



**Departamento de Economía  
e Instituto de Investigaciones Económicas**  
Facultad de Ciencias Económicas  
Universidad Nacional de La Plata

---

Serie Documentos de Trabajo

---

**Una Economía Regional en Sobrevivencia  
Involutiva: El tabaco Virginia en Jujuy y la  
Comercialización Monopsónica**

**Adolfo Sturzenegger**

Documento de Trabajo Nro. 110

Octubre 2016

ISSN 1853-3930

# UNA ECONOMÍA REGIONAL EN SOBREVIVENCIA INVOLUTIVA

El tabaco Virginia en Jujuy y la  
comercialización monopsónica

Adolfo Sturzenegger

Setiembre 2016

# UNA ECONOMÍA REGIONAL EN SOBREVIVENCIA INVOLUTIVA<sup>1</sup>

## El tabaco Virginia en Jujuy y la comercialización monopsónica

Adolfo Sturzenegger<sup>2</sup>

### Resumen

Este trabajo se estructura en dos secciones. En la Sección I se presenta una taxonomía simple de las Economías Agrícolas Exportadoras (EAE) de Argentina. Se hace un breve análisis comparativo entre las Economías Agrícolas *Pampeanas* Exportadoras (EAPE) y las Economías Agrícolas *Regionales* Exportadoras (EARE). Se presentan algunas características estructurales y de funcionamiento que *diferencian* a esos dos tipos de economías. Dentro de esas diferencias se aborda la organización industrial de la comercialización exportadora en cada caso, la cual se presenta como altamente competitiva en el caso de las EAPE, mientras que para algunas EARE se encuentra que esa comercialización actúa monopsónicamente.

Se describe la lógica económica de tal comercialización no competitiva, encontrando que ella maximiza sus beneficios teniendo como límite la *sobrevivencia* del sector agrícola primario en que actúa. Además se describe porque tal sobrevivencia es *involutiva*.

Dadas las dos citadas posibilidades de organización comercializadora externa, se describen dos tipos de EARE: las Economías Agrícolas Regionales Exportadoras en *Crecimiento* (EAREC), v.g. limón en Tucumán, y las Economías Agrícolas Regionales Exportadoras en *Sobrevivencia Involutiva* (EARESI), v.g. Tabaco Virginia en Jujuy.

La Sección II, la principal de este trabajo, se destina a analizar el caso de EARESI del proceso de producción y comercialización de tabaco Virginia en la Provincia de Jujuy. Se inicia describiendo la organización de la comercialización para ese caso, concluyendo que la misma es claramente monopsónica. Seguidamente se desarrolla un análisis de *economía descriptiva*. Esencialmente una *fundamentación numérica* para el periodo 2000-2016 de las consecuencias negativas que tuvo tal comercialización sin competencia sobre el desarrollo de esa economía regional.

---

<sup>1</sup> Agradezco el apoyo de la Cámara del Tabaco de Jujuy para realizar este trabajo.

<sup>2</sup> En su elaboración fueron colaboradores imprescindibles tanto en lo estadístico como en lo conceptual Leandro Giupponi, Marianela Greppi, Germán Jorge y María Eugenia Lanfranco miembros del equipo técnico de la Cámara de Tabaco de Jujuy.

El principal resultado que se obtiene es que tal comercialización no competitiva al aplicar su lógica de sobrevivencia involutiva, bloquea fuertemente la acción positiva sobre la producción primaria que podrían haber ejercido diferentes medidas de política económica a favor de esa producción como quita de retenciones o aumentos en el tipo de cambio real de la economía. En el caso particular del tabaco Virginia también logra bloquear gran parte de los beneficios productivos que deberían derivarse de la existencia del Fondo Especial del Tabaco (FET).

En el trabajo también se estiman los precios de acopio del tabaco *competitivos*, estos son, los que habría pagado una comercialización con competencia, que al compararse con los precios de acopio que *efectivamente* se pagaron, permitió estimar el monto de la extracción de excedentes económicos que la comercialización monopsonica efectuó a los productores agrícolas primarios. Para el periodo medido ese monto ascendió a 280 millones de dólares corrientes y a 296 millones de dólares constantes de junio 2016.

El trabajo concluye con un apartado sobre Propuestas y Sugerencias para intentar solucionar los problemas que ha ocasionado sobre el sector agrícola productor de tabaco en Jujuy la comercialización sin competencia.

## Índice

I.	Breve caracterización taxonómica de las economías agrícolas exportadoras argentinas..	4
a.	Economías agrícolas exportadoras (EAE).....	4
b.	Economías Agrícolas Pampeanas Exportadoras (EAPE) y Economías Agrícolas Regionales Exportadoras (EARE).....	5
b.1.	Comparación estructural.....	5
b.2.	Comparación de funcionamiento .....	8
b.2.1.	Performance de largo plazo .....	8
b.2.2.	Performance de mediano plazo .....	10
b.2.3.	La comercialización .....	12
c.	Economías Agrícolas Regionales Exportadoras en Crecimiento (EAREC) y Economías Agrícolas Regionales Exportadoras en Supervivencia Involuntiva (EARES)I) .....	15
c.1.	El caso de limones en la Provincia de Tucumán .....	16
c.2.	El caso de tabaco Virginia en la Provincia de Jujuy .....	18
II.	Producción y comercialización de tabaco Virginia en Jujuy: Un caso de supervivencia involuntiva. ....	21
a.	Introducción.....	21
b.	Estructura de la comercialización del tabaco en Jujuy.....	22
c.	La existencia de una comercialización de supervivencia involuntiva en el caso de tabaco Virginia de Jujuy. ....	24
c.1.	Los costos totales de producción de tabaco. El impacto de las dos devaluaciones reales.....	25
c.2.	Los ingresos efectivos del FET que reciben los productores, y los mismos ingresos según los estima la comercialización. ....	27
c.4.	Precios de acopio ofrecidos por la comercialización y precios de acopio efectivos. ....	29
c.5.	Ingresos efectivos totales (acopio más FET) de los productores. ....	31
c.6.	Los precios de acopio competitivos. ....	32
d.	Mirando hacia adelante: sugerencias y propuestas.....	38
d.1.	Introducción.....	38
d.2.	Propuestas y sugerencias dentro de la Provincia de Jujuy. ....	39
d.3.	Propuestas y sugerencias acerca de la producción y comercialización del tabaco Virginia .....	41
d.3.1.	Coordinación, información, comunicación y vinculación entre los actores del sistema de producción, industrialización y comercialización del tabaco. ....	41
d.3.2.	Marco institucional para la definición del precio del tabaco. ....	43
	Lista bibliográfica.....	46

## I. Breve caracterización taxonómica de las economías agrícolas exportadoras argentinas

### a. Economías agrícolas exportadoras (EAE)

En nuestro país, la economía agrícola es de gran importancia, representando la misma alrededor del 7 al 8 por ciento del PBI, según el nivel que alcanzan sus precios relativos en el conjunto económico nacional. Este porcentaje se refiere sólo a la producción *primaria* agrícola. Si a la misma se adiciona el valor agregado del procesamiento industrial de esa producción, la contribución del sector agroindustrial al PBI se encuentra en alrededor del 20 por ciento<sup>3</sup>.

Dentro del conjunto de la agricultura primaria, las economías agrícolas exportadoras (EAE) son las más importantes. En las EAE una parte significativa de su producción tiene como destino final los mercados externos, ya sea como producto primario (grano de soja o limón fresco), ya lo sea como producto procesado (pellet de soja o aceite esencial). De hecho, cerca del 60% de las exportaciones del país tienen su origen primario en las EAE.

Cuando se indica como requerimiento de pertenencia a las EAE el hecho de que una “parte significativa de su producción se exporta”, más que una expresión cuantitativa se está teniendo en cuenta una expresión de funcionamiento de los precios internos del sector considerado. Si estos precios están principalmente incididos por variables externas como los precios internacionales de los productos del sector, el tipo de cambio externo, la política comercial externa asociada al sector, u otras, la producción considerada debe ser incluida en el grupo de las EAE. Un ejemplo es el de nuestra producción vacuna. La proporción de esta producción que se exporta es alrededor de sólo un 15%. Sin embargo, esta proporción es suficientemente importante como para que los precios en Liniers del ganado bovino sean muy sensibles a sus precios internacionales, o a las devaluaciones del peso, o a la existencia o no de retenciones a las exportaciones de esa producción.

Junto a las EAE, la economía agrícola del país se integra con producciones en las cuales su rol exportador no es importante. La producción hortícola en los corredores verdes adyacentes a las grandes concentraciones urbanas es un ejemplo de primer orden. Pero existen muchos otros productos agrícolas sin importancia como exportables.

---

<sup>3</sup> World Bank Group, (2016).

## **b. Economías Agrícolas Pampeanas Exportadoras (EAPE) y Economías Agrícolas Regionales Exportadoras (EARE)**

En nuestro país es conocida la separación de las EAE en dos grupos: las economías agrícolas *pampeanas* exportadoras (EAPE), y las economías agrícolas *regionales* exportadoras (EARE).

Es indudable que los dos grupos en cuanto ambos son agrícolas y exportadores, comparten un número importante de características comunes. Sin embargo, la separación tiene su fundamento en que existen junto a esos rasgos comunes, significativas diferencias entre un grupo y el otro. En lo que sigue nos concentraremos en algunas de estas características diferenciadoras.

Indicaremos diferencias primero desde un punto de vista *estructural*, y después desde uno de *funcionamiento* de cada tipo de economía agrícola. En cada caso comentaremos sobre tres diferencias.

### **b.1. Comparación estructural**

Efectuaremos esta comparación en cuanto a tres cuestiones: *geográfica*, *estructuración productiva* y *ventajas comparativas internacionales*.

Comenzando con lo *geográfico*, las EAPE desarrollan predominantemente su producción en las provincias llamadas pampeanas: Buenos Aires, Santa Fe, Córdoba, Entre Ríos y parte de La Pampa y de San Luis. Las EARE, por su parte, la desarrollan predominantemente en el resto del país. Sin duda, que esta separación de espacios no excluye que productos “pampeanos” se desarrollen en ese resto, y que productos “regionales” sean cultivados en esas provincias.

En segundo lugar aparecen las diferencias *productivas*. Se manifiestan en dos sentidos. Uno, en cuanto a los tipos de productos de cada economía. En lo pampeano los productos dominantes son cereales como trigo y maíz, oleaginosos como soja y girasol, y ganadería vacuna con sus producciones de carne y leche. En cambio, en lo regional existe una mayor diversificación de productos. Así, los principales son: caña de azúcar, vitivinicultura, frutas pomáceas (peras y manzanas), cítricos (limones, naranjas), tabaco, te, silvicultura, ganado ovino, y varios otros.

El otro sentido de las diferencias productivas está asociado a las diferencias en las estructuras de costos y a la intensidad de uso de los distintos factores que intervienen en la función de producción agrícola. Esta función puede expresarse en forma compacta como,

$$Q_A = Q_A(\bar{T}, FV) \quad (1)$$

donde,  $Q_A$ : Producto agrícola, T: Factor fijo tierra, y FV: Factores variables.

O en forma más explícita,

$$Q_A = Q_A(\bar{T}, MF, K, L, F, AQ, C, I,) \quad (2)$$

donde, MF: Mejoras fundiarias, K: Capital (básicamente equipamiento agrícola), L: Trabajo, F: Fertilizantes, AQ: Agroquímicos, C: Combustibles, y I: Innovación tecnológica. Puede observarse que las mejoras fundiarias como canales de riego, nivelación del suelo, canales de drenaje y otras similares, están consideradas dentro de los factores variables de producción, con lo cual el factor fijo (T) está entendido en un sentido puramente ricardiano, como factor básicamente originario, indestructible e irreproducible.

Teniendo en cuenta (1), se puede decir que el factor fijo tierra es relativamente más importante en las EAPE que en las EARE. En estas últimas son los factores variables los relativamente más importantes. Esto quiere decir que en las economías regionales cada unidad del factor tierra se combina con mayor cantidad de factores variables que en las pampeanas. Por ello, en la estructura de costos totales de las EAPE la renta de la tierra es una proporción más elevada de esos costos que en las EARE<sup>4</sup>.

Teniendo en cuenta (2), la cuestión tiene mayores matices. En primer lugar, el uso de MF es mayor en las EARE, y esto se origina principalmente porque la utilización de riego artificial es mucho más usual en esas economías que en las EAPE. Por el contrario, en cuanto el uso de K en la función de producción, es mayor en las EAPE, esto es, la utilización de equipamiento y mecanización es claramente mayor en la agricultura pampeana. En tercer lugar, la utilización de L, ya sea por unidad de factor fijo (hectárea) o como proporción de los costos totales, es decididamente mayor en las EARE, lo cual es consistente con el menor equipamiento y mecanización que caracteriza a las mismas. A su vez, la utilización de F tiende a ser mayor en las EAPE lo cual es consistente con que el factor fijo T es proporcionalmente más importante en estas economías, aunque las tierras pampeanas son naturalmente más fértiles.

Las notas anteriores permiten ver otra diferencia con relación al uso de los factores de producción agrícola, que es muy importante en nuestro país dada la particularidad de los fuertes vaivenes cambiarios reales de nuestra moneda. Ella es la distinta intensidad de uso de factores en cuanto a si los mismos son insumos transables (T) o no transables (NT)<sup>5</sup>. En la ecuación (2) puede verse que son muy transables factores de la producción como K, F, AQ, y C. A su vez L es NT, y MF predominantemente NT. Esto lleva a que en las EAPE la transabilidad de los factores es predominante mientras que

---

<sup>4</sup> Tentativamente se puede ubicar esta proporción en las EAPE en un 30%. En las EARE es decididamente menor.

<sup>5</sup> Para mayores detalles sobre esta cuestión puede verse Sturzenegger, A. (2015).



lo contrario sucede en las EARE. Sturzenegger estima que la transabilidad de los factores de la producción en las EAPE está en alrededor del 70% mientras que en las EARE sólo alcanza a alrededor del 35%.

Como veremos después, las diferencias anotadas en la mayor o menor utilización de los distintos factores de producción, particularmente en cuanto a la mayor o menor transabilidad, tendrá importantes consecuencias en el funcionamiento económico de cada una de las dos economías agrícolas.

En tercer lugar en cuanto a diferencias estructurales es interesante comparar a las dos economías en cuanto al nivel de sus *ventajas comparativas internacionales*. Teniendo en cuenta tres factores, nos permitimos concluir que las EAPE presentan un mayor nivel de ventajas. En primer término, está la ventaja asociada al factor fijo Tierra. Las llanuras pampeanas están dentro de las mejores del mundo para la producción de cereales y oleaginosos y para la cría y engorde del ganado vacuno. Esta gran ventaja parece menor cuando tenemos en cuenta la diversidad de producciones regionales, aun cuando debe reconocerse que hay producciones regionales como limones que en pocos años han pasado a ocupar las primeras posiciones de exportación mundial. Pero además de estas correspondencias con productos diferentes en cada caso, está el hecho indicado antes de que la importancia de la tierra es proporcionalmente mayor en las EAPE, lo cual hace que la ventaja asociada al suelo tenga más relevancia en estas economías.

En segundo término está el factor localización de la producción, el cual para nuestros casos de economías de exportación se concreta principalmente en la distancia desde las tranqueras de campos o fincas a los grandes puertos de exportación. En este sentido la localización *pampeana* es claramente superior a la localización *regional*<sup>6</sup>.

