200	Tn	Datos del programa de desarrollo agropecuario de la provincia de Corrientes (30%)
% de destino de producción primaria	87	%	Estimado en función
Toneladas exportadas procesadas	740,204	Tn	Corrientes exporta
Valor de exportaciones molidas	440,908,202	U\$s	Corrientes exporta
Precio exportaciones molidas	596	u\$/tn	Valores actuales ponderados según precio FOB (SAGPyA)
Tn molidas para consum interno	112,396	Tn	Consumo interno por el incremento de la población estimado por el INDEC a 2015
Diferencia de precios procesado int. vs. Exp.	14	%	Supuesto en función del valor Fob oficial y el valor publicado por ACPA para el precio interno
Precio producto molido en Corrientes	583	u\$/tn	Cálculo en función de otros datos
Valor de producto molido para Cons. Interno	499	u\$s	Cálculo en función de otros datos
Merma en molienda	13	%	Valor obtenido de información de dimeagro (información descriptiva de la cadena del arroz)
Resultado total de molienda	583	U\$s	Cálculo en función de otros datos

Sector Cítricos

Fig. 46 Cítricos: Cadena de valor 2006



	Total	Valor Agregado
Prod primaria	23,296,666 u\$s	23,296,666 u\$s
Consumo Interno Fresco	33,349,923 u\$s	22,974,212 u\$s
Exportación fresco	19,963,490 u\$s	15,881,131 u\$s
Consumo Interno Industrializado	2,975,558 u\$s	235,593 u\$s
Exportación Industrializado	6,623,015 u\$s	524,384 u\$s
		62,911,986 u\$s

