

- En la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, al primer día del mes de noviembre de 2022, a la hora 14 y 28:

Sr. Presidente (Fernández Patri).- Muy buenas tardes a todos y a todas. Estamos muy contentos de esta amplia convocatoria de la Comisión de Economías y Desarrollo Regional.

Tal como nos hemos comprometido en las primeras jornadas que tuvimos en septiembre, en esta segunda reunión seguiremos escuchando a los representantes de los productores de cada una de las regiones de nuestro país.

En la primera reunión hemos tenido la visita de representantes del Ministerio de Economía y de la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca, y también contamos con la presencia de Luis Contigiani.

En su momento, en la Secretaría de Agricultura se organizó una mesa de trabajo en la que estuvieron distintos representantes de los productores; la senadora Nora del Valle Giménez, en representación de la Comisión de Economías Regionales del Senado; y quien habla, en representación de esta comisión. Allí se empezó a dar forma a lo que se había propuesto y se comenzaron a analizar los proyectos con estado parlamentario presentados por las distintas bancadas referidos a las problemáticas del sector.

La intención de hoy es seguir enriqueciendo ese trabajo, escuchando de primera mano a los representantes de los productores.

En esta ocasión, contamos con la visita de funcionarios del Poder Ejecutivo, del Ministerio de Economía: Jorge Neme, secretario de Planificación del Desarrollo y la Competitividad Federal, acompañado por Carola Ramón, subsecretaria de Planificación Federal y Proyectos Prioritarios, y Pablo Sívori, subsecretario de Gestión Federal para el Desarrollo. También está presente la licenciada Luciana Storti y el equipo de trabajo que preparó el Indicador Sintético de Economías Regionales.

Le voy a dar la palabra al secretario de la comisión para que lea los antecedentes de los funcionarios, quienes harán uso de la palabra en primer lugar para que luego se manifiesten los representantes de los productores.

Sr. Secretario (Moreno Méndez).- Buenas tardes a todas y a todos.

El licenciado Jorge Neme es sociólogo con orientación en Economía, egresado de la Universidad de Buenos Aires. Se desempeñó, en el inicio de la gestión del presidente Alberto Fernández, como secretario de Relaciones Económicas Internacionales de la Cancillería, etapa en la que el Ministerio recuperó las competencias para intervenir en el comercio exterior.

En septiembre de 2021, fue convocado por el jefe de Gabinete de Ministros, Juan Manzur, para ocupar el cargo de vicejefe de Gabinete de Ministros en la Secretaría de Evaluación Presupuestaria, Inversión Pública y Participación Público-Privada, hasta agosto de este año.

Actualmente ocupa la Secretaría de Planificación del Desarrollo y la Competitividad Federal, cargo creado por el actual ministro de Economía, Sergio Massa, para incrementar la competitividad de los sectores productivos y las cadenas de valor de las economías regionales a través de proyectos globales de desarrollo e inversión productiva.

Durante toda su carrera en la gestión pública, tuvo como objetivo robustecer el tejido productivo de la República Argentina y disminuir las asimetrías regionales a través de la producción nacional.

Fue convocado al área económica del gobierno, además, por ser experto en gestión de inversión pública a través de organismos multilaterales de crédito y en formulación y gestión de programas y proyectos de desarrollo rural y regional.

Se ha desempeñado como secretario de Estado de Relaciones Internacionales de la provincia de Tucumán y como secretario *pro tempore* de la Zona de Integración del Centro Oeste de América del Sur (ZICOSUR) desde 2016 hasta 2019.

Fue coordinador ejecutivo de la Unidad para el Cambio Rural desde 2009 hasta 2016 y del Programa de Servicios Agrícolas Provinciales desde 2002 hasta 2016. Asimismo, fue coordinador del Foro de Políticas Públicas Rurales de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos de la Nación desde 2006 hasta 2007 y, en 2006, fue representante argentino ante la Comisión Binacional del Acuerdo para la Integración Energética entre la República de Bolivia y la República Argentina, del Ministerio de Planificación Federal, Inversión Pública y Servicios.

Carola Ramón es máter en Economía Latinoamericana e Integración Regional de la Universidad de Londres, máster en Economía de la Universidad del CEMA y licenciada en Economía por la Universidad del Salvador.

También ha realizado cursos de Especialización en Costos en Bélgica, China e Inglaterra. Vivió diez años en Londres y tres en Hong Kong, donde trabajó en el Asia Case Research Centre y estudió mandarín.

De regreso al país, en 2008, se incorporó al CARI, Consejo Argentino para las Relaciones Internacionales, donde actualmente es tesorera y miembro del Comité Ejecutivo, directora del Comité de Estudios Latinoamericanos y miembro del Comité de Asuntos Asiáticos y del Grupo de También sobre China.

Es profesora de maestría, posgrado y grado en numerosas universidades; participa regularmente en conferencias, seminarios, publicaciones y entrevistas en varios medios, tanto en la Argentina como en el exterior.

Habla fluidamente inglés y francés y tiene un nivel intermedio de chino mandarín, de portugués y holandés.

Desde diciembre 2019 a agosto 2022 se desempeñó como subsecretaria de Negociaciones Económicas Multilaterales y Bilaterales del Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto, y actualmente es subsecretaria de Planificación Federal y Proyectos Prioritarios en el Ministerio de Economía.

El señor Pablo Sívori es licenciado en Economía por la Universidad de Buenos Aires y magíster en Economía de la Universidad de Birmingham, Inglaterra.

Se desempeñó en el inicio de la gestión del presidente Alberto Fernández como subsecretario de Promoción de Comercio e Inversiones de la Cancillería, etapa donde el Ministerio recuperó las competencias para intervenir en el comercio exterior. Ocupó el cargo hasta agosto de 2022, cuando fue convocado por el ministro de Economía de la Nación, Sergio Massa, para ocupar el cargo de subsecretario de Gestión Federal para el Desarrollo de la Secretaría de Planificación del Desarrollo y la Competitividad Federal.

La Secretaría fue creada por la actual administración del Ministerio de Economía para incrementar la competitividad de los sectores productivos y las cadenas de valor a través de proyectos globales de desarrollo e inversión productiva.

Se desempeñó como coordinador ejecutivo del Centro de Alianzas Público-Privadas para la Competitividad y el Desarrollo, a través de la Universidad Nacional de Tres de Febrero; jefe de la Unidad de Competitividad de la Unidad para el Cambio Rural del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación; y coordinador de los proyectos de desarrollo regional e iniciativas de desarrollo de *clusters*, del programa Servicios Agrícolas Provinciales.

Asimismo, fue consultor de organismos multilaterales como el BIRF, el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura, el Banco de Desarrollo de África, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe y el BID.

Por su parte, María Luciana Storti es licenciada en Economía, especialista en Economía Política Argentina, y está a cargo de la Dirección Nacional de Estudios Regionales y de Cadenas de Valor Sectoriales, donde ha desarrollado su tarea profesional desde 2007.

Asimismo, realiza tareas docentes en el Departamento de Desarrollo Rural de la Universidad Nacional de La Plata.

Sr. Presidente (Fernández Patri).- Antes de darle la palabra a los funcionarios del Ministerio de Economía, tiene la palabra la diputada Brambilla, vicepresidenta de la comisión.

Sra. Brambilla.- Les doy a todos la bienvenida. Es un placer contar con la presencia de los representantes del Ejecutivo y de las instituciones productoras de nuestro país.

Más allá de la segunda jornada que estamos realizando hoy, queremos dejar abiertas las puertas de la Comisión de Economías y Desarrollo Regional para las inquietudes que pudieran tener los sectores productivos y seguir trabajando de manera mancomunada -como ha dicho el presidente- para el desarrollo productivo, económico y social de nuestro país.

Muchas gracias a todos por su tiempo. Es una jornada extensa y con mucho contenido, pero hagamos que sea productiva para todos.

Sr. Presidente (Fernández Patri).- Tiene la palabra el señor Jorge Neme, secretario de Planificación del Desarrollo y la Competitividad Federal, del Ministerio de Economía.

Sr. Neme.- Señor presidente: agradezco al presidente de la comisión, el diputado Fernández Patri y a la señora vicepresidenta. También quiero agradecer a la comisión en nombre del Ministerio de Economía y de todos mis compañeros de trabajo por permitirnos compartir con ustedes un conjunto de reflexiones acerca de un tema que consideramos central para la Argentina, para el Ministerio de Economía, y también para la gestión de la Secretaría de Planificación del Desarrollo y la Competitividad Federal. Me refiero a fortalecer las economías regionales como un sector que contribuye a la ocupación del territorio en temas productivos, a la agregación de valor, a la generación de empleo, a la mejora de la calidad de políticas públicas y a la proyección de la Argentina al exterior. Este año las exportaciones de las economías regionales alcanzarán el orden de los 13.000 millones de dólares, lo que representa alrededor del 15 por ciento del conjunto de las exportaciones de la Argentina.

La diferencia con el resto de las carteras de exportaciones argentinas radica en que a través de esas economías regionales -me refiero al limón, la yerba, el té, el vino, la lana y de muchas otras-, hay miles de argentinos que se conectan con el mundo, miles de manos argentinas que ocupan un espacio en los mercados mundiales.

Con el mismo equipo que me acompaña hoy desde la Cancillería impulsamos durante un año y medio la idea de que, si la Argentina quería dar vuelta este largo proceso de declinación económica -que nos asiste y nos castiga-, teníamos que pensar en cambiar el centro de gravedad de nuestras preocupaciones. Por lo tanto, para poder cambiar la ecuación de la economía argentina y transformar el malestar en bienestar, teníamos que pensar que el mercado mundial era el objetivo, porque extraer renta del mercado mundial es lo que nos permitirá construir un estado de bienestar local.

En definitiva, las economías regionales son todas las economías no pampeanas, aunque en realidad esto es una denominación tradicional y folklórica que en algún momento debemos repensar. A pesar de que el maíz y la soja también están presentes en Salta, Chaco y Formosa y el maíz está presente en La Pampa, Río Negro y San Luis, los cereales y las oleaginosas son un patrimonio cultural visible por el mundo pampeano, y el resto de los productos forman parte de las economías regionales.

Las economías de las provincias están asociadas en el imaginario colectivo a determinadas producciones. Tucumán, Salta y Jujuy se vinculan con el azúcar o el limón; Mendoza y San Juan, con el vino; Misiones y Corrientes, con el té, la yerba y la forestación; el Chaco y Formosa, con la ganadería; la Patagonia, con la lana, fruta fina o fruto de carozo y pepita, como el caso del valle de Río Negro.

Tenemos este panorama, pero también esas economías y provincias pueden producir múltiples productos que, de algún modo, también se producen en la Pampa Húmeda y de esa manera podemos tener un horizonte de producción exportable fenomenal, con la diferencia de que hay mucha más mano de obra empleada y más tejido productivo en el interior del país que en la región pampeana. Esto se debe a que la producción es intensiva en mano de obra, es en parcelas medianas a grandes -y también pequeñas-, es fundamentalmente a través del manejo del agua y del riego -a pesar de que hay mucho para hacer allí-, y tiene mucho que ver con el hecho de que es una efectiva ocupación del territorio nacional.

Nosotros llegamos a esta Secretaría por pedido del ministro, con la idea de que la política agropecuaria Argentina está dividida entre la problemática de los cereales, las oleaginosas y la ganadería y el resto de las producciones.

Entonces, había que tener una línea de intervención sobre el resto de las producciones, ya que tenemos dos producciones ejemplares desde el punto de vista de los atributos que tiene una economía regional para ser competitiva y para proyectarse internacionalmente.

Los dos ejemplos más significativos para mí -no quiere decir que no haya otros ejemplos que también sigan ese camino- son el limón, que se produce en la provincia de Tucumán -esto no tiene nada que ver con que yo sea tucumano, lo aclaro-, y el vino, que se produce en Mendoza.

Son proyecciones que tienen atributos de atracción de inversiones, incorporación permanente de procesos de tecnología de punta y una fuerte proyección al mercado mundial. Tucumán exporta aceite esencial o jugo concentrado de limón o limón fresco a 150 países, y Mendoza exporta vino a 150 países. Este es el tema.

¿Cómo podemos hacer para que la cereza, la manzana, la pera, el té, la yerba, los productos forestales, la ganadería caprina, el mohair y la lana o fibra de los

camélidos tengan la misma envergadura y logren estar en el orden de los 800 a 1200 millones de dólares cada una de esas cadenas productivas en valor de exportación? Eso es posible. ¿Qué requiere? Inversión y asistencia técnica para el manejo e infraestructura. Requiere caminos, electrificación, conectividad de banda ancha y manejo del agua. Con esos cuatro renglones de infraestructura cambian las condiciones de base, es decir, con la asistencia técnica, la incorporación de tecnología y la inversión intrapredial, cambian las condiciones de productividad. Esos son los desafíos que tenemos.

¿Fondos? Bueno, por diferentes reingenierías que se hicieron desde 2015 hasta 2021, se ha perdido una enorme posibilidad de ejecutar una cartera importante de créditos y préstamos de organismos multilaterales para inversiones en economías regionales.

Fundamentalmente, lo que era la Unidad para el Cambio Rural estuvo parada o detenida en el tiempo, y después disuelta, entre 2015 y 2019. Pasó de ejecutar e invertir en economías regionales alrededor de 250 millones de dólares anuales a cerca de 40 o 50 millones, que en realidad tenían que ver con la aplicación de fondos a proyectos que ya estaban comprometidos y contratados en el periodo anterior.

No obstante eso, hoy contamos con una cartera de casi 800 millones de dólares de préstamos de la banca multilateral: Banco Mundial, Banco Interamericano de Desarrollo, Banco de Desarrollo de América Latina -CAF-, FONPLATA, Banco Centroamericano de Inversiones y Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola. Tenemos dos agencias muy importantes de cooperación internacional en asistencia técnica, que son FAO e IICA.

Es decir, hay un conjunto de organismos multilaterales que están disponibles para aprovechar sus recursos tanto a nivel de conocimientos y tecnologías blandas como en financiamiento e inversión.

¿Qué nos proponemos? Ser muy agresivos en términos de invertir y acordar planes y proyectos con los gobiernos provinciales, que contribuyan a un rápido proceso de inversión en la base de las economías regionales.

¿Qué hace falta para esto? Una mirada holística del territorio, que cruce el territorio y que no vea a lo que era el paquete de préstamos como una federación de préstamos en la que cada coordinador dice "yo hago caminos", "yo hago riego", "yo doy ANR para mejorar inversiones intraprediales", "yo apoyo cooperativas". Pero la mirada es global entre la Secretaría y el gobierno de la provincia: ¿cuáles son las prioridades en desarrollo? ¿Cuáles son sus cadenas productivas que están en condiciones de alcanzar niveles de productividad y competitividad a nivel internacional? Vamos por eso con los gobernadores, con los ministros de Producción y vamos a encarar las obras y las inversiones a nivel intrapredial para que eso suceda.

Estamos trabajando fuertemente en ese armado. Tenemos las demoras propias de la construcción de un nuevo organismo en el Ministerio de Economía. ¿Qué tiene que ver? Primero, se transfieren los préstamos; después, se transfieren los presupuestos de los préstamos y se cargan; después, se transfiere el personal, y todas esas cosas sufren algunas demoras. No obstante, estamos con el secretario de Agricultura, Ganadería y Pesca trabajando en conjunto con resoluciones conjuntas para que no se detenga ningún proceso y todo esto pueda seguir la marcha.

¿Qué creo yo? El enorme desafío que tenemos para alcanzar niveles de productividad y competitividad internacional en las economías regionales es posible. Una de las claves es hacer una fuerte inversión en proyectos de riego. Previamente, y ya desde la Cancillería -en función del apoyo que me brindó el canciller Felipe Solá-, trabajamos en la construcción de una cartera de proyectos de riego -son veintiún proyectos-, que significan inversiones por 1.500 millones de dólares -creo que- en diecisiete provincias argentinas. Eso supone elevar el nivel productivo de manera significativa.

El centro del proyecto -y el proyecto yo diría que es prioritario- es el de riego sobre Río Negro. Ahí hay dos fracciones, dos proyectos que tienen estado de perfil y que, con el apoyo de FAO, ahora vamos a ponerlo en estado de licitación, a nivel de proyecto ejecutivo, por 56.000 hectáreas en el área de Negro Muerto y 36.000 hectáreas en el área de Colonia Josefa. Eso cambia políticamente la geografía social y productiva de la Patagonia. Son tierras donde está comprobado que se puede producir 18 toneladas de maíz por hectárea y 7 u 8 toneladas de trigo, es decir, 25 o 26 toneladas de cereal por año y por hectárea. Eso cambia la geografía en una zona que es libre de aftosa sin vacunación y que tiene el mejor estatus sanitario del mundo.

Entonces, las posibilidades de transformar grano en proteína de calidad y esa proteína de calidad exportarla desde puertos patagónicos, ofrece una posibilidad única de población y de construcción de nuevo tejido social y productivo en una región que todavía sabemos que tiene un enorme déficit en población.

Por lo tanto, esas son las líneas generales de lo que nos proponemos en acuerdo con la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca, combinando un conjunto de cosas, y a mí me parece muy útil esta reunión porque esto permite, por un lado, que ustedes conozcan las líneas centrales de nuestro pensamiento y, por otro lado, nosotros podemos ver cuáles son las preocupaciones y las demandas que ustedes piensan para cada una de sus provincias porque, si bien son representantes del pueblo, lo son del pueblo de cada una de sus provincias. Entonces, tienen presentes las inquietudes, las demandas y las necesidades de cada uno de esos lugares.

Desde ese punto de vista, estamos absolutamente dispuestos a ser receptivos y a sentarnos a trabajar con ustedes para ver de qué modo podemos construir las medidas y la legislación que ustedes proponen, y llevarlas adelante conjuntamente para darle un marco de política pública sostenible a este necesario desarrollo de las economías regionales, porque es constitutivo de una Nación que quiere proyectarse al mundo en el siglo XXI.

Es absolutamente esencial que la Argentina supere las asimetrías históricas que en algunos casos datan de la época de la independencia, y resolvamos esa cuestión sobre la base de trabajar conjuntamente los representantes del pueblo y quienes hoy circunstancialmente estamos en el Poder Ejecutivo. (*Aplausos.*)

Sr. Presidente (Fernández Patri).- Muchísimas gracias, señor secretario.

No sé si alguno de los colegas diputados quiere hacer alguna intervención; de lo contrario, pasamos directamente a los representantes.

Seguimos entonces con el programa. Ahora vamos a escuchar a Luciana Storti, quien hará una presentación del indicador sintético de economías regionales.

Sra. Ramón.- Aprovecho para presentar brevemente la Subsecretaría de Planificación Federal y Proyectos Prioritarios, que tengo a mi cargo, antes de que Luciana Storti muestre el indicador.

Desde la Subsecretaría de Planificación Federal y Proyectos Prioritarios, le estamos dando el contenido y la forma a esta visión a la que el secretario Neme se refirió. Básicamente, para generar lineamientos de políticas públicas y dar una priorización a los proyectos, necesitamos un buen diagnóstico. Para eso, nos basamos en tres pilares.

Uno de ellos es el equipo que tenemos en la Subsecretaría, que venía haciendo trabajos de excelencia con un gran manejo de los datos. Hay trabajos de tipo provincial, regional y sectorial. Después Luciana los comentará, como así también comentará más en detalle justamente el indicador sintético de economías regionales, que es algo específico de la Subsecretaría y se hace cada tres meses.

El segundo pilar es que estamos compilando todo lo que se ha hecho en materia de planificación federal en otros ministerios, como el de Obras Públicas, el del Interior, el de Ciencia, Tecnología e Innovación, para tener una idea de qué es lo que se ha venido trabajando.

Hay trabajos muy buenos. La idea no es empezar de cero ni ser fundacionales, sino justamente recoger todo lo bueno que ya se ha hecho.

El tercer pilar está relacionado con la visión del secretario Neme de tratar de generar un desarrollo sostenible y balanceado con la visión de los tres que veníamos de la

Cancillería, también aportando justamente con esta mirada hacia el exterior y la inserción internacional.

Sin más -no sé si Pablo quiere agregar algo-, le paso la palabra a Luciana, que nos comentará del informe.

Sra. Storti.- Muchas gracias.

Antes que nada, agradezco la invitación a presentar uno de los informes técnicos que realizamos desde el Ministerio. Es un honor para nosotros estar acá hoy y dar a conocer el trabajo que se hace cotidianamente en uno de los organismos públicos del Estado nacional.

Intentaré ser muy breve porque, por un lado, es algo bastante técnico y por ahí hasta molesto de explicar en términos más coloquiales y, por otro lado, para no demorar la escucha al conjunto de representantes del sector privado que están hoy acá y a quienes ansiamos escuchar.

Nos invitaron a presentar un indicador sintético de las economías regionales. Como explicó recién Carola Ramón, es un indicador que se realiza cada tres meses y de manera continua. Se trata de las estadísticas oficiales de los datos del PBI a nivel nacional.

En este caso es un indicador que obviamente no intenta suplir esas estadísticas de PBI, pero sí complementarlas con una mirada que logre explicar la evolución y el desarrollo de las cinco grandes regiones de la economía argentina. Es una dimensión que, desde las variables más macro, no está abarcada actualmente de manera sistemática y conjunta para las cinco regiones. Hay algunas experiencias de construcción de indicadores de actividad en algunas localidades y provincias del país.

Este informe intenta encontrar, de manera conjunta, una mirada común en ese sentido y reflejar, en algún punto, las especificidades y las dinámicas territoriales que tiene cada una de estas cinco regiones.

En términos metodológicos, se construye un indicador que tiene en cuenta un conjunto de variables comunes a las regiones, ya sean de empleo, de demanda -en términos de ventas y de consumos de servicios públicos-, financieras, tributarias y un conjunto de variables productivas que, en este caso, son específicas de cada una de las regiones o de las provincias que conforman las regiones.

A partir de ahí, mediante un modelo econométrico que intenta contemplar el conjunto de estas variables explicativas, se construye un indicador del nivel de actividad para cada una de las regiones argentinas. En realidad, más que construir ese indicador, se busca tener como resultado una variación del nivel de actividad para las cinco regiones argentinas: para el NOA, el NEA, Cuyo, Patagonia, Centro y Buenos Aires.

Este procedimiento, a pesar de utilizar un conjunto muy grande de variables, trata de encontrar de un

modo sintético cuáles son las centrales para explicar el crecimiento de cada una de las regiones. A partir de la identificación de esas variables relevantes, se construye de manera sistemática y de la misma manera en cada trimestre.

El último indicador construido -dado que es el último dato de PBI que existe para la economía argentina- es el indicador del segundo trimestre del año 2022 donde uno puede ver cómo se ha desarrollado cada una de estas cinco regiones. En ese sentido, en este trimestre aparece un crecimiento mayor por parte de la región de Cuyo, con una variación interanual del 8,1 por ciento, seguida por las regiones del Centro y de NOA, con el 7,6 por ciento ambas; luego, por la Patagonia, con el 7,5 y, por último, por el NEA, con el 7,1.

Un elemento importante a destacar es que en el segundo trimestre del 2022, y de manera conjunta, las regiones alcanzan su sexto trimestre de crecimiento, después de seis trimestres de caída de la actividad.

Este aumento de seis trimestres para el conjunto de las regiones no es igual para todas. Algunas llevan siete trimestres de aumento y otras cinco, y eso era lo que queríamos mostrarles.

Cuando uno mira el indicador a partir del año 2019, que está construido trimestralmente en la presentación, se puede observar cómo fueron afectadas cada una de las regiones por la pandemia y por el aislamiento del Covid.

Si uno observa el comportamiento de las diferentes regiones, obviamente no fue homogéneo. Todas las regiones sufren una caída del nivel de actividad durante el año 2020, y se empiezan a recuperar entre el cuarto trimestre del 2020 y el segundo trimestre del 2021, en ese orden.

Un dato interesante a observar, que lo vamos a poder ver seguramente en las filminas siguientes, tiene que ver con una comparación un poquito más larga que la variación interanual que se ve ahí.

A modo de conclusión, se puede ver que el conjunto de las regiones ha logrado recuperar el nivel de actividad previo a la pandemia, comparado contra el segundo trimestre del año 2019. En ese sentido, la región que solamente ha logrado recuperar ese nivel es la región Centro. El resto de las regiones, sobre todo el NOA y el NEA, muestran un crecimiento que incluso supera el 10 por ciento respecto de la situación prepandémica.

A modo de conclusión, uno podría decir que todas las regiones ya no están creciendo solamente recuperándose de la pandemia, sino que han logrado superar los indicadores previos del nivel de actividad del segundo trimestre del año 2019.

Como les decía recién, el indicador se construye a partir de una serie de variables que intentan explicar ese nivel de actividad.

Vamos a dejar disponible esta presentación pero, al mismo tiempo, este trabajo está desarrollado en la *web* del Ministerio por lo que, obviamente, los invitamos a verlo.

Dentro de las variables más relevantes, se pueden ver los niveles de variación del empleo registrado del sector privado, la distribución de gas, la distribución de energía eléctrica, la venta de combustible -ya sea gasoil y nafta-, los recursos de origen nacional y los depósitos.

Aparte del nivel de actividad, un elemento que es interesante destacar es cómo ha evolucionado el nivel de empleo en cada una de estas regiones. En todas las regiones el empleo registrado del sector privado exhibe un crecimiento interanual y en la Patagonia, en el NOA y en Cuyo muestra números positivos -al menos en los últimos cinco trimestres considerados- que están muy por encima del promedio nacional.

Obviamente, la variable de empleo no tiene grandes disparidades; más bien se mueven todas en torno al promedio de la región Centro. Lo mismo pasa con algunas de las otras variables que se consideran; no así con algunas variables que sí se muestran más heterogéneas como son, en particular, la comercialización de combustibles y la distribución de energía eléctrica.