En tercer término, existe la cuestión de si una economía como la argentina genera o no una apreciación real de equilibrio de su moneda. Esto es probable, aun cuando hay factores que actúan en sentido contrario. Tienden a apreciar nuestro tipo de cambio real de equilibrio dos factores. Uno es la protección que se le otorga a nuestro sector competitivo con las importaciones. El otro es que dadas las crónicas presiones inflacionarias en que se desenvuelve nuestro funcionamiento macroeconómico, existe una fuerte presión a utilizar el atraso cambiario real para moderar esas presiones. Sin embargo, los gravámenes a nuestras exportaciones agroindustriales juegan en sentido contrario en cuanto tienden a elevar ese tipo de cambio real de equilibrio. Ahora bien, si de hecho existe tal apreciación real de equilibrio, el impacto negativo de la misma sobre la competitividad internacional de nuestras EAE resultará mayor sobre las EARE

---

<sup>6</sup> Aunque debe reconocerse que ambas producciones tienen a nivel internacional una desventaja por la lejanía de los puertos argentinos con relación a los grandes centros comercializadores mundiales de nuestros productos agrícolas tanto pampeanos como regionales.

dado el mayor componente de insumos NT que tiene su estructura de costos de producción con relación a las EAPE<sup>7</sup>.

## **b.2. Comparación de funcionamiento**

Efectuaremos esta comparación también, como se dijo, en cuanto a tres cuestiones: *performance de largo plazo*, *performance de mediano plazo* y *comercialización*. Presentaremos los hechos, para cada caso, primero con relación a las EAPE y después con relación a las EARE.

### **b.2.1. Performance de largo plazo**

En cuanto a esto tomaremos la performance de crecimiento de los últimos 25 años, 1990-2015. Las EAPE han experimentado un fuerte crecimiento. En ese lapso la producción de los cinco principales granos “pampeanos” ha pasado de 30 millones de toneladas a 101,8 millones, esto es, esa producción ha crecido en ese período en un 239%. Este crecimiento, si bien está medido sólo en unidades físicas, i.e. no hay también una medición en valores, y si bien se ha concretado ocupando áreas productivas que al comienzo del período eran utilizadas para la cría y engorde de ganado vacuno, denota sin duda un dinamismo<sup>8</sup> productivo enorme.

¿Cuáles han sido los principales factores que sostuvieron tal positiva evolución de largo plazo? En cuanto estamos considerando economías exportadoras, el primer factor que deberíamos analizar es la evolución en el período de los precios internacionales de los productos pampeanos. Sin embargo, como no tenemos construido un índice adecuado acerca de la evolución de esos precios<sup>9</sup>, no lo tratamos aquí. Sí nos resulta claro que otros factores importantes fueron los siguientes.

En primer lugar, el factor del *cambio tecnológico*<sup>10</sup>. Para esos 25 años para las EAPE se destacan dos de esos cambios. Uno, el uso del procedimiento de labranza del suelo pampeano denominado siembra directa. Este tipo de labranza, además de permitir una mejor conservación del recurso tierra, significó menores costos de producción y mayores rendimientos por hectárea. El otro, el uso masivo de semillas transgénicas

---

<sup>7</sup> Una producción en la que todos sus insumos fueran T sería inmune con relación a los fenómenos de apreciación-depreciación *real* del tipo de cambio.

<sup>8</sup> Este dinamismo no excluye que los niveles de producción de algunos granos, trigo por ejemplo, haya descendido en esos 25 años.

<sup>9</sup> Sin dejar de reconocer lo muy conocido de que estos precios tuvieron desde el 2003 al 2012 una evolución general muy favorable.

<sup>10</sup> Puede verse en Lema D. (2015) una medición de los cambios en la PTF en las producciones pampeanas en el período.

que también influyó positivamente en cuanto a costos más bajos y rendimientos más altos.

Un segundo factor estuvo ligado a un uso mucho más intensivo de *fertilizantes*. En especial durante los 90, a través de la apertura económica en esa década, la relación de precios insumo/producto en granos se redujo sustantivamente, esencialmente a través de la baja en el precio relativo del insumo. Con ello, el uso de fertilizantes medido en toneladas aumentó en el país desde 1989 hasta el año 2007 en 17 veces<sup>11</sup>.

Un tercer factor está ligado a fuertes aumentos en la *escala* de producción de unidades agrícolas pampeanas. En los últimos 25 años se han introducido profundos cambios en la organización industrial predominante en las EAPE. Se ha concretado una reducción importante en el número de esas unidades y consecuentemente un aumento en el tamaño de las mismas. Ello se ha originado en que muchos propietarios, en especial pequeños, han decidido arrendar sus campos a contratistas y pools de siembra. Estos dos actores cultivan los campos a mucha mayor escala medida en hectáreas lo cual les permite utilizar equipamiento de siembra, cosecha, aplicación de insumos, y otros implementos, de alta especialización y tecnología, con un positivo impacto de incremento en rendimientos, reducción de costos y aumentos en la rentabilidad por hectárea. Todo esto se acentúa a través de otras economías asociadas a las mayores escalas de producción.

Los tres factores anteriores en los últimos 25 años han estado favoreciendo el dinamismo productivo de las EAPE. Ahora bien, es necesario citar aquí que ha existido un cuarto factor importante que periódicamente ha jugado en sentido contrario. Es el de la política comercial externa ligado a las exportaciones agroindustriales pampeanas. Si bien a lo largo de la década del 90, esa política no discriminó en contra de esas exportaciones, sí lo hizo y con fuerza desde el año 2002. Se concretó básicamente en la existencia de altas retenciones sobre esas exportaciones, sobre granos de soja alcanzaron el 35%, y desde el 2006 también se concretó en restricciones cuantitativas a las exportaciones de carne, de maíz y de trigo<sup>12</sup>.

¿Cómo se comparan las EARE con las EAPE en los mismos 25 años en cuanto a la performance de largo plazo? De hecho, en cada una de las cuestiones tratadas en los párrafos anteriores, las EARE se han comportado con importantes diferencias.

Vemos primero en cuanto a la performance de crecimiento. En esos 25 años, han *coexistido* en las EARE economías con un dinamismo productivo comparable al denotado para las EAPE, con economías que no han crecido, que sólo han logrado *sobrevivir*. Es más, esta sobrevivencia ha sido en general *involutiva*, en el sentido de que tanto en términos de hectáreas cultivadas como en términos de número de

---

<sup>11</sup> Gallacher, M. y Lema, D., (2014).

<sup>12</sup> Veáse, Nogues, J. (2015).

productores, han existido tendencias de decrecimiento. En el apartado c. se comentan detalles de esta situación bipolar de las EARE en cuanto a su performance de crecimiento de largo plazo.

Pasando a los cuatro factores incidentes indicados para el caso de las EAPE, las diferencias son las siguientes. En cuanto a los *cambios tecnológicos*, siembra directa y variedades transgénicas, el impacto de estos sobre las producciones regionales ha sido decididamente menor si es que hubo alguno. Sin duda, han existido avances en los métodos de labranza en las EARE pero de impacto mucho menor. En cuanto a poder contar con variedades transgénicas, la muchísimo menor importancia del valor de las producciones regionales con relación a las pampeanas, hace difícil justificar grandes inversiones en investigación y desarrollo en la búsqueda de esas variedades.

En cuanto al mayor uso de *fertilizantes*, si bien el cambio de la relación de precios insumo/producto también favoreció una intensificación de su uso en las EARE, nuevamente el impacto productivo fue más reducido ya que el insumo tierra, como indicamos, tiene en estas economías una importancia menor que el que tiene en las EAPE.

El aumento en las *escalas* de producción también se manifestó en las EARE, pero en una medida mucho menor a lo sucedido en las EAPE. Las diferencias productivas estructurales comentadas en I.b.1., tanto las relacionadas con los tipos de productos como con las estructuras de costos y de intensidad de uso de los factores de la producción, explican porque los positivos cambios de organización industrial agrícola que se concretaron en los últimos 25 años, impactaron muchísimo más en las EAPE.

Entonces, claramente en cuanto a los tres factores anteriores, los logros positivos de los mismos fueron más débiles en las EARE. Ahora, el cuarto factor, el de la política comercial externa ligada a las exportaciones agrícolas, periódicamente y en un sentido relativo actuó menos negativamente en cuanto a estas economías. La discriminación negativa sobre los precios internacionales de las exportaciones de las EARE a través de retenciones, fue menor a las que se aplicaron a las exportaciones de los productos de las EAPE. Además, las EARE no padecieron restricciones cuantitativas internas de importancia sobre sus posibilidades de exportación.

### **b.2.2. Performance de mediano plazo**

Como se ha indicado en la introducción a este punto, la segunda cuestión diferencial de funcionamiento de cada una de las dos economías la referimos al *mediano* plazo. Definimos así el plazo porque esta cuestión está asociada a los fuertes bandazos cambiarios reales que suele experimentar nuestra economía. Estos bandazos no son

necesariamente cíclicos pero tampoco son de largo plazo, y es por ello que utilizamos la expresión de mediano plazo.

En los últimos 25 años esos vaivenes fueron particularmente fuertes. Así durante la convertibilidad se vivió un prolongado período de apreciación real de nuestra moneda<sup>13</sup>. Con la caída de ese esquema macroeconómico hacia fin del 2001, se produce a lo largo del 2002 una formidable depreciación real del peso: mientras que la devaluación nominal de nuestra moneda en ese año fue del 240%, la inflación fue de sólo el 43%, con lo cual la depreciación *real* que experimentó nuestro peso fue del 140%. A su vez, después de ese año comienza un proceso lento pero persistente y creciente de apreciación real llegando al 2015 con un tipo de cambio real casi tan apreciado como el existente al momento de la caída de la convertibilidad.

Los bandazos cambiarios de apreciación-depreciación real del peso inciden sobre los costos de producción y sobre la rentabilidad de cualquier sector de la economía cuando esas variables son medidas en dólares, y lo hacen más fuertemente cuanto mayor es la proporción de insumos NT en la estructura de costos del sector<sup>14</sup>. Como hemos indicado, siguiendo a Sturzenegger (2015), esa proporción es muy distinta entre las EAPE y las EARE: se dijo que estilizadamente, en las primeras la proporción<sup>15</sup> de insumos NT es de alrededor del 35%, mientras que en las segundas llega a alrededor del 70%.

Esas diferencias en la proporción de insumos NT entre las dos economías generan un funcionamiento de mediano plazo diferente de cada una de ellas. Las dos diferencias más importantes en ese funcionamiento para este trabajo son: **a.** Cuando la economía experimenta una apreciación real, los costos de producción medidos en dólares de las EARE suben más que lo que suben en las EAPE. Es por esto que con la fuerte apreciación real que experimentó nuestro peso hacia finales del 2015 sabíamos que mientras la situación en las EAPE era *difícil*, la de las EARE era *terminal*. Es que los costos de producción en dólares en estas economías habían subido tanto que su competitividad internacional era insostenible. **b.** Cuando se producen las fuertes depreciaciones reales del peso, las cuales son partes integrantes de los bandazos cambiarios reales, los costos de producción medidos en dólares de las EARE bajan mucho, más que las bajas que experimentan las EAPE. Tal fuerte baja en los costos de producción en las EARE será una de las claves para interpretar el comportamiento y los impactos de la comercialización monopsónica que se analizará en la sección II.

---

<sup>13</sup> Lo que se suele denominar, tal vez ligeramente, “atraso” cambiario.

<sup>14</sup> De hecho, como ya indicamos, cuando todos los insumos de un sector son transables (T), una devaluación nominal por fuerte que sea sino genera asociadamente una devaluación real, no tiene impacto alguno sobre los costos de producción o sobre la rentabilidad del sector, en cuanto ambos sean medidos en dólares.

<sup>15</sup> Estas proporciones varían, entre otras cosas, por los precios relativos en cada momento entre insumos T y NT.

### b.2.3. La comercialización

En la comparación diferenciadora que estamos realizando entre las EAPE y las EARE, hemos separado el tratamiento de la *comercialización*, y lo hemos hecho ya que será la cuestión esencial que analizaremos cuando, en la sección II, abordemos el caso particular de la producción y comercialización de tabaco Virginia en la Provincia de Jujuy<sup>16</sup>.

Las economías que estamos tratando son EAE, esto es, agrícolas exportadoras, así que la comercialización que estamos considerando es la comercialización *externa* de los productos agrícolas. De hecho, lo que queremos decir es que los aspectos propios de la comercialización *interna* de los productos agrícolas primarios, o de sus procesados derivados, no es motivo de este trabajo, sin dejar de reconocer que hay conexiones entre la comercialización que exporta y la que se ocupa del mercado interno.

Analizaremos dos tipos de comercialización externa. Una, la comercialización que actúa *competitivamente*, en la cual tanto por el lado de la oferta como por el de la demanda existen muchos agentes comercializadores. En este caso, las variables “externas” ligadas a los productos de exportación tanto de las EAPE como de las EARE, se transmiten fluidamente a los precios internos que reciben los productores primarios de los mismos. Esos precios quedan fijados por la igualdad,

$$P_j^i = \prod_j E (1 - T_j) - C_j^p - C_j^c \quad (3)$$

siendo,  $P_j^i$  : Precio interno (competitivo) de  $j$ ;  $\prod_j$  : Precio internacional de  $j$ ;  $E$  : Tipo nominal de cambio<sup>17</sup>;  $T_j$  : Impuesto a la exportación (retención) de  $j$ ;  $C_j^p$  : Costos de procesamiento para exportar de  $j$ ;  $C_j^c$  : Costos de comercialización de  $j$ . Estos costos de comercialización incluyen una ganancia normal o competitiva de los agentes que comercializan.

Puede verse como  $P^i$ , el precio interno del producto primario, refleja todas las variables “externas” asociadas a cada exportación. Esto es, refleja los precios internacionales ( $\Pi$ ), el tipo de cambio ( $E$ ), la intervención de la política comercial externa ( $T$ ), los costos de procesamiento necesarios para exportar ( $C^p$ ) y los costos de la comercialización externa ( $C^c$ ).

La *lógica* de este tipo de comercialización es maximizar los beneficios de los agentes que intervienen. Naturalmente tal maximización tiene como límite el que impone la existencia de competencia. Los productores primarios agrícolas reciben el precio

<sup>16</sup> De hecho podríamos haber tratado la cuestión de la comercialización dentro de b.2.1. cuando consideramos los factores que explicaban un distinto funcionamiento de largo plazo entre las EAPE y las EARE.

<sup>17</sup> Se está asumiendo un mercado cambiario con tipo de cambio único.

interno de equilibrio competitivo el cual debe reflejar los valores de las variables externas asociadas a la exportación. La única detracción que experimentan esos productores es el valor de la ganancia normal o competitiva que reciben los comercializadores, valor que es necesario para la existencia del servicio de comercialización.

El otro tipo de comercialización que analizaremos no es competitiva, esto es, no existe competencia entre los agentes que actúan por el lado de la demanda de la comercialización, o sea los agentes compradores de los productos agrícolas primarios de exportación. Se define entonces este tipo de comercialización como monopsonica. Los precios internos de esos productos no se fijan según la ecuación (3), sino que surgen de acciones sin competencia, colusivas, entre los compradores.

Dada la inexistencia de la lógica y de los límites que impone la competencia, ¿cuál es la que aplica tal comercialización monopsonica para fijar los precios a los que compra la producción agrícola? Aplica también la lógica de maximizar los beneficios que puede obtener con sus servicios de comercialización, beneficios que por lo menos deben ser iguales a los beneficios normales o competitivos para ofrecer esos servicios, porque de lo contrario se retirarían del negocio. Pero los límites a esa maximización son diferentes. En el caso competitivo, como se indicó, los límites los imponía la competencia. ¿Qué límites existen entonces en este caso monopsonico? Los que impone la necesidad de que el sector *sobreviva*, o sea que el negocio se pueda conservar. La idea es no pagar más que lo necesario para la sobrevivencia del sector, al menos para la sobrevivencia del núcleo del sector, pero tampoco pagar menos que ese valor necesario porque el negocio se perdería.

De hecho, esa comercialización monopsonica se interesa en la sobrevivencia del sector con un horizonte temporal preferentemente corto. No se interesa en la sobrevivencia de largo plazo del sector. Mucho menos en la alternativa de una sobrevivencia con crecimiento. Incertidumbres de los agentes actuales de la comercialización acerca del rol que podrán o no cumplir en plazos largos, o miopía intertemporal de los mismos, pueden ser explicaciones de esas preferencias cortoplacistas.