Fig. 47 Cítricos: Cadena de Valor 2006 – Fuentes y Supuestos

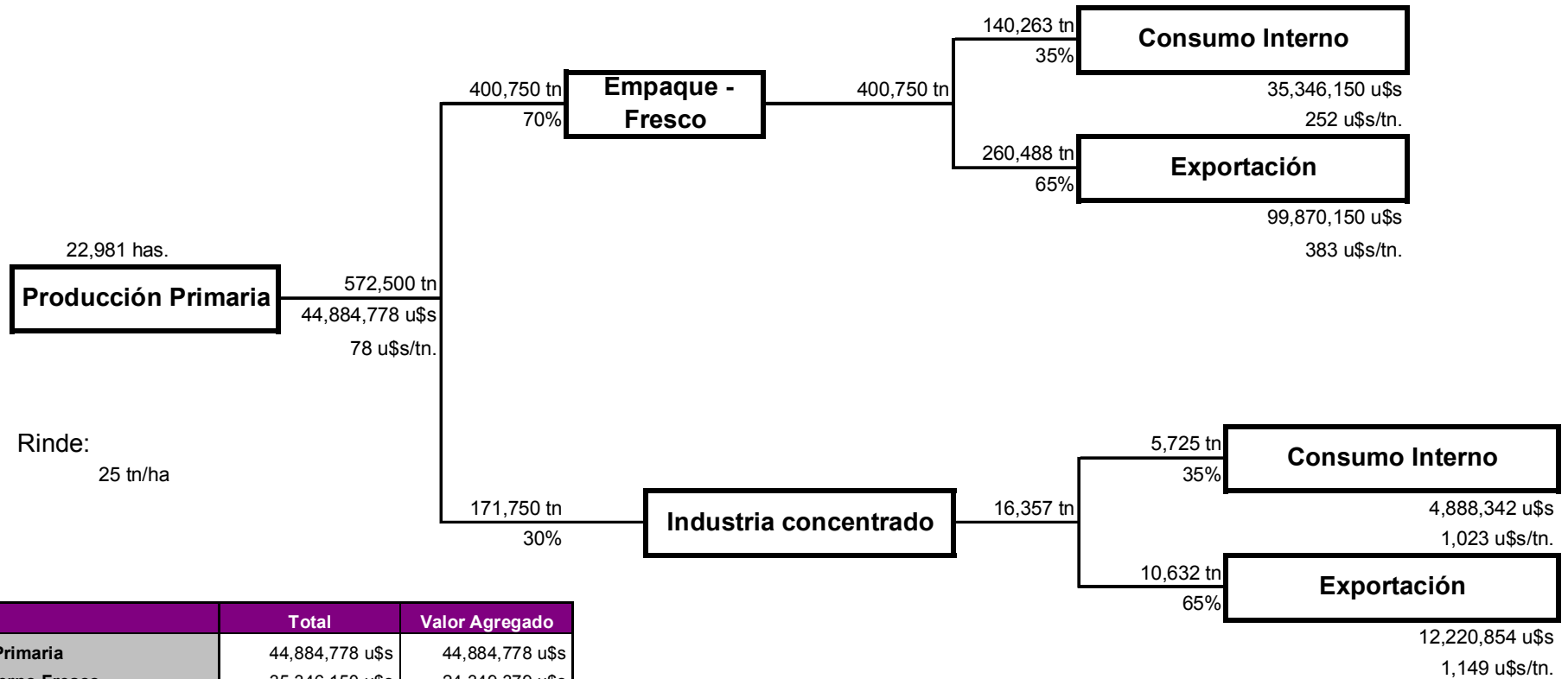
Fuentes y Supuestos

Variable	Valor	UM	Fuente
Hectareas Cosechadas	22,981	has	Anuario estadístico de la provincia
Producción total	297,146	Tn	Anuario estadístico de la provincia
Rinde	11.51	Tn/ha	Cálculo en función de otros datos
Valor producción primaria	23,296,666	USD	Anuario estadístico de la provincia a Dólar de Dic/06
Precio producción Pmaria	78	u\$/tn	Cálculo en función de otros datos
Toneladas exportadas	52,070	Tn	Datos de la DEyC de la Provincia."Comercio Exterior 2002 2006"
Destinado a Industria	37.9	%	Calculado con datos de la Publicación técnica 13 - INTA Bella Vista
Precio exportación fresco	383	Tn	Cálculo en función de otros datos
Precio Consumo Interno fresco	252	u\$/tn	Precio MCBA
Valor de exportaciones en fresco	19,963,490	USD	Anuario estadístico de la provincia
Destino exportación fresco	28	%	Cálculo en función de otros datos
Tn a Consumo Interno Fresco	132,341	Tn	Cálculo en función de otros datos
Productividad Industria (tn MP/tn p.final)	13.50	Tn	Entrevista con representantes del sector
Precio empacado	289	USD	Cálculo en función de otros datos
Valor del Dólar Estadounidense	3.0603	\$	Valor promedio Diciembre 2006 - Publicado por el BCRA

Produccion de jugo: estimado de valores nacionales sobre volumen destinado a industria en Corrientes
Se considero la productividad del jugo de naranja para el total de cítricos

Fig. 48 Cítricos: Cadena de valor potencial 2015

CADENA CITRICOS 2015



	Total	Valor Agregado
Producción Primaria	44,884,778 u\$s	44,884,778 u\$s
Consumo Interno Fresco	35,346,150 u\$s	24,349,379 u\$s
Exportación fresco	99,870,150 u\$s	79,447,576 u\$s
Consumo Interno Industrializado	4,888,342 u\$s	175,440 u\$s
Exportación Industria	12,220,854 u\$s	3,468,322 u\$s
		152,325,495 u\$s

Fig. 49 Cítricos: Cadena de valor potencial 2015 - Fuentes y Supuestos

Fuentes y Supuestos

Variable	Valor	UM	Fuente
Hectareas Cosechadas	22,981	has	Entrevista con representantes del sector (mismos valores actuales)
Producción total	572,500	Tn	Cálculo en función de otros datos
Rinde Potencial Estimado	25.00	Tn/ha	Entrevista con representantes del sector
Valor producción primaria	44,884,778	USD	Cálculo en función de otros datos
Precio producción Prmaria	78	u\$/tn	Aumento de precios internos con inflación acumulada de 30%
Toneladas exportadas	260,488	Tn	Cálculo en función de otros datos
Fresco destinado a Consumo Interno	35	%	Poco incremento de la demanda interna (entrevista)
Precio exportación fresco	383	Tn	Sin Cambios (estimado por la FAO)
Precio Consumo Interno fresco	252	u\$/tn	Precio MCBA por inflación prevista
Valor de exportaciones en fresco	99,870,150	USD	Anuario estadístico de la provincia
Destino exportación fresco	28	%	Cálculo en función de otros datos
Tn a Consumo Interno Fresco	-	Tn	Cálculo en función de otros datos
Productividad Industria (tn MP/tn p.final)	13.50	Tn	Entrevista con representantes del sector
Precio empacado	289	USD	Cálculo en función de otros datos
Valor del Dólar Estadounidense	3.10	\$	Valor actual
Precios de exportación: (FAO)no se esperan crecimientos en el precio de los cítricos debido a la retracción del consumo			