Básicamente, en las filminas posteriores observamos un análisis de cada una de las regiones en particular, de manera comparada, y algunos comentarios vinculados a qué pasó respecto del segundo trimestre del año 2019, o sea, la situación prepandemia.

Mientras esperábamos las filminas, les adelantaba que en el caso de la región Centro logró recuperar ese nivel de actividad prepandemia. Sin embargo, aún no lo ha logrado superar.

Esta situación no es así en las otras cuatro regiones, en las cuales el nivel de actividad es hoy ampliamente superior al del segundo trimestre del año 2019.

Una situación similar sucede con el empleo registrado. Como observarán, en la región Centro básicamente se equiparó al segundo trimestre del año 2019.

Respecto de la región Centro, un dato que quizá sea conocido por todos es que se trata de la región que muestra un indicador con mayor caída durante los meses de más aislamiento en la pandemia. Sin embargo, también es la región que más se recupera -con indicadores más altos- en los trimestres posteriores a la misma.

En el caso de la región de Cuyo, inicia su recuperación en el primer trimestre del año 2021, un poquito más tarde que otras regiones como, por ejemplo, el NEA y el NOA, en donde la recuperación se inicia en el cuarto trimestre del año 2020.

Los niveles de actividad superan en un 7 por ciento a los niveles de prepandemia. Sin embargo, el empleo registrado del sector privado no ha logrado recuperarse en esta región respecto de esos valores.

La región del NEA es la segunda de mayor crecimiento respecto del año 2019. El NEA tuvo un retroceso menor a otras regiones en el momento más álgido de la pandemia, o sea, en el segundo trimestre del año 2020 y, a diferencia de otras regiones, comenzó su recuperación más tempranamente en el cuarto trimestre del año 2020. Supera con creces los niveles de actividad del año 2019 -más 10 por ciento- y, a diferencia de la región anterior, tiene un nivel de empleo bastante superior a ese momento, casi de un 2 por ciento.

La región del NEA tiene también un elemento que es interesante con respecto a este indicador y es que sigue creciendo. Para todas las regiones el crecimiento empezó a desacelerarse en los últimos trimestres después del rebote de la pandemia. Sin embargo, la región del NEA mantiene tasas de crecimiento del indicador relativamente altas. En parte, esto se podría asociar al gran crecimiento que ha tenido en su desarrollo exportador.

Llegando al final, nos queda NOA y Patagonia. El NOA es la región con mayor crecimiento desde el año 2019; en realidad, desde el segundo trimestre del 2019. Nuevamente es una de las regiones que retrocedió menos en el segundo trimestre del 2020 y comenzó su recuperación también en el cuarto trimestre del 2020. Es decir que junto con el NEA son dos de las regiones que rápidamente se visualiza que empezaron a recuperarse. Superó con creces el nivel de actividad prepandémico -más 13 por ciento- y también tiene una variación positiva en los niveles de empleo.

En el caso de la Patagonia la región se encuentra en un nivel intermedio con respecto a los promedios. El impacto del COVID-19 fue importante, aunque menor que en la región Centro. Sin embargo, la recuperación en esta región, según lo que muestra el indicador, arrancó un poco más tarde y recién en el segundo trimestre de 2021 se empieza a ver tasas positivas de crecimiento en la región patagónica.

Una característica que la distingue es que, a pesar de eso y de que su indicador de actividad está un 7 por ciento por encima del segundo trimestre de 2019, sí ha logrado recuperar los niveles de empleo registrado y hoy se encuentra un 3 por ciento por encima del segundo trimestre del 2019.

En definitiva, la idea de mostrar este trabajo técnico es ofrecer una mirada macro a las regiones argentinas. En el Ministerio de Economía realizamos este ejercicio y este informe técnico de manera complementaria, como decía Carola Ramón hace un ratito, con otro conjunto de informes sectoriales y provinciales y de las economías regionales.

Se trata de un informe que se realiza de manera trimestral intentando abarcar un aspecto de las estadísticas que hoy no está abarcado, que es pensar cómo contribuye el conjunto de las distintas regiones de la economía argentina

al desarrollo de la actividad económica nacional. Muchísimas gracias. Disculpas por los problemas técnicos. Quedamos a su disposición. (*Aplausos.*)

Sr. Presidente (Fernández Patri).- Muchísimas gracias, Luciana.

Vamos a empezar a escuchar a las instituciones representantes de los productores.

Tiene la palabra la señora Silvina Campo Carles, asesora económica de la Confederación Intercooperativa Agropecuaria Limitada, Coninagro. Ella se va a referir a las economías regionales, al aporte del cooperativismo y a la agenda de trabajo del Consejo Agroindustrial Argentino.

Sra. Campo Carles.- Señor presidente: primero que nada, muchísimas gracias por la invitación.

Vengo con dos agendas: una institucional de Coninagro, complementando el resto de la jornada, para mostrar un poco cómo vemos el agregado que pueden tener las cooperativas en los procesos específicos de economías regionales y, por otro lado, la agenda del Consejo Agroindustrial Argentino. Como veo caras conocidas por acá, después me pueden corregir en las presentaciones posteriores si me olvido de algo.

Institucionalmente Coninagro nuclea a 19 federaciones en todo el país y estamos más que nada vinculados a procesos asociativos y cooperativos en el agregado de valor tanto en lo que es integración vertical como horizontal.

Nos dedicamos más que nada a representar a los productores, las cooperativas y las federaciones. Somos una cooperativa de tercer grado, con lo cual no tenemos acción comercial, pero sí de representación y de apoyo a las acciones de las federaciones y de las cooperativas.

Una vez hecha la presentación institucional, quiero agradecer al ministerio porque soy gran consumidora de los datos tanto del monitor como del índice sintético, ya que es complementario a lo que hacemos.

Desde 2018 publicamos mensualmente un semáforo que nuclea 19 economías regionales -ahora vamos a la definición para entrar más en detalle- con la información pública. En el caso en donde no hay información pública, que es uno de los principales problemas en economías regionales, buscamos nuevas fuentes, así que está en proceso de construcción. Es más, desde el inicio, creo que tenemos el doble de los datos que los que teníamos cuando lo arrancamos.

El semáforo tiene tres pilares porque está pensado para que los mismos productores y las cooperativas puedan compararse con otras producciones en otras zonas y hablar el mismo idioma. Esto está hecho para una conversación horizontal.

Por el lado de la micro, un clásico análisis de costo y precio pensando más en cuánto es el precio al productor y cómo viene la estructura de costos. Por el lado de mercados, la exportación y la importación en caso de que sea una actividad con ese foco y, por el lado de las que son más de mercado interno, monitoreamos el consumo.

Para la parte productiva -un tema no menor y difícil de modelizar cuando miramos datos de negocio- observamos superficie o stock para el caso de zona agrícolas o ganaderas y el nivel de producción tratando de captar, en este indicador, variaciones mensuales.

Como la mayoría de las producciones tienen un plazo de un año -algunas tienen más, pero pueden ser anualizadas- tratamos de que todos los análisis, por más que sean mensuales, refieran al último año.

Como soy economista y a veces es muy difícil comunicar con números, sobre todo cuando estamos sumando dimensiones tan distintas, este indicador está construido con colores. Cuando da mayor a uno, está en verde; cuando da cero, está en amarillo y, cuando da menor a uno, está en rojo.

Básicamente, con el sector productivo es mucho más fácil el intercambio de colores y así pueden entender que, si están en rojo, están en rojo y, si están en verde, vienen bien, al estilo semáforo clásico.

Los indicadores pesan igual: un tercio el negocio micro, un tercio el mercado y un tercio la producción porque, de lo contrario, nos poníamos a discutir si billetera le gana a la parte productiva, y ese tipo de cosas que no construyen mucho, por lo menos en este momento. De manera que es una herramienta de construcción.

Aquí observamos un ejemplo de los últimos semáforos. La mayoría de las 19 producciones que monitoreamos este año han dado en rojo y muy pocas en verde. Cuando los tres indicadores, tanto productivo, de mercado o de producción, están en crecimiento están en verde y, cuando están decreciendo, están en rojo.

Eso no quiere decir que el productor gane o pierda plata, sino que la actividad está creciendo o se está achicando, y es complementario a muchas de las actividades.

No nos vamos a detener en cada una de estas porque, por ejemplo, a este momento algunos datos ya no están vigentes estos datos porque cambió mucho la tendencia.

Para los que les gustan los números, a la derecha se puede ver la evolución de los últimos semáforos. Esta es la parte que yo les quería mostrar. Hay muchas actividades que han cambiado de tendencia en los últimos seis meses pasando, por ejemplo, de estar en verde en las tres variables productivas a cambiar la coyuntura tanto de mercado, productivo-climática y de ecuación de rentabilidad. Eso ha sucedido en el último año.

Este año ha sido uno de los peores en términos de semáforo desde que los venimos haciendo. No me quiero detener en la coyuntura. Esto es para que lo busquen y lo vean.

Uno de los puntos principales para poder construir políticas públicas en términos de economías regionales es encontrar los puntos de encuentro. Ese es el objetivo que queríamos mostrar dentro de la heterogeneidad.

Tenemos cinco variables para medir las economías regionales, incluyendo las economías pampeanas; me parece importante incluir todas las regiones.

Una de ellas es que pueda ser acotable, lo que significa que podamos asociarlo al término "cluster", que podamos dibujar el lugar donde está y que esa localización sea culturalmente significativa. Otra variable es la importancia local respecto del PBI, del empleo y alguna variable de medición de crecimiento económico.

Otra variable es la mano de obra; algunas economías regionales tienen una gran necesidad de mano de obra. Otra variable es el capital necesario. Y, por último -como mencionó el secretario-, el tema de la infraestructura, sumado al uso de la energía y del agua.

En este gráfico hemos ubicado en la parte de arriba las economías regionales de Coninagro que cumplían las cinco condiciones, y abajo hemos ubicado aquellas que solamente cumplían algunas, pero con distintos grados de caracterización.

Yendo al foco de lo que preguntaban, puedo decir que hoy las cooperativas en economías regionales cumplen con seis grandes necesidades en términos de esto tan distinto que tiene cada producción. Ellas son: generar compras conjuntas; generar economías de escala en ese sentido; generar grandes volúmenes cuando los mercados lo necesitan; homogeneizar el tipo de producto; impulsar grandes inversiones achicando las barreras de escala; generar precios de referencia -cuando no los hay- y estándares de calidad -por lo menos, en la promoción de estándares de calidad conjuntos-; y, a su vez, industrializar y generar servicios asociados a la par de los productores, no solo servicios agropecuarios sino también sociales y culturales, es decir, no solo en la parte productiva sino también en lo que respecta a la calidad de vida de las personas que viven en torno a la cooperativa.

A continuación, me voy a referir al tema de las economías regionales del Consejo Agroindustrial. Les diré que, personalmente, es un desafío hablar de economías regionales porque todos hablamos de cosas distintas. A mi entender, esta es una de las mesas de trabajo más productivas del entorno institucional agropecuario; esto se debe, en gran parte, a la calidad humana de la coordinadora, que no pudo venir, así que me dejó el espacio para hacer esta presentación. En esta mesa están representadas las distintas producciones; no me voy a detener en quiénes están y quiénes

no, sino que simplemente quería dejarlo blanqueado porque eso nos va a permitir medirnos.

La dinámica exportadora de estas producciones vino creciendo en torno al 17 por ciento de todas las exportaciones agroindustriales; este no es un dato menor. Pero ahora se encuentra en un relativo estancamiento.

Aquí se percibe cómo están distribuidas las distintas producciones. Me salteé un gráfico -que no pude agregar al final- que indica que la mayoría de estas producciones han tenido un desempeño muy dispar en la prepandemia y en lo que fue la postpandemia, especialmente con el tema de la guerra Rusia-Ucrania y los cambios en los precios de los contenedores y la logística internacional.

Como dije anteriormente, una de las variables principales es la mano de obra. La mitad de la mano de obra de todos los complejos agroindustriales proviene de las economías regionales que fueron mencionadas al inicio -este no es un dato menor-, y esa generación de empleo está mostrando una tendencia decreciente en términos formales. Este es uno de los puntos que nosotros queremos destacar. Por esa razón estábamos buscando actualizar el mínimo no imponible de contribuciones patronales contemplado en la ley del año 2019, que era uno de los puntos que teníamos para trabajar.

En el siguiente gráfico podemos apreciar otro indicador anual de la situación de empleo. Vemos que, después del pico registrado en 2016 y 2017, viene decreciendo.

Les traje una síntesis de toda la agenda de trabajo. Seguramente el resto de los participantes va a mencionar muchos de estos temas, pero se los quería poner en forma unificada. Uno de ellos es la adecuación del mínimo no imponible como forma de promoción del empleo en blanco y el fomento del empleo formal en relación con el resto de los planes sociales. Entendemos que es un punto que ya se está abordando, pero cuesta ponerlo en práctica.

Por otro lado, hoy estamos teniendo un atraso en la devolución del IVA para las empresas exportadoras y niveles de reintegro de exportación que no tienen mucha relación con los impuestos que se están pagando. Un punto de trabajo que venimos desarrollando con la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca y con el Ministerio de Economía -ahora, en formato unificado- es llevar a cero los Derechos de exportación de todas las economías regionales, pues todavía nos quedan algunas con Derechos de exportación.

Tenemos algunos cuellos de botella en términos de importaciones en el punto cinco. Esto lo venimos trabajando fundamentalmente con el Poder Ejecutivo, pero lo menciono para que ustedes tengan una idea de las limitaciones actuales.

Con respecto al financiamiento, podemos decir que en general es bastante escaso.

En cuanto al tema seguros, el desarrollo de seguros es un punto importante porque se necesita mucha información de base en forma previa.

En este gráfico vemos las actividades de economías regionales que aún tienen Derechos de exportación. Lo quería mencionar para que lo tengan en agenda, aunque sabemos que lo tienen.

A su vez, trabajamos dos puntos de la ley sobre Régimen de Fomento al Desarrollo Agroindustrial Federal, Inclusivo, Sustentable y Exportador. Uno de ellos es el certificado de crédito fiscal, ya que muchas de estas producciones usan fertilizantes, semillas y fitosanitarios. El otro punto es la amortización acelerada para inversiones, ya que la mayoría de estas actividades tienen grandes infraestructuras -en empaque, frío, etcétera-, como cualquier otra industria.

Finalmente, quiero decir que hoy el tema del tipo de cambio es una limitante, especialmente para aquellas actividades que tienen gastos en pesos y exportaciones totales en dólares. Hoy esa ecuación está dando para atrás.

Disculpen la rapidez con la que hice mi exposición, pero tenía dos agendas para presentar en diez minutos y las quería desarrollar. (Aplausos.)

Sr. Presidente (Fernández Patri).- A continuación, escucharemos la presentación de la empresa Agrogenética Riojana. Se abordará el desarrollo de la industria del cannabis como una oportunidad para las economías regionales en el marco de la ley 27.669. Agradecemos al señor diputado Ricardo Herrera, de la provincia de La Rioja, quien ha sido impulsor y promotor de esta presentación.

Tiene la palabra el ingeniero Benjamín Enrici, presidente de Agrogenética Riojana.

Sr. Enrici.- Señor presidente: gracias por la invitación a participar de esta reunión. Hago extensivo el agradecimiento al diputado Ricardo Herrera, compañero de La Rioja, y a la licenciada Ana Allemand, presidenta de ANLAP.

Me toca hablar sobre el cannabis y la importancia que tiene esta nueva industria para la Argentina. Debemos tener en cuenta que, según lo dispuesto por la ley 27.669, a través de la agencia regulatoria que nombra dicha ley se va a ordenar el desarrollo de la industria en el país.

Entonces, me parece importante mencionar cuáles son los aspectos claves para que esta industria se desarrolle integrando a todos los actores y sectores.

Lo primero que quiero decir es que, como en toda industria nueva, si queremos que eso se cumpla, necesitamos un Estado presente. Pueden suceder dos cosas: que Argentina sea una zona franca para compañías internacionales que hagan un negocio de producción de materia prima de exportación o que, con presencia del Estado, esto impacte realmente en las

economías regionales, que en La Rioja, por ejemplo, vemos como una oportunidad de desarrollo donde muchas otras industrias sufren problemas de competitividad.

Entonces, lo primero que quiero decir es que el cannabis se despierta hoy en un mundo que está muchísimo más preparado para aprovechar las virtudes de esta planta milenaria que cuando fue prohibido.

En la actualidad, se estima que para los próximos dos años se van a facturar cerca de 60.000 millones de dólares en productos derivados del cannabis en aproximadamente cincuenta países -o un poco más- que hoy cuentan con un marco regulatorio.

Es decir, hemos dejado de tener una mirada prohibicionista en relación con el cannabis y en este sentido quiero ser claro: somos la única generación que nació con el cannabis prohibido.

El cannabis estuvo libre durante cinco mil años y acompañó a la humanidad en sus más grandes hitos. Sabemos que se utilizó como alimento, como medicina y que fue protagonista de la industria del mundo en materiales de construcción. Además, en el descubrimiento de América los barcos venían con velas hechas de fibra de cáñamo, los navegantes usaban fibra de cáñamo, las cuerdas eran de cáñamo y los primeros estados de Norteamérica -por su Constitución- obligaban a plantar superficies con cáñamo.

Entonces, prácticamente después de la prohibición de un siglo, en la actualidad los avances en la medicina en cuanto al descubrimiento del sistema endocannabinoide -que permite la formulación de cada vez mejores medicamentos que están cambiando la vida de las personas-, los avances de la biotecnología y la tecnología aplicada a los procesos de producción hacen que ya exista una gran licencia social sobre los usos del cannabis a partir del acceso a la información.

Tal como se ve en la filmina que se está proyectando, el cannabis pasó de ser el asesino de la juventud -como se lo mencionaba en los diarios del siglo pasado- a que hoy todas las personas de una manera u otra quieran incorporarlo a su vida diaria en un producto, un medicamento, un alimento, una bebida, un cosmético, etcétera.

Es importante entender que el cannabis no se prohibió por el efecto psicoactivo sobre las personas -es decir, por el THC al que tanto se ha demonizado-, sino que en realidad se prohibió por dos factores.

En primer lugar, se prohibió porque competía con intereses corporativos, sobre todo de las compañías americanas a principios del siglo XX, como fue el caso de DuPont, que estaba descubriendo el neoprene y el plástico y veía en el cáñamo a un gran competidor.

Otros casos estuvieron relacionados con la industria del sector farmacéutico o con la pulpa del papel. Por ejemplo, el caso de un magnate de uno de los periódicos

más importantes de Estados Unidos que veía que el avance de la plantación de cáñamo por parte de mexicanos en California competía contra la pulpa de papel que obtenía de coníferas. Entonces, se hizo un gran *lobby* -provocando un enorme amarillismo- para generar su prohibición; y sabemos que aquello que se prohíbe en Estados Unidos también se prohíbe, a través de tratados internacionales, en el resto del mundo. Es decir que claramente hubo intereses corporativos.

Lo que les quiero mostrar en este gráfico es que se reemplazó al cannabis por productos peores. ¿Por qué digo esto? Porque, desde el punto de vista de las distintas cadenas de valor, media hectárea de cáñamo -que tarda alrededor de seis meses en producirse- equivale prácticamente a 2,5 o 3 hectáreas forestales para la producción de madera.

Desde el punto de vista textil, incluso la fibra de cáñamo tiene mejores propiedades que la fibra de algodón -esto lo pueden investigar-, ya que es más durable, más resistente e hipoalergénica.

Además, desde el punto de vista de los biocombustibles y de la producción de energía, genera una gran cantidad de biomasa.

Desde el punto de vista de la construcción, los tabiques o ladrillos de cáñamo absorben dióxido de carbono durante veinticinco años. Además, si los incorporáramos en el código de construcción, esa tecnología tendría costos similares a la producción de un ladrillo cerámico, por ejemplo.

Cabe señalar también que su utilización en cosmética, en veterinaria y en medicamentos está revolucionando un poco a todos los sectores.

Por lo tanto, hay que tener esto en claro. Primero hay que deconstruir la palabra cannabis, ya que todavía muchos legisladores y muchos organismos ven al cáñamo como algo de lo cual hay que defender a la sociedad, en lugar de verlo como una oportunidad.

Si pregunto a los aquí presentes qué significa para ustedes el cannabis, muchos me van a decir que es una sustancia -van a relegarlo a ese término-, un psicoactivo, una droga ilegal, un psicofármaco. Pero estas son definiciones que nada tienen que ver con esta planta milenaria. En cambio, si pregunto a Valeria Salech, la presidenta de Mamá Cultiva, qué es para ella el cannabis, me va a contestar que es aquello que permite mejorar la calidad de vida de su hijo, que es salud. Por otra parte, si pregunto a un industrial de California, seguramente me va a responder que es desarrollo y trabajo.

Creo que debemos empezar a pensar el cannabis en esos términos: cómo inducimos a la población a un uso responsable de esta planta, y no cómo la defendemos del amarillismo sobre el THC.

La prohibición no solo tuvo que ver con intereses corporativos, sino también con la geopolítica. El endurecimiento de la política de drogas -que viene del gobierno de Richard Nixon, en Estados Unidos-, que se tradujo en que la juventud era igual a subversión y activismo político, dio como resultado una doctrina de seguridad nacional donde se elevó el estatus jurídico del cannabis a otras drogas mucho más duras.

Así fue como durante la guerra de Vietnam se lo pudo utilizar como excusa para requisar a los *hippies* que estaban en contra. En el caso de Argentina, el exministro de Bienestar Social José López Rega, adoptando esa doctrina de seguridad nacional, traduce el activismo político de la juventud asociándolo al cannabis y a la subversión.

Luego, en la década del 80, aparece la doctrina de seguridad ciudadana, que da al cannabis un estatus legal completamente injusto, con una mirada sesgada y totalmente enfocada en la persecución de la tenencia. Digo esto porque cuando realmente se analiza la evidencia y la Sedronar empieza a relevarla -a partir de la década del 90-, mediante una consulta que se hace al Hospital Fernández sobre cuáles son los psicoactivos que producen más mortalidad, advierte que en la lista aparece primero el tabaco y luego el alcohol, los psicofármacos recetados, las bebidas energizantes y la cocaína, pero la marihuana no figuraba en la lista. En el mismo sentido, cuando analizan los porcentajes de adicción, observan que los del cannabis eran similares a los del alcohol.

En la actualidad, por las leyes penales que tenemos, que son realmente cavernícolas, una persona puede tener un placard lleno de vodka en el living de su casa y no hay ningún problema, pero si tiene 2 gramos de marihuana puede recibir una pena de dos años de prisión. Creo que estas cuestiones habría que reverlas.

Como dije, hay que repensar el cannabis desde otro lugar: cómo lo incorporamos como un producto que realmente puede ser una oportunidad de desarrollo.

Por otra parte, si hablamos de la historia argentina del cannabis, podemos decir que acá se usó siempre. En la época colonial, la población negra fumaba el famoso "pito de pango" o el cigarrillo indio para descansar o mitigar los dolores de los trabajos del día. Además, el cannabis figuró en la Farmacopea Nacional Argentina desde 1890 hasta prácticamente 1960, con muchos derivados que se utilizaban para el asma, el reuma y el traumatismo. Y lo importante es que desde el punto de vista industrial tuvimos casi 1.000 hectáreas de cáñamo sembradas entre Tunuyán -provincia de Mendoza-, Santa Fe y la famosa Linera Bonaerense en Jáuregui, que fue cerrada por la dictadura. Por lo tanto, el cannabis se cultivó y se utilizó en la Argentina durante muchísimo tiempo.

Quisiera pasar rápidamente a lo que significa el cannabis desde el punto de vista del desarrollo regional. Si hacemos un diagnóstico no solo de lo que sucede en La Rioja sino también en provincias vecinas, sabemos que existe un retraso en las provincias del interior, relacionado con la infraestructura, con los costos de logística y con los costos de flete. Por ejemplo, a nosotros nos cuesta más caro llevar un camión con aceitunas desde La Rioja hasta San Pablo, Brasil, que lo que cuesta un buque desde Egipto hasta el mismo lugar de destino. Después, tenemos que extraer agua desde 120 o 150 metros. Todo esto confluye en altos costos de competitividad.

Además, se suma otro problema: el cambio en el paradigma de la agricultura ha hecho que la mayoría de los cultivos de base pasen a ser *commodities*. ¿Qué quiero decir con esto? La Rioja y las provincias vecinas se caracterizan por cultivar vid, olivo, nogal, jojoba, y todos estos cultivos han pasado a ser *commodities* de grandes superficies. Antes en La Rioja se vivía con cuatro o cinco hectáreas de olivo, pero hoy una unidad económica está por encima de las 400 hectáreas. Además, está absolutamente mecanizado; es un sistema que expulsa gente porque, por la mecanización, se contrata una persona cada 100 hectáreas. Entonces, hemos visto que las economías regionales son las principales damnificadas como consecuencia de esto.

Por lo tanto, ¿a qué tienen que apostar provincias como La Rioja? Justamente a este tipo de oportunidades como la que presenta el cannabis, con una fuerte presencia del Estado para lograr que las economías regionales encuentren en esto una verdadera oportunidad.

Por otro lado, sabemos que encaja perfectamente en el concepto de economía del conocimiento porque son industrias sustentables, rentables, con alto impacto en la generación de mano de obra y, sobre todo, con mucha innovación tecnológica. También asocia a otras industrias importantes, como la del turismo. Actualmente el turismo en materia de cannabis es algo a considerar.

La Rioja -esto lo quiero decir- ha pensado al cannabis desde una mirada federal. ¿Qué quiere decir esto? Que primero lo pensó desde un enfoque multidisciplinario con una fuerte presencia del Estado, es decir, no solo lo pensó como la solución a un problema de salud pública sino también en cuanto a formación académica. En este sentido, en diez días se anunciará la primera diplomatura en Cultivo y Extracción de Cannabis, en la Universidad de Chilecito, lo que significa que va a generar recursos calificados para atender, a través de la ley 27.669, los desarrollos que soliciten una licencia y no será necesario importar o contratar cultivadores de otros lugares del mundo. Asimismo, en convenio con empresas, amplió su cultivo experimental para desarrollar proyectos factibles experimentales, pero de cara a la ley 27.669.

