

## CAPÍTULO III

### ECONOMÍA Y COMERCIO

*Juan Miguel Massot*



## I. La economía del sector agropecuario argentino en el largo plazo

### 1. Objetivos

El título I tiene dos objetivos. Primero, facilitar la contextualización de los lineamientos estratégicos para el sector agroalimenticio argentino. Segundo, reconocer algunos de los factores económicos internacionales, locales y sectoriales clave que afectaron y podrían afectar en el futuro las estrategias que se elaboren para el sector.

Para ello se realizó un análisis estilizado del comportamiento de largo plazo de algunas variables económicas relevantes para la economía argentina en su conjunto, y para el sector agropecuario en especial. La lectura de los hechos que aquí se propone, es una de las tantas que se pueden realizar, dado el estado del debate actual, el cual persistirá a través de los años. En consecuencia, no es una *última explicación* del tema, toda vez que eso resulta imposible en términos científicos.

El plan del título es el siguiente. En la primera parte, se presenta un análisis estilizado de la economía argentina en el largo plazo. Se hace énfasis en el impacto que generaron sobre el crecimiento económico el contexto internacional y las estrategias de inserción internacional que adoptó el país en cada período; esto es, el conjunto de políticas públicas aplicadas, en general, como respuesta a los cambios exógenos. En la segunda parte se analizan algunos aspectos de la evolución en el largo plazo del sector agropecuario argentino. Se compara el sector agropecuario con el resto de la economía, y se analizan algunas cuestiones específicas del mismo, como el proceso de agriculturización; la asignación de tierras entre diferentes cultivos; y la dinámica de producción relativa al resto del mundo. Finalmente, se presentan algunas conclusiones sobre los factores económicos que afectan al sector agropecuario argentino y que se consideran relevantes para la elaboración de una estrategia sectorial.

## 2. Importancia del escenario internacional en la economía argentina en el largo plazo

### 2.1. El crecimiento económico de largo plazo y el patrón de inserción internacional

En términos estilizados, en el crecimiento de la economía argentina pueden distinguirse tres grandes etapas<sup>1</sup>. La primera abarca los años comprendidos entre 1840 y 1910; se inicia con la inserción en la economía mundial<sup>2</sup> y la creación de un espacio económico nacional, y finaliza en torno al Centenario y las turbulencias económicas mundiales previas a la Primera Guerra Mundial. La segunda comprende el período que se inicia en los años posteriores a la crisis mundial de 1930<sup>3</sup> y finaliza en los años posteriores a la crisis petrolera de 1973. Finalmente, la tercera abarca los años iniciados en torno a 1991.

Esta última, al incluir tan pocos años, no alcanza sino a advertirse sólo como diferente a las anteriores. Porque, por una parte, no parece un mero interregno entre dos ciclos largos de crecimiento; por otra, contiene elementos que habilitan pensar en términos en un nuevo ciclo largo de crecimiento. Sin embargo, que el país haya ingresado en otro ciclo largo a partir de 1991 no representa más que una hipótesis que sólo se podrá aceptar o rechazar en algunos lustros. En caso de que en el futuro ésta deba ser rechazada gracias a la evidencia empírica recogida a ese momento, el período iniciado en 1991 podrá ser reinterpretado como un alargamiento