Esa lógica de la comercialización monopsonica lleva a que los beneficios que la misma logra puedan ser supernormales bajo ciertas circunstancias. Tres de estas circunstancias son altamente propicias para la existencia de tales ganancias mayores a las normales o competitivas. Ellas son: **a.** Caídas importantes en los costos de producción de las actividades agrícolas. Si estas bajas no son seguidas por bajas en los precios de exportación, la comercialización no competitiva podrá bajar los precios a los productores sin arriesgar la sobrevivencia de los mismos, y al mismo tiempo obtener ganancias supernormales. **b.** Suba de los precios de exportación que no son seguidas por subas en los costos de producción. En este caso no subirá los precios a los productores ya que no es necesario para la sobrevivencia de los mismos, y con ello de

nuevo obtener ganancias supernormales. c. Ante la existencia de medidas de política económica agrícola que favorezcan la rentabilidad de los productores, la comercialización no competitiva terminará apropiándose de todos, o de una parte significativa, de tales beneficios a través de menores pagos a los productores, sin que con ello arriesgue la sobrevivencia del sector ya que tales precios más bajos resultarán para los productores compensados con los beneficios que otorgan aquellas medidas. Nuevamente esto llevará a la existencia de ganancias supernormales para la comercialización.

Una pregunta que puede plantearse ante la existencia de tales ganancias muy altas es ¿por qué no ingresan al proceso de comercialización otros actores que permitirían aumentar el nivel de competencia del mismo? La pregunta es pertinente porque no necesariamente se trata de mercados monopsónicos cerrados. Sin embargo, para el caso del tabaco que se desarrollará en la Sección II se indicarán razones que han bloqueado la entrada de nuevos agentes a ese proceso.

Mientras que en la comercialización con competencia, los productores sólo sufrían como extracción de sus ingresos competitivos una ganancia *normal* para los intermediarios, en la comercialización monopsónica pueden sufrir extracciones supernormales y, como indicamos, en tres circunstancias (caídas de costos, mejora de los precios de exportación, y medidas de política económica favorables para los productores), el nivel de tales extracciones puede ser muy alto.

¿Establece este factor, el tipo de comercialización, alguna diferencia entre las EAPE y las EARE? Creemos que sí. En el caso de las EAPE, al menos en cuanto a sus principales producciones de granos y de ganado, es indudable que los precios internos que obtienen los productores se rigen fuertemente por los condicionantes que indica la ecuación (3). Cambios en los precios internacionales de Chicago, en el tipo de cambio, en los niveles de retenciones, y otros cambios, se reflejan tarde o temprano, generalmente muy temprano, en los precios que reciben los productores primarios.

Si bien es cierto que bajo ciertas condiciones de comercialización, por ejemplo en los últimos años, ante la existencia de restricciones cuantitativas a las exportaciones en algunos productos como trigo, maíz o carne, las cuales se procesaron desde el 2008 a través del otorgamiento de ROEs (Registros de Operaciones de Exportación) que se entregaban generalmente con criterios arbitrarios y discrecionales existieron actores que obtuvieron ganancias supernormales<sup>18</sup>, es indudable que las condiciones de comercialización en las EAPE son fuertemente competitivas.

Es nuestra opinión que la situación es diferente en las EARE. Al menos hemos encontrado una situación regional, la de la producción de tabaco Virginia en la Provincia de Jujuy, y que desarrollaremos en la Sección II, donde la comercialización

---

<sup>18</sup> Puede verse al respecto, Nogues (2015).



responde perfectamente a la lógica de la comercialización monopsónica descrita antes. Si bien no lo hemos podido abordar en este trabajo, estamos convencidos que tal tipo de comercialización sin competencia, debe estar vigente de una u otra forma en otras producciones de las EARE.

Es más, al reconocer la posibilidad de existencia en las EARE de tipos no competitivos de comercialización como el descrito arriba, nos habilita a ampliar la clasificación de las EAE indicada hasta aquí. La cuestión es que dentro de las EARE parecen estar conviviendo dos clases de situaciones productivas, las EAREC, esto es, economías agrícolas regionales exportadoras en *Crecimiento*, y las EARESI, esto es, economías agrícolas regionales exportadoras en *Sobrevivencia Involutiva*<sup>19</sup>. Es presumible que el primer caso se genere en un entorno de comercialización competitiva, y es claro que el segundo se genera en un entorno de comercialización monopsónica como el descrito tal cual demostraremos en la Sección siguiente.

En el apartado que sigue ejemplificaremos dos situaciones, una de EAREC y la otra de EARESI.

### **c. Economías Agrícolas Regionales Exportadoras en Crecimiento (EAREC) y Economías Agrícolas Regionales Exportadoras en Sobrevivencia Involutiva (EARESI)**

En este apartado presentaremos un caso de EAREC y otro de EARESI. Simplemente por mejor acceso a los datos, ellos serán dos casos provinciales: la producción de limones en Tucumán como representativo de una EAREC y la producción de tabaco Virginia en Jujuy como uno de una EARESI.

Debe ser claro que el objetivo principal de este trabajo es demostrar la existencia de regímenes de comercialización sin competencia que, actuando con una lógica de maximización de beneficios bajo la única restricción de la sobrevivencia del negocio comercializador, bloquean las posibilidades de crecimiento sostenido de la producción considerada. En la Sección II vamos a presentar en detalle esa demostración para el caso del tabaco Virginia en Jujuy, un prototipo de evolución de largo plazo con una trayectoria de *sobrevivencia involutiva*. Por el contrario, en el caso del limón en Tucumán, la trayectoria de esa evolución es una de *crecimiento sostenido*, lo cual, para este caso, anula la posibilidad de suponer que la comercialización está organizada de la misma forma que para el caso del tabaco. Estamos convencidos que la comercialización en limones tiene grados de competencia acentuados que la alejan de la de la comercialización monopsónica. Sin embargo, como veremos en el punto siguiente no hemos logrado reunir pruebas contundentes de que existe para el caso

---

<sup>19</sup> La expresión *involutiva* es comentada más abajo.

limón una organización industrial comercializadora tan competitiva como la existente para las EAPE.

¿Cuál es la mejor variable económica para diferenciar entre una situación de *crecimiento* de una de *sobrevivencia involutiva*? Existen al menos tres candidatas: superficie sembrada o cultivada, niveles de producción física o en valores, y número de productores. Claramente es la primera la que mejor refleja aquella diferencia. En las actividades agrícolas son los cambios en la *superficie* comprometida en la producción los que mejor diferencian el crecimiento del no crecimiento en esas actividades. Los *niveles de producción* dependen de la superficie y de los rendimientos. Muchas veces estos últimos pueden estar aumentando precisamente para poder sobrevivir, y esto en parte confunde para una distinción clara entre crecimiento y no crecimiento. A pesar de la debilidad relativa de esta segunda variable, la utilizaremos como una segunda aproximación para separar el caso EAREC del caso EARESI. El número de productores, al menos desde lo económico, no es una variable adecuada para hacer la distinción entre los dos casos. Como vimos en las EAPE, con gran crecimiento en los últimos 25 años, el número de productores se redujo en función de la reorganización que experimentó el sector hacia mayores escalas de producción, escalas que generaron mayor crecimiento.

### **c.1. El caso de limones en la Provincia de Tucumán**

Puede verse en el gráfico 1 la evolución de la superficie cultivada con limones en la Provincia de Tucumán desde 1989/1990, y en el gráfico 2 para el mismo período la evolución de la producción medida en unidades físicas.

En cada gráfico hemos incluido la recta de regresión en escala natural de la tendencia en la evolución de ambas variables. En cada caso el coeficiente de la variable tiempo es altamente significativo. La tasa de crecimiento en el período considerado<sup>20</sup>, es más alta para la variable dependiente producción, señalando que esta ha crecido por la mayor superficie cultivada y también por los aumentos en los rendimientos por unidad de superficie.

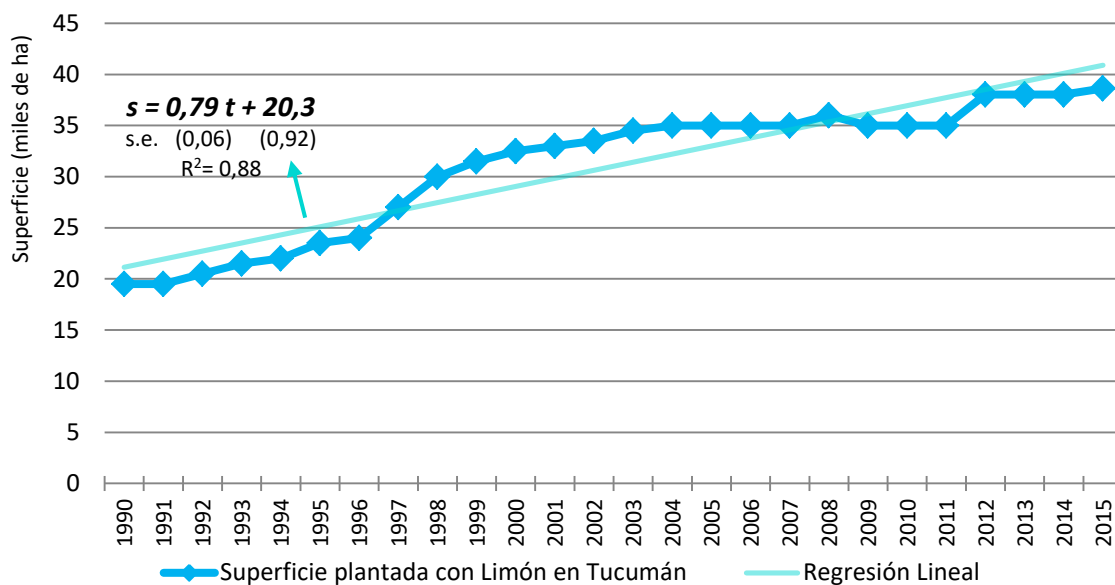
Como un comentario al *margen* del tema central de este trabajo, en el gráfico 2 se observa una marcada volatilidad en los niveles de producción para los últimos 6 años, lo cual contrasta marcadamente con la gran estabilidad que muestran los datos para los 20 años anteriores. Tal volatilidad ha estado causada por los condicionantes climáticos de la producción. De cualquier forma, el marcado contraste entre las dos situaciones, despierta la curiosidad de saber si se está analizando si lo que está originando la diferencia son factores meramente circunstanciales o por el contrario

---

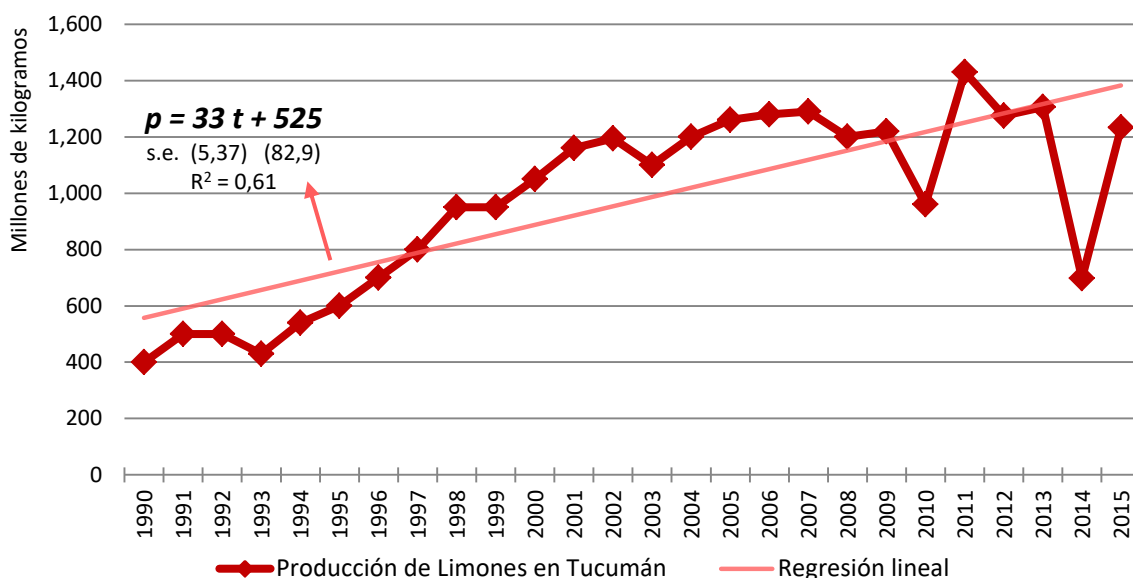
<sup>20</sup> No indicada en el gráfico.

pueden estar actuando factores más sistémicos asociados a los problemas del cambio climático.

**Gráfico 1:** Superficie cultivada con limones en la Provincia de Tucumán 1989 – 2015 (miles de hectáreas)



**Gráfico 2:** Volumen de producción de limones en la Provincia de Tucumán 1989 – 2015 (millones de kilogramos)



Para este caso de EAREC, no hemos analizado en detalle cómo se estructura y organiza la comercialización, ni tampoco otras causas posibles del crecimiento producido. Sin embargo, lo contundente y sostenible de este crecimiento entendemos que permite descartar la existencia de una comercialización monopsónica del estilo descrito antes, ya que la lógica de esta comercialización es inconsistente con tal crecimiento sostenido. De hecho, existen para este caso varias diferencias con la organización monopsónica de la comercialización que encontraremos después para el caso del

tabaco, diferencias que apuntan a mayor competencia y a que la fijación de los precios internos al productor primario esté más cerca del cumplimiento de una igualdad como la denotada por la ecuación (3). En este sentido citamos tres de esas diferencias con el caso tabaco: a. Los precios que se utilizan a lo largo de la cadena están principalmente denominados en dólares; b. Grandes empresas de la cadena de valor se estructuran verticalmente, esto es, combinando la producción primaria, con la industrial y con la exportación. Esta estructuración naturalmente garantiza que no haya extracciones monopsónicas a la producción primaria; c. El número de actores que actúa comprando la producción primaria es mucho mayor al caso de tabaco. Esto se origina no sólo en la existencia de un mayor número de exportadores sino también en que la cadena de valor del limón tiene una amplia gama de productos. Si bien el consumo interno es una proporción pequeña de la producción (alrededor del 4%), el resto se exporta en diferentes formas como exportación de limones frescos (alrededor del 20%), de jugos concentrados, de pulpa congelada, de aceites esenciales, de cascara deshidratada, y de pellets. Todo esto incrementa el número de compradores industriales de la producción primaria, y consecuentemente implica mayor competencia.

### **c.2. El caso de tabaco Virginia en la Provincia de Jujuy**

En el gráfico 3 puede verse la evolución de la superficie plantada con tabaco Virginia en la Provincia de Jujuy entre 1989 y la campaña 2015/16, y en el gráfico 4, la evolución de la producción. En cada uno de esos dos gráficos hemos incluido la recta de regresión en escala natural, al igual que para el caso de la producción de limones.

Este es un definido caso de EARESI. En cuando a superficie plantada la regresión denota claramente el estancamiento en el período considerado. El coeficiente de la variable tiempo, que está estimado por la regresión en un valor positivo de sólo 12 hectáreas por año, no tiene valor estadístico diferente de cero ya que puede verse que el error standard de ese coeficiente es varias veces su valor. Puede verse también que el  $R^2$  tiene un valor nulo.