Por otro lado, este año presenta el primer desarrollo turístico relacionado con el cannabis: un centro de interpretación sobre la ruta 40, que incluso va a potenciar otros desarrollos turísticos asociados, como la Ruta del Adobe, la Ruta del Vino, la Ruta del Olivo, etcétera. Con este enfoque multidisciplinario hemos estado atendiendo todos los sectores.

Pero, por otro lado, La Rioja pensó en cómo extender este modelo a las economías regionales o a los pequeños productores. A través de Agrogenética Riojana, que es una empresa del Estado, busca transformarla en una plataforma de productos y servicios orientados a la cadena de valor.

Para ir cerrando, quiero dejar algunos conceptos que son claves. La ley 27.669 es la que ordena de ahora en adelante el desarrollo de la industria, a través de la Agencia Regulatoria, con un directorio facultado. La clave acá es que nosotros podemos tener una muy linda ley o una muy linda agencia, pero si no logramos que cada licencia termine en un producto circulando en el mercado, nos va a pasar como a otros países que han cometido una gran cantidad de errores en la industria del cannabis.

Para que Argentina rápidamente tenga producto circulando en el mercado, la clave está en la generación de normativa complementaria para los organismos a los que les compete la ley, que son: la ANMAT, por el uso en medicamentos; el SENASA, por el uso veterinario; y el INASE, por las semillas. Es decir, hoy no existe normativa complementaria que permita una gran circulación de productos y que incluya a todos los sectores de la cadena de valor. Los sectores minoritarios, los sectores chicos, tienen que estar incluidos a través de tipologías de producto y estándares de calidad que los representen.

¿Qué quiero decir con esto? Por ejemplo, que si no logramos que la ANMAT genere tipologías de producto con estándares nacionales, con patrones de seguimiento nacionales, que las universidades públicas puedan hacer los análisis y que tengamos sistemas de trazabilidad nacionales, la actividad se va a concentrar en muy pocas manos, porque son muy pocos los laboratorios que pueden cumplir con una normativa internacional grado pharma.

Entonces, la clave del desarrollo o del crecimiento con inclusión es generar la tipología de producto y estándares de calidad que representen al mercado interno. Quiero decir que para el tema del cannabis hoy Argentina cierra por todos lados. El mercado externo ve que en nuestro país, por la situación de la moneda, no solamente conviene producir materia prima sino también generar productos terminados e investigar. Es más barato investigar en Argentina que en otros lugares.

Además, Argentina tiene climas ideales para cultivar cannabis en todas sus provincias, tiene una

plataforma científico-tecnológica que puede dar respuesta rápida, tiene *expertise* en cultivos industriales, etcétera. Entonces, creo que acá tenemos un enorme potencial.

Lo importante es que en el mercado interno tenemos dos sectores que se pueden ver rápidamente representados. Por un lado, el empresariado nacional que quiere incorporar el cannabis a sus cadenas de valor: los que hacen alimentos lo quieren incorporar como alimento, los que hacen textiles lo quieren incorporar como textil, y así muchas otras empresas asociadas.

Pero también tenemos que entender que ya existe un mercado irregular que mueve cientos de millones de dólares. Por lo tanto, no hay ley que tenga más capital político que esta, porque en poco tiempo se puede formalizar empleo que hoy no está formalizado, dándole la forma jurídica, la tipología de producto y estándares de calidad que lo representen. Así se podrán blanquear hasta 500.000 empleos en dos años, que hoy mueven -reitero- cientos de millones de dólares.

Para no pasarme demasiado del tiempo, quiero concluir diciendo que las claves del desarrollo de la industria son las siguientes: primero, terminar de deconstruir la palabra "cannabis" en los legisladores, que son los que tienen que terminar de generar normativa complementaria regular; y, segundo, darle el poder político a la Agencia para que logre ganar la pulseada, dentro de los organismos que a veces están atravesados por intereses corporativos, para justamente generar la tipología de producto y estándares de calidad que puedan desarrollar las economías regionales de las distintas provincias. Muchas gracias. (*Aplausos.*)

Sr. Presidente (Fernández Patri).- Muchas gracias, querido Benjamín Enrici.

Tiene la palabra el secretario de Planificación del Desarrollo y la Competitividad Federal, Jorge Neme.

Sr. Neme.- Señor presidente: brevemente quiero comentarles que en Economía hemos tomado el tema. Estamos construyendo una mesa de trabajo para reglamentar la ley, designar la Agencia, empoderarla, fijar el presupuesto, etcétera. En línea con lo que dice el compañero de La Rioja, la idea es trabajar seriamente en este tema porque es un negocio, una oportunidad de desarrollo, una cadena de valor que está teniendo un alto nivel de consumo, sobre todo en Occidente, Europa y Estados Unidos.

Como se dijo aquí, nosotros tenemos múltiples condiciones, climas y capacidades para desarrollar productos finales de calidad que puedan ser exportados, además de ser consumidos aquí. Muchas gracias.

Sr. Presidente (Fernández Patri).- Tiene la palabra el señor diputado Vara.

Sr. Vara.- Señor presidente: me voy a referir a dos puntos. El primero de ellos es que, efectivamente, aquí tratamos y aprobamos la ley a la que el ingeniero Enrici se refería. Reconocíamos que esa primera ley era un arrancador, un *starter* importante, pero que era muy limitada para avanzar en la cuestión.

De ese reconocimiento surge la segunda ley, que no les voy a decir que se sancionó por amplia mayoría, pero se aprobó bien, con algunos votos más de los necesarios. Digo esto por la insistencia en cuanto al trabajo de los legisladores. Además, en la medida en que esto avance, con seguridad va a pasar lo que usted dice.

El otro punto es que están muy involucrados los estados provinciales donde ya existen proyectos importantes, como La Rioja, Jujuy o Corrientes, mi provincia.

Así que me parece que la cuestión está asegurada. Desconozco si ya está reglamentada la ley que sancionamos.

- Varios hablan a la vez.

Sr. Vara.- Me dicen que falta la reglamentación.

Creo que la norma tiene bastante respaldo para avanzar. Seguramente en algún momento va a hacer falta algo más, pero hay que avanzar en la cuestión. Las provincias ya lo están haciendo. El tema es que en algún momento no se empiecen a quedar, como pasó con la ley anterior, que ya no daba para el siguiente paso. Pero esta es una cuestión que, más que deconstruir, como decían, hay que ir construyéndola en el avance.

No tengo dudas de que el cannabis es algo muy importante para las economías regionales de muchas de nuestras provincias. Como se dijo, la Argentina tiene muchísimo potencial, pero es fundamental hacerlo bien para ganar prestigio internacional y avanzar en ese sentido.

Simplemente, quería agregar esto.

Sr. Presidente (Fernández Patri).- Antes de dar la palabra al siguiente orador, queremos agradecer a algunos diputados que no integran la comisión pero que han demostrado su interés y nos están acompañando. Los vamos a mencionar por Secretaría.

Sr. Secretario (Moreno Méndez).- Agradecemos la asistencia de los siguientes diputados y diputadas: Nelly Daldovo, Carlos Selva, Gabriela Pedrali, María Graciela Parola e Hilda Aguirre.

Sr. Presidente (Fernández Patri).- Les agradezco nuevamente su presencia. Eso demuestra el interés que hay en este tema.

La siguiente exposición estará a cargo de Juan José Szychowski, presidente del Instituto de la Yerba Mate, INYM.

Sr. Szychowski.- La verdad es que ni nosotros sabemos cómo se pronuncia. (Risas.)

Muchísimas gracias a todos por invitarnos y permitirnos esta participación.

Para ver dónde estamos parados hoy, tenemos que remitirnos un poquito a la historia. Misiones y el norte de Corrientes están en una cuña del país, rodeada por Brasil y Paraguay. Los inmigrantes, que fueron los que hace muchos años se asentaron ahí, fueron obligados por el Estado nacional a plantar yerba para conseguir un título de propiedad, porque la yerba demora entre cinco y seis años en empezar a cosecharse. Con esta premisa, los pequeños productores, que tenían entre 5 y 10 hectáreas, se asentaron, plantaron yerba y al cabo de cinco o seis años, cuando iba el funcionario nacional les entregaba su título de propiedad.

Así funcionó y se desarrolló toda nuestra actividad económica, que es la estructura vertebral de Misiones y del norte correntino.

De esa manera fue funcionando y deviniendo en los tiempos, hasta que en la época del año 2000, o finales de los 90, por un sistema económico que liberó totalmente al mercado, los pequeños productores no tenían más que cambiar la yerba por una bolsa de harina o por algún otro producto, porque no valía nada.

Eso desembocó en un hecho muy importante que marca la historia de esa zona del país: el llamado "tractorazo", inclusive reconocido a nivel mundial. Durante tres meses estuvieron todos los pequeños productores de Misiones y del norte correntino asentados en la Plaza 9 de Julio de la provincia de Misiones pidiendo una ley, pidiendo que se solucione ese flagelo, ya que tenían que tirar su producto.

Ese suceso terminó en la sanción de la ley 25.564 del año 2000, que creó el Instituto Nacional de la Yerba Mate. Por eso para nosotros es tan importante esta historia, porque nos marca el presente y el futuro.

El INYM no puede realizar ninguna acción hacia el futuro sin saber su simiente, sin saber de dónde vino. Y vino justamente del reclamo de muchos productores que pedían un precio justo, arraigo rural y la dignidad de poder trabajar y mandar a sus hijos a la escuela. Esto hizo que nosotros estemos permanentemente pensando en las acciones que podemos seguir.

Pero cuando los productores, con su lucha, crearon esta ley fueron muy generosos. En el seno del INYM hay doce directores, que representan a todos los sectores de la actividad económica: cosecheros, empleados rurales,

secaderos, cooperativas, molinos, productores, la provincia de Misiones, la de Corrientes y el gobierno nacional.

Todas las acciones que lleva a cabo el Instituto son por mayoría de votos. El INYM no puede hacer nada si no tiene el consenso de, por lo menos, seis o siete directores; el presidente puede votar en caso de empate, lo que sumaría un voto más.

Así empezó el Instituto, pero luego de algunos años de trabajo dijeron que no podían trabajar solamente con la ley, sino que necesitaban armar un plan estratégico. Así fue como los productores, junto con los secaderos, los molinos y toda la cadena, hicieron el plan estratégico a veinte años -que justamente estamos revisando en este momento-, donde se fijaron los lineamientos que se tenían que cumplir, los escenarios en los que se debía trabajar, cómo se tenía que trabajar y cuáles eran los desafíos.

Justamente en el día de hoy empieza la revisión del plazo medio de ese plan estratégico para ver qué se cumplió, qué no se pudo hacer, por qué no se pudo hacer y qué líneas hay que reforzar. O sea que es un trabajo conjunto de todo el sector, y esto nos llena de una gran responsabilidad.

Según la ley de su creación, el Instituto tiene su propio presupuesto. Es una de las pocas instituciones que se financia a través de una estampilla: la famosa estampilla que está en todos los paquetes de yerba. La ley establece que el Instituto puede obtener un valor de esa estampilla, que como mínimo debe ser el 2,5 por ciento del precio de venta del paquete al público y, como máximo, el 5 por ciento.

Con una política muy austera de todo el Directorio, desde que se creó hasta la actualidad siempre estuvimos entre el 1 y el 1,5 por ciento del valor de venta al público; es decir, siempre estuvimos en la mitad del mínimo porque creemos que también tenemos que hacer con mucha responsabilidad todas las acciones. Con ese presupuesto, que -insisto- es la mitad del mínimo, hacemos todas las acciones que desarrolla el Instituto: fiscalización, asistencia al sector, promoción, investigación.

Siempre tratamos de tener ahorrados determinados recursos por cualquier inconveniente que pueda surgir, como ocurrió el año pasado con el tema de la seca, donde inmediatamente salimos con una asistencia al sector invirtiendo más de 40 millones de pesos en tanques de agua y motobombas para tratar de colaborar con los pequeños productores de la zona que estaban sufriendo esa sequía y esos incendios.

En cuanto a los programas que llevamos a cabo, el año pasado entregamos al sector más de 3.000 herramientas: tijeras electrónicas para que se trabaje mejor, motosierras, motoguadañas, guinches, carros de arrastre y motobombas.

La particularidad de esto es que cada productor o secadero elige dónde comprar. Nosotros no le damos la

herramienta. El productor elige en qué ferretería o en qué comercio de la zona comprar; ve el precio y, cuando retira, nosotros lo asistimos con el 50 por ciento del valor. De manera que es absolutamente transparente. Cada productor o secadero pelea el precio con la ferretería de su zona, de su pueblo. La condición que ponemos es que tiene que ser un comercio de la zona productora, es decir, que se reinvierta el dinero en esa zona.

En lo que es indumentaria -camisas, pantalones de trabajo-, entregamos más de 1.820 unidades.

Otro aspecto que consideramos muy importante es el estudio. Tenemos más de 1.300 chicos becados en las escuelas secundarias y en las universidades. A modo de anécdota, les cuento lo siguiente. Nosotros tenemos un sistema por el cual a los chicos que tienen mejor promedio se les entrega una computadora. El año pasado, una nena de un cosechero que caminaba todos los días 4 kilómetros para ir a su escuela sacó uno de los promedios más altos -más de 9,50- en la zona productora y se llevó el premio. Esa nena pudo concurrir gracias a la beca que tenía del Instituto. La beca está alrededor de 80.000 pesos y se reparte en tres veces al año.

Así es como se van asignando los recursos que tenemos.

También pensamos que es muy importante el tema de la salud. Por eso, junto con la provincia de Misiones y el IPS -que es la obra social de la provincia- asistimos gratuitamente, mediante un sistema de cobertura de salud, a los 4.500 pequeños productores de la provincia. Somos 12.000 productores, de los cuales 7.500 tienen menos de 10 hectáreas y 4.500 tienen menos de 5 hectáreas. A estos últimos, que son los más pequeños, se les está dando una obra social totalmente gratuita -en el sistema público o en el privado; ellos pueden asistir donde lo crean más conveniente-, pero la idea es aumentar la cobertura para beneficiar a la mayor cantidad posible de productores.

También financiamos a los secaderos, cuando compran materia prima, con un subsidio a las tasas de interés, y tenemos convenios con distintas instituciones para ir llevando adelante todas nuestras actividades.

Una cuestión muy importante que quiero mencionar es que tenemos un convenio de corresponsabilidad gremial, donde el INYN no es parte, pero sí es un instrumento de este convenio sobre el que Denis creo que hablará más en profundidad un poco más adelante.

En la siguiente diapositiva podemos observar que la cadena yerbatera de Misiones está conformada por: 13.000 productores, aproximadamente 15.000 cosecheros, 197 secaderos, y 102 molinos y fraccionadores. Como se puede ver, es una cadena muy atomizada, donde realmente están representados todos los sectores.

En la provincia de Misiones está casi el 90 por ciento de la producción de hoja verde y en la provincia de

Corrientes existe, aproximadamente, un 13 por ciento. Acá tenemos que resaltar algo muy importante. Nosotros nos distinguimos, como zona productora, tanto de Misiones y de Corrientes, de la producción brasilera y de la paraguaya.

Misiones tiene grandes masas forestales y Corrientes tiene muchos esteros -la reserva natural del Iberá-, que le dan a la yerba una característica única. Entonces, como la yerba crece junto al medioambiente, tiene una característica muy distinta a la calidad de la yerba brasilera y paraguaya, que está plantada en lugares donde se arrasó con los montes, con todo, y el único arbolito que hay es el de la yerba dentro de miles de hectáreas de soja. Esto da un gran valor agregado y una calidad que es reconocida.

Por ello, cuando realizamos los análisis de calidad, la verdad es que es un diferencial que tenemos ante el mundo. Las políticas de cuidado ambiental que se llevaron adelante, durante los últimos años, en Misiones y en Corrientes, dan a la yerba mate una gran oportunidad de desarrollo mundial.

Nosotros tenemos, del año pasado, 882 millones de kilo de hoja verde. Eso lo tenemos que secar en los secaderos, porque la yerba se deshidrata. Cada kilo de hoja verde produce aproximadamente 350 gramos de yerba mate canchada, que es nuestra materia prima. Esto se divide en el mercado nacional y en el mercado externo.

El año pasado, el mercado interno fue de aproximadamente 280 millones de kilos y las exportaciones son de 35 millones. La suma del mercado interno y de las exportaciones nos da 318 millones kilos, que es muy similar a la producción nacional. Es decir que con lo que se produce en la Argentina, en Misiones y en Corrientes, perfectamente podemos abastecer la demanda interna y las exportaciones. No necesitamos importar ni un solo kilo de yerba; además, a veces, se trae yerba que no es de la calidad que consumimos los argentinos.

Tenemos un sistema por el cual contratamos, con la CONAE, un relevamiento satelital de todo nuestro sector productivo. Entonces, cada doce horas, tenemos una imagen satelital de nuestra situación yerbatera y tenemos georreferenciados a los 12.500 productores. Se trata de un sistema de computación de altísima tecnología que no tiene nada que envidiar a ninguna empresa privada.

De esta manera, sabemos dónde está cada productor, qué y cómo produce, igual que cualquier secadero e industria. Esto nos permite tomar mucha información, tener predicción y tomar decisiones con datos científicos.

El año pasado, esta situación nos llevó a saber que teníamos 188.000 hectáreas plantadas en producción, que produjeron aproximadamente 320.000 kilos de canchada, pero aparte había plantada yerba que iba a entrar en producción en los próximos cinco años por alrededor de 23.000 hectáreas. Esto quiere decir que íbamos a tener un excedente de yerba.

En este sentido, la ley de creación del Instituto nos marca claramente cuando hay un excedente de producción. Esto es así, porque la yerba está en el 96 por ciento de los hogares argentinos. Es muy difícil crecer en el mercado argentino y, por ello, realizamos muchas acciones para lograr ese crecimiento. Por ejemplo, tenemos firmado un convenio que se llama "El mate en la escuela" por el cual se les está dando a tomar mate a los chicos de quinto año, en Misiones, con un termo autocebante -que si se cae no chorrea el agua y no se cae la yerba-, y además se les cuenta la historia de la yerba mate. Este año, empezamos con cuatro escuelas y ya tenemos anotadas más de treinta. Además, muchas provincias nos pidieron ser parte de este proyecto que se nacionalizará a partir del año próximo.

Este es un camino para que, junto al consumo de yerba mate, enseñemos prácticas mucho más saludables, y les demos a los chicos algo más que una infusión, porque la yerba es un alimento, tiene polifenoles, vitaminas, energizantes. Vamos en este camino, aunque es muy complicado crecer en el mercado argentino.

Por otro lado, en el exterior hacer tomar mate en bombilla también es complicado. Entonces, tenemos que ver qué otras formas de consumo existen. En este momento, estamos trabajando en un convenio con los Estados Unidos para revalidar todas las propiedades que tiene la yerba mate, y desde allí que se aprecie como el superalimento que es y no como una infusión más. Actualmente, este es el desarrollo y es el desafío que está asumiendo el Instituto.

Como he dicho, dado que es difícil el aumento de los volúmenes de venta, en el artículo 4° de la ley se establece que, como Instituto, tenemos que estar permanentemente viendo que haya equilibrio entre la oferta y la demanda.

A raíz de los estudios que desarrollamos, cuando vemos que va a haber un desequilibrio, hay que tomar determinadas acciones. Algunas se refieren a la fijación de calendarios de cosecha, otras se vinculan con los límites o la regulación de las plantaciones, y otras con el establecimiento de cupos de cosecha.

El año pasado, elaboramos la Resolución 170/2021, sabiendo que tendremos un horizonte de sobreoferta hacia 2026 o 2027. Esta resolución implica que todos los productores, independientemente de su capacidad económica, puedan plantar cinco hectáreas. Los productores también podrán plantar dos hectáreas adicionales para mantener su capacidad productiva y también reponer el ciento por ciento de las plantas muertas o secas.

En la diapositiva actual podemos observar que casi el 60 por ciento de los productores tienen menos de diez hectáreas. Quiere decir que plantar cinco hectáreas es plantar casi el cincuenta o el ciento por ciento de sus plantaciones. Se trata de duplicar su capacidad productiva.

En el caso de los más grandes, si bien van a poder plantar cinco hectáreas, podrán mantener la capacidad productiva con el 2 por ciento que, año a año, puedan ir reponiendo y creciendo.

Este tema tiene dos aristas. Por un lado, existe un fin social, porque -tal como dijimos en la primera filmación- se trata de devolver la capacidad de recuperar sus yerbales a los inmigrantes que, radicándose en Misiones y en el Norte de Corriente hicieron posible que sean argentinas. Durante años hubo avances de grandes plantaciones de miles de hectáreas en las mejores tierras y en las mejores lomas, en detrimento de ese pequeño productor que le heredó esa chacra de veinte hectáreas a sus hijos, a sus nietos y a los bisnietos, que somos quienes estamos ahora, porque esas chacras fueron partiéndose y fueron perdiendo su capacidad productiva.

A su vez, la Resolución 170/2021 fortalece muchísimo el sistema cooperativo. Entonces, una gran empresa, una S.A. o una S.R.L. podrán plantar cinco hectáreas, y una cooperativa con diez socios podrá plantar cincuenta hectáreas, porque se planta en cabeza del socio. Es decir que estamos fortaleciendo el sistema cooperativo, que es el que nosotros consideramos que ayuda al pequeño productor, distribuye la renta y, a fin de año, permite la distribución de la ganancia de la cooperativa entre los pequeños productores, porque -en general- están integradas por ellos.

Finalmente, esa riqueza queda en la zona productora, porque la cooperativa y el pequeño productor gastan en su zona. La gran empresa, a veces, gasta en otro lugar. Queremos que la riqueza quede en la zona productora, tanto en Misiones como en Corrientes.

Tenemos cooperativas modelo en Misiones y en Corrientes, y empresas privadas que también creo que son un orgullo para todos nosotros, por la tecnología y por la forma en la que producen.

Finalmente, en esta diapositiva se puede observar graficado el mercado interno y las exportaciones de yerba mate. En números redondos podemos ver que estábamos en los 280 millones de kilos de mercado interno, unos 35 millones de kilos de exportaciones y unos 25 o 26 millones de kilos de importaciones.

Nosotros decimos que no hay motivo para importar, porque estamos con un stock más que suficiente y tenemos la capacidad productiva necesaria para abastecer el mercado interno y las exportaciones.

En el gráfico se puede observar la representación de los stocks al mes de agosto de los últimos diez años. Esto está en declaraciones juradas de sistemas de última generación que tiene el INYM, donde permanentemente monitoreamos cómo está la cadena, y vemos que está con 330 millones de kilos de stock. Es decir que hay yerba en los

depósitos para abastecer los próximos doce meses. Reitero: si hoy parásemos la cosecha, por ejemplo, y cosecháramos un kilo, tenemos doce meses de stock.

No hay nada que justifique traer un kilo de yerba del exterior. El stock de equilibrio para que la cadena funcione bien, normal y tranquila es de ocho meses. Estamos en doce meses, es decir, estamos un 50 por ciento por arriba de lo que necesitamos. Estamos con un sobrestock de yerba, por eso creemos que tenemos que poner la mirada justamente en las importaciones de yerba mate. No existe ningún motivo para traer yerba desde el exterior.

Estos datos son de agosto del 2022, de acuerdo a los sistemas que tenemos en línea.

El año pasado creamos desde el Instituto un sistema de control de gestión de calidad. Estamos muy comprometidos con la calidad. Queremos que el Instituto garantice el consumo de productos de altísima calidad. Por ello, cobramos una tasa de inspección y fiscalización, justamente para que la cadena funcione correctamente y entregue un producto de alta calidad.

Nuestro sistema de gestión de calidad -que creamos el año pasado- cuenta con una ingeniera en alimentos; seis técnicos en alimentos, con sus camionetas y vehículos, y todas las herramientas necesarias.

En lo que va del año se hicieron 193 tomas en los secaderos de las provincias de Misiones y Corrientes -o sea, de yerba mate nacional- y también se hicieron controles en cada camión con yerba que entró del exterior. Se controlaron 600 camiones que entraron con yerba mate importada para ver si cumplía con la normativa del Código Alimentario Argentino. Lamentablemente, mucha de esa yerba no cumplía con la normativa y tuvo que volver a origen mientras que aquella que presentaba problemas físicos, tuvo que ser despalada. O sea, hacemos un control muy exhaustivo de la calidad.

Este control hizo que detectemos un exceso o una manipulación del palo. Me refiero al palo que ustedes ven en la yerba. Tuvimos que decomisar e inutilizar esa yerba.

En los últimos dieciocho años de existencia del INYM se decomisaron 800.000 kilos de palos. En el último año y medio se decomisaron 11 millones de kilos de palos. Cuando hicimos las filminas eran más de 10 millones, pero ya llegamos a los 11 millones.

Si estos 11 millones de kilos de palos hubiesen adulterado la yerba y llegado al paquete, representarían un volumen de dinero de 6.000 millones de pesos.

El INYM está comprometido en cuidar la calidad para que el consumidor reciba un producto excelente. Entonces, controlamos el palo, las condiciones organolépticas y la parte física y microbiológica de la yerba en forma exhaustiva.

Otra cuestión que nos preocupa permanentemente es la integración vertical de la cadena. Como decíamos, volvemos

nuevamente a la filmina número uno en donde está el pequeño productor.