Fig. 50 Ganadería: Cadena de Valor 2006

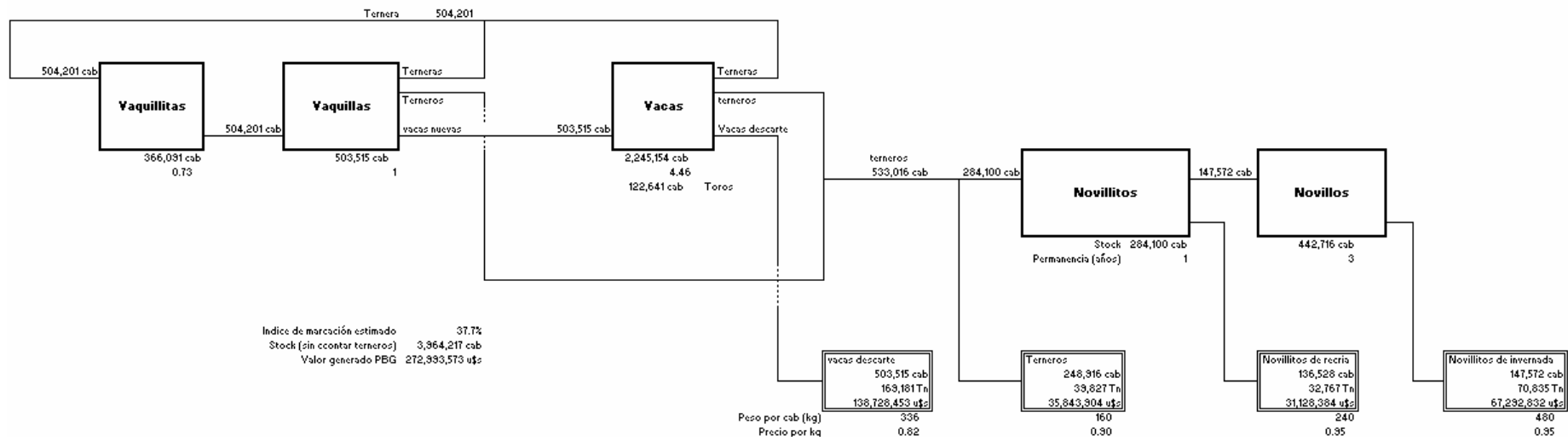
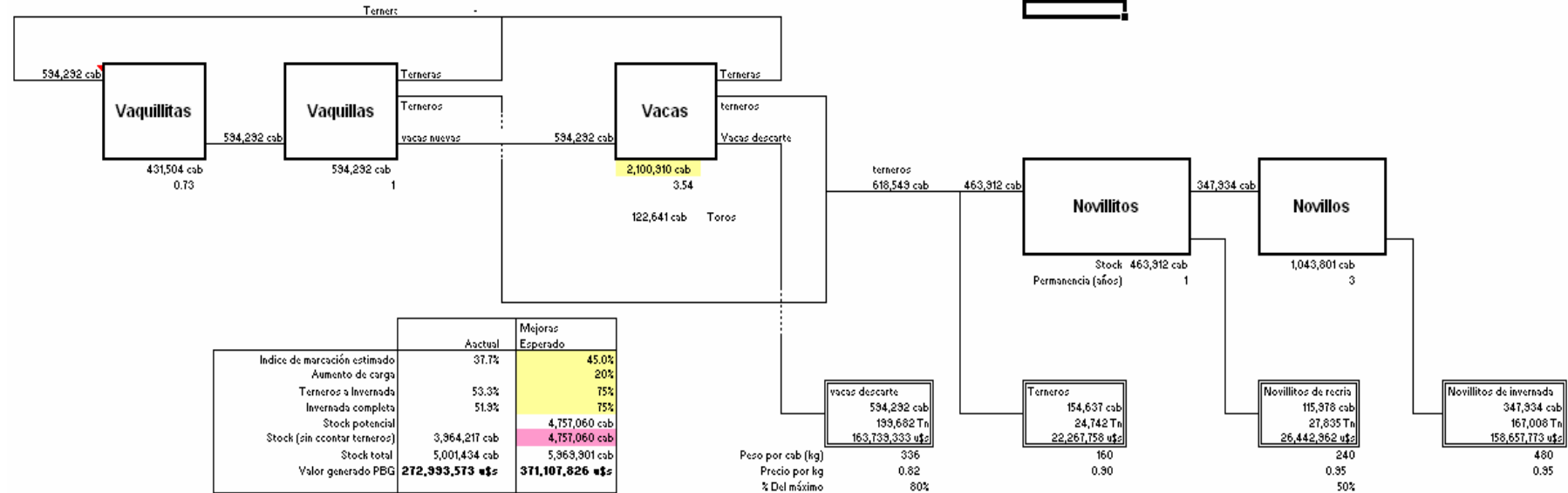