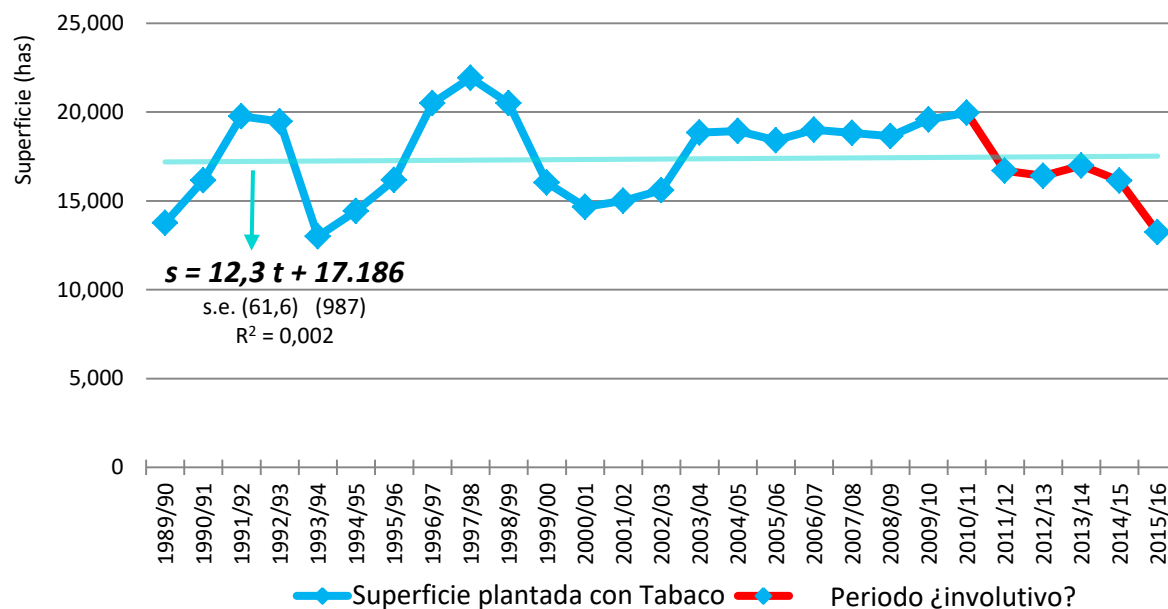
En cuanto a producción se registra crecimiento. El  $R^2$  tiene un valor relativamente alto y el error standard del coeficiente de la variable tiempo es varias veces menor a su propio valor. Obviamente, dado el estancamiento en las hectáreas cultivadas, el crecimiento es *sólo* función del importante aumento que registraron los rendimientos por hectárea en la provincia de Jujuy<sup>21</sup>. De cualquier forma el crecimiento registrado es relativamente modesto. Así, tomando diferencias entre las puntas de los períodos

---

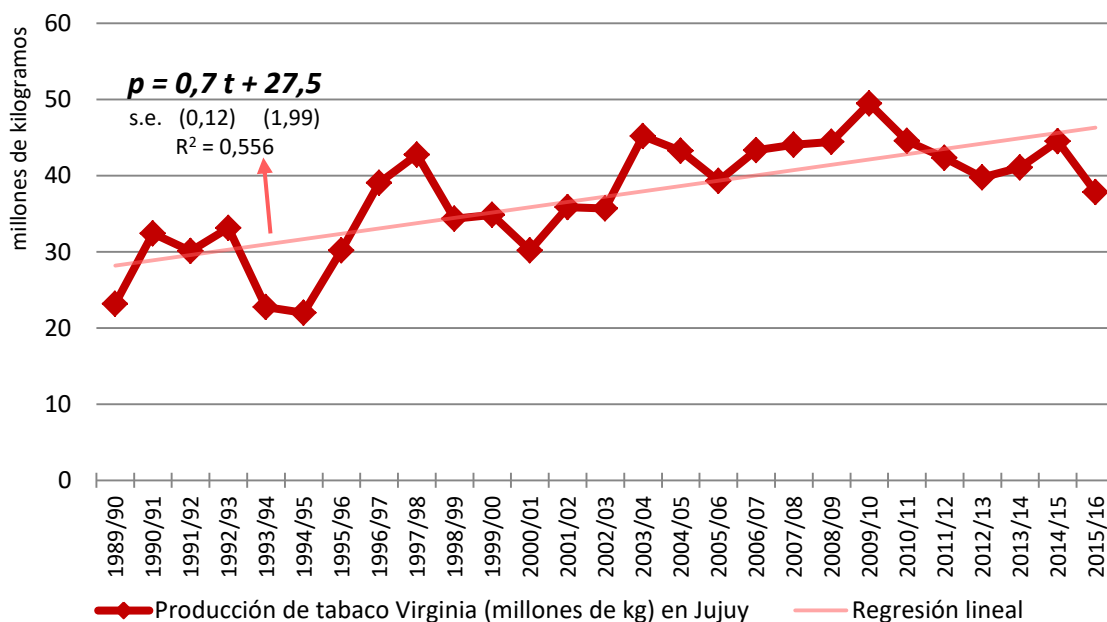
<sup>21</sup> Este aumento para Jujuy ha estado asociado a la correcta dirección productivista que tiene la forma en que la Cámara de Tabaco de Jujuy distribuye el FET entre los productores. En otras provincia, Salta por ejemplo, el aumento en rendimientos ha sido muy pobre como consecuencia de formas de distribución del FET que carecen de esa positiva dirección.

considerados en los gráficos 2 y 4<sup>22</sup>, mientras el crecimiento para limones fue del 208%, para tabaco el mismo fue del 65%.

**Gráfico 3:** Superficie plantada con tabaco Virginia en la Provincia de Jujuy 1989/90 – 2015/16 (hectáreas)



**Gráfico 4:** Volumen de producción de tabaco Virginia en la Provincia de Jujuy 1989/90 – 2015/16 (millones de kilogramos)



De cualquier forma como se comentó, la variable agrícola que mejor separa el crecimiento de su inexistencia es la superficie cultivada, y el estancamiento de la misma fue total en el caso del tabaco Virginia en Jujuy.

<sup>22</sup> Para limones son 25 años y para tabaco 26.

¿Y la involución? En principio, el gráfico 3, a largo plazo, registra sólo estancamiento. Sin embargo hemos marcado en el gráfico con rojo los registros de superficie para los últimos 5 años, y para este plazo la involución se manifiesta con claridad. Es interesante observar que es precisamente en esos años cuando los aportes del FET a la producción son más importantes. Realmente llama la atención que se superpongan *contradictoriamente* el crecimiento de los recursos del FET para los productores por un lado, con caídas en la superficie que se cultiva por el otro. El análisis de la próxima sección, entre otras cosas, intentará explicar tales situaciones no esperables.

Teniendo en cuenta la manifiesta involución final para nuestro período de análisis, parece oportuno aquí comentar sobre la cuestión *involutiva* de la sobrevivencia de la producción. Tal como trataremos en detalle en la próxima sección, para el caso del tabaco el tipo de comercialización que definitivamente prevaleció fue la monopsónica, sin competencia. Vimos que la lógica de la misma era la de la maximización de beneficios aunque bajo la restricción de la sobrevivencia del núcleo productivo del negocio. Esto significa que los precios a la producción primaria se fijarán a niveles que permitan la sobrevivencia de la producción: no se pagará más que ello pero tampoco menos. Sin embargo, de hecho esos precios asegurarán la sobrevivencia *no* de toda la producción sino la del *núcleo* de la misma. Esto quiere decir que esos precios no se fijarán a los niveles que requieren los productores menos eficientes, sino a los niveles que para su continuidad requieren los productores *medios* del sector. Esta circunstancia es la razón de porque la sobrevivencia resultante es finalmente *involutiva*. Lleva a que exista una cantidad menor de productores, y muy probablemente también de hectáreas plantadas.

## II. Producción y comercialización de tabaco Virginia en Jujuy: Un caso de sobrevivencia involutiva.

### a. Introducción

En esta sección nos concentramos en el análisis del caso de EARESI de la producción de tabaco Virginia en la Provincia de Jujuy. El objetivo del análisis es demostrar que en este caso la comercialización no ha sido competitiva sino monopsónica, y que la misma aplicando su lógica de sobrevivencia involutiva llevó al estancamiento productivo del sector. Es también objetivo de esta sección sugerir propuestas y procedimientos que posibiliten quebrar esa estructura sin competencia, o al menos los impactos más negativos, de la comercialización de tabaco en esa provincia.

El análisis que sigue presenta la evolución de las principales variables económicas asociadas a la producción y comercialización de tabaco en Jujuy para el período 2000-2016. La extensión de este período se justifica en cuanto incluye tanto la experiencia de los grandes vaivenes cambiarios que caracterizan nuestra evolución macroeconómica, incluyendo la fuerte devaluación del 2002 y la de este año, como la experiencia más propia del sector del aumento de los recursos del Fondo Especial del Tabaco, circunstancias ambas bien ilustrativas de cómo actúa la comercialización no competitiva, y particularmente como se las arregla para *extraer* del sector productivo primario de tabaco importantes excedentes económicos, extracción que está en la base de la evolución de sobrevivencia involutiva del sector.

La comercialización no competitiva procederá a concretar esa extracción a través de pagar a los productores precios de acopio del producto primario (tabaco “verde”) *menores* a los que se pagarían si la comercialización estuviera organizada competitivamente. Tales precios más bajos, de acuerdo con la lógica de aquella comercialización, no comprometerán la sobrevivencia de la producción de tabaco ya que existirán diferentes circunstancias económicas en el desenvolvimiento del sector que serán *propicias* para que se concrete la extracción de excedentes sin poner en riesgo la continuidad productiva del sector. Una parte importante del análisis de esta sección será ilustrar acerca de la existencia de esas circunstancias económicas propicias para las acciones monopsónicas.

Las principales variables y hechos a analizar serán las siguientes:

- Los costos totales de producción del tabaco primario.
- El impacto de las dos grandes devaluaciones reales sobre los costos totales de producción.

- Los ingresos *efectivos* del FET que recibe el sector productor, y los mismos ingresos según los *estima* la comercialización no competitiva. Estos ingresos pagarían parte de los costos totales de producción.
- Los costos de producción *necesarios* para la sobrevivencia de los productores, los cuales en función de los ingresos por FET de los productores según los estima la comercialización, serían menores a los costos totales de producción.
- El precio de acopio que ofrecerá la comercialización monopsónica y el mismo precio que efectivamente reciben los productores. Gran parte del análisis del proceso de extracción de excedentes que ejercerá la comercialización no competitiva pivotará alrededor de esta variable.
- Los ingresos efectivos totales (acopio más FET) que reciben los productores. Resulta interesante comparar esta variable con los costos totales de producción. Para la sobrevivencia del sector los ingresos totales de los productores deben cubrir esos costos totales.
- Los precios de acopio competitivos que podrían haber obtenido los productores de tabaco de haber existido una comercialización competitiva. Esta variable, que es interesante comparar con los costos totales de producción, permitirá también comparándola con los precios de acopio efectivos, medir el monto de extracción de excedentes que ejerció la comercialización monopsónica.

Como puede verse, el análisis que sigue incluye datos *reales* (costos totales de producción, impactos devaluatorios, ingresos efectivos del FET y precios de acopio efectivos), datos *presuntos* según los estima la comercialización (ingresos del FET estimados por la comercialización y precios de acopio que ofrece la comercialización), y datos *estimados* por nosotros (precios de acopio competitivos).

Antes de analizar cada una de estas variables, comentamos sobre la estructuración de la comercialización del tabaco en Jujuy.

### **b. Estructura de la comercialización del tabaco en Jujuy.**

¿Cómo se estructura la comercialización del tabaco “verde” en Jujuy? Por el lado de la oferta la misma está fuertemente atomizada. Algo más de 800 productores ofrecen anualmente su tabaco verde en tres principales centros de acopio de ese tabaco. Esto es, existe una estructuración de competencia del lado vendedor del producto primario.

Por el contrario existen muy pocos actores del lado de la demanda. Como ya se ha indicado el tabaco argentino, y también el de Jujuy, es esencialmente un producto que se exporta. Sólo una proporción baja se destina a la utilización interna en la producción de cigarrillos y sus variantes. Sin considerar por el momento a la Cooperativa de Tabacaleros de Jujuy, la exportación la realizan básicamente dealers internacionales.



Como a nivel mundial la comercialización del tabaco a través de dealers está fuertemente cartelizada, actúan en el país sólo uno o dos de ellos. En este momento, y desde hace varios años, existe un solo dealer internacional de alguna significación, Alliance One. En cuanto a la comercialización para la utilización interna, actúan como compradoras las dos grandes tabacaleras, Massalin Particulares y, por intermedio de Alliance One, Nobleza Piccardo, ejerciendo la primera, en cuanto a compras internas, una posición de clara dominancia. Por lo tanto, hasta aquí por el lado de la demanda de la comercialización existen prácticamente sólo dos actores, el actor que compra para exportar y el que lo hace básicamente para la producción de cigarrillos, esto es existe un duopsonio de demanda. Esta situación bien estudiada en el análisis económico de organización industrial, lleva usualmente a acciones de comercialización fuertemente colusivas entre los dos agentes compradores. Estas acciones han resultado generalmente muy visibles en las negociaciones de fijación de precios de acopio del tabaco verde a principios de cada año.

Precisamente, una estructuración de la demanda de tabaco tan fuertemente concentrada como la que se ha descrito llevó, hace algo más de cuatro décadas, a que los productores de tabaco liderados por la Cámara del Tabaco que los nuclea, crearan la Cooperativa de Tabacaleros de Jujuy. El objetivo prioritario de esto era el de contar, en el lado de la demanda de tabaco en Jujuy, con un tercer actor de importancia completamente independiente de los otros dos, que acopiando tabaco y exportándolo, le infundiera a la comercialización una estructura de mayor competencia, y consecuentemente permitiera la obtención por parte de los productores de *mejores* precios de acopio.

Después de un tiempo, por distintas causas, el accionar de la Cooperativa de Tabacaleros fue alejándose cada vez más del cumplimiento del objetivo para el cual había sido creada. En muchas negociaciones de precios de acopio, no se decidía, o no podía, ofrecer mejores precios y condiciones de compra que los que ofrecían los otros dos actores.

Existen diferentes explicaciones posibles de porqué el accionar de la Cooperativa terminó desnaturalizando el rol en la comercialización que originalmente se le había asignado. Explicaciones donde, o bien alguna de ellas ha actuado como causa principal, o bien todo se ha tratado de una combinación de varias de ellas. Individualmente, las posibles explicaciones son:

- Problemas llamados de “agencia” en el análisis económico. Los “principales” son los *productores* que crean y son dueños de la Cooperativa y los “agentes” son los *directivos* de la entidad. Los objetivos de estos, en cuanto agentes, deberían ser los de los principales. Pero aquellos problemas surgen cuando tales agentes se fijan objetivos distintos a los de los principales, que en un extremo pueden ser los contrarios a los de los principales, como puede suceder

con relación al precio del acopio: los directivos los prefieren bajos para elevar los beneficios de la Cooperativa y los productores los prefieren obviamente altos. Se plantea un claro conflicto de intereses.

- Situaciones de bajos precios internacionales y altos costos de producción, en los cuales la Cooperativa intentando actuar en favor de los productores, ofreció precios y condiciones de compra mejores que los que el mercado competitivamente determinaba, lo cual pudo originar beneficios negativos, llevándola a contraer pasivos que a lo largo de su evolución posterior resultaron muy difíciles de servir adecuadamente.
- Problemas de ineficiencia operativa de la Cooperativa, como equiparse para procesar 50 millones anuales de kilos de tabaco y procesar efectivamente la mitad o menos.
- Problemas de ineficiencia financiera pagando tasas de interés muy por encima de las condiciones normales en los mercados de créditos.
- Posibilidad de existencia de conductas y acciones incompatibles con un manejo austero y transparente de los negocios de la entidad.

Lo cierto es que la existencia de la Cooperativa no cumplió un mayor rol efectivo en aumentar el grado de competencia en la comercialización del tabaco en Jujuy. Con ello la estructuración duopsónica se consolidó, pudiendo aplicar sin interferencias significativas su lógica de sobrevivencia involutiva en la comercialización de tabaco en esa provincia.