Cuando las empresas -algunas- se integran verticalmente, ¿qué es lo que sucede? Al entregar su propia hoja verde al secadero, lo hacen con todo el palo, no tiran un solo kilo de palo. En cambio, cuando reciben la hoja verde del productor independiente, le piden el palo "birome BIC", como dicen. Ese palo tiene 6 milímetros, si bien el palo propio de las empresas tiene 30 milímetros.

Es una competencia desleal; consideramos que no es una competencia justa. Por lo tanto, estamos haciendo controles de las hojas que se llevan emplanchadas al secadero. Toda hoja verde que entre a los secaderos tiene que tener el mismo palo, independiente de si es propia o de un productor independiente.

Cuando la yerba mate canchada luego pasa al molino de la yerba integrada, va con el 40 o 45 por ciento de palo. En cambio, cuando le compran al secadero independiente le exigen el 28 por ciento. Hacen la mezcla y, finalmente, cuando usted recibe el paquete de yerba tendrá el 35 por ciento de palo.

Es por ello que los industriales dicen que hay que controlar solo el paquete. Nos preguntan para qué gastamos gaita controlando toda la cadena. Ellos piensan que, si se controla el paquete y está bien, toda la cadena está bien. Sin embargo, esa es la gran mentira que hace que se fundan miles de pequeños productores y miles de secaderos, porque tienen una ganancia injusta.

Desde el Instituto estamos haciendo todos los esfuerzos para que sea una economía lo más transparente posible en ese sentido. Controlamos el palo en la planchada y controlamos la yerba mate canchada antes de que entre a los secaderos, independientemente de si es propia o de terceros.

Nosotros queremos que se controle la cadena, no solo el producto final porque eso es muy injusto.

Creo que este problema lo tienen muchas economías regionales. Me refiero a que el pequeño productor recibe un precio ínfimo mientras que el público paga un precio altísimo por el producto.

Este problema, que tienen muchas economías, nosotros lo distinguimos y estamos trabajando con un equipo de fiscalización muy fuerte que nos permitió -como decía la filmina anterior- sacar de ese esquema 11 millones de kilos de palos, lo que equivale a casi 6.000 millones de pesos si hubieran llegado al paquete.

Para finalizar, en relación con la parte técnica del Instituto, tenemos un servicio de extensión yerbatera...

Sr. Presidente (Fernández Patri).- La Presidencia solicita al orador que vaya redondeando.

Sr. Szychowski.- Así lo haré.

Tenemos un servicio de asistencia técnica a los pequeños productores yerbateros. Con los recursos del Instituto, tenemos tres ingenieros agrónomos que recorren permanentemente la zona productora tratando de asistir al pequeño productor en todas las cuestiones que sean necesarias como, por ejemplo, las coberturas verdes, el manejo del suelo, evitar las erogaciones, las plantaciones en curva de nivel, la plantación de árboles dentro de los yerbales. Es decir, el INYM también está enfocado en volver a una economía agroecológica.

Muchísimas gracias. (*Aplausos.*)

Sr. Presidente (Fernández Patri).- Quiero agradecer al secretario Jorge Neme, quien se tiene que retirar por compromisos de agenda contraídos anteriormente. Ha sido muy importante su aporte y el de todo su equipo. Seguramente luego de todas estas ponencias nos volveremos a reunir con la mesa para avanzar en este proyecto de ley.

Tiene la palabra el señor secretario Neme.

Sr. Neme.- Muchísimas gracias a todos. El equipo los seguirá acompañando. Lamentablemente tengo agenda en la oficina por los temas que nos preocupan a todos.

Realmente es muy importante hacer visible la problemática de las economías regionales. Es un tema que me parece que hay que poner en el primer plano de la discusión de las políticas públicas de la Argentina porque finalmente son las economías regionales las que constituyen el corazón del país profundo. Son las que tienen el tejido social para conformar la ocupación efectiva del territorio y las que pueden dar un salto muy importante en su capacidad productiva y competitividad para proyectar la Argentina al mundo. (*Aplausos.*)

Sr. Presidente (Fernández Patri).- Siguiendo con las exposiciones, por la Cámara Argentina del Maní tienen la palabra el señor Eduardo Francanzani, gerente, y el señor Diego Yabes, vicepresidente.

Sr. Francanzani.- Señor presidente: muchas gracias por la invitación. Trataremos de dar un pantallazo de lo que es la cadena y el clúster manisero en la Argentina ya que, gracias a Dios, somos líderes. Si bien mucha gente no sabe, la Argentina es líder y es el principal país exportador de maní en el mundo.

Se fue el secretario Jorge Neme, pero quiero aprovechar muchas de las cosas que dijo porque la verdad es que estuvo muy buena su presentación. La gente de su equipo le hará llegar el mensaje.

Hablaron aquí de las economías regionales y de buscar su desarrollo sostenible, pero yo diría también

sustentable y balanceado. Debe haber un agregado de valor y debe enfocarse en la exportación, en la generación de empleo y en la territorialidad. Es un sector dinámico con muchas inversiones, que es multiplicador de toda la cadena productiva económica. A lo largo de la presentación mostraré que el maní cumple con todos esos factores.

A diferencia de otras economías regionales, estamos metidos en la Pampa Húmeda. Por lo tanto, no discriminaremos a las economías regionales de esa zona.

- Se proyectan filminas.

Sr. Francanzani.- La Cámara Argentina del Maní está desde 1975 promoviendo el desarrollo del sector manisero argentino, obviamente con apoyo de todas las áreas del gobierno y de muchas otras entidades.

La Cámara la conformamos las empresas que se ven en pantalla y hay otras más que exportan, y representamos el 95 por ciento de las exportaciones del sector.

La Cámara Argentina del Maní, como cualquier cámara, representa en las gestiones de gobierno, actúa en el fomento del consumo y del desarrollo científico. Nosotros también tenemos la Fundación Maní Argentino, donde nos dedicamos a hacer investigación y desarrollo. Es una fundación que está financiada con fondos de la propia cámara, de los socios y también del gobierno.

Hace poco, hemos creado el Instituto Argentino del Maní y estamos muy orgullosos. Esto es muy importante, ya que se hace en colaboración con el Centro de Ingenieros Agrónomos de Cabrera. Acá tenemos al exintendente de Cabrera y hoy diputado, Marcos Carasso, que nos acompaña, así que él conoce bastante del tema.

Con la Fundación Maní Argentino y la Asociación Cooperadora de la escuela agrotécnica de Cabrera, que es un instituto del bachillerato agrotécnico, hemos creado el Instituto Argentino del Maní, con lo cual estamos muy orgullosos. Estamos dando capacitación y desarrollo, sobre todo a los chicos que están saliendo del secundario, para generar recursos y mano de obra para nuestra industria y también para generar el arraigo en la zona. Vamos a ir también trabajando en enseñar nuevas tecnologías para que estén preparados para lo que se viene el día de mañana.

En pantalla estamos viendo algunos de los productos que elaboramos: maní con piel, maní sin piel o blanchado, maní tostado, grana de maní, pasta de maní y manteca de maní. La industria manisera argentina, como les decía, es líder en el mundo. Si ustedes van a toda la zona donde están nuestras industrias, van a ver que la industria manisera argentina es una industria en la que hay mucha tecnología y la infraestructura que tenemos es la mejor del mundo. Nosotros incorporamos toda esa tecnología de la

industria norteamericana y creo que hoy somos una industria modelo que realiza muchas inversiones.

Estamos avanzando mucho en todo lo que tiene que ver con valor agregado y empezando a exportar también cada vez más valor agregado con muchas oportunidades porque son muchas más divisas para el país y, obviamente, inversiones que hacemos nosotros acá.

El cultivo del maní es una producción completamente sustentable; es una economía circular. Hasta la cáscara del maní la reciclamos, la utilizamos para generar energía eléctrica, por ejemplo, entre otras cosas. Hay ya instalados -y no sé si me equivoco- casi 50 o 60 megavatios en generación de energía eléctrica y hay otros proyectos que están por hacerse. La piel del maní, la cutícula roja, también se utiliza para alimento balanceado.

En la Argentina el maní se hace a campo, obviamente es un cultivo extensivo y no necesitamos riego y el uso de agroquímicos también es bajo, lo que nos da una ventaja competitiva en lo que tiene que ver con la huella de carbono respecto a otros orígenes como, por ejemplo, el americano o el brasilero. Y, obviamente, trabajamos todos con buenas prácticas agrícolas.

Como les decía, la Argentina es líder en el mundo de los exportadores. No somos el principal productor, somos el séptimo productor, antes están China, India, Estados Unidos, Senegal y otros países, pero la Argentina es sí el principal exportador, porque la calidad del maní es superior a la de todos los otros países y, aparte, porque nosotros tenemos un consumo relativamente bajo, igual que el de Brasil, entonces la capacidad que tenemos para exportar es alta.

La imagen que está en pantalla muestra la evolución de las exportaciones de los últimos tres años. Lo principal que estamos exportando es maní con piel y maní blanchado, sin la cutícula, pero cada vez se está empezando a hacer más maní de valor agregado. Obviamente, también se hace aceite de maní y harina de maní. Como decía, todo del maní, hasta los palos y demás, se utiliza.

Como ven, viene creciendo el maní porque estamos también creciendo en ser más productivos, hacemos mucha inversión en lo que tiene que ver con semillas, variedades nuevas, y, aparte, está creciendo el área. Originalmente, esta era una producción más basada en el centro de Córdoba, en la zona de Hernando, y hoy esto se ha corrido mucho más al sur, ya estamos sembrando en las provincias de San Luis, La Pampa, Buenos Aires, Santa fe y parte del NOA. Es decir, se está ampliando la zona donde se cultiva maní, por suerte.

El principal destino de las exportaciones argentinas de maní es la Unión Europea. El 70 o 75 por ciento del maní que importa hoy la Unión Europea es argentino. Así como ocurre con la yerba mate, el maní es un súper alimento, ya que tiene un montón de beneficios para la salud, reduce

el colesterol, ayuda a controlar la diabetes, tiene proteínas. No me voy a explayar en esto, pueden buscarlo en nuestras páginas, en nuestra información, donde van a ver todos los beneficios que tiene el maní, inclusive también sirve para equilibrar las dietas y demás. Europa es uno de los principales consumidores de maní de calidad y la Argentina tiene el orgullo de tener el 75 por ciento de su maní ahí.

En este gráfico se muestran los otros orígenes, como Brasil. Brasil nos viene preocupando hace bastante tiempo porque viene creciendo con muchas inversiones también. Es algo sobre lo que tenemos que tener cuidado y por eso necesitamos mucho apoyo del gobierno para poder seguir teniendo la posición que tiene la Argentina respecto del maní en el mundo.

En pantalla podemos ver algunos orígenes, que no son tan demandantes en cuanto a lo que da y sí en precio, y vemos cómo la Argentina está perdiendo esos mercados frente a Brasil. Rusia, que era uno de los principales mercados, el segundo destino de exportación argentina, hoy ha decaído a manos de los brasileros porque, justamente, venden el producto porque tienen mejores condiciones, porque, en este caso, tal vez, no tienen retenciones y otro tipo de impuestos que hacen que la producción sea más barata y la puedan vender a otros precios en esos destinos a los que nosotros no podemos llegar. Lo mismo pasa en Argelia. Aquí vemos unos ejemplos que voy a pasar rápido.

En pantalla vemos las provincias productoras, Córdoba, San Luis, La Pampa, Buenos Aires, Santa fe y, como les decía, el maní es un generador de muchos puestos de trabajo directos e indirectos. Hay un relevamiento donde hay cerca de 8.000 puestos. Nosotros también tenemos otros relevamientos propios que llegan hasta 12.000 puestos de trabajo con mucho valor agregado. Llegamos a 1.000 millones de dólares de exportación y muchas inversiones, porque cuando nosotros tenemos excedentes los ponemos en inversión como depósitos de frío.

El maní tiene un proceso muy complejo, de mucha tecnología. Tenemos máquinas, máquinas electrónicas que miran grano por grano y el que no está apto lo sacan de la línea. Esas tecnologías no son baratas y hay que seguir invirtiendo. Entonces, es una industria en la que hay que invertir permanentemente y el valor agregado, que está creciendo mucho en la Argentina, también requiere de muchas inversiones.

Este es el aporte tributario. Ahí vemos en azul grande el derecho de exportación. Como antes mencionaban, no quedan muchas economías regionales con derechos de exportación, el maní es una de ellas, y ojalá pronto podamos no tener más derecho de exportación.

Ya mencioné las inversiones en tecnología, en capacidad de ampliación, y, para ir terminando, decimos que

el sector maderero se encuentra con varios frentes de amenazas. Por suerte, durante la pandemia pudimos seguir trabajando, pero la guerra de Rusia y Ucrania ha hecho que los precios de los *commodities* en los que nosotros también competimos con las tierras aumentaran. Entonces, a nosotros nos han hecho aumentar mucho los costos, como los costos de los agroquímicos, y se han trasladado esos aumentos de precios a las empresas que nos compran a nosotros.

Este ha sido el primer disruptor, luego vino el aumento de los fletes marítimos, que, por suerte, hoy están retrocediendo, pero esto ha hecho que nosotros no podamos trasladar todos esos costos al mercado internacional. El mercado internacional tiene un precio en el que no hay ni una pizarra como en otros productos, pero sí hay un precio más o menos de referencia. Entonces, las empresas tuvimos que absorber todos esos aumentos de costos, con los problemas que eso acarrea.

Obviamente, como mencionaron antes, el tipo de cambio al cual se liquidan las exportaciones está perdiendo competitividad frente a una alta inflación en pesos y nos está aumentando los costos. Por ejemplo, para sembrar una hectárea de maní hay que invertir casi el triple que para una hectárea de soja. Entonces, las inversiones son fuertes y los aumentos de los costos nos están preocupando mucho.

Para terminar, obviamente los derechos de exportación penalizan a nuestra economía frente a otros productos y a otros países como Brasil, China y Estados Unidos que no solo no los tienen, sino que es hasta al revés porque subsidian sus exportaciones.

Expuse rápido porque ya estamos pasados de tiempo. Muchas gracias. (*Aplausos.*)

Sr. Presidente (Fernández Patri).- Tiene la palabra el presidente de la Cámara de Procesadores y Exportadores de Maíz Pisingallo -CAMPI-, señor Sergio Casas.

Sr. Casas.- Buenas tardes. Muchas gracias por darnos esta oportunidad de presentar nuestras economías regionales.

Represento a la Cámara de Procesadores y Exportadores de Maíz Pisingallo, conocida como CAMPI, que está compuesta por dieciséis empresas que representan el 70 por ciento de la oferta exportable de este producto, más dos empresas semilleras que cumplieron un rol preponderante en el desarrollo de esta especialidad que nació a fines de los años 80, cuando trajimos las primeras semillas híbridas de los Estados Unidos y pensamos en abastecer al segundo consumidor mundial de maíz pisingallo, que es justamente nuestro vecino Brasil.

Eso nació como un negocio regional, poco a poco fuimos ganando mercados y hoy estamos presentes en más de 120 países. Este es uno de los productos con más diversidad de mercados dentro de la oferta exportable argentina.

En total, en la Argentina, exportan maíz pisingallo setenta empresas. Todas son pymes con un fuerte arraigo en el interior del país y muy dispersas en el ámbito federal.

En la filmina pueden ver el nombre de las empresas que componen la Cámara

Entre las acciones institucionales de la CAMPI, fuimos los miembros fundadores del Consejo Agroindustrial Argentino, somos socios de Maizar, hemos trabajado con el equipo del entonces secretario Pablo Sívori en Cancillería en las mesas público-privadas, por ejemplo, de economías regionales donde participamos con maíz pisingallo. Además, trabajamos fuertemente con la Secretaría de Agricultura en el tratamiento de las regulaciones fitosanitarias para nuestros productos al exterior.

Asimismo, algo muy importante para nuestra actividad, hemos logrado ser reconocidos como una economía regional. También participamos en el Programa Argentino de Carbono Neutro.

Nos referíamos a que fuimos reconocidos como una economía regional y esto ha sido muy importante para nosotros porque históricamente al tratarse de maíz se nos vinculaba al maíz común y eso nos generaba un sinnúmero de problemas, por ejemplo, el tratamiento arancelario igual al del *commodity*. Entre ellos, me refiero al plazo de ingreso de divisas que cuando se regulaba para el maíz común también se le aplicaba al maíz pisingallo. Por suerte, después de gestiones con el sector público, lo hemos modificado y hoy tenemos el estatus de economía regional, lo que hace justicia con nuestra actividad.

En total se produce y se procesa maíz pisingallo en cincuenta y una plantas, todas certificadas por SENASA. En Buenos Aires hay veintidós plantas, en Santa Fe hay nueve plantas, en Córdoba hay nueve plantas y las once restantes están distribuidas entre Salta, Jujuy, Corrientes y Entre Ríos. Es decir que tenemos un buen desarrollo federal de la actividad.

Como sucede en muchas economías regionales, el negocio se basa justamente en un buen desarrollo del plan comercial. ¿Qué significa esto? Tenemos que producir lo que el mercado necesita en cantidad y calidad. De lo contrario, cuando hacemos lo que el mercado no requiere, no necesita o producimos en exceso, lejos de generar valor lo que hacemos es destruir valor porque los excedentes en todas las especialidades, a diferencia de los *commodities*, no tienen una fácil colocación y normalmente eso repercute en los valores. Todo se hace bajo estrictas normas de calidad, trazabilidad y aseguramiento de la inocuidad alimenticia.

Decíamos que el maíz pisingallo tiene un alto valor agregado y seguramente ustedes no saben que es así porque cuando llega la producción del campo, ya sea propia -cuando estamos integrados verticalmente- o bajo contrato que

celebramos con nuestros productores, lo que sucede es que el maíz pisingallo no tiene la capacidad específica más valiosa que es la expansión. Eso se logra a través de un proceso de acondicionamiento que dura entre treinta y sesenta días, dependiendo de las condiciones técnicas de la planta de acondicionamiento y de las condiciones climáticas. Recién ahí estamos en condiciones de introducir el grano a la parte del proceso y lograr lo que necesitamos: un máximo nivel de expansión. Esto se logra con distintos híbridos. Cada híbrido tiene una capacidad distinta para generar distintos niveles de expansión. Se controla todo lo que es micotoxinas en residuos de pesticidas.

Como dato de color, tenemos dos grandes familias en la producción de maíz pisingallo: el tipo mariposa, *butterfly*, y el *mushroom*. El *butterfly* es el que se usa para consumo de producto explotado y para consumo salado, y el *mushroom* para todo lo que lleva algún tipo de cobertura, sea dulce, de chocolate o alguna otra que normalmente sea mucho más eficiente para el uso de los ingredientes.

- Varios señores diputados hablan a la vez.

Sr. Casas.- Tenemos el mate y el pororó. También el maíz. (*Risas.*) Lo hacemos dulce.

- Varios señores diputados hablan a la vez.

Sr. Casas.- Al igual que en otras actividades, como en el caso del maní, la Argentina es el primer exportador mundial de maíz pisingallo. Esto lo logramos luego de treinta años de trabajo y hemos desplazado a Estados Unidos que era el primer exportador mundial de esta especialidad. Como dije antes, estamos presentes en más de 120 países.

El mercado mundial de esta especialidad es de aproximadamente 500.000 toneladas. A valores actuales esto representa 355 millones de dólares y la Argentina hoy cuenta con un 41 por ciento de ese mercado, es decir, con unas 210.000 toneladas.

¿Quiénes nos compran? Nos compran los cines, los parques de diversiones, así como también la industria para hacer el pochoclo en microondas y el pochoclo ya explotado en distintos sabores. Nosotros abastecemos a las industrias de todo el mundo que fraccionan, producen y distribuyen en sus países.

Quiero comentarles que durante la pandemia todo el mercado de cines y parque de diversiones cayó fuertemente, pero se incrementó el consumo doméstico y ahí pudimos compensar la pérdida de volumen con el consumo hogareño.

En ese tramo entra todo lo que es fraccionado y consumo doméstico. También abastecemos a distribuidores en todos esos países.

En la pantalla podemos ver un análisis de la oferta y la demanda mundial. La demanda mundial de snacks abarca a más de 120 países. El consumo de snacks tiene una tendencia creciente. Si bien la Argentina hoy tiene un papel muy importante, ha perdido espacio tal como lo veremos en las próximas filmas.

La Argentina tiene una oferta de 210.000 toneladas. Estados Unidos registra volúmenes muy importantes porque quiere recuperar el liderazgo. Otros oferentes importantes son Sudáfrica y Brasil. Al igual de lo que sucede con el maní, Brasil era un comprador neto de la Argentina y hoy es un competidor neto que empieza a hacernos mucho ruido en muchos mercados. También surgieron producciones regionales en Turquía y en el este de Europa, lo que conforma ese mercado de 355 millones de dólares de exportaciones totales.

Ahora podemos ver un gráfico cuya línea azul muestra el total de exportaciones y cuyas barras naranjas el nivel de producción. El máximo nivel de exportaciones lo alcanzamos en 2011; de ahí en adelante las exportaciones vienen cayendo en términos absolutos. Esto se debe básicamente al crecimiento de las exportaciones norteamericanas, al crecimiento muy fuerte de las exportaciones sudafricanas y brasileñas, y a las producciones locales que aparecieron en otros lugares.

Como conclusión, si bien la Argentina es el principal exportador mundial de esta especialidad y somos formadores de precio, esta condición está siendo fuertemente amenazada por Brasil, Sudáfrica -cuyas exportaciones han crecido mucho- y otros países. Pasamos de tener, en 2011, el 60 por ciento del mercado mundial a poco más del 40 por ciento en la actualidad. Cada 10 por ciento del mercado son 35 millones de dólares de valor FOB que dejamos de exportar. Si bien el mercado mundial sigue creciendo, lamentablemente la Argentina no ha podido capturar ese crecimiento a pesar de que el consumo del maíz pisingallo, que sirve para hacer pochoclo, ha crecido en el mundo fuertemente en los últimos años.

Eso viene de la mano de otros problemas que también compartimos con otras cadenas amigas, como el incremento de los fletes marítimos. Solo a efectos de dar rápidamente un pantallazo sobre el tema, un flete a Callao antes de la pandemia costaba 900 dólares por contenedor y hoy puede costar 6.000, 6.500 dólares y a veces no hay lugar. Con lo cual, como se trata de un producto con un valor de 700 dólares FOB, esos incrementos atentaron contra la capacidad de colocar nuestra mercadería en el mundo. La Argentina en ese tráfico Norte-Sur obviamente ha quedado desplazada por

su posición relativa. Esto es lo que hace a los factores exógenos.

En cuanto a lo que depende de nosotros, de los que estamos aquí reunidos -legisladores y representantes del Poder Ejecutivo nacional-, el desdoblamiento cambiario ha sido un fuerte freno a nuestra capacidad competitiva. De alguna forma debemos resolver este problema porque no es bueno para la actividad exportadora siendo que el 97 por ciento de esta producción se exporta. No tenemos un gran consumo ni una gran tradición en el consumo de maíz pisingallo en la Argentina. Es decir, no afectamos la mesa de los argentinos; por el contrario, contribuimos a generar divisas para el país.

Otro factor es la inflación en dólares, que ya mencionaron nuestros colegas. Para dar un detalle aquí, cuando desplazamos a los Estados Unidos en 2001 como primer exportador mundial teníamos un reintegro del 6,8 por ciento, mientras que hoy tenemos apenas el 1 por ciento de reintegro con una carga tributaria que, muy lejos de bajar, ha subido.

Por lo tanto, tal como lo dijeron desde la Presidencia de la comisión, necesitamos trabajar mancomunadamente entre el sector público y privado para resolver estos ruidos que hacen que nuestras exportaciones, nuestras economías regionales, en vez de ser fortalecidas, tengan más dificultades para colocar sus productos en el mundo.

Por último, en la mesa público-privada en Cancillería mencionamos que, si realmente queremos generar mayor valor agregado en nuestras exportaciones, tenemos que resolver el lento y muy costoso proceso de devolución del IVA, sobre todo para empresas que estamos ciento por ciento abocadas a la exportación, porque quien tiene una salida al mercado interno puede sortear mucho mejor la situación. Pero quien es solo exportador depende del Estado argentino para recuperar buena parte de su capital de trabajo. Mal podemos generar valor agregado cuando tenemos que ir a pedir al Estado argentino, a los 90 o 120 días, que nos devuelva, pesificado y sin ningún tipo de ajuste, en un contexto inflacionario, hasta el 21 por ciento de nuestras exportaciones.

Buena parte del capital de trabajo de las economías regionales, sea maíz pisingallo, maní o lo que fuere, está abocado a financiar un IVA que -cuando salimos a la cancha y tenemos que competir- Brasil, Estados Unidos, Sudáfrica o el que fuere no tienen que afrontar.

Por lo tanto, apelando a la buena voluntad, y en este excelente espacio de diálogo, solicitamos ver cómo podemos trabajar mancomunadamente para resolver estos serios problemas para las exportaciones. Queremos que nos permitan seguir haciendo lo que queremos y sabemos hacer: exportar, lo que es ni más ni menos que vender trabajo argentino al mundo. (*Aplausos.*)

Sr. Presidente (Fernández Patri).- Quiero agradecer al diputado Marcos Carasso, quien ha intermediado para que tengamos a los representantes del maní, como el ex intendente de Cabrera y hoy diputado. No sé si quería hacer una pregunta al respecto.

Tiene la palabra el señor diputado Carasso.

Sr. Carasso.- Señor presidente: me surgió una duda cuando hizo uso de la palabra la representante de Coninagro, que marcaba los colores del semáforo, porque puso al maní en rojo. El representante de la Cámara, específicamente el señor Diego Yabes, explicó las debilidades o los peligros que tenemos. Quiero consultar a Diego Yabes si lo que decía la representante de Coninagro cuando marcaba el semáforo en rojo, era un poco lo que mencionaba Diego en su último flyer que vimos en pantalla.