Fig. 51 Ganadería: Cadena de Valor potencial 2015



ANEXO 3 – ENTREVISTAS

Sector Arrocerero:

Jorge Vara – Presidente de ACPA (Asociación Correntina de Plantadores de Arroz)

Juan P. Gómez de la Fuente – Asesor Técnico ACPA

Mario Voss – Subsecretario de Producción

Sector Ganadero:

Manuel García Olano – Vicepresidente Sociedad Rural de Curuzú Cuatiá

Mario Voss - Subsecretario de Producción

Sector Citrícola:

Gustavo Pilón – Director comercial FAMA (principal productor) Representante de Corrientes en CORENEA

Daniel Filigoi – Consultor del sector

Danilo Sager – Director de Sanidad

Mario Voss – Subsecretario de Producción.

Sector Forestal:

José Eduardo Saiz – Gerente de AFOA (Asociación Forestal Argentina)

Luis María Mestres – Director de Recursos Forestales.

Sector Turismo

Irupé La Fuente – Operadora sector pesca deportiva

Valeria Verdaguer – Operadora servicios de eco-turismo

Facundo Palma – Subsecretario de Turismo

Aníbal Gronda – Asesor del Gobierno

Sector Hortícola:

Luis Brest – Productor cultivos de tomate y pimiento bajo cubierta

Mario Voss- Subsecretario de Producción

ANEXO 4 – INDICE DE FIGURAS Y TABLA

Fig. 1 Cronograma del proyecto.....	13
Fig. 2 Hidrografía - Red Vial básica de Corrientes	15
Fig. 3 Superficie disponible y principales destinos (miles de ha)	17
Fig. 4 PBG a precios 1993- Índice Volumen Físico	18
Fig. 5 PBG: Evolución por sector (100= 1993).....	19
Fig. 6 Bienes: Origen sectorial (2006).....	19
Fig. 7 Exportaciones de bienes "desde" Corrientes	20
Fig. 8 Densidad de población	21
Fig. 9 Tasa de actividad, Empleo y Desocupación.....	21
Fig. 10 PBI Per Capita Provincias Argentinas (2005)	22
Fig. 11 Puestos de trabajo en el sector público.....	23
Fig. 12 Proyección de recursos por Coparticipación.....	26
Fig. 13 Recaudación impositiva provincial.....	27
Fig. 14: Forestal: Distribución de la superficie cultivada Pino y Eucalipto (ha)....	29
Fig. 15 Forestal: Superficie solicitada para forestar	29
Fig. 16 Forestal: Cadena de Valor.....	30
Fig. 17 Forestal: Proyección de oferta y demanda	32
Fig. 18 Arroz: Destino de las exportaciones.....	35
Fig. 19 Arroz: Totales de la campaña 06/07	36
Fig. 20 Arroz: Tendencia de los rindes.....	36
Fig. 21 Arroz: Cadena de Valor.....	38
Fig. 22 Cítricos: Consumo per Capita por region	44
Fig. 23 Cítricos: Producción y Superficie.....	44
Fig. 24 Cítricos: Cadena de Valor.....	45
Fig. 25 Cítricos: Diferencias de rendimientos en función del manejo	46
Fig. 26 Cítricos: Producción de Jugo concentrado congelado a nivel nacional... 47	
Fig. 27 Cítricos: Evolución exportaciones Concentrado	47
Fig. 28: Horticultura: Superficies y valores	52
Fig. 29 Horticultura: Superficie para industria por provincia	52
Fig. 30 Horticultura: Regiones dedicadas a la producción bajo cobertura	53
Fig. 31 Horticultura: Calendario de Ingreso de Fresco por region	55
Fig. 32 Ganadería: Evolución exportación por país.....	57
Fig. 33 Ganadería: Evolución de la distribución de existencias ganaderas.....	58
Fig. 34 Ganadería: Cadena de Valor	59
Fig. 35: Ganadería: Evolución existencias por categoría.....	59
Fig. 36 Variaciones de PBG entre 2000 y 2006 por rubro	66
Fig. 37 Peso relativo sectorial del PBG Provincial vs. Nacional.....	67
Fig. 38 Forestal: Cadena de Valor al 2006	72
Fig. 39 Forestal: Cadenad de valor 2006 - Fuentes y Supuestos.....	73
Fig. 40 Forestal: Cadenad de valor potencial 2015.....	74
Fig. 41 Forestal: Cadena de Valor potencial 2015 - Fuentes y Supuestos.....	75
Fig. 42 Arroz: Cadena de Valor 2006.....	76
Fig. 43 Arroz: Cadena de valor 2006 - Fuentes y Supuestos	77
Fig. 44: Arroz: Cadena de Valor potencial 2015.....	78