Es insoslayable que más adelante, cuando abordemos el apartado de sugerencias y propuestas de solución, esté considerada con cuidado la cuestión planteada y las condiciones de funcionamiento futuro de la Cooperativa de Tabacaleros de la provincia.

### **c. La existencia de una comercialización de sobrevivencia involutiva en el caso de tabaco Virginia de Jujuy.**

En este extenso apartado desarrollaremos una *fundamentación numérica* de la existencia para la comercialización de tabaco en la Provincia de Jujuy de una lógica de intermediación que hemos denominado de *sobrevivencia involutiva*, la que bloqueó las posibilidades de crecimiento de esa EARE, transformándola en un caso definido de EARESÍ.

### **c.1. Los costos totales de producción de tabaco. El impacto de las dos devaluaciones reales.**

Comenzamos nuestra fundamentación numérica<sup>23</sup> con el gráfico 5 de la evolución 2000-2016 de los costos totales de producción de tabaco en Jujuy en dólares corrientes. Estos, dentro de la clasificación por tipos de datos presentada al final del apartado a. de esta sección II, son datos *reales* de costos. Sin embargo, hemos standarizado estos costos en el siguiente sentido. Como se irá comprobando a lo largo de este apartado todos los datos principales para el análisis se presentarán como *dólares por kilo* de tabaco acopiado (producido). Para construir esta curva de costos todos los datos son reales pero al expresarlos por kilo en vez de tomar los efectivamente producidos cada año se tomaron los kilos esperados para cada año, según rendimientos standard, normales o esperables. Este procedimiento le da más estabilidad anual a los datos de costos por kilo porque estos son sensibles a las variaciones anuales de rendimientos por hectárea que *efectivamente* se producen, y que se originan usualmente en factores climáticos.

Son costos promedios, y de hecho no son por campaña sino por años en cuanto así convenía mejor a aquella fundamentación<sup>24</sup>. No incluyen un cálculo de ganancias normales sobre el capital invertido, y los gastos de amortización están estimados sobre valores de reposición y no valores históricos. Es importante denotar que están principalmente medidos como costos “blancos” ya que en el caso de la producción de tabaco en Jujuy, por el Convenio de Corresponsabilidad Gremial, no hay mayores pagos salariales no registrados.

El gráfico describe la evolución *típica* de la curva de costos de la mayoría de las EARE. Esos costos medidos en dólares corrientes son relativamente altos hacia el fin de la convertibilidad, caen abruptamente con la depreciación real 2002 (de 2,52 dólares por kilo de tabaco a 1,22, una caída del 52%), son relativamente bajos entre 2003 y 2007, suben pronunciada y sostenidamente entre 2008 y 2015 por la persistente apreciación real del peso, y vuelven a caer en 2016 por la depreciación real en este año.

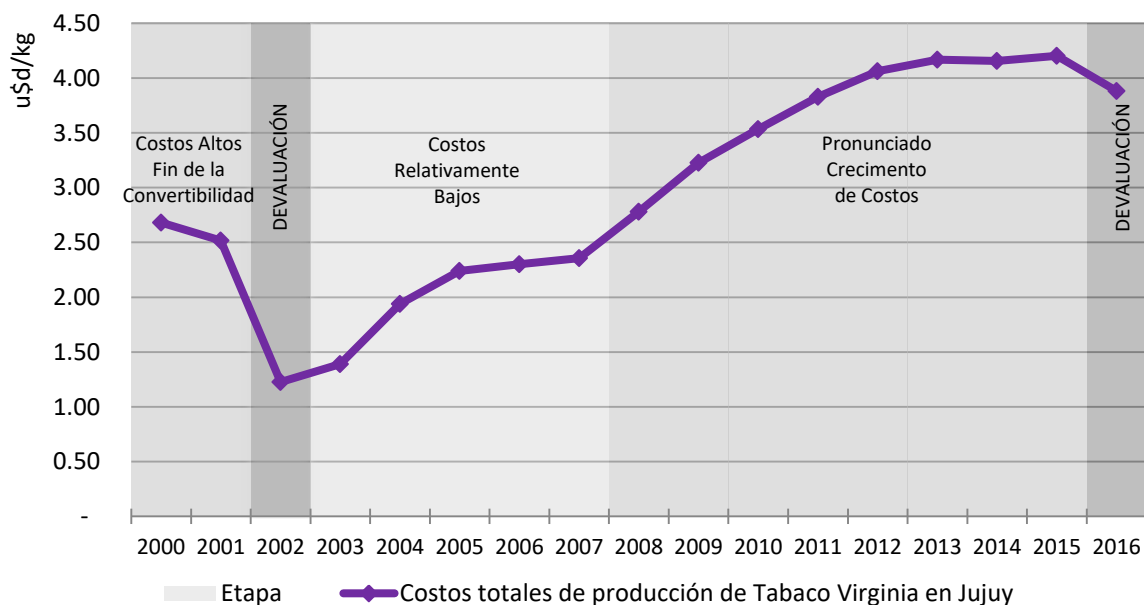
Los costos desde 2008 aparecen como más altos que los de la convertibilidad. Sin embargo en parte ello se debe a que estamos midiendo los costos en dólares *corrientes*. Si los hubiéramos medido en dólares constantes, por ejemplo de 2015, los costos en la convertibilidad aparecerían más altos, y con diferencias menores que los del 2015. De cualquier forma, los altos costos en dólares en este último año hacían que

<sup>23</sup> La fundamentación numérica que incluimos en el texto refleja un desarrollo de los datos muy simplificado. Un desarrollo más amplio y con mayores detalles puede solicitarse al equipo técnico de la Cámara del Tabaco de Jujuy.

<sup>24</sup> Cada campaña en el cultivo de tabaco va desde mayo de un año a abril del siguiente. Así que la serie anual que estamos presentando incluye costos de dos campañas: los costos finales de enero a abril de la campaña del año anterior y los costos iniciales de mayo a diciembre de la campaña del año corriente.

la situación económica de las EARE fuera terminal, lo cual llevó hacia el fin de ese año a la devaluación nominal del tipo de cambio y a la quita de las retenciones para las producciones regionales para superar esa situación.

**Gráfico 5:** Costos totales de producción de tabaco Virginia en la Provincia de Jujuy 2000 – 2016 (u\$d/kg)



Habíamos indicado en I.b.2.3., cuando presentamos los dos tipos de comercialización que se analizan en este trabajo, que en el caso monopsónico había ciertas circunstancias económicas *propicias* para que se extrajeran excedentes a los productores primarios. La evolución de los costos totales de producción en el gráfico 5 ilustra dos de esas oportunidades. Son las dos megadevaluaciones que originaron fuertes caídas en los costos de producción: en la del 2002, como se dijo, cayeron 52%, y en la del 2016 lo hicieron en un 8%. Estas caídas en costos le permiten a la comercialización sin competencia bajar los precios de acopio<sup>25</sup> que se ofrecen a los productores sin comprometer su lógica de sobrevivencia del núcleo del sector productivo. O sea, que en estas dos devaluaciones esa comercialización ejerce su poder de extracción de excedentes económicos que debieron haber ido a los ingresos de los productores. De hecho, con las últimas reformas del gobierno actual, en este año ese poder de extracción se concretó no sólo por el impacto de la devaluación real sobre los costos sino también a través del impacto de la quita de retenciones sobre el precio internacional neto que recibe la exportación, el cual tampoco llegó a los productores como veremos más adelante.

De hecho, tal extracción confirma el carácter a su vez *involutivo* de la lógica de sobrevivencia que aplica la comercialización monopsónica en Jujuy. Ante los bandazos

<sup>25</sup> Más adelante comprobaremos esto.

cambiarlos a que está sometida nuestra economía, las megadevaluaciones reales *deben* cumplir el rol de recuperar a los sectores productivos a través de poder pagar sus deudas anteriores, de restablecer su capital de trabajo, y obtener excedentes de crecimiento, sectores que previamente a esas devaluaciones experimentaron largos procesos de apreciación real del peso, altos costos y excedentes negativos. Como la lógica de sobrevivencia cortoplacista impide que las devaluaciones cumplan aquel rol, los productores marginales no logran recuperarse con las mismas, y por ello el resultado es la inevitable *involución* del sector a largo plazo.

El análisis anterior permite extraer como conclusión que en los casos donde la comercialización agrícola es monopsónica, el impacto de las megadevaluaciones reales en vez de concretarse en aumentos en los ingresos de los productores de bienes transables son extraídos (apropiados) por los agentes de intermediación compradores de la producción primaria agrícola.

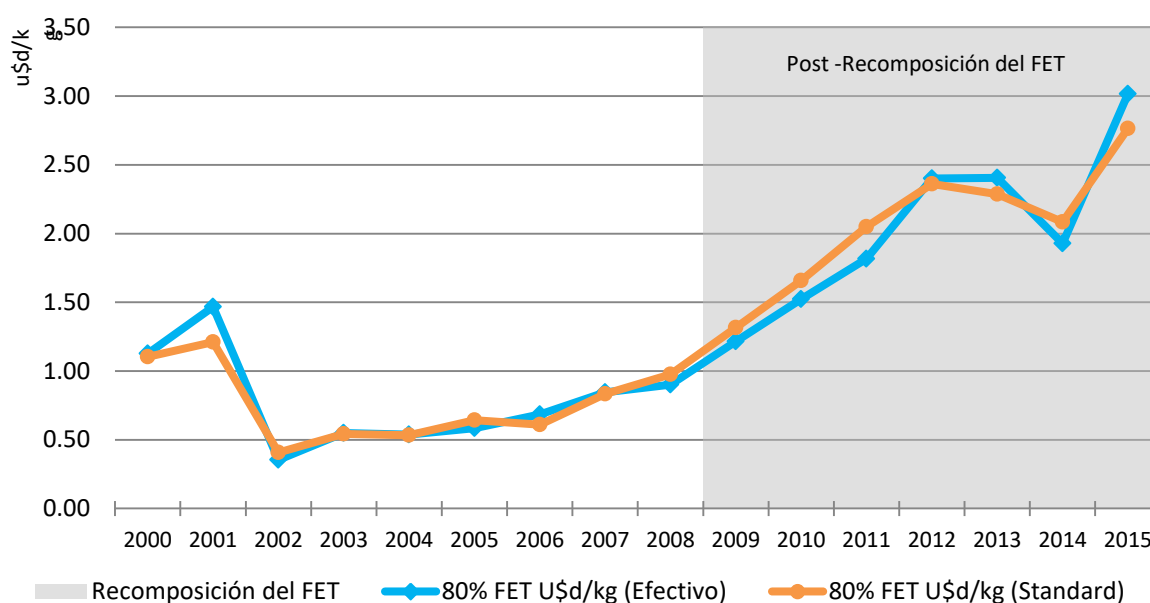
### **c.2. Los ingresos efectivos del FET que reciben los productores, y los mismos ingresos según los estima la comercialización.**

En el caso de la producción de tabaco, además de las megadevaluaciones que son circunstancias que impactan sobre todas las EAE, existe otra circunstancia económica *propicia* para que la comercialización monopsónica extraiga excedente de los productores. Es una circunstancia particular para este cultivo que son los recursos que obtiene la producción en función de la recaudación del FET, los cuales se distribuyen a los productores, integrando junto a los precios de acopio los ingresos totales que reciben por sus ventas de tabaco. Nos referimos como ingresos efectivos del FET al 80% de los recursos del FET que le corresponden a la provincia de Jujuy, los cuales se distribuyen entre los productores, principalmente en proporción al valor de la producción de cada productor. En otras provincias existen otros criterios para distribuir ese 80%, por ejemplo, por hectárea cultivada, o por una combinación de valor de la producción y hectáreas, o por otras variables que suelen incluir criterios más sociales o redistributivos. Por otro lado, los recursos que le corresponden a Jujuy por el art. 27 de la Ley 19.800 (20% del FET), se distribuyen según planes operativos con contenidos diversos.

En el gráfico 6 puede verse la evolución de esos ingresos en dos versiones. Primero veamos la curva de los ingresos del FET que *efectivamente* recibieron los productores de Jujuy. Como todas nuestras variables las mismas están medidas en dólares, y por ello esos ingresos aparecen como altos hacia el fin de la convertibilidad, luego se desploman en 2002, son relativamente bajos entre 2003 y 2007, aumentan fuertemente entre 2008 y 2012, y dentro de un nivel alto se hacen muy volátiles en los tres años finales. Esta variabilidad final nos llamó la atención, observando que una

parte importante de la misma se originaba en variaciones *no esperables*, incrementos importantes, en la participación de Jujuy en el total recaudado por FET. Dada esa circunstancia no esperable decidimos construir la otra curva que debería reflejar los recursos del FET para Jujuy tal como los “estima” la comercialización a principios de cada año cuando se discuten los precios de acopio. La misma fue construida considerando que esa estimación refleja participaciones standarizadas de Jujuy, y no las que efectivamente recibió la provincia al final de cada año. Puede observarse que las diferencias no son importantes, aunque la volatilidad de los ingresos en los últimos años resulta menor con la nueva curva.

**Gráfico 6:** Ingresos del Productor por el FET. Serie efectiva y serie Standard (estimada por la comercialización) en la Provincia de Jujuy. 2000 – 2015 (u\$d/kg)



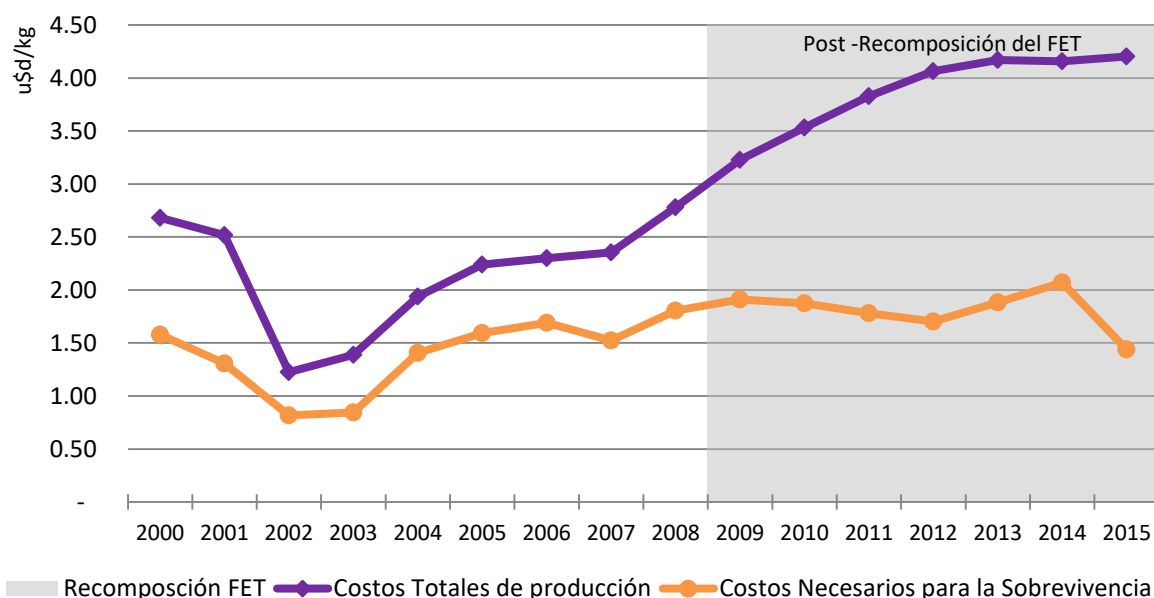
### c.3. Costos de producción “necesarios” para la sobrevivencia.

La comercialización monopsónica, observando la existencia de los recursos que los productores reciben en concepto de FET, aplica su lógica de *sólo sobrevivencia* y construye la curva de costos “necesarios” para lograrla. Esto es, a los costos totales de producción le resta su estimación de los recursos que recibirían los productores por el FET, ya que estos pagarían una parte de esos costos totales, sin necesidad que los pague el precio de acopio para que el núcleo del sector productor sobreviva. Dentro de su lógica, esos costos “necesarios” son los que la comercialización tendrá en cuenta para ofrecer valores para los precios de acopio.