Sr. Yabes.- Sí, me refiero a eso, a las amenazas que estamos recibiendo ahora. Comparto también lo que mencionaba el diputado Sergio Casas y lo que expuso ella sobre los pedidos que estamos haciendo sobre la carga impositiva, sobre los altos costos que tenemos, porque en la Argentina hay inflación en dólares para los que exportamos. El 90 por ciento de la industria del maní se exporta y, como dije antes, esos precios e incrementos de costos no los podemos trasladar.

Con relación a los derechos de exportación, no mencioné que hace varios años nosotros también teníamos reintegros del 6 por ciento para nuestros productos, y hoy son del 0,5 por ciento.

Sr. Presidente (Fernández Patri).- Tiene la palabra el señor diputado Vara.

Sr. Vara.- Señor presidente: quiero disculparme con los representantes de los sectores que continuarán haciendo uso de la palabra porque habíamos asumido compromisos a partir de las 17 horas. A las 17 y 30 tenemos un homenaje al ex vocero de Alfonsín, José Ignacio López, a quien recibiremos en el Salón de los Pasos Perdidos.

Simplemente, no piensen que los que faltan intervenir no lo hicieron porque no nos interesa el tema, sino porque tenemos compromisos, y ya le habíamos mencionado a Sofía que sería así. Por eso, lo digo con respeto. Yo fui mucho tiempo presidente de una entidad como estas y sé lo que es eso. Es más, falta que participe mi sector, el arrocerero -del cual soy productor-, así que no podré escucharlo, pero no hace falta porque lo sabemos en carne propia.

Haré una reflexión sobre el tema de la devolución del IVA en un contexto inflacionario. Esta situación se

repite y será común en la mayoría de los sectores que lo plantean. Además, no podemos manejar la logística -que es un tema global- políticamente desde la Argentina, porque resulta una situación compleja. Es más, no tenemos flota; también nos quedamos sin flota de bandera y, estratégicamente, en los momentos difíciles se valora cuando se tiene bandera propia para marcar una política. O sea, es una complicación, pero también una realidad.

Asimismo, estamos lejos del mundo y de los países a los que exportamos. Lamentablemente, esta es una realidad, y si es en *container*, peor, porque hubo inconvenientes. El problema con el *container* es global, pero también es un poco nuestro porque con el cepo se redujeron las exportaciones en *containers*. Entonces, muchos "containereros" nos requieren que traigamos en barcos los *containers* vacíos para volver a ser exportados, lo cual es impagable.

En otras palabras, el intercambio de *containers* es clave -que se traiga y lleve-, y que un porcentaje muy bajo se pueda traer también. Ahora bien, traer más de la mitad de los *containers* vacíos para luego llevarlos cargados tiene un costo prohibitivo y eso nos aleja del mundo, más lejos de lo que ya Dios nos puso.

Son pequeñas apreciaciones coincidentes, pero fundamentalmente, refiriéndome al tipo de cambio, debo decir que en las economías regionales impacta mucho más, inclusive, que en la región central. Quería marcar esto que, además, desde las economías regionales tenemos estudiado. Es decir, los productos, sobre todo aquellos cuya exportación es del 40 por ciento o más, están influidos por el precio internacional y no local. Si uno dice que el 60 por ciento va al mercado interno, entonces, con que un 35 o 40 por ciento se destine a exportación, eso fija el valor. En todo caso, si hay un diferencial, se lo quedan los que tienen marcas posicionadas de esos productos en el mercado argentino o doméstico, pero el productor y los sectores básicos de producción quedan afectados.

En economías regionales, los derechos de exportación son relativamente bajos o nulos; incluso, en algunos casos, tienen un reintegro mínimo o, por lo menos, se consideraría el uno por ciento. En algunos productos, por ejemplo, el caso del arroz, es del 4 o 6 por ciento, depende si es materia prima o producto elaborado, pero es relativamente bajo. El verdadero problema es el tipo de cambio, pero para no entrar en una discusión monetarista, no digamos tipo de cambio, sino inflación y dólar, como se expresó perfectamente, o sea, la relación entre insumo y producto. Hay muchos insumos que se elevan a un precio; por ejemplo, pongo el caso de las famosas cubiertas y repuestos de las maquinarias, que ya no están a un dólar de 162 pesos. Es decir, se vende a un dólar, pero la realidad es que la Argentina sigue subsidiando la importación, porque los que exportan, a través de los productos de exportación subsidian

la importación. Si esto se prolonga en el tiempo nos va alejando del mundo y nos vuelve menos competitivos.

Señor presidente: quiero hacer un último comentario que puede sobrepasar la cuestión de esta comisión, pero es un tema que no podemos dejar de citar en cualquier diagnóstico importante. Agradezco mucho esta oportunidad porque siempre se aprende muchísimo sobre este tema, y pido disculpas a los representantes de los diversos sectores.

La pregunta que quiero formular al vicepresidente de la Cámara Argentina del Maní es la siguiente: ¿en qué zona de Estados Unidos se produce?

Sr. Presidente (Fernández Patri).- Tiene la palabra el señor Diego Yabes.

Sr. Yabes.- Las mayores zonas productoras de los Estados Unidos son Georgia, Carolina del Norte, Carolina del Sur, Alabama y hay una zona bastante grande en Texas. Es todo el Sudoeste y Sudeste de ese país.

Sr. Presidente (Fernández Patri).- Tiene la palabra el diputado Fabián Antonio Borda.

Sr. Borda.- La pregunta va dirigida para el señor Szychowski, y tal vez pueda servir para otras organizaciones. En primer lugar, respecto de los pequeños productores de yerba, en el tema de empaquetamiento, le pregunto si están pensando en alguna solución, porque sé que hay pequeños productores que producen yerba y para empaquetarla tienen mucha demora, dependiendo de la cantidad de kilos.

En segundo término, quisiera saber si el INYM tiene un programa para sacar el producto hacia dentro del país. Como son pequeños productores y tienen un mercado muy chico, tal vez si el producto es muy bueno, podrían brindar una ayuda para llevarlo a otras provincias del país.

Sr. Presidente (Fernández Patri).- Tiene la palabra el señor Juan José Szychowski.

Sr. Szychowski.- Primero voy a referirme al tema de los pequeños productores. En realidad, son pequeños molinos que tienen muy poco volumen. Para que tengamos una idea, una empresa grande produce 5 millones de kilos mensuales; en cambio, un pequeño molino produce 5.000. Para que esos pequeños molinos puedan acceder al mercado interno, nosotros durante los días 2, 3, y 4 de diciembre tenemos alquilada La Rural, donde realizaremos la feria MATEAR, a la que traeremos a 160 representantes de pequeños molinos, totalmente gratis. El instituto financia todo para que puedan vender sus productos e ir a los grandes mercados; si no, les resulta imposible llegar.

Asimismo, los llevamos a los eventos y ferias que hay en la Argentina. Tenemos firmado un convenio con Andreani, porque estos pequeños molinos venden aproximadamente entre 20 o 40 kilos, lo que resulta insuficiente para cargar en un camión o camioneta. Entonces, nosotros, hasta determinado volumen, les financiamos y pagamos el flete de Andreani para que hagan el transporte puerta a puerta. Generalmente, cuando estos productores van a una feria hacen contacto con una persona o un pequeño supermercado. Hacemos eso para que arranquen.

Respecto de los molinos de mediana envergadura, los invitamos y contratamos en ferias como la de Dubái, la SIAL de París y la de Nueva York. Este año estuvimos en esas tres ciudades y también en el sur de Chile, con 18 pequeñas empresas, a las que les pagamos los stands, espacios, ferias y -si mal no recuerdo- ayudamos con un aporte de entre 1.000 y 1.500 dólares a cada una de ellas para que puedan asistir y hacer ver sus productos. Además, a los que ya tienen molinos los ayudamos con las certificaciones, todo a cuenta del instituto.

En cuanto a los productores o secaderos que no tienen molino, se trabajó y se está desarrollando en la zona Norte de Misiones, Andresito, un molino muy importante. Se trata de una cooperativa de segundo grado que está en plena construcción, y ya empezó a comprar a los secaderos materia prima para industrializarles a fasón. Es decir, los pequeños secadores le entregarán a este molino el producto y el molino entregará el paquete terminado para que cada uno pueda industrializarlo por sí solo.

La bondad de esto radica en que es como hacer un sistema cooperativo: los mismos secaderos integran el directorio y podrán autocontrolarlo. Es un molino de alta generación, producto de una inversión muy grande. Están construidos tres depósitos, y toda la maquinaria está guardada en el industrial que la elabora. Está haciendo la herrería y la tornería, ya está siendo trasladada a este molino de la zona de Andresito, y en este momento se están buscando empaquetadoras de alta tecnología. Lo bueno es que todo será manejado por el propio sector.

Sr. Presidente (Fernández Patri).- Siguiendo con las exposiciones, tiene la palabra Claudia Peirano, directora ejecutiva de AFoA, Asociación Forestal Argentina, y Francisco Torres Cayman, de la Asociación Civil del Plan Estratégico Foresto Industrial de Corrientes.

Sra. Peirano.- Muchísimas gracias por este espacio. Realmente, creemos que es importante contar con la posibilidad de difundir las oportunidades que tiene el país en distintas actividades. En este caso, a nosotros nos toca el tema de la forestación y la foresto-industria. Nos gustaría ponerlo en el contexto de la oportunidad que da

este sector a lo que es un desarrollo sostenible, inclusivo y bajo en carbono. Tenemos distintos documentos que acompañan las investigaciones de AFoA y diversas entidades, nacionales e internacionales, que muestran que el sector forestal se presenta como una de las alternativas para generar la transición productiva y energética dentro de una economía inclusiva.

AFoA es una entidad que representa al sector forestal argentino y también es una sociedad fundadora del Consejo Agroindustrial Argentino. En este sentido, voy a dar dos o tres números, nada más, porque lo que nos interesa es ver el futuro. Dentro de las 280 millones de hectáreas que tiene la Argentina, el 19 por ciento corresponde a bosques nativos y el 0,5 por ciento a plantaciones forestales.

Los bosques nativos ocupan casi 55 millones de hectáreas reconocidas en los ordenamientos que han hecho las provincias. El ordenamiento se divide en tres niveles: rojo, amarillo y verde, dependiendo del nivel de conservación, el manejo sostenible y si está sujeto al cambio del uso del suelo.

Con respecto a los bosques nativos, hay que rescatar que tienen una dimensión ambiental y social muy importante, pero requieren atención vinculada con la gestión sostenible, la restauración y la conservación, como protectores de sus servicios ecosistémicos.

En cuanto a la actividad económica de los bosques nativos, hay que trabajar mucho con la tecnología, la productividad y el agregado de valor. Actualmente, en el país, el 95 por ciento de la industria de base o que usa madera se provee de plantaciones forestales.

Los bosques cultivados o las plantaciones forestales en la Argentina ocupan 1,3 millones de hectáreas. El 80 por ciento está en la zona de la Mesopotamia y, como les decía, está regulado por la ley 25.080.

La cadena de producción de estos bosques implica a diversas industrias que ya veremos, pero para ocupar los cinco minutos, todo lo que voy a decir -y mucho más, obviamente- está desarrollado en el plan estratégico que hemos hecho a 2030. Este está plasmado en el sitio web forestoindustria.org.ar; allí se ven todas las potencialidades, el análisis FODA y una descripción exhaustiva de cada una de las cadenas importantes y de las políticas públicas necesarias para lograr el potencial del sector.

Ahora mostraré unas cuantas fotos en las que vemos parte de la cadena foresto industrial. Uno de los puntos de mayor desarrollo a nivel mundial es la construcción con madera.

La foto que ahora se proyecta muestra una casa en Misiones.

Luego de la pandemia y el aumento del comercio por internet, el packaging ha aumentado en forma extraordinaria.

También aumentó el uso de pellets y chips para desarrollar energía.

Esa estufa que vemos en la fotografía es de Öfen. Es una estufa argentina de alta tecnología que utiliza pellets.

Las simientes para avanzar en las cadenas foresto industriales ya están, pero lo más interesante es toda la innovación que se viene desarrollando a partir de esto.

En esta fotografía observamos un automóvil japonés hecho con nanocelulosa. Hoy, la Argentina produce nanocelulosa, por supuesto que no en estos niveles, pero puede hacerlo para este tipo de cosas.

Por otro lado, se puede reemplazar el plástico de un solo uso u otro tipo de plástico. Aquí vemos una botella de Coca-Cola hecha en base a papel. Además, Ledesma está realizando en estos momentos una inversión muy importante para reemplazar plásticos de un solo uso por productos de papel que son renovables y reciclables.

La camisa que tengo puesta la compré en Levi's y es en base a celulosa. Me enteré después de comprarla que era de este material. Es uno de los elementos más utilizados para darle sostenibilidad a la industria textil.

Como ustedes saben, el microplástico es uno de los problemas más serios que tenemos hoy en el océano y en el agua en general. El 80 por ciento del microplástico proviene del lavado de telas sintéticas. Entonces, se está saliendo de ahí, y las textiles en base a celulosa son una de las opciones y oportunidades.

La construcción con madera, el uso de los papeles, el uso de los textiles, la energía, entre otros, son mercados de crecimiento increíble.

En el plan estratégico -que los invito a visitarlo en el sitio que les mencioné- se muestra cómo la Argentina tiene un alto potencial para inversiones por 7.000 millones de dólares en una planta de papeles marrones. La Argentina es un fuerte consumidor de papeles marrones por ser una agroindustria y por el comercio.

Las biorrefinerías son todas estas industrias que estamos comentando. Lamentablemente, pasaron 40 años desde la construcción de la última planta de celulosa y papel greenfield, en 1984. Mientras tanto, nuestros países vecinos -Uruguay, Brasil y ahora Paraguay- han atraído inversiones por más de 30.000 millones de dólares.

Esos 30.000 millones de dólares fueron a los países vecinos en los últimos 15 o 20 años, mientras la Argentina estaba en el centro para atraer esas inversiones porque tiene uno de los sitios productivos más importantes y ventajas comparativas absolutas con respecto al resto del mundo. Sin embargo, no tenemos las ventajas competitivas requeridas para ese tipo de inversiones; entonces, dejamos pasar un tren muy importante. Creemos que con las condiciones dadas a nivel internacional podemos tener una nueva oportunidad

que implica cientos de miles de puestos de trabajo y un desarrollo regional importante.

Pasamos al siguiente tema, que es el último. Enseguida le daré la palabra a Francisco, que va a expresar lo que sucede en el territorio, o sea, qué pasa en Corrientes en particular. Previamente, quiero decir qué es lo que puede hacer el Congreso vinculado con esto.

Los aportes del Congreso pueden estar dirigidos a colaborar en el financiamiento adecuado de la ley 25.080. Hay un proyecto de ley con media sanción del Honorable Senado -expediente 32-S-2021-, que se está tratando en la Cámara de Diputados, para crear el Programa de Sustentabilidad Ambiental y Seguros, es decir, el PROSAS. Este plantea colaborar con la aplicación correcta y financiamiento adecuado de la ley 26.331, vinculada con bosques nativos.

Otro proyecto de ley propone la promoción de grandes inversiones foresto industriales.

Al hablar de biorrefinerías, nos referimos a inversiones de más de 2.000 millones de dólares por planta, que son las que se han realizado en los países vecinos y a las que me refería anteriormente. En este sentido, necesitamos brindar condiciones similares a las de los países vecinos e incluso tal vez un poco mejores, dadas las condiciones macroeconómicas de la Argentina.

Dicho proyecto de ley resulta necesario, así como también precisamos otro vinculado a los mercados de carbono, pues el sector forestal tiene mucho para decir a este respecto.

Por otro lado, es imperioso sancionar una nueva ley de promoción de las bioenergías térmicas. El área relativa a la bioenergía térmica tiene altas probabilidades y posibilidades de crecimiento, pero se requieren ciertas condiciones para facilitarlas.

Dicho esto, le cedo la palabra a Francisco Torres Cayman, a fin de que nos comente lo referente a la cuestión territorial en estas inversiones.

Sr. Torres Cayman.- En primer término, agradezco esta invitación, puesto que nos permite expresarnos y dar a conocer Corrientes.

En principio, ofreceré un diagnóstico para que se conozca un poco la provincia y el sector forestal de Corrientes, y, en ese sentido, mostrar el potencial que posee. Finalizaré la exposición mencionando lo que podemos hacer desde el Congreso a fin de apalancar y facilitar este desarrollo.

Hablamos de Corrientes no porque yo sea de allí, sino porque la provincia representa un factor estratégico en términos forestales.

A nivel nacional, además de contar con la mayor superficie forestal del país en términos de bosques implantados, Corrientes posee actualmente una superficie de

más de 500.000 hectáreas, y el 50 por ciento de ella se encuentra certificada; esto es importante destacarlo, pues es un esfuerzo muy grande el que realiza el sector privado.

Además, a diferencia de otras provincias -aunque las comparaciones son odiosas-, Corrientes tiene un potencial de crecimiento de entre 3 y 4 millones de hectáreas en superficie forestal. Realmente esto es muy importante, ya que otros países ni siquiera tienen esa superficie.

En este sentido, creemos que la provincia es un factor estratégico en términos de desarrollo forestal y foresto industrial para la Argentina.

Por otro lado, además de poseer dicha superficie forestal con su respectivo potencial de crecimiento, Corrientes no tiene competencia con otros sectores productivos, por lo que tranquilamente se puede complementar el sector forestal con el ganadero, en lo que conocemos como sistemas silvopastoriles. En ese sentido, esto es muy importante.

Corrientes posee un desarrollo de la masa forestal del orden de 10 millones de toneladas por año. Sin embargo, el consumo de esta producción es inferior y ronda entre el 40 y 50 por ciento de esa masa forestal. En consecuencia, el sector foresto industrial está más aletargado que el crecimiento propio de la forestación.

Por otro lado, en Corrientes la industria forestal se caracteriza por poseer escaso valor agregado. Principalmente, se producen tablas rústicas sin procesar, tales como para *pallet* o para embalaje; todo lo relativo a productos no elaborados, sin remanufactura.

En este sentido, se generan más de 400 millones de pies cuadrados de madera, y lo que son productos procesados no llegan a los 200 millones de pies cuadrados, por lo que hay mucho que avanzar en lo relativo a valor agregado.

A pesar de ello, en los últimos ocho años, Corrientes se ha desarrollado exponencialmente en cuanto a la producción industrial. Desde 2013 a 2021, aumentó un 80 por ciento el consumo de materia prima y un 84 por ciento en lo relativo a la producción. Por consiguiente, pasamos de 4.600 a 5.900 puestos de trabajo. Esto es más del 50 por ciento del total del empleo industrial de la provincia, por lo que realmente es un sector fuerte. Más allá de eso, y a pesar de estar avanzando con mucha producción, se continúa trabajando con bajo valor agregado.

En los últimos tres años, este sector ha presentado inversiones importantes, ya que se ha desarrollado una fábrica de tableros compensados y plantas de bioenergía. Para que tengan una idea, el 25 por ciento de la energía generada en Corrientes proviene de fuentes renovables a partir de biomasa. De esta forma, es la provincia que genera mayor cantidad de energías renovables a partir de ese tipo de componente. Además, se está instalando un megaproyecto de

aserradero que va a consumir alrededor de 700.000 toneladas por año.

Realmente, son inversiones importantes, del orden de los 350 millones de dólares, que para nosotros marcan tendencia y confirman a Corrientes como potencia forestal.

¿Qué implica el aprovechamiento de nuestros bosques? Ello significaría entre un 30 y 60 por ciento del nuevo producto bruto geográfico de la provincia, la generación de 30.000 de empleos adicionales y un crecimiento del 60 al 200 por ciento del producto bruto geográfico contando los impactos directos e indirectos de la cadena. Es decir, hablamos de duplicar y hasta triplicar el actual producto bruto geográfico de la provincia. Es el sector que mayor potencial tiene y estamos buscando alcanzarlo.

En cuanto a oportunidades y potencialidades del sector, hace instantes Claudia Peirano ha mencionado lo atinente a biorrefinería y papel. Todos los años, el país importa papel en el orden de los 1.000 millones de dólares, pero al tener los bosques tranquilamente podemos generarlo. Ello implicaría la generación de energía con una potencia instalada de 100 megawatts, la exportación de 1,8 mil millones de dólares por año y la creación de 6.000 puestos de trabajo directos.

El sector de la resina también se está desarrollando muchísimo, puesto que, en los últimos cuatro años, aumentó un 150 por ciento las exportaciones. A su vez, en este sector contamos con la posibilidad de la construcción de viviendas en madera -también lo mencionó Claudia Peirano- y deseo hacer hincapié en la importancia de ello. Sabemos que tenemos un déficit habitacional de 3 millones de viviendas y, en ese sentido, la madera puede responder a este respecto.

Con respecto a la importación de tableros, bioenergía y *pellet*, la Unión Europea pasará de 7 millones actuales de consumo a 80 millones para 2030, por lo que el Mercosur es un actor estratégico para responder a esa brecha.

Sr. Presidente (Fernández Patri).- Por favor, le solicito si puede acelerar la presentación, pues llevamos quince minutos. Es un tema muy interesante, pero estamos demorados.

Sr. Torres Cayman.- Como aportes desde el Congreso, nosotros consideramos que lo primordial es la competitividad. Necesitamos ser competitivos.

Tenemos altos costos logísticos, y en lo que tiene que ver con las rutas, por ejemplo, es necesaria la construcción de la autovía en el tramo que va de Paso de los Libres hasta Misiones. Esto es importante y nos encontramos trabajando con Misiones, Corrientes y Entre Ríos, puesto que la gente se muere en la ruta y eso es cierto. Estoy hablando sin exagerar, pues son cien camiones que pasan cada veinte

minutos en una autovía que después se hace un embudo en Paso de los Libres hacia Misiones.

Realmente necesitamos la autovía. Por ello, estamos trabajando con diputados y senadores de Misiones, Corrientes y Entre Ríos, ya que resulta un tema interprovincial no solo productivo, sino también de seguridad vial y para todos es importante.

A su vez, es necesario mejorar la traza vial Saladas-Corrientes, donde también la gente se muere; recomiendo googlear solamente para que ustedes lo vean. Actualmente, se recurre a disminuir la velocidad de tránsito de los vehículos, pero realmente es como querer tapar el sol con la mano. Hoy está en 80 kilómetros por hora, y el año que viene estará en 60 kilómetros por hora. Necesitamos inversión y seguridad en ese sentido.

En lo referido al tren de carga, está funcionando el tren de carga Urquiza, que es estratégico para el sector desde Paraguay, Misiones, Corrientes y Entre Ríos. Se trata de otro tema interprovincial, pero necesitamos confianza. Es un tren que está funcionando a duras penas, con productos sin elaborar. Necesitamos poder confiar en el tren y para ello precisamos contar con inversiones como para que sea realmente una posibilidad.

En cuanto al transporte fluvial, esta cuestión ha sido mencionada anteriormente por el diputado Jorge Vara, quien se acaba de retirar, y no quiero ser redundante. La vigente Ley de Cabotaje no permite que pueda ser utilizado. La provincia realiza un esfuerzo importante en materia de puertos, pero necesitamos que haya una flota de bandera, a fin de poder utilizar nuestros recursos.

Por último, considerando la falta de un mercado desarrollado y diversificado, para nosotros la construcción de viviendas en madera es algo estratégico. Hagamos juntos los cálculos: tenemos la materia prima, la necesidad de desarrollo foresto-industrial y, como si fuera poco, la demanda habitacional de tres millones de viviendas.

No los intentaré convencer sobre lo que significa una vivienda en madera. Todos los países construyen en madera, pero nosotros, teniendo la posibilidad, miramos para otro lado.

Considero que desde el Congreso se debe abordar este tema. Se trabajó en definirlo como "sistema de construcción tradicional" y ese es un buen punto; creo que hay que promoverlo un poco más para lograr que se concrete.

No quiero extenderme más, pero el sector tiene otras necesidades, como la falta de formación en materia de recursos humanos y un financiamiento no acorde a sus necesidades. Esos son los puntos que necesitamos fortalecer para lograr que el sector despegue a nivel provincial y también como palanca del país. (Aplausos.)

Sr. Presidente (Fernández Patri).- Muchas gracias, Claudia y Francisco. Quería aclararles que compartían los diez minutos; no se los recorté.

Tiene la palabra el señor Federico Gadea, presidente de la Cámara de Industriales Arroceros de la República Argentina.

Sr. Gadea.- Señor presidente: muchas gracias por permitirnos participar de esta ponencia. Seremos breves. Teníamos una presentación un poco más extensa, que caracterizaba a todo el sector, pero me parece que los tiempos se han corrido.

Lo que nos interesa de sobremanera es que esta exposición llegue a los legisladores, que son quienes toman decisiones transversales a muchas economías regionales. Se escuchó durante toda la tarde aquello que a nosotros, como sector mixto -exportador y de mercado interno-, nos sucede.

En primer lugar, caracterizaré a nuestra entidad para que sepan a quién representamos y qué representatividad tenemos en el sector. La Cámara de Industriales Arroceros, tal como su nombre lo indica, es de industriales. Sin embargo, con el correr del tiempo, el sector arrocero se fue integrando. Se trata de productores integrados que se han desarrollado verticalmente y pasaron a ser industriales.

Esto se debió, fundamentalmente, a que la gran inversión que lleva el cultivo de arroz requiere que se resguarde en la comercialización. Esto significa que un productor arrocero no puede esperar que alguien le compre el producto, sino que debe salir a venderlo.

La Cámara de Industriales Arroceros representa el 90 por ciento de las empresas que exportan y entre el 70 y el 75 por ciento de las empresas que venden en el mercado interno.

Aquí hay una división: de la producción total de arroz, que es de aproximadamente 1.200.000 toneladas, 450.000 se destinan al mercado interno y el resto debe ser exportado. En los últimos años, el sector se mantuvo estable en su producción pese a que la Argentina tiene muchas ventajas competitivas en cuanto a sus recursos naturales, agua y demás elementos para producir.