Fig. 45 Arroz: Cadena de Valor potencial 2015 - Fuentes y Supuestos	79
Fig. 46 Cítricos: Cadena de valor 2006	80
Fig. 47 Cítricos: Cadena de Valor 2006 – Fuentes y Supuestos.....	81
Fig. 48 Cítricos: Cadena de valor potencial 2015	82
Fig. 49 Cítricos: Cadena de valor potencial 2015 - Fuentes y Supuestos	83
Fig. 50 Ganadería: Cadena de Valor 2006.....	84
Fig. 51 Ganadería: Cadena de Valor potencial 2015.....	84

ANEXO 5 - FUENTES MÁS IMPORTANTES

- ¹ Dirección de Estadísticas y Censos – Provincia de Corrientes
- ² Promedio calculado en base a los datos de los últimos 5 años que surgen del Anuario Estadístico 2007 del MPTT
- ³ INTA Mercedes información n°361/2002 Invernada de vaquillas sobre pasturas invernales en el sur de Corrientes
- ⁴ Dirección de Estadística y Censos – Provincia de Corrientes
- ⁵ Centro de Estudios Nueva Mayoría sobre estimaciones de M&S Consultores en base al INDEC, Ministerio de Economía y Ministerio del Interior
- ⁶ INDEC – Censo
- ⁷ Censo Foresto-Industrial de la provincia de Corrientes año 2005
- ⁸ Brochure “Corrientes Exporta” MPTT
- ⁹ Dirección provincial de Recursos Forestales
- ¹⁰ SAGPYA. Dirección de Coordinación de Delegaciones
- ¹¹ Entrevista con especialistas del sector arrocero
- ¹² Plan Estratégico Sectorial Arrocero Argentino elaborado por FEDENAR (Federación de Entidades Arroceras Argentinas).
- ¹³ FAO: Projections of World Production and Consumption of Citrus to 2010
<http://www.fao.org/DOCREP/003/X6732E/x6732e02.htm#2>
- ¹⁴ Ministerio de Producción, Trabajo, y Turismo
- ¹⁵ SAGPYA – Dirección de agricultura: <http://www.seedquest.com/News/releases/2005/pdf/13528.pdf>
- ¹⁶ INTA Balcarce. Situación de la ganadería Argentina en el contexto internacional – Septiembre 2007
- ¹⁷ INTA Balcarce. Situación de la ganadería Argentina en el contexto internacional – Septiembre 2007
- ¹⁸ INTA – Distribución Territorial de la Ganadería Vacuna
- ¹⁹ Economía Agraria de la provincia de Corrientes- Almiron Altamirano macarrein.
- ²⁰ Programa de Desarrollo Agropecuario de la Provincia de Corrientes.
- ²¹ Programa de Desarrollo Agropecuario de la Provincia de Corrientes.
- ²² Programa de Desarrollo Agropecuario de la Provincia de Corrientes.
- ²³ Programa de Desarrollo Agropecuario de la Provincia de Corrientes.
- ²⁴ Programa de Desarrollo Agropecuario de la Provincia de Corrientes.
- ²⁵ SAGPYA; dato estimado para la matriz de siseña de políticas agopecuarias.
- ²⁶ La evolución ganadera de la provincia de Corrientes. Macarrein, Almirón, Altamirano, Paredes UNNE
- ²⁷ Programa de Desarrollo Agropecuario de la Provincia de Corrientes.
- ²⁸ INTA – Distribución Territorial de la Ganadería Vacuna
- ²⁹ Entrevistas con el sector y con la Subsecretaría de Turismo de la provincia