En el gráfico 7 puede verse de nuevo la curva de costos totales de producción y la de los costos “necesarios” para la sobrevivencia. Por construcción esta segunda curva está siempre por debajo de la de costos totales, ya que a lo largo de todo el período los

recursos del FET para los productores fueron positivos. La brecha entre las dos curvas se amplía considerablemente desde el 2009 por el fuerte aumento en los recursos del FET. En función de este aumento, obsérvese que a pesar de los fuertes incrementos en los costos totales desde ese año, los costos “necesarios” se estabilizan en algo menos de 2 dólares de tabaco por kilo acopiado.

**Gráfico 7:** Costos Totales de Producción de Tabaco Virginia y Costos Necesarios para la Supervivencia, en la Provincia de Jujuy. 2000 – 2015 (u\$d/kg).

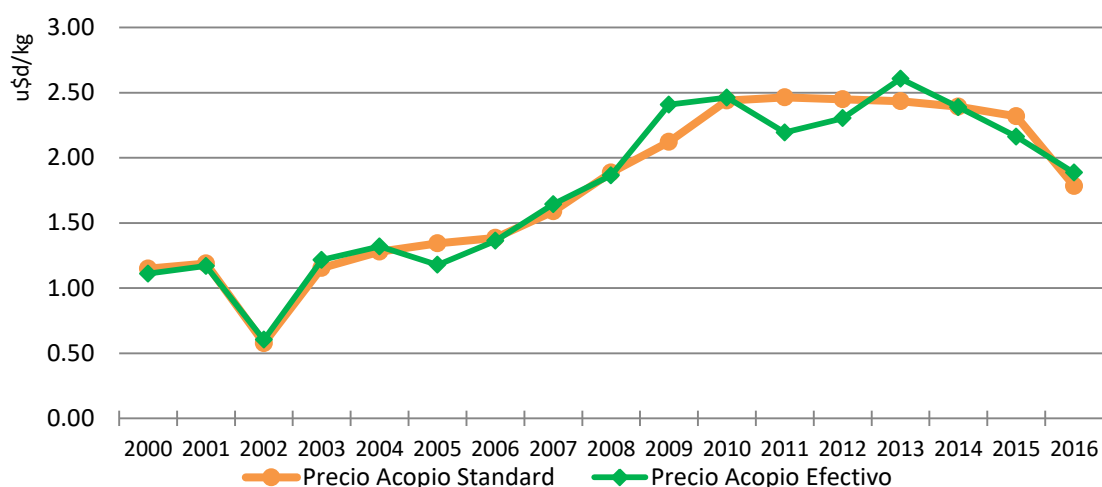


#### c.4. Precios de acopio ofrecidos por la comercialización y precios de acopio efectivos.

La comercialización habiendo estimado qué parte de los costos totales de producción serán pagados con recursos del FET ofrece, en las negociaciones a principios de cada año, precios de acopio. A lo largo de todo este trabajo los precios de acopio a los que se hace referencia son precios promedio<sup>26</sup> para toda la producción acopiada. En virtud de esto, creemos que esos precios ofrecidos por la comercialización incorporan al momento de las negociaciones un *grade index* *esperable* para la cosecha que se está acopiando. Una vez terminado el acopio existirá un *grade index* *efectivo*. Es por ello que en el gráfico 8 existen dos curvas para los precios de acopio: la que llamamos estándar porque por regresión se ha utilizado para cada año un valor *esperable* para el *grade index*, y la de los precios de acopio que efectivamente recibieron los productores para cada campaña. Puede verse que la curva de los precios de acopio estandarizados tiene mayor estabilidad que la de los precios de acopio efectivos, aunque las diferencias entre ellas no son importantes para el análisis central del trabajo.

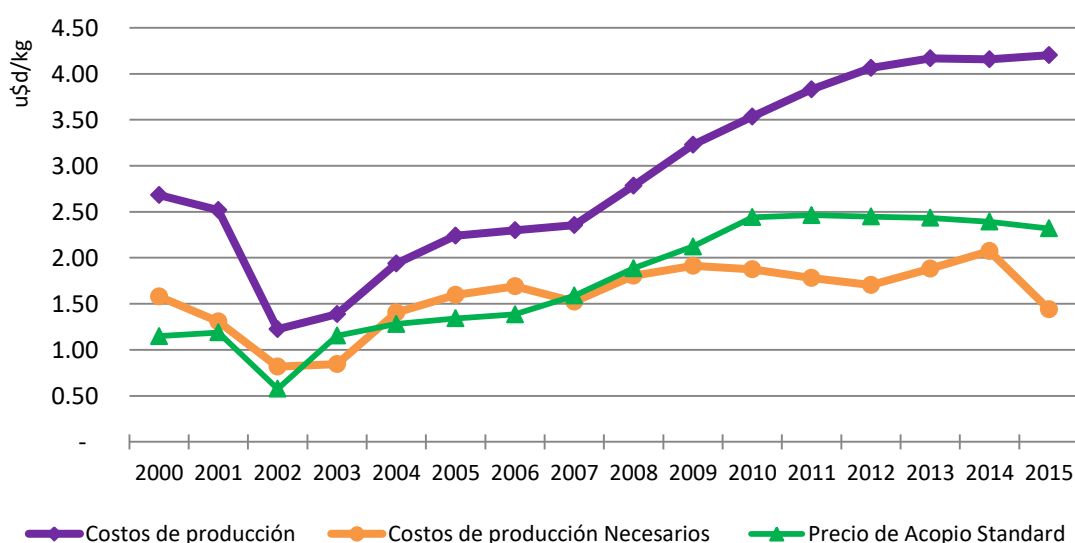
<sup>26</sup> Esto es, no son los precios de la B1F.

Gráfico 8: Precio de Acopio Efectivo y Precio de Acopio Standard, tabaco Virginia, Provincia de Jujuy. 2000 – 2016 (u\$d/kg)



Habiendo presentado el gráfico anterior, hemos construido el gráfico 9 donde se reúnen los costos totales de producción, los costos “necesarios” para la sobrevivencia según los estima la comercialización y los precios de acopio que ofrecerá la misma. Cualquier EARE que no cuente con ingresos como los del FET, debe recibir como pago de su producción un precio que le permita, al menos, cubrir sus costos *totales* de producción. De lo contrario no sobrevivirá. Como vemos ello no sucede en el caso del tabaco de Jujuy. El precio que ofrecen los compradores por el tabaco *envuelve* la curva de los costos “necesarios” y no la curva de los costos totales de producción. Ese precio de acopio está bien por debajo de estos costos totales, y el sector sobrevive, al menos su sector núcleo.

Gráfico 9: Costos Totales de Producción de Tabaco Virginia, Costos Necesarios para la Sobrevivencia y Precio de Acopio Standard, en la Provincia de Jujuy. 2000 – 2015 (u\$d/kg).





En el gráfico, entre 2000 y 2009 puede verse como se superponen las curvas de costos de producción necesarios para la sobrevivencia y de precio de acopio standard. El hecho que alternativamente una esté por debajo y después por encima de la otra, debe ser visto como diferentes errores de cálculo no significativos que se han cometido *aleatoriamente* al construir los datos anuales. De hecho, esa superposición demuestra contundentemente la lógica económica de la comercialización monopsonica: no pagar menos que lo necesario para la sobrevivencia del negocio pero tampoco pagar más que ese valor. Sin embargo, después de 2009 la curva de precios de acopio se ubica por encima de la de costos “necesarios” para la sobrevivencia. ¿Qué puede haber pasado? ¿Se debilitó la lógica de no pagar un solo peso más de lo necesario? Puede ser. Cuando en el gráfico 11 presentemos una variable que incluye los precios internacionales comprobaremos que desde el 2008 esos precios se elevan, v.g. entre ese año y el 2014 aumentan el 93%, mientras que los costos necesarios están básicamente estables (Gráfico 7). Ante tal alternativa de ganancias muy altas puede ser que la comercialización haya debilitado su lógica. Otra posibilidad es que la comercialización haya subestimado los ingresos a recibir vía FET, particularmente en los últimos años donde esos ingresos aumentaron en forma importante, cometiendo un “error” ofreciendo precios de acopio muy “altos”

En cualquier caso, el gráfico nos permite obtener con claridad una segunda conclusión. La comercialización monopsonica encontró en los recursos del FET una segunda circunstancia económica propicia para extraer excedentes económicos de la producción. Como tales recursos pagan parte de los costos de producción, no es necesario que los pague el precio de acopio. A través de que estos precios pueden ser entonces más bajos, la comercialización se apropia de una parte importante de los recursos del FET, como también se apropió de los excedentes que se generaban en otras políticas económicas (devaluaciones reales y eliminación de retenciones), que al igual que el FET estaban dirigidas a favorecer el desarrollo de las EARE.

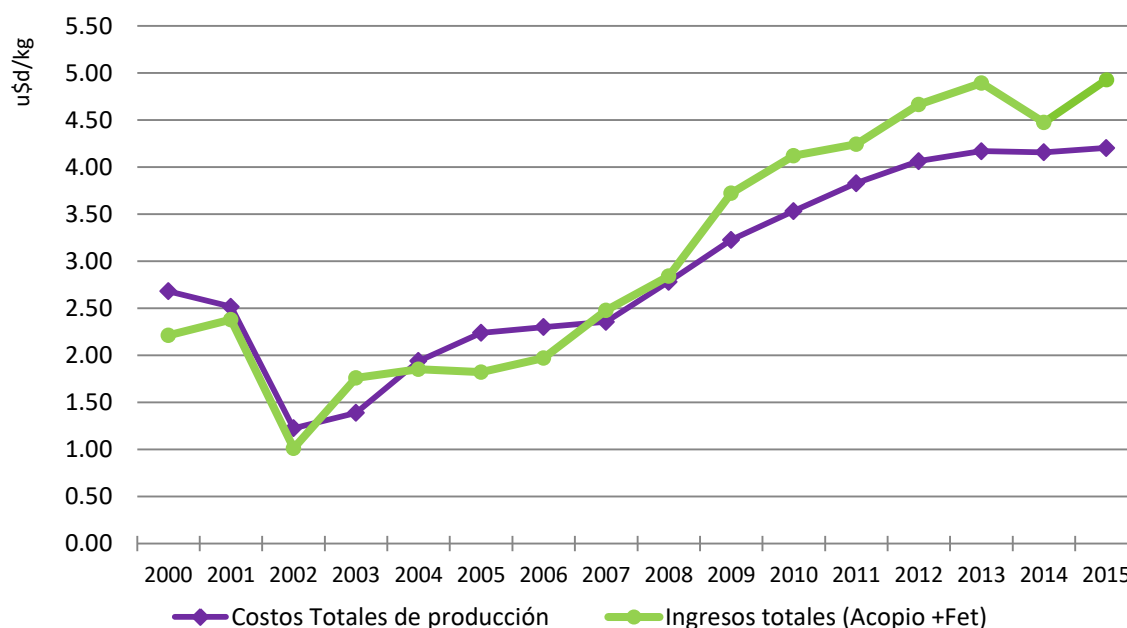
### **c.5. Ingresos efectivos totales (acopio más FET) de los productores.**

Antes de completar nuestra fundamentación numérica en el punto siguiente donde incorporamos los precios internacionales del tabaco, es interesante comparar en el gráfico 10 los ingresos totales efectivos que recibieron los productores tanto por precio de acopio como por ingresos por FET con los costos totales de producción. Para tal comparación, por el lado de los ingresos tanto por el FET como por el acopio hemos trabajado con los valores *efectivos* que obtuvieron los productores.

Pueden verse en el gráfico las dos zonas que tiene el mismo. Hasta el 2009 la superposición entre ingresos totales y costos totales es casi perfecta, completamente

consistente con la idea de sobrevivencia involutiva<sup>27</sup>. Desde el 2009 se genera un cierto nivel de excedente para los productores. Esta segunda zona se compatibiliza con la existente en los gráficos 8 y 9 también desde ese año, donde los precios de acopio ofrecidos por la comercialización superan a los costos “necesarios” para la sobrevivencia.

**Gráfico 10:** Costos de Totales de Producción de Tabaco Virginia, e Ingresos Efectivos Totales del Productor (Precio de Acopio + FET), en la Provincia de Jujuy. 2000 – 2015 (u\$d/kg).



### c.6. Los precios de acopio competitivos.

Para cerrar nuestra fundamentación numérica acerca de la existencia de una situación monopsonía en la comercialización de tabaco en la Provincia de Jujuy, y de los impactos que ello ha tenido sobre el desarrollo de la producción en la provincia, es necesario incorporar una medición de los precios de acopio *competitivos* para el período de análisis, esto es, de los precios de acopio que hubieran prevalecido en el mercado del tabaco “verde” en Jujuy si el proceso de comercialización hubiera estado organizado con competencia por el lado de la demanda.

Realizar esa medición le permitirá a nuestra fundamentación cumplir con tres objetivos adicionales de análisis,

- *Confirmar* con datos adicionales las conclusiones obtenidas en el análisis llevado a cabo hasta este momento.

<sup>27</sup> Recordar que los costos de producción no incluyen ganancias para los productores.

- Comparando esos precios de acopio competitivos con los precios de acopio efectivamente obtenidos por los productores, tener una valoración del monto de los excedentes económicos que la comercialización monopsonica *extrajo* de los productores.
- Comparando esos precios de acopio competitivos con los costos totales de producción, aclarar el importante *rol* productivo que ha tenido el FET en el período estudiado para sostener efectivamente la sobrevivencia productiva del sector, así como también comprender el rol que ese fondo debe cumplir hacia el futuro.

Obviamente no existe información *directa* sobre esos precios de acopio competitivos ya que los precios de acopio que se fijaron lo fueron dentro de una comercialización sin competencia. Fue entonces necesario estimarlos. De hecho, la forma correcta de hacerlo es estimar las diferentes variables de la ecuación (3) ya que es la que define los precios de una comercialización con competencia. De esa ecuación se pudo medir sin mayores dificultades los precios internacionales ( $\Pi$ ), el tipo de cambio y las retenciones (T). Para los precios internacionales se tomaron los precios FOB de las ventas anuales externas de tabaco Virginia de Argentina, origen Jujuy, promediando entre las ventas de despallado y las de desperdicio<sup>28</sup>. A estos precios FOB se les aplicó una quita del 8% que son las pérdidas proporcionales de kilos de tabaco que se producen en el procesamiento del tabaco de acopio para prepararlo para la exportación. Además se les quitó el impacto neto<sup>29</sup> de T, para pasar de los precios FOB a los precios FAS teóricos.

Hasta aquí la estimación de la ecuación (3) se podía realizar razonablemente bien para cada año del período. Pero para completarla se requería, para llegar desde los precios internacionales al nivel del precio de acopio del tabaco, también estimar las otras deducciones sobre aquellos precios que son los costos de procesamiento del producto acopiado para prepararlo para exportar y los costos propios de la comercialización, que incluye entre otros los costos de transporte a puertos de exportación<sup>30</sup>. La cuestión es que no fue posible tener datos *anuales* de los costos de comercialización, que obviamente también debe incluir una estimación de ganancia normal o competitiva para el servicio de comercialización. Lo sí se pudo conseguir es un detalle de esos costos para sólo un año, los correspondientes a la campaña 2014/15. Dados esos datos nos animamos a estimar esos costos hacia atrás hasta el 2000. Con esto, y la estimación de un valor para esa ganancia normal se completarían las variables que requiere la ecuación (3) para cada uno de los años del período analizado.

---

<sup>28</sup> Se excluye la exportación de hoja por ser irrelevante.

<sup>29</sup> Retenciones netas de reintegros a la exportación.