Esta es una típica economía regional. Se produce arroz en Corrientes, Entre Ríos, Santa Fe, Chaco y Formosa. En los lugares en los que se produce, normalmente la producción está arraigada al ámbito social de la zona. Esto se debe a que el arroz, además de significar gran inversión en infraestructura y en capital, tiene una gran inversión en mano de obra.

A quienes no conocen este cultivo, les comento que el cultivo se hace cien por ciento bajo riego. Para esto, se requiere una intensa mano de obra, así como también una calificación y capacitación importante. Hay zonas arroceras que ya tienen sus recursos humanos adaptados a esa zona debido a que producen desde hace mucho tiempo.

Por otro lado, dado que esta actividad es intensiva y cien por ciento dependiente del riego, también es débil cuando se desacoplan los valores relativos entre el producto y el costo de producción.

La capacidad instalada del sector arrocero es de alrededor de dos millones de toneladas de producción. Sin embargo, la producción no es superior a 1.300.000 toneladas. Tenemos capacidad instalada para mayor producción, pero no podemos llegar a ese volumen.

Para este año se prevé una caída comprendida entre el 15 y el 20 por ciento de la producción. Esta caída se debe, fundamentalmente, a la diferencia que existe entre el valor del producto y los costos de producción.

La cantidad de molinos que opera normalmente en el sector es de sesenta y nueve. Entre el 70 y el 80 por ciento de esos molinos corresponden a pymes familiares. Justamente, nosotros apelamos a estas reuniones para lograr la competitividad que necesita el sector. Las cosas que nos traban como economía se podrían resolver en el ámbito de la legislación y de las decisiones gubernamentales e institucionales.

Como dije anteriormente, el arroz argentino es un cultivo competitivo y el mundo lo tiene muy bien valuado en cuanto a su calidad. Sin embargo, tal como se dijo en anteriores exposiciones, nosotros estamos lejos de los mercados y cerca de nuestros competidores.

Para hacer una comparación con otro lugar: hace diez años, Paraguay producía el 15 por ciento de lo que produce la Argentina y hoy está a la par nuestra. Mientras nosotros estamos estancados hace quince años sin poder aumentar la producción, un vecino nuestro -que prácticamente tiene las mismas condiciones o incluso menores porque está más lejos de los mercados- creció hasta alcanzarnos en volumen de producción y nos ha superado en cuanto al mercado de exportación.

Remarco esto porque en el sector arrocero -más que en ningún otro sector de economía regional- la relación entre competitividad y precio es fundamental. Si bien es una economía regional, el producto es un *commodity* que en el mundo determina que haya o que no haya hambre.

Para Asia, que es el principal productor y exportador mundial de arroz, este cultivo hace a su seguridad alimentaria. En momentos como el actual, en el que suceden crisis -como la guerra- y aumentan los *commodities* y los costos de fertilizantes y energías, el arroz tiene un techo a la suba. Esto es así porque el mercado asiático -que es inmenso por excelencia- no se puede permitir subir el precio al punto en que su gente pase hambre. Entonces, tenemos un techo y en este momento se produce un desacople total.

El año pasado ya sucedió, pero particularmente durante este año el costo de producción supera el margen de

producción. Entonces, con lo que uno factura en una hectárea no paga los costos de producción.

Hay cosas que no están en manos de decisiones políticas o locales, pero hay otras que sí. Una de las cosas que nosotros venimos reclamando y sosteniendo desde hace mucho tiempo es el tema de los costos para exportar.

Establecer derechos de exportación al sector arrocerero es una medida que no tiene ningún tipo de lógica porque no genera suficientes divisas ni tiene un efecto diminutivo del precio del arroz en el mercado interno. El precio del arroz en el mercado interno se mueve por la inflación y no por el valor de la exportación porque tampoco se puede importar. No existe un registro de importación de arroz en la Argentina ya que la producción local es excesiva: se producen 1.300.000 toneladas y se consumen 450.000.

El otro punto que remarcó el ingeniero Vara, que conoce muy bien el mercado, tiene que ver con que es cierto que la logística es transversal a todas las economías.

Pero el de la economía regional del arroz, que tiene una ubicación distante de los puertos, es un problema que se puede solucionar. Me refiero al costo interno, el costo operativo de los puertos argentinos, no solamente los fletes.

Nos comparamos con Uruguay, que es un competidor directo nuestro, y estamos siempre en un 60 o 70 por ciento arriba en costos. Hay mucho para hacer. En un momento se empezó a hacer, después quedó, pero hay mucho para hacer ahí.

El atraso cambiario que hoy nos atraviesa también nos preocupa mucho. Entendemos que es algo que afecta a todas las economías, pero, de vuelta, el arroz tiene una inversión por hectárea en insumos muy alta. Para que se hagan una idea, el costo de producción normal histórico es de alrededor de 1.200 dólares por hectárea, y este año ronda los 2.000 por la suba de los agroquímicos y la energía, que afecta porque se debe regar con energía eléctrica o a combustible.

Entonces, realmente estamos en un momento en que necesitamos del apoyo del Estado, o de las herramientas que puedan generarse. El financiamiento para el sector hoy está muy caro.

En el mercado interno, que si bien es un mercado que podría tender un poco a desfasarse de la exportación, como pasa normalmente, el sector arrocerero tuvo un incremento en el último año del 34 por ciento. Me refiero al aumento del arroz en la góndola versus la inflación conocida por todos. Lo cierto es que, si bien hay mucho para hablar del sector, el sector se está desarrollando. Lo han visto en la góndola: hay *snacks* de arroz, harinas de arroz, fideos de arroz, tortas. O sea, realmente se ha hecho todo lo posible por despegarnos del *commodity*, pero el 80 por ciento del mercado arrocerero no deja de ser arroz.

Necesitamos una ayuda, una protección. No un proteccionismo; simplemente sacar, quizás, lo que en su momento gravó a un sector que tenía el potencial y que, a raíz de eso, lo está dejando de tener. Estamos viendo cómo el sector retrocede, cómo los pequeños y medianos productores e industrias desaparecen. La concentración es algo que es normal en un mercado donde no hay ningún tipo de flexibilidad para los problemas que suceden en un cultivo de tan importante inversión.

Nosotros, junto con el Consejo Industrial Argentino, del cual somos parte fundadora, arrancamos y estamos trabajando mucho en la sección de economías regionales, y nos alineamos con la ley de fomento de economías regionales. Creo es una ley beneficiosa para el país en todos sus aspectos.

Es un poco a lo que venimos: a exponer nuestra preocupación, nuestros problemas, y a plantear que donde se produce arroz, no hay economías que lo reemplacen. Es una economía regional que tiene la capacidad de producir en lugares donde otros cultivos no funcionan. Obviamente necesita del riego, pero también puede hacerse en zonas bajas, donde hay inundación. Esa es, en resumen, nuestra presentación.

Lo demás es repetitivo. Hoy nos pasa, creo que a todos, que tenemos diferencias cambiarias entre lo que cobramos como divisas de exportación versus lo que pagamos, incluso con las navieras que tienen sobreprecio de logística al tipo de cambio que se está operando.

Creo que lo demás está todo un poco planteado. Apelamos a la buena voluntad, y estamos dispuestos y disponibles para trabajar para esta comisión, y apoyar en lo que podamos respecto a nuestro cultivo. (Aplausos.)

Sr. Presidente (Fernández Patri).- Vamos a la próxima ponencia. De la Sociedad Argentina de Apicultores, SADA, Lucas Martínez, su presidente, tiene la palabra.

Sr. Martínez.- Buenas tardes.

Sr. Presidente (Fernández Patri).- Perdón. ¿Qué nombre tiene la presentación? Para pasarlo.

Sr. Martínez.- "Breve diagnóstico del sector apícola".

En principio, señor diputado Fernández Patri, muchísimas gracias por invitarnos a todos los sectores. Nuestra Sociedad Argentina de Apicultores varias veces ha tenido la oportunidad de estar aquí con diferentes sectores de las economías regionales. También quiero agradecer a la gente de la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca, que también nos señaló para que viniéramos, y también por los datos que nos dieron.

Sinceramente le agradezco el gesto porque -justo el diputado Selva recién se fue- en comisión hay dos proyectos de ley apícolas nacionales. La apicultura no tiene una ley apícola. La viene trabajando y desaparece, pierde estado parlamentario, y demás. Ahora tenemos dos proyectos de ley, no fuimos invitados a discutir sobre ninguna. De hecho, mañana me reuniré con el diputado Galimberti para ver un poco este tema. Me parece que es importante que los actores principales estemos ahí para ver y trabajar leyes en conjunto, aunque no tengamos la capacidad técnica de los diputados.

También me gustaría mencionar a nuestra entidad. SADA es una entidad que tiene 85 años. Es más parecida a un gremio que a una cámara, o sea, básicamente, es social. Pertenece a CAME, cuyos representantes también se fueron recién por el horario.

Haré una presentación corta. Somos 17.000, 18.000 apicultores en todo el país, con casi 4 millones de colmenas. Les cuento que Argentina es el país que más colmenas tiene. La cantidad de colmenas dentro del mundo es de 7 o 9 millones, o sea que Argentina está muy bien posicionada. Es uno de los principales productores mundiales. Exportan bastantes dólares, y uno de los temas que tenemos como sector es que, básicamente, dependemos de la exportación.

Uno diría: "está buenísimo." No. Justamente creo que todos tenemos el mismo factor común: fuimos criados para exportar. O sea que cuando no hay mercado o tenemos problemas cambiarios, estamos al horno con papas, arroz, maní, pisingallo, todos al horno. Disculpen que lo diga así, pero creo que todos están cansados.

En esta diapositiva vemos un poco la dispersión de la apicultura argentina, con los datos tomados de la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca. Viene históricamente siendo de La Pampa húmeda, o sea, básicamente se generó en el área central del país.

Esto lo iba a decir al final, pero hoy la apicultura prácticamente está en riesgo por dos grandes amenazas. Una es la agroindustria para producir la mayoría de los productos, porque el mercado exige a nuestros colegas productores llegar al límite de la productividad, no se conserva la biodiversidad y se mata el suelo, y eso compromete el futuro de nuestra tierra. Esta es una cuestión ciento por ciento política, no estratégica.

Muchas veces escuché: "ustedes los de la apicultura son medio fanáticos." ¿Saben qué pasa? Que nuestro insumo principal es el ambiente, pues la abeja vive gracias al ambiente. Si no tenemos ambiente, no tenemos nada. Lo entendemos muy directamente, no como muchos chacareros que tienen la tierra y se piensan que esa tierra durará y vivirá por años y no la cuidan, aunque ahora hay un poco más de consciencia.

La apicultura se genera en el centro. No obstante, hoy toda la zona extrapampeana empieza a tener mucha más importancia porque empezamos a buscar valores agregados. Acá está mi colega Daniel Codutti de Chaco, que les explicará lo que ellos hacen allí, que básicamente consiste en tratar de diferenciar mieles, trabajar en eso.

¿Qué pasa? En principio, los apicultores somos dos sectores en uno. ¿Por qué? Porque, por un lado, hay un sector industrial, que es el que se dedica a la exportación; es el apicultor mediano y grande. Y después hay otro sector, conformado por pequeños apicultores.

La cuestión es que, generalmente, casi todas las medidas que se toman son en beneficio del sector exportador, que es el que genera dólares. Por ejemplo, tenemos el caso del dólar soja. La otra parte de los apicultores la rema, la rema y la rema, y a veces cuenta con apoyos locales o generales, y va sobreviviendo.

Al hablar de apicultura existe un gran problema, y es que justamente uno tiene que definir cuál es el modelo que quiere, a dónde apunta. Lo que yo quiero decir es que tenemos que generar políticas para ambos sectores; también para aquel pequeño apicultor que se quiere desarrollar, pero no tiene o no quiere tener una superestructura, ya que estas se ponen en jaque todos los días. Acá todos sabemos que cuando se cambian las políticas económicas a los primeros que se pone en jaque es a los grandes; nosotros siempre estamos a punto de fundirnos.

Por otra parte, esta filmina presenta la cantidad de apicultores que hay por provincia. Preparé esta presentación para hacer una breve reseña.

Como ustedes pueden observar, existe un grupo mayoritario de apicultores que hoy tiene menos de 200 colmenas. Es decir, no es un grupo que viva de la apicultura, pero esta es muy importante para su economía. Muchos de ustedes deben saber que no todos los productores viven solamente de su producción. Es importante entenderlo, porque cuando se contrae la economía, se limita a esos productores.

Yo había hecho un cuadro con las fortalezas y debilidades que posee el sector. Pero voy a tratar de gastar menos de diez minutos para hacer mi exposición. ¿Saben por qué voy a gastar menos tiempo? Porque lo que yo iba a plantear ya ha sido planteado por el resto de los oradores. Entonces, digo, si esto es una reunión de economías regionales, se nota que todas están teniendo los mismos problemas. Si vamos a trabajar sobre esos problemas, con todo respeto, qué importa saber cuánto arroz exportamos, cuánta miel. No; vamos a trabajar sobre los problemas.

Vengo escuchando la reunión desde que empezó, aunque no sé si no llegué tarde, y pido disculpas. Con respecto a la yerba mate, quiero decir que nuestro problema es que prácticamente tenemos un solo mercado. Obviamente, una propuesta sería que, internamente, empezáramos a

consumir más; hacer una campaña, la cual venimos haciendo. Sabemos que esto es difícil, porque se trata de un producto caro, entre comillas, para nuestro país. Es un producto que en Europa, Estados Unidos y demás, es *gourmet*. Es lo mismo que pasa con el pororó. Entonces, ¿cómo hacemos?

Quiero hablar sobre otros puntos. En primer lugar, sobre el incremento del precio de los fletes. ¿Qué productor no lo tiene? Todos los que exportan, lo tienen. Esto muchas veces sucede -inclusive- internamente, sin tener que exportar.

Otro punto es el desdoblamiento cambiario. Nosotros acabamos de mandar una nota al ministro de Economía esperando el "dólar miel". Ya que es algo dulce, *Coldplay* nos pone la música. (*Risas.*) También está el dulce de leche. Lo que quiero manifestar es que todos sabemos que tenemos inflación en dólares.

En cuanto a los reintegros, ese tema lo dejamos porque tenemos un *dumping* de Estados Unidos en nuestra cabeza. Encima que somos un sector chiquitito, Estados Unidos, como competimos dentro de la casa de ellos, el año pasado nos puso un *dumping*. Por ahora, digamos que estamos zafando.

Como último punto, el argumento en general es lo costoso que resulta todo este proceso. Yo me pregunto: ¿cómo hacemos para que todos estemos dentro de la misma bolsa, para que todos estemos dentro del mismo barco, si tenemos los mismos problemas?

Creo que la Argentina tiene una capacidad inmensa en su sector privado; nosotros estamos dejando los productos de los privados afuera. Y discúlpeme, pero a veces hacen campaña para el consumo de carne, cuando las carnes se exportan solas. ¿Por qué no hacemos campaña para muchos de los productos que realmente la necesitan?

No sé dónde está la solución, pero tenemos charlar francamente y trabajar para resolver estos problemas que tenemos en común. Porque el sector de economías regionales no es el que mueve la balanza de la economía agropecuaria de nuestro país, y obviamente, muchas veces -sin quererlo- nos pegan de costado. No creo que haya "mala leche" y digan: "Bueno, te cobro impuestos". Nuestro sector es muy vulnerable y, reitero, muchos apicultores pequeños buscan exportar. Es como cuando uno más o menos se aprende la letra del tango y le cambian la música; y así estamos. Y lo peor es que no se cambia afuera, sino que se cambia adentro.

Me pregunto cuál es la diferencia entre el Poder Legislativo y el Ejecutivo. Yo siempre pensé que, si entre todos lográramos generar una ley que nos representara como sector de economías regionales, esta podría trasladarse y aplicarse a través de los diferentes períodos políticos. Obviamente, con mayor o menor inyección de los distintos gobiernos, porque cada uno tiene su política, lo cual es lógico. Pero contaríamos con una línea rectora, con una ley

que podríamos apoyar entre todos y tendría continuidad más allá de un solo período de gobierno. Esto sería bueno para que al menos, en gran medida, no nos cambien las reglas de juego. Al igual que otros sectores, nosotros pasamos de tener reintegros a no tener nada, y luego, a tener retenciones.

Yo felicito que nos hayan invitado. Me gustaría que pudiéramos seguir buscando cuáles son nuestros puntos en común y generar un canal para las economías regionales. No porque seamos la niña bonita, sino porque somos los que estamos dando trabajo, y el país necesita trabajo. (*Aplausos.*)

Sr. Presidente (Fernández Patri).- Muchas gracias por haber expuesto exactamente diez minutos, Lucas.

Antes de continuar con la próxima alocución, quiero agradecer el trabajo especial que hizo la diputada Graciela Landriscini, patagónica, de Río Negro, que ha impulsado estas presentaciones.

Tiene la palabra el señor Mariano Tappata, de Productores Argentinos Integrados (PAI).

Sr. Tappata.- Agradezco que estemos reunidos hasta tan tarde. Quiero agradecer la invitación, en especial, a la diputada Landriscini.

Mi objetivo es doble. En primer lugar, quiero contarles un poco cómo funciona PAI, que es la empresa que yo gerencio. En segundo lugar, vincularé ese funcionamiento a la situación de la fruticultura en el Alto Valle de las provincias de Río Negro y Neuquén.

PAI es una empresa que, podríamos decir, es un consorcio de productores primarios. La cadena de producción de peras y manzanas es bastante sencilla: se produce; se empaqueta; se guarda en el frío y se exporta; o se vende en el mercado interno.

Nuestra empresa está en la última parte de la etapa, que es la de la venta. Principalmente, el 95 por ciento de las ventas son al mercado externo, o sea, son exportaciones. Involucramos a 12 firmas empaquetadoras y aproximadamente a 240 pequeños y medianos productores.

Como mencioné, PAI funciona como un consorcio. Algunos podrán decir que es una cooperativa, porque las reglas de funcionamiento son muy claras y similares a las de una cooperativa. Pero legalmente, somos una sociedad anónima. Los dueños son los empaquetadores que, a su vez, son productores. A su vez, varias cooperativas son dueñas-accionistas de la empresa.

En términos de empleo, entre empleos directos e indirectos, hay aproximadamente 3000 empleados involucrados, y la superficie que cubrimos es de 3400 hectáreas. Involucramos a muchos pequeños productores.

En términos de exportación de peras y manzanas, nosotros somos la segunda empresa de Argentina, y llevamos

más de 40 años en el país. En la fruticultura, eso significa un éxito total. Nuestro modelo de operación tiene reconocimiento, y creo que sirve para ser compartido con otras economías regionales o productores de otras economías regionales, porque puede ser un modelo alternativo a la integración vertical total, que requiere una escala de trabajo mucho mayor.

Las actividades que hacemos en PAI son básicamente de sentido económico. ¿Qué quiere decir esto? Que hacemos todo lo que genere economía de escala: realizamos la compra de insumos; la negociación con los bancos; obviamente, la venta; y en cuanto a las exportaciones, exportamos sobre todo a cadenas de supermercados de Estados Unidos. Con cuarenta años de experiencia, hemos generado una relación estable con nuestros clientes, lo cual no es fácil de mantener.

Obviamente, existen un montón de avances tecnológicos, técnicos y de conocimiento que centralizamos en la empresa y "bajamos" a los socios. De esta manera, pequeños productores de diez hectáreas tienen la posibilidad de acceder a una estructura grande, donde hay alguien que prueba un producto -una técnica-, y luego se comparten los resultados; por supuesto, siempre tienen también la posibilidad de acceder al INTA. Comento todo esto porque no es usual que en la fruticultura haya este tipo de modelo de negocios, aunque existan varias cooperativas.

A pesar de lo exitoso y genial que es, PAI no tuvo un incremento en las exportaciones en los últimos diez años. De hecho, han caído en algunos casos. Esto refleja la producción a nivel individual de sus propios socios o de los productores, algunos de los cuales han desaparecido. La historia clásica: el productor que inició la actividad a lo mejor no tiene a alguien en su familia que lo siga, por lo que no innova y no invierte, entonces, eventualmente deja la producción. Esto es algo que pasa en la industria.

En este punto quiero hacer la conexión con el estado de la fruticultura hoy. Si miramos el gráfico proyectado, el total de hectáreas en 2012 era un 25 por ciento superior a lo que fue en 2020. Obviamente, este límite es inferior a lo que es hoy.

La producción total es un 9 por ciento menor, lo cual nos indica que el rendimiento por hectárea está subiendo. Es decir que los que se quedan, los que han sobrevivido, son más productivos. No quiere decir que estén en la frontera, pero ha habido un recambio tecnológico y existe la famosa reconversión, porque es rentable el negocio, aunque no necesariamente para todo el mundo, debido a que las escalas han cambiado y la tecnología requiere de ciertos conocimientos. En ese sentido, el modelo cooperativo de PAI ayuda porque cuando la escala óptima se hace más grande, no necesariamente hay que integrarse. Esto es importante sobre

todo en un contexto como el de la Argentina, donde para integrarse se necesita capital.

La productividad aumentó, pero no lo suficiente. En Chile, por ejemplo, la producción de manzanas superó a la Argentina, cuando hace 20 años la Argentina era líder en manzanas.

En la producción de peras seguimos siendo líderes exportadores como país, pero cada vez la diferencia con Sudáfrica o con Chile es menor.

Lo que quiero decir es que deberíamos crecer con el mercado global, y estamos perdiendo posiciones relativas, que reflejan algo que es común a todas las frutas frescas.

Este gráfico que estoy proyectando muestra algunos productos, como manzanas, arándanos, pomelos, limones, naranjas, peras y cerezas. Estas últimas son un caso especial, porque no las exportábamos hace 20 años, pero el crecimiento fenomenal que tiene este producto en China hizo que en la Argentina esté creciendo la producción. Sin embargo, este crecimiento es insignificante comparado con lo que creció en Chile. Tenemos el potencial, pero las economías regionales no crecen a ese ritmo.

Entre paréntesis se observa el crecimiento anual promedio desde el 2007 hasta el 2021, y es negativo para todos menos para la cereza.

Este gráfico también es importante, y las demás economías regionales por ahí lo pueden aplicar. Creo que es importante para el debate de coyuntura, que seguramente todos piensan cuando llaman al ministro de Economía o tratan de tener una charla con él.

En el eje equis está la cantidad de empleados por millón de dólares exportados. Las peras y las manzanas están arriba con 150 empleados por cada millón de dólares exportado.

En el otro eje están las exportaciones en millones de dólares. Obviamente las oleaginosas y los cereales -que en términos de porcentaje de exportaciones son enormes- emplean muy poco.

A mí el gráfico me dice dos cosas. Por un lado, algo que ya sabíamos, que en general las economías regionales son intensivas en trabajo; con lo cual, si a alguien le importa el empleo, por lo menos tiene que tener el foco en un sector que está cayendo o en tendencia descendente. Por otro lado, que las economías regionales tienen un potencial exportador enorme.

Perú, por ejemplo, es un país que desarrolló la exportación de un montón de frutos, como los arándanos. Los que están involucrados en el sector de arándanos en la Argentina lo saben bien, porque Perú desplazó muchísimo a las exportaciones.

Perú no es un país del primer mundo y tiene un montón de déficits -como tenemos todos-, pero atacó algunas variables, que creo que son las que mencionaron todos acá y

las muestro en la transparencia siguiente. Chile por ahí está más desarrollado que Perú, pero atacó las mismas variables.

Nosotros en la fruticultura tenemos problemas estructurales y coyunturales. Empiezo con los estructurales, que es un listado de cuestiones clásicas, pero quizás algo cambia en el caso de la fruticultura.

En primer lugar, el costo del financiamiento, la tasa de interés, se ve reflejada en el riesgo país, el cual muestra la calidad y la previsibilidad de las instituciones y cómo funciona el sector público. Si el déficit del sector público es eterno, el riesgo país sabe que los bonos del sector público no se van a pagar, y descuenta que los del privado tampoco; es decir, refleja la inestabilidad macroeconómica.

Todas las economías regionales, a diferencia de las oleaginosas -y esto no es una crítica-, son proyectos de inversión de cinco años como mínimo. En cambio, las oleaginosas pueden ser un proyecto de inversión de un año. Cuando el proyecto de inversión es a largo plazo, la tasa de interés importa muchísimo más. Cuando la tasa de interés es muy alta por culpa de la inestabilidad macroeconómica, las economías regionales son golpeadas mucho más que las oleaginosas. Yo le pondría el "impuesto Argentina" -para no decir país, porque ya existe- que afecta muchísimo más a cualquier inversión de largo plazo. Ahí caemos todas las economías regionales. También cae la energía, y eso lo saben todos y por eso tiene un tratamiento diferencial.

Me parece que esto no se enfatiza y es importante, porque estamos pagando un impuesto diferencial, que cuando quiero hacer un proyecto de diez hectáreas, cada una apuesta 50.000 dólares y tienen que tener malla de protección antigranizo y con riego, pero el banco no me lo presta o lo hace a una tasa inaccesible. En Perú y en Chile esa tasa es baja, es lo más parecido posible a un bono del gobierno.

Por otro lado, está el problema del régimen laboral, que en el caso de la fruticultura es importante. No estoy tan seguro acerca de qué ocurre en las otras economías regionales, pero en la fruticultura a veces tenemos mucho volumen producido, por buena floración, el añerismo, etcétera, y otras veces muy poco, por heladas o granizo.

¿Qué ocurre cuando se tiene mucho? En el empaque se van a tener que contratar muchos empleados. Este régimen laboral hace que al año siguiente haya que contratarlos de nuevo, incluso si la producción fue muy baja. Entonces, muchos de esos empaques obviamente quedan en situación de *distress* financiero. El ideal sería un régimen como el de la construcción: si no hay obra, no hay empleo; si hay mucha obra, hay empleo rápido.