<sup>30</sup> En lo que sigue reunimos en una sola variable esos costos de procesamiento con esos costos propios de la comercialización llamando al total "costos de comercialización".

La principal dificultad que se encontró es que los únicos datos de los costos de comercialización que teníamos, los del 2015, estaban en dólares *reales* y *nominales* de este año. Por el contrario, por construcción, el resto de las variables de esta fundamentación numérica estaba a dólares de cada uno de los años medidos. Por lo tanto, era necesario llevar esos dólares reales y nominales del 2015 a valores en dólares reales y nominales de cada año hacia atrás hasta el 2000.

Se abordó primero el llevar lo del 2015 a dólares reales de cada año. Para esto los gastos para el 2015 se separaron en gastos en bienes (o servicios) transables, y en no transables. Este componente NT se lo llevó entonces a dólares reales de cada año tomando la serie del tipo de cambio real bilateral<sup>31</sup>. El componente T por construcción ya estaba a dólares reales de cada año.

Con el ajuste anterior teníamos entonces los gastos del 2015 estimados hacia atrás para cada año a dólares reales de cada uno de esos años. Sin embargo, quedaba todavía el otro problema. Que los dólares reales para cada año estaban todavía a dólares nominales del 2015. Por lo tanto también se corrigió por la inflación internacional en dólares, para llevar todos los gastos de comercialización que estaban en valores del 2015 en gastos para cada año en valores de cada uno de ellos.

En cuanto a la estimación de la ganancia normal, se estimó todo el capital de trabajo que *anualmente* requería la comercialización y se computó un 4% anual en dólares como ganancia. En cuanto ese capital de trabajo estuvo por construcción medido a dólares de cada año no hubo necesidad de los ajustes antes comentados para los gastos de comercialización.

Con todos los datos y ajustes comentados se construyó entonces la serie de los *precios de acopio competitivos*, o sea los que los productores de tabaco de Jujuy hubieran obtenido si la comercialización hubiera sido de competencia. Debemos reconocer que de todos los datos que utilizamos en esta fundamentación numérica, esa serie es la que puede contener más errores de medición, aunque creemos que los mismos no debieran ser muy significativos.

En el gráfico 11 podemos ver esos precios de acopio competitivos junto a los precios de acopio que ofreció en cada negociación anual la comercialización monopsonía. Este tratamiento conjunto permite confirmar la *extracción* de excedentes económicos que ese tipo de organización comercial le ha quitado a los productores.

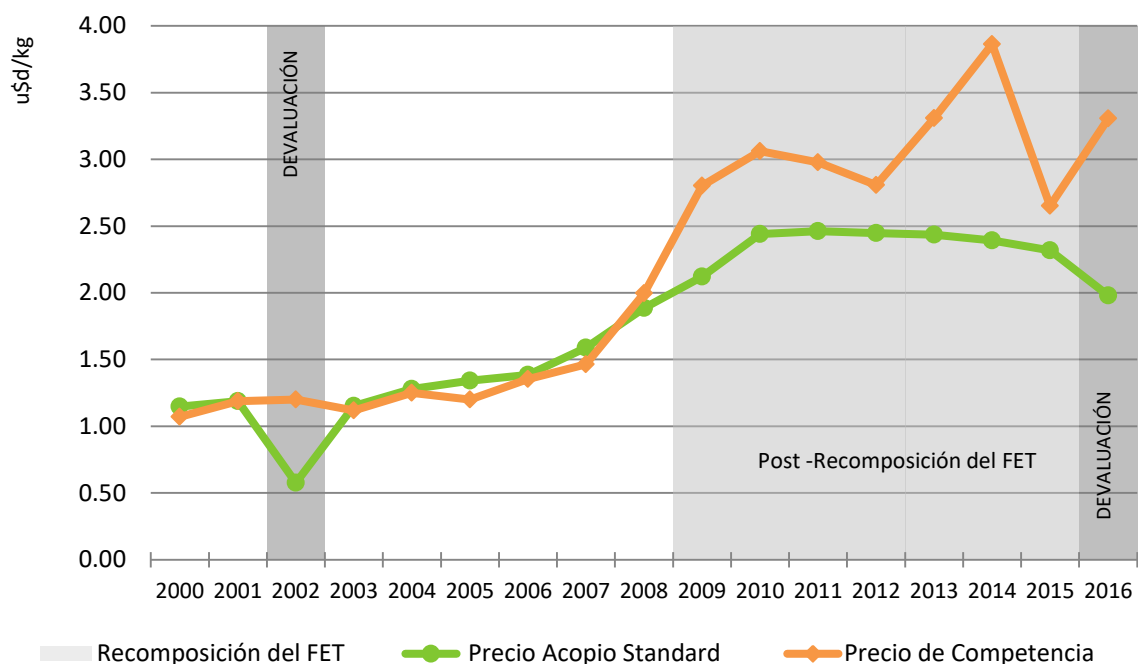
Observemos el caso de las dos depreciaciones reales, las que generaron, como dijimos, dos grandes bajas en los costos de producción del tabaco. En el 2002 mientras que el precio competitivo tenía un valor de 1,20 dólares por kilo, la comercialización ofreció

---

<sup>31</sup> De no hacer este ajuste, como el peso estaba muy apreciado en 2015, los gastos de comercialización de años como 2002 y siguientes, se elevaban a niveles exageradamente altos.

sólo 0,58<sup>32</sup>, esto es, ofreció menos del 50% de lo que hubiera ofrecido una comercialización con competencia. Recordemos que el valor de 1,20 lo podía pagar la comercialización porque tal cual lo hemos calculado cubría todos los costos y permitía obtener una ganancia del 4,0% en dólares.

**Gráfico 11:** Precio de Acopio Standard y Precio de Acopio de Competencia, Tabaco Virginia, Provincia de Jujuy. 2000 – 2016 (u\$d/kg).



Es similar la situación que pasó hace sólo unos meses, al negociar el precio de acopio de la campaña 2015/16. El precio competitivo alcanzó un valor de 3,31 mientras que lo que se “ofreció” fue 1,98<sup>33</sup>. Esto es, una comercialización con competencia hubiera ofrecido en febrero de este año un precio promedio de acopio para el tabaco de 1,33 dólares más alto que el que “ofreció”, o sea un 67% más alto. En pesos, la diferencia en el precio de acopio promedio hubiera sido de 20 pesos.

Observemos ahora el resto del gráfico. Puede verse que desde el 2003 al 2008 las dos curvas son muy coincidentes. Es que en esos años de precios internacionales bajos para el tabaco, el sector no perdió por tener una comercialización sin competencia. Una comercialización con competencia no hubiera podido pagar precios de acopio más altos que los que estaba dispuesta a pagar la comercialización monopsonía. En esos 6 años prácticamente no se concretó extracción alguna.

<sup>32</sup> Este año el precio de acopio efectivo fue de 0,60 porque el grade index efectivo fue algo mayor que el que estimó la comercialización al momento de las negociaciones de ese año. Cada año hubo algunas diferencias entre los precios de acopio que se ofreció pagar y los efectivos, pero fueron pequeñas. Ver al respecto el gráfico 8.

<sup>33</sup> Recordemos que estos precios “ofrecidos” están estimados en el trabajo según grade índice standard obtenidos por análisis de regresión.

Pero la comercialización sin competencia tuvo, en los años siguientes una segunda *oportunidad* de ganancias supernormales, adicional a la de las dos depreciaciones reales, cuando se combinan precios internacionales más altos con importantes aumentos en los recursos del FET para Jujuy. En estos años los precios de acopio monopsónicos se ubican claramente por debajo de los precios de acopio competitivos. La volatilidad que se observa en los últimos años en las diferencias entre los dos precios se origina esencialmente en la volatilidad para esos años de los precios internacionales del tabaco.

En este punto llegó el momento de utilizar los precios de acopio competitivos para medir la *extracción* que la comercialización sin competencia le hizo a los excedentes de los productores. Tal extracción es la diferencia entre esos precios de acopio que hubiera pagado la comercialización con competencia y los precios de acopio que efectivamente se pagaron cada año. En dólares corrientes el valor de esa extracción es de 280 millones durante todo el periodo analizado. En dólares constantes de junio 2016 ese valor es de 296 millones.

¿En qué se concretó tal monto extraído de los productores? Creemos que se concretó, en tres hechos económicos:

- a. En ganancias supernormales de los dealers internacionales.
- b. En precios bajos del insumo tabaco que pagaron las dos tabacaleras
- c. En algunos de los siguientes hechos asociados a la gestión de la Cooperativa como: o ganancias supernormales, o ineficiencia en la comercialización externa, o ineficiencia en su gestión operativa, o ineficiencia en su gestión financiera, o falta de austeridad y transparencia en su gestión, o en una combinación de estas posibilidades.

En dólares corrientes este valor es el 28% de los recursos del FET que se distribuyeron a los productores para todo el período. De hecho, la comercialización monopsónica no pudo apropiarse de todos los recursos que se generaban a través del FET porque si bien estos recursos fueron en aumento una parte importante de tales incrementos debían destinarse a pagar costos totales de producción que también se fueron incrementando a lo largo del período analizado (Gráfico 5). La restricción de mantener la sobrevivencia del sector limitó la capacidad de esa comercialización para apropiarse de todos los recursos del FET. Es que si lo hubiera hecho el sector habría desaparecido.

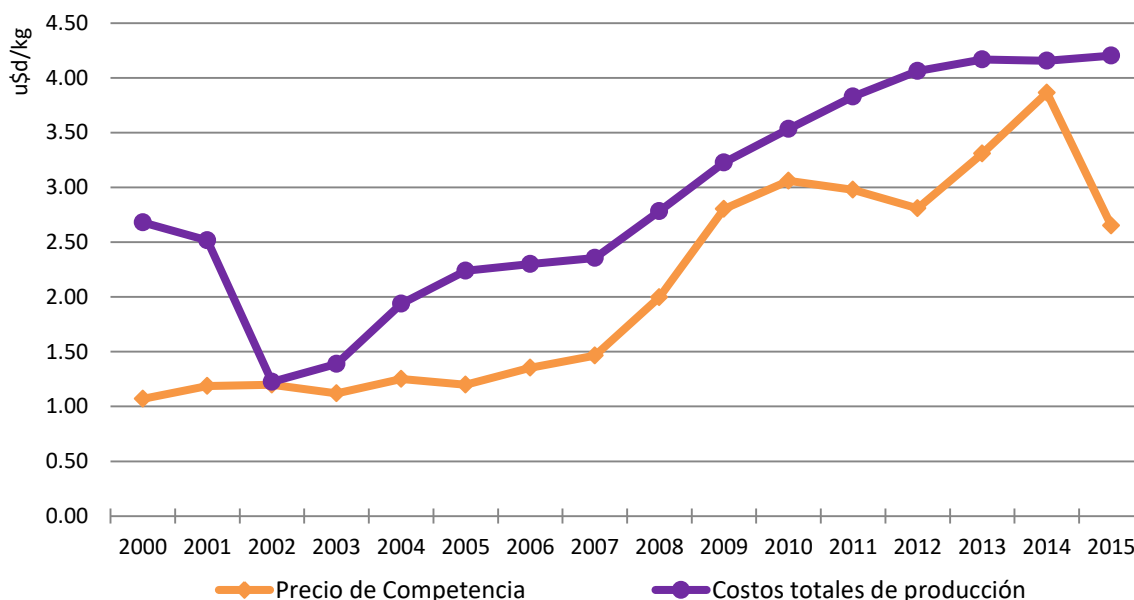
Para cerrar esta fundamentación numérica volvemos a utilizar los precios de acopio competitivos que hemos estimado. En este caso los comparamos con los costos totales de producción en el gráfico 12.

Puede verse que los precios competitivos según los hemos medido no alcanzan a pagar los costos totales de producción del cultivo de tabaco. Esto implica que aún eliminando

la comercialización monopsonica para pasar a una con competencia, la producción de tabaco no hubiera sobrevivido sin el aporte del FET. Pareciera que dentro de los hechos acaecidos el rol de este fondo ha sido salvar al sector de su desaparición.

Ahora, de haber dispuesto el sector productivo de la totalidad de los recursos que generó el FET, o sea de no haber existido una comercialización extractiva, se hubieran generado dos hechos que aunque contrafácticos, parecen muy probables: a. la producción del tabaco Virginia en Jujuy en vez de haber sido una EARESI hubiera sido, como el caso del limón en Tucumán, una EAREC. No pudo serlo porque la extracción de la comercialización sin competencia se apropió de una parte importante de los recursos del FET, la parte que se hubiera podido destinar a recuperar capital de trabajo perdido, a reponer fluidamente su equipamiento obsoleto, y a concretar mayor cambio tecnológico, o sea la parte que hubiera podido concretar el crecimiento del sector; y b. la curva de los costos reales de producción probablemente hubiera estado por debajo de la que nosotros medimos según el gráfico 5 dados los componentes de endogeneidad que debe tener la evolución de esta variable<sup>34</sup>. Esto hubiera reforzado la posibilidad que el sector hubiera salido de la sobrevivencia involutiva para instalarse en el crecimiento.

**Gráfico 12:** Precio de Acopio de Competencia y Costos Totales de producción de Tabaco Virginia, en la Provincia de Jujuy. 2000 – 2015 (u\$d/kg).



Pensamos que la fundamentación numérica anterior está completa. Se ha podido demostrar el rol pernicioso que ha ejercido una comercialización sin competencia en cuanto al crecimiento del sector. Es por ello que los objetivos de la agenda de cambios que deberían implementarse son claros. Por un lado, evitar que la comercialización del

<sup>34</sup> Agradezco a Daniel Lema esta reflexión.

tabaco Virginia en Jujuy siga teniendo tales efectos negativos sobre el crecimiento del sector. Por otro lado, una vez logrado lo anterior, concretar que una parte importante de los recursos del FET que dejarían de ser extraídos por una comercialización inaceptable, pasen a colaborar con un programa de apoyo a las posibilidades de *crecimiento* de una producción como el tabaco, pero también a las posibilidades de *reconversión* productiva que existan en Jujuy, en particular con actividades que, dentro de lo posible, tengan las mismas características de la actividad tabacalera en cuanto a generar altos impactos de ocupación de mano de obra y de agregar alto valor por hectárea agrícola disponible. Toda esta promoción a través del FET de la actividad tabacalera y de otras que posibiliten la diversificación productiva, representará la mejor forma de actuar positivamente sobre el crecimiento económico y el empleo productivo de una provincia como Jujuy. En lo que sigue se finaliza comentando aspectos de esa posible agenda de cambios.

#### **d. Mirando hacia adelante: sugerencias y propuestas.**

##### **d.1. Introducción**

Hemos analizado la evolución entre 2000 y 2016 de diferentes variables económicas ligadas a la producción y comercialización de tabaco Virginia en la Provincia de Jujuy. El análisis se *concentró* en el rol que cumplió esa comercialización en la evolución de esa producción, rol que terminó generando una EARESI, esto es, una economía agrícola regional exportadora que evolucionó según una trayectoria productiva de *sobrevivencia involutiva*.

Teniendo como referencia lo sucedido para ese período, en este apartado queremos mirar *hacia adelante* sugiriendo y proponiendo cambios que deberían colaborar en la posibilidad que la producción de tabaco en Jujuy deje de ser una EARESI para pasar a ser una EAREC. Al igual que lo que hicimos en nuestra mirada sobre lo pasado, en esta mirada hacia el futuro, aunque algo menos marcadamente, también nos *concentraremos* en la cuestión de la comercialización, no por creer que es lo único importante en la evolución del sector sino simplemente porque el tiempo disponible no nos permite abordar las otras cuestiones.

En el apartado b. de esta sección II. se describió la estructura de la comercialización del tabaco verde en Jujuy, a la cual encontramos sin competencia por el lado de la demanda (compradores de ese tabaco). Dada esta situación distorsiva, se abren dos principales líneas de acción: O regular e intervenir ese proceso de comercialización con acciones *directas*<sup>35</sup> del Estado, o intentar aumentar el nivel de competencia que existe

---

<sup>35</sup> Por ejemplo, fijando el Estado, en cada negociación anual, los precios de acopio que deberán pagar todos los compradores de tabaco “verde”.



en ese proceso. La postura de lo que sigue contiene elementos que en cierto grado mezclan esas dos líneas de acción.

Por un lado, se considera aconsejable, intentar evitar intervenciones *directas* en el proceso de fijar los precios del tabaco de acopio. Se prefiere dentro de lo posible tratar de aumentar el nivel e intensidad de acciones competitivas que, al menos, permitan moderar significativamente las consecuencias negativas de la comercialización monopsonica. En este sentido, resulta de enorme importancia la continuidad de la actual Cooperativa de Tabacaleros de Jujuy. Aunque por supuesto, de una firma profundamente *renovada*, esto es, de una Cooperativa eficiente productivamente, sólida financieramente, cuya *gestión* asegure cabalmente que representa *sólo* los objetivos de sus dueños (los productores), y que su conducción de los negocios resulte irreprochable.

Por otro lado, alguna intervención del Estado parece aconsejable por lo siguiente: a. El sector comercializador actual del tabaco, fuera de la Cooperativa, tanto en cuanto a lo nacional como hemos visto, como en el aspecto internacional, es muy poco competitivo; b. Existen a su vez, los recursos provenientes del FET cuya utilización debe cubrir diferentes objetivos privados, pero también importantes objetivos *públicos*; c. El tabaco es un sector cuyo desarrollo está supervisado y regulado por la OMS, y esto le crea al país varios compromisos internacionales. Estas tres cuestiones, justifican intervenciones de diferentes organismos estatales, particularmente a través de acciones de coordinación, de supervisión y de control.

Presentaremos las propuestas y sugerencias de cambios en dos ámbitos distintos. En el primero, existirá una delimitación *territorial* en cuanto nos referiremos a los cambios a concretar dentro de la Provincia de Jujuy. En el segundo, el ámbito estará delimitado por el *tipo de tabaco* (Virginia) a comercializar, esto es, nos referiremos a cambios que pueden involucrar a otras provincias<sup>36</sup> y consecuentemente al nivel nacional.

## **d.2. Propuestas y sugerencias dentro de la Provincia de Jujuy.**

Como se ha indicado en el punto anterior, la continuidad de la existencia de la Cooperativa es muy importante. En este sentido, resulta necesario fortalecerla en su función principal de entidad comercializadora de tabaco con capacidad de sostener precios de acopio *competitivos* en la compra a los productores, sin incurrir en quebrantos en los momentos de bajos precios internacionales del tabaco, ni desaprovechar oportunidades de mejores precios al productor en los ciclos de altos precios internacionales.

---

<sup>36</sup> Ya que son varias las provincias que producen tabaco Virginia, aunque las producciones dominantes son las de Jujuy y Salta.

Se considera que las razones que explican y justifican la creación y funcionamiento de la Cooperativa mantienen plena vigencia. Es decir, se cree que es necesario y conveniente que haya una entidad comercial de los productores (que aglutine sino a todos, al menos a la gran mayoría de los tabacaleros de Jujuy) y que posibilite comercializar los volúmenes de la producción que sean suficientes para obtener mejores condiciones de producción y de venta al conjunto de los productores tabacaleros de la provincia, sean o no asociados a la Cooperativa.

En definitiva, si lo que se procura es lograr mayor competencia en la comercialización, cuantos más competidores haya por el tabaco que se produce en la provincia, mayores posibilidades habrá de morigerar el poder monopsonico de las tabacaleras multinacionales o de sus intermediarios internacionales, de allí que sea fundamental lograr una cooperativa saneada, fuerte y ordenada, que contribuya con su poder de compra a acercar los precios de acopio efectivos al valor de los precios que recibirían los productores si la comercialización fuera competitiva.

Con la reciente aprobación de la Ley Provincial N° 5.918, que declara la emergencia en el sector tabacalero de la provincia de Jujuy por un plazo de 10 años, resulta oportuno concretar organizativamente que la Cooperativa sea acompañada por un equipo integrado por representantes del Gobierno Nacional, del Provincial y de la Cámara del Tabaco en todo el proceso de definición e implementación de las acciones que se deben adoptar para lograr: a. su eficiencia productiva; b. su solidez financiera; y c. su nuevo esquema de gestión que asegure el cumplimiento de los objetivos de los productores y una práctica de los negocios transparente. Dichas acciones surgirán del Plan que debe elaborar el Gobierno provincial, en conjunto y con el consenso de la Cámara del Tabaco y de la Cooperativa de Tabacaleros.

A modo preliminar y sin pretensiones de agotar el análisis del tema, planteamos la necesidad de que el Plan previsto en la Ley N° 5.918 sea elaborado por un equipo integrado por especialistas en planificación estratégica, en saneamiento financiero de empresas, y en control de gestión, con acompañamiento de funcionarios de la Secretaría de Agricultura de la Nación. Planteamos que en un plazo perentorio que se estima de *no más de tres meses*, ese Plan comprenda el tratamiento de al menos los objetivos y componentes siguientes:

1. Un programa de *eficiencia productiva* de la Cooperativa que, entre otras variables económicas, defina la escala óptima de actividad de la firma, y consecuentemente determine los niveles óptimos de inversión en capital físico.
2. Un programa de *reestructuración financiera* integral de la firma, el cual a través del aporte de fondos frescos permita un desenvolvimiento posterior de financiamiento a costos y plazos razonables, y donde los excedentes operativos y

las posibilidades de renovación puedan cubrir holgadamente los servicios del endeudamiento.

3. Revisión y eventual *redefinición y/o ampliación de roles y responsabilidades* de las instituciones del sector, para asegurar que la gestión de cada una de ellas responda integralmente a los objetivos de los productores de tabaco.
4. La *integración de un equipo de vinculación y coordinación técnica* compartido entre las entidades del sector, con carácter permanente, para los asuntos vinculados a la planificación estratégica y al control de gestión como áreas de apoyo fundamentales para la toma de decisión por parte de los dirigentes.
5. Elaboración de un programa de *formación y capacitación* conjunta de nuevos y/o futuros dirigentes de las instituciones del sector, priorizando a la dirigencia de la Cámara y la Cooperativa.
6. La elaboración de un *plan de comunicación* del sector que abarque la comunicación institucional entre las entidades del sector y con otras instituciones públicas o privadas, como también la comunicación dirigida hacia los productores y la comunidad, en general.

### **d.3. Propuestas y sugerencias acerca de la producción y comercialización del tabaco Virginia**

#### **d.3.1. Coordinación, información, comunicación y vinculación entre los actores del sistema de producción, industrialización y comercialización del tabaco.**

La Ley 19.800 – normativa que indudablemente tuvo y debe seguir teniendo una influencia decisiva en el ordenamiento y funcionamiento integral de la cadena de valor de la actividad tabacalera del país – ha creado un ámbito institucional para el análisis y asesoramiento de los aspectos más relevantes de este complejo productivo, que se debería aprovechar en beneficio de todos los actores del sector.

Uno de los ejes centrales de la ley es dotar de previsibilidad y estabilidad a la actividad tabacalera, y para ello, entre otras medidas, ha establecido un espacio institucional multisectorial para el análisis y asesoramiento de los aspectos más relevantes de la actividad, que orienten las políticas públicas hacia el sector.

En efecto, el artículo 3° de la Ley crea la Comisión Nacional Asesora Permanente del Tabaco y el artículo 4° le asigna determinadas funciones, entre las cuales interesa destacar la siguiente: “Art. 4°... e) Asesorará en los problemas atinentes al proceso

integral de la actividad tabacalera, comprendiendo todas las etapas de producción, industrialización y comercialización interna y externa.”

Independientemente de los antecedentes de funcionamiento y conformación de la mencionada comisión, sabemos que al menos desde hace más de 15 años no funciona, ni se ha conformado otro ámbito institucional en el que participen todos los actores de la cadena de valor de la actividad (productores, trabajadores, acopiadores, industriales y exportadores de tabaco. A lo largo de los últimos 10 años, esporádicamente se han realizado reuniones bajo distintas denominaciones (foros, encuentros federales, mesas sectoriales, etc.) en las que participaron todos o casi todos los integrantes de la cadena de valor del tabaco pero lamentablemente no han tenido la solidez institucional, ni la continuidad que requiere cumplir cabalmente con las funciones asignadas a la Comisión Asesora Permanente. Estos encuentros fueron convocados para formar opinión o tomar posición sobre algún tema coyuntural de interés sectorial pero en ningún caso se sostuvieron como ámbitos de debate y concertación para la definición de una política de largo plazo que marque un rumbo estratégico del conjunto de los actores que intervienen en la cadena de valor y que propicie el contacto y la interacción permanente entre ellos.

Por estas razones, consideramos importante recuperar ese ámbito de concertación para una mejor planificación de las políticas públicas dirigidas o que impactan en la actividad tabacalera, para lo cual se propone que el Secretario de Agricultura de la Nación convoque a todos los integrantes de la Comisión Asesora Permanente para, tratar los asuntos que, sin implicar una enunciación taxativa ni orden de prelación, seguidamente se enumeran:

1. Elaborar estudios y emitir informes periódicos de la situación del mercado nacional e internacional, en todos los aspectos relevantes para el conocimiento y estimación de la demanda y precios del tabaco en sus diferentes tipos, tales como existencias de tabaco, superficie cultivada en cada campaña, volúmenes de producción proyectados en países competidores, precios de importación en los mercados de destino para consumo final, etc.
2. Revisar y actualizar el patrón tipo de cada tabaco y en general todo aspecto relativo a la calidad del tabaco que demanden el mercado nacional e internacional.
3. Revisar la normativa que rige en materia de control fitosanitario, bromatológico, si correspondiere, y de la composición química del tabaco a los efectos de determinar la necesidad de su eventual modificación y actualización acorde a los estándares internacionales más exigentes de salud y de calidad.

4. Realizar estudios integrales sobre cultivos complementarios y/o sustitutivos al tabaco, en condiciones equiparables de sustentabilidad económica, social y ambiental, para la diversificación productiva de las áreas tabacaleras del país.
5. Realizar y/o encomendar la realización de estudios científicos y académicos sobre usos alternativos del tabaco, como así también sobre los productos elaborados con tabaco.
6. Estudiar, revisar y elaborar normas que tengan por objeto fortalecer los mecanismos y sistemas de control del comercio ilegal de tabaco y/o productos elaborados con tabaco.
7. Diseñar y someter a aprobación un marco institucional para el análisis, negociación y acuerdo del precio del tabaco, en sus diferentes tipos, para cada campaña agrícola.
8. Estudiar y eventualmente proponer la ampliación de las representaciones y número de integrantes de la Comisión, a través del instrumento legal que corresponda.
9. Elaborar y someter a su aprobación el reglamento, en el cual se establecerá además del funcionamiento interno de la Comisión, la periodicidad y lugares de reunión.

### **d.3.2. Marco institucional para la definición del precio del tabaco.**

En la introducción a este apartado d. se indicó que para el caso del tabaco resultaba justificado la intervención de diferentes instancias gubernamentales ejerciendo acciones de coordinación, supervisión o control sobre las acciones de los actores privados del sector. Es precisamente en la importante cuestión de la fijación del precio de acopio del tabaco verde Virginia donde tal tipo de acciones gubernamentales resultan justificadas. Como vimos en los tres primeros apartados de esta sección II, resulta inaceptable la forma tan carente de competencia con que se llegaron a fijar esos precios, y por lo tanto es aconsejable intentar que los mismos en el futuro resulten los más próximos posible a precios de *competencia*.

En el caso de la producción de tabaco, una de esas herramientas es precisamente la Ley N° 19.800, que como ya mencionamos, configura el marco normativo de base para un desarrollo previsible y estable de la actividad tabacalera, en todas sus etapas, mediante el ordenamiento integral de la cadena de valor y la participación del productor en el producido de la venta de cigarrillos y demás productos elaborados con tabaco.

Tal como se desprende de las disposiciones de la Ley 19.800 y su reglamentación, las funciones de la Comisión Asesora Permanente son lo suficientemente amplias como para tratar todo asunto de interés del sector tabacalero del país.

Por tal razón, entendemos que dicha Comisión en el marco de sus funciones constituye un ámbito propicio para elaborar con antelación suficiente y sobre bases técnicas confiables y consistentes, la estimación de los precios *competitivos* de cada tipo y variedad de tabaco, para que sirva de antecedente en la negociación del precio de cada campaña.

Asimismo, consideramos que sería de gran valor para una mayor transparencia y calidad del proceso de negociación de precios, que en cada campaña tabacalera, la Comisión se constituya en instancia para el desarrollo de este proceso, ya sea desde el inicio del mismo o bien para el supuesto de no lograrse un acuerdo entre las partes que intervienen en el ámbito habitual más acotado. En efecto, en el caso de la negociación de precio del tabaco Virginia, cada año, en el mes de diciembre se inicia este proceso, en el que participan como partes interesadas, las cámaras y cooperativas de Jujuy y Salta en representación de los productores, y la industria y los *dealers* como compradores, y como auditores y facilitadores en la negociación, los funcionarios del área de producción de los gobiernos de Jujuy y de Salta.

Atendiendo a estas consideraciones y propuestas de trabajo para la Comisión Asesora Permanente, brevemente describimos los principios o lineamientos del procedimiento, que podría observarse para la negociación de precio del tabaco Virginia:

1. El procedimiento estará basado en un sistema de *audiencias*.
2. Participarán en las audiencias los representantes de las partes del sector privado (cámaras, cooperativas, la industria y los *dealers*), y de los funcionarios de los gobiernos de ambas provincias y del gobierno nacional, que correspondan según la representación asignada en dicha Comisión.
3. Los posicionamientos de cada parte interesada deberán explicitar las razones o causas que los sustenten, dejándose constancia en acta labrada al efecto, a la que se adjuntarán todos los estudios o cálculos que sirvan de base a cada posición. Todos los estudios a presentar por cada parte interesada deben estar enmarcados en la fundamentación numérica de las diferentes variables de la ecuación (3) indicada más arriba, esto es, la ecuación que define los precios *competitivos*, ya que esos son los precios a los cuales se debe comercializar el tabaco verde Virginia en el futuro.
4. Las audiencias serán presididas por el Secretario de Agricultura, o el funcionario de su dependencia que el mismo designe, secundado por el Secretario de

Comercio de la Nación y/o titular de la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia, o los funcionarios de sus dependencias que los mismos designen.

5. Se realizarán un máximo de dos/tres audiencias, con la debida anticipación al inicio de la cosecha. De no arribarse a un acuerdo, se remitirá todo lo actuado a la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia a los efectos de tomar la intervención de su competencia.

## Lista bibliográfica

Gallacher, M. y Lema, D. (2014), *Argentina agricultural policy: producer and consumer support estimates 2007-2012*, UCEMA, Buenos Aires.

Lema, D. (2015), *Crecimiento y Productividad Total de Factores en la Agricultura Argentina y Países del Cono Sur 1961-2013*, *Serie de informes técnicos del Banco Mundial*, N° 1, 2015, Grupo del Banco Mundial.

Nogues, J.J. (2015), *Barreras sobre las Exportaciones Agropecuarias: Impactos Económicos y Sociales de su Eliminación*, *Serie de informes técnicos del Banco Mundial en Argentina, Paraguay y Uruguay*, N° 3, 2015, Grupo del Banco Mundial.

Sturzenegger, A. (2015), *Renta Agrícola y Macroeconomía, Tecnología, Precios Externos y Política Comercial Externa*, *Serie de informes técnicos del Banco Mundial en Argentina, Paraguay y Uruguay*, N° 1, 2015, Grupo del Banco Mundial.

World Bank Group (2016), *Argentina's Agriculture Development: A Sustainable Path to Prosperity*, (2016), World Bank Group.