Con la energía pasa algo parecido, porque si sube el precio del petróleo, se empiezan a hacer pozos; si baja el precio del petróleo, se paran los pozos. Uno no puede

contratar gente sabiendo que si después no se perforan los pozos se les tiene que seguir pagando.

El régimen laboral afecta también en el caso de altas cargas, pero principalmente en la poca flexibilidad al ciclo.

Sé que en esta comisión no se va a dictaminar sobre una norma que afecte al régimen laboral, pero es justamente en el Congreso donde se tratan las leyes laborales. Es bueno que todos estemos al tanto y que puedan llamar a economistas o empresarios para que expliquen cómo es el funcionamiento o el impacto de estas cuestiones.

Entre los aspectos estructurales, también están los acuerdos comerciales bilaterales. Como ya fue dicho, Chile tiene acuerdos con China. Nosotros no exportamos demasiado a China, pero un exportador de cerezas tiene un diferencial de un 10 por ciento, que es el arancel que pagan los importadores cuando la cereza es argentina.

Vamos a los problemas coyunturales. Esto lo debería poner todo en rojo, porque son problemas que afectan la campaña 2023; no necesariamente en el caso de PAI, pero en la fruticultura va a haber un impacto fuerte.

Llegamos a la campaña 2022 con empresas en déficit, en rojo. En la campaña 2023, si las tendencias se proyectan, va a haber demasiadas quiebras. El costo de los fletes impactó en todos los competidores, porque subieron los costos.

Rusia es importante para la fruticultura. Entre el 20 y el 30 por ciento de lo que produce la empresa termina en Rusia, y ahora para llegar ahí es muchísimo más caro.

Algo que mencionaron todos es que el IPC entre enero de 2021 y septiembre de 2022 subió un 150 por ciento, por la inflación, y la devaluación, solamente el 70 por ciento. Es decir, nosotros pagamos costos en dólares que son cada vez más caros.

Si antes estábamos en una situación de flotación -ustedes vieron los gráficos que les mostré-, ahora está claro que la situación es bastante desesperante.

Estas son inversiones de cinco años, por lo que, cuando uno las corta, se acaban; no van a volver a invertir. Entonces, es una decisión binaria del productor; en determinado momento su situación es tan crítica que deja de producir. Puede mantener pérdidas esperando el buen año, pero cuando se acumulan varios años negativos es bastante desesperante.

Para completar la situación, hace dos días hubo una helada bastante fuerte cuyas consecuencias todavía no se saben, pero que le va a pegar muchísimo a la cantidad producida este año. Lo comento para que estemos al tanto, porque básicamente en las próximas dos semanas va a salir publicada en los diarios la noticia de que representantes de las cámaras van a tratar de buscarle la vuelta con el

Ministerio de Economía -estas son cuestiones más del Poder Ejecutivo- para ver cómo se puede mejorar la competitividad.

Estas son las variables y afectan a todas las economías regionales. (Aplausos.)

Sr. Presidente (Fernández Patri).- A continuación, para referirse al tema del SENASA y la sanidad en la fruticultura nacional, hará uso de la palabra el señor director del Centro Regional Patagonia Norte, ingeniero Ricardo Sánchez.

Sr. Sánchez.- Señor presidente: agradezco a la diputada Landriscini por la invitación. Soy el director del SENASA en Patagonia Norte, que involucra a las provincias de Río Negro y de Neuquén.

Me voy a referir al impacto que las principales problemáticas sanitarias generan en la producción y la comercialización.

Ante todo, me gustaría poner en valor -seguramente muchos de ustedes lo saben- lo que significa la fruticultura nacional para nuestro país. Con todas las especies que producimos -las cerezas en Santa Cruz, los pomelos en Formosa, los limones en Tucumán- se suman más de 250.000 hectáreas, y la fruticultura produce más de 5.300 toneladas de alimentos nutritivos y saludables.

Esta actividad la realizan más de 10.000 productores en el país y genera algo más de 180.000 puestos de trabajo; en promedio, cada 1.000 hectáreas de frutales se generan 700 puestos de trabajo directo.

La fruticultura nacional tiene un fuerte perfil exportador; exportamos a una gran diversidad de países y generamos un promedio de 1.500 millones de dólares de ingresos anuales por ese concepto.

Podemos decir que más allá de las particularidades de cada región y cultivo, la fruticultura nacional tiene un fuerte impacto, como ya hemos dicho, en la generación de empleo, en el arraigo territorial en nuestro interior, en la producción de alimentos sanos y en el ingreso de divisas por las exportaciones.

Tenemos dificultades, más allá de las particularidades de cada cultivo y región, pero en términos generales todas, en mayor o menor medida, tienen este impacto.

Toda mi vida he estado vinculado con la actividad frutícola; pertenezco a la tercera generación de una familia de pequeños productores de frutas -peras y manzanas- en el Alto Valle de Río Negro, así que la problemática de la actividad la he vivido durante toda mi vida.

El pequeño y mediano productor, fundamentalmente el primero, por una cuestión de escala y por un bajo nivel de asociativismo, tiene cada vez más dificultades, sobre todo para acceder a la incorporación de nuevas tecnologías

en una actividad que es de un gran dinamismo y demanda una permanente incorporación de tecnologías.

Esto hace que muchos pequeños productores, como decía Mariano recién, se hayan ido quedando en el camino. En el Alto Valle de Río Negro, en los últimos diez años, hemos perdido 12.000 hectáreas de producción, lo que significa un 24 por ciento de la producción. Pasamos de 51.000 hectáreas a 38.000 hectáreas en producción y en ese lapso perdimos un productor cada cuatro días.

Hace exactamente diez años éramos 2.600 productores y hoy somos 1.700, lo que significa una disminución de un 35 por ciento, o sea, se perdió un 24 por ciento de la superficie y un 35 por ciento de la cantidad de productores. Esto significa que los que más salieron del sistema son los pequeños productores.

Esta es una gran problemática que en términos generales afecta a nuestra fruticultura.

Podemos mencionar la gran diferencia de precios que recibe el productor en relación con lo que paga el consumidor debido a los altos costos en los procesos de intermediación y logística y el tema sanitario –al que me referiré luego en detalle–, que genera perjuicios muy importantes en los volúmenes de producción, en la calidad y en los costos para desarrollar las estrategias sanitarias y dar cumplimiento a una demanda y una exigencia cada vez mayor, tanto a nivel del mercado local como internacional, lo que es un gran desafío.

Pensando en un cultivo perenne, algunas de las especies llegan a un equilibrio del proceso de inversión y van cubriendo los costos al tercer o cuarto año; otras, al octavo año, como puede ser el caso de un nogal en Catamarca o Río Negro.

El impacto del cambio climático está haciendo mella en la evolución y en los cambios biológicos que se dan en las plagas y enfermedades, pero también en la incidencia de algunos eventos, como heladas, granizos y sequías, que afectan directamente a la producción.

Un tema también importante que creo que hay que mencionar cuando hablamos de fruticultura nacional es el relativo al bajo consumo per cápita que tenemos como país, por debajo del promedio mundial, y la debilidad de los programas para fomentar el consumo de fruta como producto nutritivo y sano, sobre todo los que alienten el consumo en la infancia, que es cuando se adquiere el hábito alimentario.

Como principales problemáticas fitosanitarias en la fruticultura nacional –si bien son muchos los problemas sanitarios, me referiré a los que tienen mayor potencialidad en el daño que pueden provocar, en los perjuicios y en los costos que le generan al productor– podemos mencionar el HLB en los cítricos, la carpocapsa en peras y manzanas, la mosca de los frutos en la mayoría de las especies frutales y la lobesia botrana en la vid.

El HLB lo causa una bacteria, lo transmite un insecto que es un psílido, una chicharrita que es la diaphorina; es la enfermedad más temida de la citricultura en el mundo y ha hecho desastres en algunas otras áreas de producción.

El control es más que nada preventivo, como toda enfermedad, y en este caso por una bacteria. Se debe evitar la dispersión, realizar el control del vector, comprar en viveros plantas sanas y erradicar cuando hay sintomatología.

En 2004 se produjo la primera detección en América y en 2012 en la Argentina. Esta es la distribución que hoy tenemos en el mundo y los colores dependen del tipo de bacterias, ya que es más de una especie de bacteria la que la causa.

En esta filmina pueden observar las cuatro problemáticas. Ahí ven el daño que provoca en el fruto el HLB, el vector, y esta es la distribución en el mundo con la primera detección en 2004.

En la Argentina se detectó por primera vez en 2012 y en pantalla se puede ver la distribución que tenemos hoy en el país.

Esta semana se incorporó la presencia de Diaphorina a Catamarca. Tenemos áreas en cuarentena, áreas con presencia del vector y áreas sin presencia del vector; este es el cuadro que hoy tenemos. Como marco legal se encuentra la ley 26.888 a nivel nacional, que define a esta enfermedad como plaga cuarentenaria. Además define la obligatoriedad de denunciar la presencia de la plaga para poder actuar rápidamente.

La carpocapsa es la principal plaga que ataca a la manzana, la pera y otras especies como el membrillo y el nogal. Como hito importante podemos decir que en 2013 se llevó adelante un programa nacional que no solo disminuyó los niveles poblacionales de la plaga, sino que también permitió un cambio en la estrategia de lucha sanitaria, donde se pasó de un control estrictamente químico a un control integrado con la aplicación de la técnica de confusión sexual. Esto nos permitió bajar el promedio de doce aplicaciones de químico a cuatro o seis aplicaciones. Es una técnica absolutamente amigable con el ambiente y no es contaminante.

Como marco legal contamos con las leyes 25.614 y 25.794, que declaran de interés nacional la erradicación de la carpocapsa, y en la última ley se agregó la grafolita. Las dos normas son de 2013 y lo importante es que generan beneficios impositivos en cuanto a la importación del insumo para aplicar la técnica de confusión sexual. Dicha técnica es la que nos permitió bajar drásticamente la aplicación de químicos y mejorar el control de una manera muy importante. La ley otorga exención de los derechos de importación, tasa de estadística y demás impuestos que gravan la importación.

Con respecto a la mosca de los frutos, el complejo de mosca de los frutos comprende a más de 4.000 especies. En el mundo se definieron setenta especies de importancia económica por el daño que generan y se aplica a una diversidad de cultivos, como los cítricos y los frutos de carozo y de pepita. Genera daños en el cultivo, en la producción y tiene un fuerte impacto en la comercialización. Es la plaga más regulada en el comercio internacional de fruta por los distintos países.

De esas setenta especies en el mundo que generan un daño económico, nosotros solamente tenemos dos: la mosca del Mediterráneo -*ceratitis capitata*- y la *anastrepha fraterculus*, que es la mosca sudamericana. El control se realiza básicamente con agroquímicos y también con la técnica del insecto estéril, que es una técnica no contaminante, una técnica autocida.

En pantalla podemos ver la distribución mundial de la presencia de la plaga. En este caso vemos la más importante, que es la mosca del Mediterráneo, la *ceratitis capitata*. La Argentina tiene a la Patagonia y al sur de Mendoza reconocidas a nivel nacional e internacional como zona libre. Chile también es libre. En Sudáfrica, Nueva Zelanda y otros países está presente en diferentes niveles.

Ahora vemos en pantalla la presencia a nivel nacional. Contamos con un Programa Nacional de Control y Erradicación de la Mosca de los Frutos. En nuestro país hay distintos estatus sanitarios: hay áreas libres, áreas de escasa prevalencia y áreas bajo diagnóstico.

Esta plaga nos genera muchas limitaciones en el comercio, pero también muchas oportunidades. El hecho de ser reconocidos como área libre nos permite exportar a los Estados Unidos y a China. El crecimiento de la cereza en nuestro país tiene que ver con la posibilidad de exportar en condición de área libre. Básicamente la cereza se exporta a los Estados Unidos y a China y ambos países exigen área libre de mosca de los frutos. Si no tuviéramos esa categoría no podríamos exportar a estos países.

La polilla de la vid fue detectada por primera vez en Chile, en 2008, y luego ingresó a la Argentina en 2010. Es una plaga que afecta a la producción y también a la vinificación porque la uva adquiere malos sabores y esto lo transmite al vino, debido a la presencia del desarrollo de hongos. En 2010 se creó el Programa Nacional de Prevención y Erradicación de Lobesia Botrana que de alguna manera define el control de la plaga y las medidas para evitar su dispersión. En pantalla vemos cómo está distribuida la plaga en nuestro país, donde hay áreas en cuarentena y todo el sistema de trampeo que tiene el programa nacional.

En cuanto a la mosca de los frutos que mencioné anteriormente, no existe ninguna legislación, pero para esta plaga contamos con la ley 27.227, de 2015, que declara de interés nacional el control de la plaga y define una partida

presupuestaria para dar apoyo y aplicar la técnica de confusión sexual por parte de los pequeños productores. También otorga beneficios en los derechos de importación de insumos -al igual que para la carpocapsa- para aplicar la técnica de confusión sexual.

Como marco legal general es importante destacar que la ley 27.233, a la que denominamos "Ley SENASA", declara de interés nacional todo lo que es la sanidad, inocuidad y calidad de todas las producciones vegetales y animales. Una cuestión importante de esta ley es que define la responsabilidad de los actores en los diferentes niveles y al SENASA como autoridad de aplicación.

Para ir finalizando quiero señalar, como dije al principio, que la fruticultura es una actividad de altísimo impacto en cuestiones que nos deben importar como país, ya que están relacionadas con la generación de empleo, de alimentos, de divisas de exportación y de arraigo territorial en nuestro interior.

Tenemos diferentes problemáticas sanitarias que nos acechan fuertemente, nos generan daños y costos y nos pueden sacar o borrar de los mercados como área productiva.

Tenemos un desafío productivo muy fuerte en cada una de las áreas de producción de fruta. Me refiero a cómo llevar adelante estrategias sanitarias para llegar con un producto de altísima calidad, pero respetando absolutamente la inocuidad e ir dejando la aplicación de químicos para incorporar otras técnicas de lucha sanitaria que nos permitan dar cumplimiento a estas exigencias cada vez más crecientes en lo referido a la inocuidad.

Como vemos -por eso fui mostrando la normativa vigente-, considero que es una legislación parcial y, en muchos casos, inexistente. Como propuesta para el análisis por parte de todos los diputados, quiero señalar que a mi juicio la fruticultura requiere una ley nacional del desarrollo de la actividad en nuestro país. Una legislación que involucre los temas sanitarios y no que tengamos leyes para cada uno de los problemas sanitarios. También para que tomemos la sanidad aislada de un proceso de desarrollo de la actividad. Creo que debe existir una ley que fomente el desarrollo y donde la sanidad sea un componente importante de esto.

En el país tenemos ejemplos muy importantes porque en nuestra región convivimos con la ley ovina y la ley caprina. El impacto que tienen estas leyes a nivel de los productores, pequeños productores y crianceros es muy importante. Fomentar estas actividades en nuestro interior tiene un efecto muy importante, más aún en aquellas actividades como la fruticultura, que tiene alto impacto positivo -como ya he reiterado- en cuanto a la generación de empleo y demás. *(Aplausos.)*

Sr. Presidente (Fernández Patri).- Tiene la palabra el señor Nicolás Karnoubi, presidente de la Cámara de Legumbres de la República Argentina, CLERA.

Sr. Karnoubi.- Señor presidente: agradezco a todos por la invitación. Trataré de ser lo más breve posible, a fin de recuperar una parte del tiempo perdido.

La Cámara de Legumbres de la República Argentina está conformada por productores, procesadores, exportadores, corredores internos, corredores externos y otros socios adherentes. Somos miembros fundadores del Consejo Agroindustrial Argentino.

Haré una descripción breve de nuestro sector mediante una presentación en Powerpoint.

La producción de legumbres en la Argentina es una de las economías regionales más importantes y dinámicas e incluye la siembra, la cosecha, el procesamiento y la exportación de cuatro productos principales: el garbanzo, la lenteja, la arveja y el poroto en sus diferentes variedades, que pueden ser blanco, negro, colorado, cranberry o mungo, entre otros.

Todas las legumbres son apreciadas por sus cualidades nutricionales ampliamente conocidas y sus beneficios agronómicos que presentan en las rotaciones con otros cultivos. Se trata de un sector que evoluciona permanentemente, con una producción creciente a través de miles de pequeñas y medianas empresas productoras y una demanda activa. Es un sector netamente exportador, como casi todos los que venían presentando antes.

El 95 por ciento de la producción de legumbres se exporta a más de cien países a través de ciento veinte empresas. Esto genera aproximadamente 700 millones de dólares de ingreso de divisas -entre un 7 y un 8 por ciento del total de las economías regionales- y 20.000 puestos de trabajo a lo largo de la Argentina.

Su acondicionamiento y procesamiento se efectúa en más de ciento cincuenta plantas ubicadas a lo largo y ancho del país. La Argentina, después de más de cuarenta años de trabajo, es internacionalmente reconocida por su calidad y cumplimiento de contratos.

Haremos un breve repaso de dónde está la producción de legumbres en la Argentina. En el caso de los porotos, se concentran en el NOA: en Salta, en Jujuy, en Tucumán, en Santiago del Estero, algo en Catamarca y algo en Santa Fe.

En el caso de los garbanzos, están en el centro del país, en las provincias de Córdoba y de Buenos Aires principalmente, y en menor medida en Tucumán y en Salta.

En el caso de las lentejas, están en el centro del país, en Buenos Aires, en Santa Fe y algo en Córdoba.

Finalmente, en el caso de las arvejas, en Buenos Aires, en el sur de Santa Fe y algo también en Córdoba.

Cuando sumamos las hectáreas vemos que 2021 fueron aproximadamente 723.931 hectáreas relevadas por la Cámara. Cabe mencionar que acá hay un gran espacio para el crecimiento. Por ejemplo, en lo que se refiere a porotos, las hectáreas permanecerán más o menos estables, pero en los otros tres cultivos se puede crecer muchísimo. En garbanzos se pueden retomar las 160.000 hectáreas que alguna vez supimos sembrar hace cinco o seis años. En el caso de las lentejas, se puede sembrar el doble o el triple sin ningún problema. Por su parte, la arveja es la legumbre que más potencial tiene en términos de crecimiento, a partir del acuerdo fitosanitario para exportar a China y de la transformación de la arveja en proteína.

He venido escuchando las presentaciones de las otras economías regionales y la verdad es que encuentro una similitud prácticamente con todas. En lo único que nos podemos diferenciar un poco es que a lo largo de los últimos ocho o nueve años las legumbres han aumentado la superficie en casi un 50 por ciento e incrementado la producción en más del ciento por ciento.

Hoy nos encontramos con una producción superior al millón de toneladas. ¿Cuál es el gran objetivo de la Cámara de Legumbres? Intentar que todos nuestros socios o adherentes podamos llegar a una producción de 1.600.000 toneladas para alcanzar los 1.000 millones de dólares de exportación.

En pantalla podemos ver un gráfico de cómo han ido incrementándose las producciones de las diferentes legumbres. Como pueden ver, los porotos se incrementaron bastante en los últimos nueve años, especialmente las variedades que no son ni blanco ni negro.

Luego se ha incrementado bastante el garbanzo, aunque en los últimos dos o tres años ha retrocedido.

De ahora en adelante, la proyección que nosotros hacemos es que en el caso de la arveja el área de siembra que tiene hoy por hoy puede incrementarse hasta cinco veces, por lo que se pueden llegar a sembrar más o menos medio millón de hectáreas.

En cuanto a los volúmenes de venta y de ingreso de divisas, como dije anteriormente en el caso de las legumbres hoy por hoy se están exportando aproximadamente 700 millones de dólares a cuatro principales regiones geográficas. La primera es Europa Mediterránea, es decir, todos los países que van desde Portugal hasta Grecia.

La segunda es el Norte de África, liderado por Argelia.

La tercera es Medio Oriente, liderado por Turquía, al que le siguen Jordania, Israel y demás países de Medio Oriente.

Como cuarta región y no menos importante, especialmente para el poroto negro, hay que nombrar todo lo que sería Sud y Centroamérica, es decir, Brasil, Cuba y

Venezuela. Como dije, el objetivo que tenemos es llegar a 1.000 millones de dólares de exportación.

Esta otra filmina es un poco un *déjà vu* de lo que escuchamos en las últimas tres horas. No los quiero aburrir demasiado, pero básicamente los factores negativos que impiden que el sector evolucione han sido nombrados por todos mis colegas.

El primero es el de los fletes marítimos, que en el último año y medio han subido de entre 30 dólares y 40 dólares por tonelada hasta 250 dólares y 300 dólares por tonelada. Está más que claro que estos costos en productos que valen entre 700 y 1.200 dólares FOB, por lo que los golpean muchísimo.

El segundo está dado por la necesidad de aumentar la productividad y la facilidad para ingresar semilla.

El tercero es el escaso acceso al crédito y los altos costos de los agroquímicos. Esto ya fue mencionado.

El otro punto fundamental son los altos costos logísticos que tiene la Argentina; también lo han mencionado varios de mis colegas. Tenemos un *fobbing* carísimo en comparación con otros países, lo que ha permitido que otros orígenes -como ya se ha comentado, son los casos de Perú, de Brasil y de Sudáfrica- puedan tener un sistema mucho más ventajoso que la Argentina.

Finalmente, ni que hablar del saldo del IVA, de la lenta devolución de ese impuesto y de los reintegros, además de que dicho tributo automáticamente se licúa con cada día de atraso.

También se pueden nombrar el desdoblamiento cambiario y todos los factores económicos que sabemos que afectan a las economías regionales.

¿Cuáles son los desafíos del sector en el corto y en el mediano plazo? En el corto plazo, por lo pronto, incrementar el área en un 30 por ciento e intentar en cinco años aumentarla en un 50 por ciento y tratar de llegar a los 1.000 millones de dólares de exportación, incrementado en gran medida por una creciente exportación a China. Hoy por hoy la única legumbre que se puede exportar a ese país es la arveja porque ya se han cumplido los certificados fitosanitarios. Pero ya estamos pidiendo con las autoridades del organismo chino equivalente a nuestro SENASA el acuerdo fitosanitario para porotos y garbanzos. Eso será importantísimo, especialmente para que estos dos productos puedan seguir creciendo.

Después hay que seguir generando valor agregado sobre la base de harinas y derivados.

En cuarto lugar, hay que tratar de desarrollar un mercado interno cada vez más fuerte. Sabemos muy bien que los argentinos no estamos acostumbrados al consumo de proteínas de origen vegetal. Al argentino le gusta la carne y en menor medida el pollo, por lo que no está acostumbrado

al consumo de legumbres. En consecuencia, hay que seguir desarrollando eso para que pueda seguir creciendo.

Por último, quiero hablar un poco de la generación de divisas y la mejora en el valor agregado. Había mencionado que en todo el sector de legumbres en la Argentina se da trabajo a 20.000 personas o 22.000 personas. La idea es que con los 1.000 millones de dólares de exportaciones se le pueda llegar a dar trabajo a 30.000 personas.

Les agradezco muchísimo la invitación, y como ya se ha dicho, apelamos al diálogo y al buen entendimiento para poder incrementar la producción y la exportación de nuestro sector. (Aplausos.)

Sr. Presidente (Fernández Patri).- Nos quedan las últimas tres presentaciones. Si cumplimos con los tiempos, terminaremos a las 19.

Continuamos con la próxima presentación referida a la producción apícola. Es un segmento de experiencias innovadoras de desarrollo y agregado de valor.

Para hablar de la producción apícola hará uso de la palabra el señor Daniel Codutti. El tema de su presentación es producción de miel y asociativismo en la provincia del Chaco.

Agradecemos a la diputada Marilú Quiroz, quien ha sido la impulsora de esta ponencia.

Sr. Codutti.- Señor presidente: muchas gracias por la invitación, principalmente a la diputada Marilú Quiroz, para comentar la experiencia de agregado de valor y de integración de la miel.

Para que tengan una idea, esta iniciativa comenzó hace aproximadamente diez o doce años. Estamos hablando de la provincia del Chaco. En 2011 había aproximadamente 60.000 colmenas, se producían entre 700 y 900 toneladas por año y había diez o doce cooperativas formalizadas.

Hoy la realidad es otra. Hay aproximadamente 85.000 colmenas, de las cuales doce mil están en producción orgánica. Se producen entre 1.200 y 1.500 toneladas al año y hay aproximadamente veintidós cooperativas y asociaciones formalizadas.

Cuento esto porque cuando nosotros comenzamos en 2009 la problemática que teníamos era que no había integración dentro de las cooperativas. Cada cooperativa desarrollaba su vida individual y todo se comercializaba de esa forma. Había poco volumen de comercialización y el acopiador foráneo ponía el precio y las condiciones. O sea, iba a cada productor y cooperativa y negociaba independientemente, en vez de juntarnos y hacer una mejor negociación.

Tampoco la compra de insumos era agrupada, sino que se hacía en forma individual, y se vendía solamente a granel, es decir, no se pensaba más allá del tambor.

Ante esta situación, en 2009 hicimos una convocatoria con las diez o doce instituciones apícolas que había en la provincia con la idea de formalizar, bajo la ley 26.005, una federación apícola, un consorcio o alguna entidad que nos agrupe.

Como todo proceso, se decidió más por el individualismo que por el agrupamiento. De esas doce instituciones, en mayo de 2011 logramos conformar el Consorcio Apícola del Chaco, que en una primera instancia comenzó con cinco cooperativas con el objetivo de aumentar el volumen comercial, disminuir costos y comercializar con valor agregado.

Cuando comenzamos con el consorcio había cinco cooperativas, 180 productores y aproximadamente 15.000 colmenas, produciéndose 450 toneladas de miel en diferentes localidades.

La realidad actual es que hay tres cooperativas, cien productores y 10.000 colmenas, produciéndose aproximadamente 250 toneladas de miel.

En este proceso hay que destacar que quizá hubo mucho *lobby* y énfasis en el lema "divide y reinarás". Por ese motivo justamente dos cooperativas se bajaron del consorcio. Por una cuestión política relacionada con el lema de "divide y reinarás" de la provincia en ese momento no pudimos lograr que se incorporen más.

Ante esta situación, veíamos que había un cambio en la cadena alimentaria de los consumidores debido a las participaciones en ferias y exposiciones a nivel nacional e internacional. Notábamos que se buscaba una mayor confianza en la producción de alimentos seguros y de calidad, con atributos específicos, alimentos exóticos y una adecuada relación calidad-precio.

Ese cambio en la cadena buscaba la inocuidad, respeto al medio ambiente, aspectos sociales y éticos y aumento de la expectativa de vida. Fundamentalmente, la gente quiere vivir más y consumir un producto sano y certificado, es decir, que cuando vaya a la góndola y compre un producto, se le dé seguridad a través de diferentes certificaciones y así compre con la tranquilidad de que el producto es noble.

Dentro de ese proceso, de las tres cooperativas que quedamos, tenemos la Cooperativa de Productores Apícolas, COPAP, que está a veinte kilómetros de Resistencia, al este del Chaco. Nuestra cooperativa ya tenía una planta de fraccionado, mientras que las otras dos contaban con una planta de extracción.

Se empezó a avanzar en procesos de calidad y a pensar en fraccionar. En otras palabras, a pensar más allá del tambor, no solamente en vender el tambor de 300 kilos como un *commodity*, sino empezar a vender fraccionado.

Viendo la demanda a nivel internacional, se empezó a trabajar en todos los procesos de calidad en cuanto a la planta de extracción, donde era necesario brindar confianza

del producto que se consume con todos los atributos de calidad, de seguimiento y de proceso. Desde ahí se empezó a trabajar.

La planta tenía solamente la habilitación del SENASA bajo las normativas vigentes, pero empezamos a trabajar en las buenas prácticas de manufacturas, en los POES y en el manejo integrado de plagas, que en ese momento, hace aproximadamente diez años, no existía en el Chaco, lo que significa que las plantas estaban bajo la certificación del SENASA.

Lo que más nos llamó la atención fue la visita de un comprador coreano, quien nos dijo que nuestro producto era muy lindo -nosotros ya teníamos la máquina para hacer potes de cuarenta gramos, como los de mermelada- y tenía "Hazard". Nosotros nos miramos y nos preguntamos qué era eso. En realidad, él se refería a la primera palabra de la sigla HACCP, que significa Hazard Analysis and Critical Control Point Certification.

El pensamiento de la cooperativa era que además de querer diferenciarnos en el producto -que es tan noble como la miel- buscábamos distinguirnos en varios aspectos de calidad, para que cuando lo ofrezcamos, además de la calidad, se nos reconozca por los diferentes tipos de certificaciones.

Se empezó ese camino con las primeras planillas, registros y estudios de todo el proceso de la planta. El trabajo de registración no es sencillo; sabemos que todo lo referido al registro nos cuesta.

Después de varios años, hace cuatro que tenemos la planta con certificación HACCP. En el comienzo y a través de la provincia empezamos con la marca Prochaco, que identifica al producto chaqueño. Mediante el Ministerio de Desarrollo Social se logró la marca colectiva que permite que un socio productor de la cooperativa tenga su miel, haga la extracción, elabore un producto fraccionado con toda la normativa vigente y pueda vender en cualquier punto del país. Con eso evitamos toda la parte artesanal o que el producto no esté bien rotulado.

Después de ese proceso, se siguió avanzando con el producto orgánico dado que estaba el ambiente para producirlo. La realidad es que no en todos lados se puede elaborar un producto orgánico. En la producción apícola la mayor cuestión a resolver es que a tres kilómetros a la redonda de donde estén las colmenas no puede haber ningún tipo de cultivo transgénico, agroquímico, feedlot o fábrica. Por suerte, en una gran parte del Chaco podemos hacerlo.

Después se continuó con el sello de libre de gluten. No significa que la miel tenga problema de gluten, pero dentro del proceso de extracción y fraccionado tenemos una normativa que nos permite procesar el producto sin ningún tipo de contaminación para que el celíaco pueda ir a la góndola y, al tener ese sello, consuma con tranquilidad ese producto.

Por supuesto que en todo este proceso de integración y articulación no trabajamos solos y es importante. La articulación desde los productores es entre las mismas cooperativas y a nivel nacional con la Comisión Nacional de Miel Fraccionada y hoy, con la Cámara Argentina de Fraccionadores de Miel, de la cual somos integrantes, como también somos integrantes del Consejo Federal de la Sociedad Argentina de Apicultores (SADA) y a nivel local y regional fue muy importante toda la articulación con el INTA, el SENASA, Bromatología, Ministerio de Producción y Trabajo, y el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación.

A medida que íbamos avanzando, íbamos viendo las diferentes dificultades o acciones que necesitábamos y requeríamos de esas instituciones con las que trabajamos articuladamente.

En todo este proceso de valor agregado lo primero es la trazabilidad, que es fundamental. Hoy, por ejemplo, con la trazabilidad podemos tomar un frasco de miel y rastrearlo hacia atrás para saber cuándo se envasó, de qué lote es, de qué tambor, cuándo se hizo la extracción, con qué remito, de qué productor y hasta de qué campo. Eso es fundamental, principalmente para el producto orgánico porque no se corta nunca la trazabilidad.

Dentro de ese proceso de valor agregado también fraccionamos en diferentes envases. Hay presentaciones de 250 gramos, medio kilo y un kilo, ya sea en frasco de vidrio, en PET o a la que nosotros llamamos "la niña mimada" que es el sachet de 20 gramos para los deportistas o para la señora que le duele la garganta.

Todos esos aspectos de valor agregado, con el libre de gluten, hacen que podamos seguir produciendo un alimento certificado, porque la mayoría de las colmenas están en campos ganaderos que hace 30 o 40 tenían cultivo de algodón, pero hoy son pequeños y medianos productores ganaderos.

Por supuesto, también la planta de proceso con HACCP que se mantiene. Estamos en proceso de terminación de la planta para una ampliación, con el objetivo de mirar el mercado de Paraguay, que después de muchos años se abrió; inclusive ya tuvimos algunas rondas de negocio. Falta terminar la planta y que SENASA nos dé la habilitación con posibilidad de vender el fraccionado a Paraguay.

Dentro de las acciones que hicimos desde que comenzamos podemos mencionar la participación en muchas rondas de negocio a través de CAME y de otras instituciones, con supermercados, dietéticas y hotelería. A través del INTA con Alma Rural, también el tema de e-commerce con Fit Market y Tienda Digital.

Empezamos a fraccionar hace aproximadamente seis o siete años y hoy estamos con nuestro producto en doce provincias.

No es fácil entrar en el mercado porque, también hay que decirlo, hay mucha competencia desleal de productos que dicen miel y no son mieles, o de la miel que está en muchos lugares en forma artesanal, adulterada.

La idea es seguir posicionando nuestra marca en todo el país con las diferentes presentaciones y certificaciones de calidad.

Las acciones que seguimos desarrollando son la planta de extracción y fraccionado, que tenemos ya una parte con paneles solares, siempre pensando en el medio ambiente y ante los altos costos de energía. Como dije hace un rato, estamos con la terminación de la ampliación de la planta para pensar en exportar a Paraguay. Estamos iniciando el camino del sello Alimento Argentino, justamente pensando hacia afuera.

Otra acción es la incorporación de una envasadora con más tecnología. Hoy la envasadora tiene una parte mecánica y otra parte manual, y la idea es que todo sea casi automatizado para una mejor presentación del producto. La cooperativa no solamente fracciona para su marca sino que hace servicio a terceros. Es decir, cualquier productor o socio que tenga su propia marca, hace la inscripción en Bromatología y hoy puede tener su producto en la góndola. Prácticamente tenemos ocho a diez productores que fraccionan con su marca y la cooperativa les brinda el servicio.

En el tema orgánico, tenemos el ambiente para seguir creciendo, que es lo importante. La zona es fundamental.

Por supuesto que falta un poco de financiamiento y generar nuevos apicultores. Cuando mirábamos para atrás no veíamos gente joven que quisiera arrancar o ser apicultor, por eso desde hace cuatro o cinco años empezamos a hacer muchas capacitaciones y de allí se van incorporando socios. El domingo que viene tenemos la asamblea de la cooperativa, y después de un proceso de evaluación, más como personas que como productor, vamos a incorporar a doce socios más a la cooperativa.

También estamos pensando en analizar nuevos productos, como la miel cremosa y otros subproductos, como el polen y otras alternativas más.

Todas estas son acciones que llevan su tiempo. Para que tengan una idea, en la pantalla pueden ver diferentes presentaciones que van desde el sachet, el envase que se ve a la izquierda es para hotelería, que es miel en porciones de 40 gramos, y después se ven diferentes presentaciones.

Además, tuvimos la posibilidad de ofrecer nuestros productos en el G20.

Muchas gracias por la invitación y espero que les haya servido. (Aplausos.)

Después les doy un sachet a cada uno. (Risas.)

Sr. Presidente (Fernández Patri).- Me hizo acordar a las mielcitas.

Sr. Codutti.- Le aclaro que lo que se vendía como mielcita no era miel. Esto sí es miel.

Sr. Presidente (Fernández Patri).- Vamos a escuchar la anteúltima presentación. Agradecemos al diputado Alfredo Schiavoni, que gestionó la participación de los representantes de la Federación de Cooperativas Agrícolas de Misiones FEDECOOP.

Tiene la palabra Denis Bochert, productor de la Cooperativa Agrícola Mixta de Montecarlo Limitada.

Sr. Bochert.- Señor presidente: gracias a usted y a los miembros de la Comisión de Economías y Desarrollo Regional por la invitación.

En una cortísima exposición me referiré a dos temas que, en mi opinión -como tercera generación de productores yerbateros nucleados en el marco de la cooperativa que hoy tiene más de noventa años y que está integrada a la Federación de Cooperativas Agrícolas de Misiones- son los principales problemas que enfrentamos en el cultivo de la yerba mate.

En los últimos años hemos sufrido considerables problemas climáticos, como el exceso hídrico presentado en la época de cosecha de 2020, que provocó caída de hojas y la propagación de enfermedades que antes no eran relevantes, como el mal de la tela.

Seguido a esto, el año pasado, tuvimos el fenómeno El Niño, que provocó una escasa brotación e inclusive muerte de plantaciones nuevas y adultas.

Aun así, el año 2021 fue récord de producción de hoja verde, con 882 millones de kilos. Se trató de la mayor cosecha de los últimos diez años. En lo que va del 2022 -datos del mes de septiembre- llevamos cosechados 810 millones de kilos de hoja verde.

A primera vista, el hecho de que aumente la producción parece ser un dato alentador después de tantos problemas climáticos. Sin embargo, deja una sensación preocupante para el futuro. Con más de 20.000 nuevas hectáreas plantadas en los últimos años nos estamos acercando muy rápidamente a una situación de sobreoferta de yerba mate. Una sobreproducción que va a impactar directamente en la economía de los productores yerbateros, que volverán a cobrar valores mínimos por su producción, y a plazos, en un contexto inflacionario, lo que va a corroer totalmente su renta.

Existen muchas salidas para este escenario y probablemente no sea una única posible. Se puede trabajar en la diferenciación de producto. Varias cooperativas estamos trabajando en la certificación de productos orgánicos, tratando de entrar en este pequeño nicho de mercado. Sin

embargo, es un proceso costoso por la certificación, los costos mismos de la certificación y el tiempo que demora, que es de tres años de carencia.

También se está trabajando fuertemente en lo que es el aumento del mercado externo, pero es un proceso muy lento, pues es muy difícil convencer a alguien fuera del Cono Sur de que tome yerba mate, y nuestro esfuerzo va a lo que llamamos público nostálgico.

Con este panorama, desde las cooperativas apoyamos en su momento la limitación de la plantación de la yerba mate para tratar de conseguir un equilibrio entre la oferta y la demanda y poder mantener las condiciones de vida de nuestros productores.

Por otro lado, con el estado de las lluvias de este año y con la última brotación, nos vamos encaminando hacia un 2023 donde probablemente cosechemos 1.000 millones de kilos de hoja verde, lo cual nos lleva a un panorama triste para el precio de la hoja verde. Teniendo en cuenta que ya llevamos doce meses de stock acumulado y que el punto de equilibrio son ocho meses, considero que vamos a estar muy preocupados por este tema.

En segundo lugar, quiero transmitir mi preocupación por algo que, a mi criterio, fue la mejor herramienta creada para la actividad yerbatera. Me refiero a nuestro convenio de corresponsabilidad gremial. Esto es algo transversal con otra subcomisión de trabajo. Para los que no conocen cómo funciona un convenio de corresponsabilidad se los explico de esta forma. Básicamente, el productor, al momento de cosechar, sufre una retención en el precio que percibe y esta retención va a diferentes subsistemas. En nuestro caso, el último eslabón de la cadena es el molino, que toma esa retención, la deposita en la AFIP que la distribuye para hacer frente a lo que normalmente pagaríamos por el formulario F-931.

Este convenio, que sirvió como motor del blanqueo de miles de puestos de trabajo en una actividad que antiguamente siempre estaba marcada por el empleo informal, hoy pelagra. Para que nos demos una idea de cómo afecta positivamente este convenio a la producción de yerba mate, pasamos de tener entre 5.000 y 6.000 trabajadores registrados antes del convenio, a tener 20.000 trabajadores registrados en período de cosecha y 8.000 trabajadores registrados en el período de interzafra. Es decir, se triplicó la cantidad de trabajadores registrados desde que se implementó este convenio.

Hoy, nuestro convenio pelagra porque entre algunos productores se extiende la idea de denunciar el mismo. Los sucesivos aumentos de la tarifa y la falta de renta del cultivo llevan a los productores a la desesperada situación de pensar en pasar a la informalidad nuevamente.

En los últimos meses, nuestra tarifa sufrió un aumento de 2,5 pesos por kilo de hoja verde -con valor de la

hoja de yerba mate a 66 pesos- a 4,91 pesos, con un valor de hoja verde a 70 pesos. O sea, un aumento del 96 por ciento mientras que nuestro producto ha sufrido solamente un incremento del 6 por ciento.

Originalmente, para paliar esto, con buen criterio y para darle previsibilidad a los productores, nuestro convenio sufría dos aumentos anuales, que siempre se daban en el mismo momento de fijación del precio de la hoja verde. Entonces, les dábamos previsión a los productores de cuánto les iba a salir en cada época de cosecha el pago de los aportes y contribuciones del personal. Hoy, esto derivó en una resolución de AFIP que dispone que se da automáticamente a medida que va subiendo el salario, y provoca un malestar terrible en los productores durante la cosecha.

Hoy, necesitamos que, como al inicio del convenio, se vuelva a fijar una metodología para la cual podamos promover que este no se rompa. Porque al momento de que el convenio se rompa, vamos a volver al mercado informal de trabajo para la yerba mate.

Pedimos concretamente que los diputados tengan a bien y puedan encontrar un mecanismo para rebajar los aportes patronales, las contribuciones o, como ya se hizo últimamente, un régimen de promoción al convenio de corresponsabilidad para que todos los productores puedan seguir empleando más de 20.000 trabajadores en la cosecha de la yerba mate. (Aplausos.)

Sr. Presidente (Fernández Patri).- A continuación, pasamos a la última disertación de esta reunión.

En representación de la Unión Industrial de Formosa hará uso de la palabra su vicepresidente, Silvio Lezcano, quien se encuentra acompañado por uno de sus socios activos, el señor Cayetano Bogado. Expondrá sobre la situación de la cadena foresto-industrial.

Sr. Lezcano.- Señor presidente: saludo a la señora vicepresidenta de la comisión, a los subsecretarios que participan de esta reunión y a los diputados que nos acompañaron. Desde ya, agradezco la invitación que nos formularon para participar aquí.

Cuando se realizó la invitación a la Unión Industrial de Formosa, la comisión directiva, por unanimidad, manifestó su deseo de participar de esta reunión. Nuevamente, agradezco la invitación.

Escuché nombrar, a lo largo de esta reunión, las palabras "asociativismo", "cooperativismo", "consorcios" y tantas otras que lo hacen sentir a uno que está en el lugar adecuado. Y eso me lleva, antes de empezar a hablar de algún tipo de economía regional, a referirme a lo que sucede con la economía de mi provincia.

Quiero hacer una pequeña reseña porque estas palabras empezaron a sonar fuerte en la provincia de Formosa

desde los años 2006 y 2007. En ese momento, el sector productivo al cual pertenezco -que es el sector industrial maderero- se encontraba con un gran desafío. Concretamente, por una decisión del Poder Ejecutivo se determinó un compra provincial para todas las obras públicas de la provincia. Entonces, el industrial se encontraba con un pequeño inconveniente. Allí es donde surgen y pesan muchas de estas palabras que mencioné recién, manteniendo el estándar de calidad, la competitividad y la productividad.

¿Qué fue lo que se logró? Me gustaría decir que nuestra provincia empezó a tener este tipo de fortalecimiento hace un par de años. ¿Qué es lo que logramos? Logramos competitividad, productividad y estándares de vida en mayor cantidad. Además, se logró una fusión de lo público con lo privado para tener mayor cantidad de producción a nivel industrial. Se trata de una tarea que desde hace muchos años han hecho pequeñas, medianas y grandes empresas pertenecientes a diversos sectores, conformadas en consorcios y cooperativas. Por eso deseaba hacer este comentario porque escuché mencionar estas palabras en muchas ocasiones a lo largo de esta reunión.

Cada vez que la Unión Industrial de Formosa participa de alguna reunión quiere dejar plasmado sobre la mesa estos comentarios. También nos sucede que muchas veces representantes de algunas provincias nos escuchan sorprendidos y hasta con desconfianza respecto de si esto sucede o no. Como industrial maderero les digo que sí sucede.

Entonces, hoy por hoy, la Unión Industrial de Formosa, al haber logrado esto con el Ejecutivo provincial y otras instituciones y cámaras, empezó a tener otra visión. Es decir, si nos quedábamos solos dentro de la provincia, no podíamos lograr otras cosas cómo sí sucedía con el cooperativismo y la unión de las empresas. Entonces, empezamos a hacer uniones estratégicas con las demás uniones industriales del NEA y del NOA, nuestra región.

Tan así es que años atrás la Unión Industrial de Formosa comenzó a participar con sus pares del NEA y del NOA, conformando de esa manera la UNINEA. Hoy por hoy, después de mucho tiempo y muchas reuniones, UNINEA y UNINOA se conformaron en UNINOR.

Quería llegar a este punto porque ahora sí podemos hablar de la región. Después de muchas reuniones y problemas transversales que todos tenemos, tal como los que acabo de escuchar -llámese maíz, poroto, la producción de las industrias sin humo o las que sean-, quiero decir que dichos problemas transversales nos competen a todos.

Las diez provincias que estamos integradas como uniones industriales en la hoy llamada UNINOR, después de mucho trabajo hemos redactado un anteproyecto de ley que ya está en poder de muchos diputados y senadores de nuestras diferentes provincias.

En tal sentido, me parece que este lugar, la Comisión de Economías y Desarrollo Regional, es estratégico y que este equipo de trabajo también debe contar con dicho anteproyecto.

Por eso, justamente quería mencionar que hemos hecho un anteproyecto de promoción de políticas fiscales diferenciadas para el desarrollo productivo del Norte argentino, que básicamente atraviesa todo lo que estuvimos diciendo. Por ejemplo, promover la industrialización de la región, garantizar el pleno empleo y la mano de obra regional. Además, aquí anoté otro punto, las leyes laborales mencionadas fuertemente por varias cámaras y productores. Todas las provincias tenemos exactamente los mismos problemas.

También afianzar el arraigo juvenil con planes de trabajo; optimizar la industrialización de materias prima y de productos semielaborados y valores agregados; promover la instalación de plantas y parques industriales sustentables y proponer la instalación y radicación de unidades productivas en nuestras diferentes regiones.

Como ven, se repite todo lo que ustedes mencionaron: fusionar las pequeñas y medianas empresas para tener mayor capacidad de productividad, manteniendo -como decía Carlos- estándares de calidad del sector que fuese y también, fomentar la formación de sistemas productivos económicos regionales.

Además, se mencionaron varias veces puntos para promover como por ejemplo la parte energética, de combustibles, de transportes y de los sectores de agroindustria.

Tal como fue dicho en varias oportunidades, el Norte argentino tiene un potencial que, si realmente se pone en marcha, asusta, porque tiene muchísima capacidad, valores y mucha personalidad.

Los industriales del Norte argentino -como siempre decíamos cuando nos reuníamos- nacemos con nuestras empresas, caminamos con ellas y lo malo es que, cuando nos va mal, también nos fundimos con ellas. Sin embargo, no nos vamos, no abandonamos, sino que la seguimos peleando.

Esto es lo que tiene el Norte argentino, la fuerza que tenemos como región, de lo que nos dimos cuenta hace mucho tiempo cuando nos reunimos con las diferentes provincias.

Señor presidente: dejé a su equipo de trabajo, a la señorita Fabiana, la documentación completa con los fundamentos del anteproyecto que venimos desarrollando desde hace aproximadamente cinco años y que como UNINOR presentamos las Uniones Industriales de las diez provincias argentinas en conjunto. Antes éramos UNINOA por un lado y UNINEA por otro. Hoy somos UNINOR, integrada por las diez Uniones Industriales del Norte argentino.

Estamos convencidos de que lo que están generando ustedes es el camino, ya que en diferentes provincias y regiones tenemos exactamente el mismo problema que se mencionó de manera generalizada, algunos con otro segmento productivo u otro tipo de segmento industrial, pero básicamente tenemos problemas transversales que acogen a todas las provincias del NEA y el NOA. Muchas gracias. (Aplausos.)

Sr. Presidente (Fernández Patri).- Muchísimas gracias. Vamos a hacer un cierre de toda esta larga jornada de trabajo. En muchas ocasiones se suele decir que se hizo catarsis, pero considero que hoy se hizo mucho más que eso.

En lo personal -creo que esto nos ha pasado a muchos-, me voy con mucha esperanza al ver a nuestros productores trabajar en forma articulada con nuestros legisladores, con el Poder Ejecutivo e incluso con legisladores de distintas bancadas, con quienes hoy nos unimos en un mismo objetivo, en un clima de concordia y de escucha sincera, para aportar nuestro granito de arena en este momento tan importante de la Argentina.

En este sentido, escucharlos decir que somos el principal exportador del mundo de maní, de maíz pisingallo, ver lo que se está haciendo con la miel, las peras, las manzanas, las legumbres, el gran trabajo de los yerbateros de Corrientes y de Misiones, el de nuestros trabajadores foresto-industriales, es realmente emocionante.

Es apasionante ver la Argentina que estamos construyendo desde cada rincón y en ese sentido, estamos dispuestos a que esto se convierta en herramientas para dar soluciones a las problemáticas planteadas.

Además, agradecemos no solo que vinieron a plantear problemas, sino también propuestas y que incluso trajeron un proyecto de ley para que nosotros podamos elaborar.

Creo que esta norma a la que apuntamos está recorriendo un camino que desearía transitar cualquier ley, porque estamos sumando los proyectos de la oposición, del oficialismo, de la Cámara de Diputados y también de la Cámara de Senadores. Si bien no quisimos usar más tiempo, tenemos aquí una nota enviada por la presidenta de la Comisión de Economías Regionales, la senadora Nora del Valle Giménez, que también nos está acompañando.

Quiero agradecer a los colegas diputados que se quedaron hasta altas horas, al diputado Ricardo Herrera, de La Rioja; a la diputada Graciela Landriscini, de Río Negro, y a la diputada Silvana Ginocchio, de Catamarca.

Dejé para el final al resto porque son diputados del NEA y no es una casualidad que estemos los correntinos, los formoseños y los chaqueños aquí con la vicepresidenta Sofía Brambilla, nuestro secretario Fabián Borda -otro correntino-, Jorge Romero, Nancy Sand, las formoseñas

Graciela Parola y Nelly Daldovo y el chaqueño, Juan Manuel Pedrini.

Sinceramente, estamos muy contentos por esta jornada y queremos agradecer el trabajo silencioso pero efectivo de nuestros asesores, encabezados por Fabiana Barletta, quien trabajó y lideró la labor de los asesores de todos los diputados para llegar a esta jornada.

Además, quiero agradecer a nuestras autoridades: a la señora presidenta de la Cámara, Cecilia Moreau, quien brindó todos los medios logísticos para que esto pueda ser una realidad. También agradezco a nuestro presidente de bloque, Germán Martínez, que estuvo participando un rato de la reunión y fue artífice de ella.

En lo personal, quiero agradecer a la vicepresidenta de la comisión, Sofía Brambilla, porque hemos podido trabajar en conjunto para arribar a esta segunda jornada.

Tal como les dije, queremos que esto culmine en un proyecto integral, lo hicimos de consenso y con la mirada puesta en la Argentina que nos necesita a todos.

Estamos seguros de que vamos a sacar un buen proyecto de ley y que el tiempo que vinieron a invertir y todo lo que nos comentaron no va a ser en vano, sino que permitirá que la Argentina esté un poco mejor, que podamos generar más divisas, fortalecer el arraigo en nuestras provincias, generar trabajo y fortalecerlo porque las economías regionales así lo hacen.

Los números que hoy dio Jorge Neme en cuanto a que este año vamos generar 13.000 millones de dólares de exportaciones -que explican el 15 por ciento del total de las exportaciones de la Argentina-, estoy seguro que seguirán aumentando el año próximo de la mano del trabajo conjunto que estamos haciendo.

Muchísimas gracias a todos. Un fuerte abrazo y ya los estaremos convocando para otra próxima reunión.
(Aplausos.)

- - Es la hora 19 y 9.