---

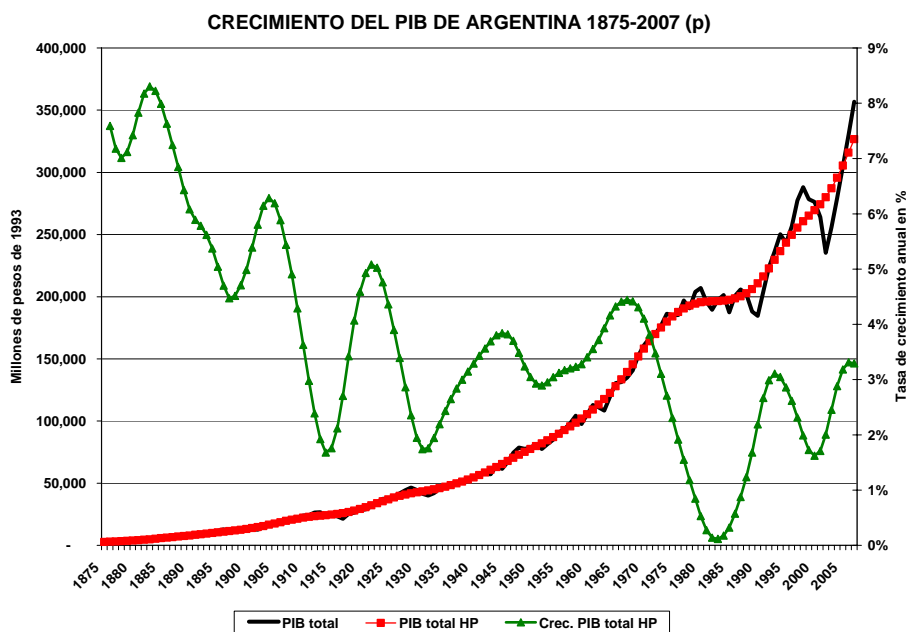
<sup>1</sup> La periodización –que siempre guarda un margen de discrecionalidad– se basa en las conclusiones a que se arribó luego del análisis de las series estadísticas disponibles, así como del estudio del contexto mundial y del conjunto de las políticas económicas aplicadas en el país. No puede dejar de mencionarse que esta periodización reclama una explicación desde el punto de vista de las tendencias filosóficas predominantes de las que emanan las escuelas de pensamiento político y económico en cada etapa pero que exceden claramente los objetivos de este trabajo.

<sup>2</sup> En sentido estricto, tanto el Virreinato del Río de la Plata, como las Provincias Unidas y la República Argentina hasta 1840 no fueron regiones estrictamente autárquicas dentro del sistema económico mundial al que estaban incorporadas. Sin embargo, hay consenso en torno a que es en la década de 1840 cuando se inicia la aceleración del crecimiento económico del país basado en su nuevo patrón de producción y de comercio exterior.

<sup>3</sup> Sobre su inicio en 1930 o 1946, primer año luego del cese de la Segunda Guerra Mundial, se volverá en una nota al pie posterior. Debe dejarse constancia, asimismo, que en ambos años se produjeron cambios económicos y políticos internos de gran significación para la historia del país.

relativamente anómalo del interregno iniciado en 1975, lo cual representaría un caso de estudio en sí por su extensión y la profundidad de los cambios; o bien, como un fenómeno atípico de frustración de ciclo largo de crecimiento, en los términos que se exponen en el presente trabajo<sup>4</sup>.

Gráfico 1



Fuente: elaboración propia en base a Ferreres (2005); MECON; y proyecciones propias

En el gráfico 1 se presenta la evolución del Producto Interno Bruto (PIB) de Argentina entre 1875 y 2007 (proyectado) en pesos constantes de

<sup>4</sup> Es importante señalar que varios períodos de la economía argentina han sido caracterizados como atípicos, obedeciendo esto a diversos motivos según los modelos teóricos y las interpretaciones de cada autor. En este trabajo se considera como *anómalo* aquello que no puede ser encuadrado en el marco interpretativo aquí presentado. Cabe agregar que sea anómalo no significa que no sea real, y que no agote en el futuro una categoría analítica. Esto es probable, y no puede ser de otra manera, dado el corto tiempo que lleva la economía argentina como fenómeno de estudio. Esto es, que en el futuro y a la luz de los hechos consumados, al período iniciado en 1991 le corresponda una categoría analítica novedosa en términos de lo ocurrido en los últimos 150 años de historia.

1993. Se presenta la serie original del PIB, la serie del PIB suavizado y la variación anual del PIB suavizado<sup>5</sup>.

De las series del PIB puede advertirse que el país creció casi de manera ininterrumpida desde 1875 hasta mediados de los años setenta en el siglo XX, cuando se advierte el primer estancamiento económico que dura hasta inicios de los noventa.

En el período 1870-1975 las bruscas caídas en las tasas anuales de crecimiento obedecieron sólo a crisis mundiales, de orden político y económico. Entre ellas se destacan la Primera y la Segunda Guerras Mundiales, así como las crisis económicas del siglo XIX<sup>6</sup> y de 1929-1932. Esto es, si se depuran los datos de los efectos del ciclo internacional, la tasa de crecimiento anual de la economía argentina sugiere que durante el siglo XX la economía tendió a crecer en el largo plazo en torno al 3-4% anual, más la perturbación que en el PIB generaron los ciclos económicos mundiales. Esta interpretación del crecimiento económico de Argentina también habilita a pensar al estancamiento argentino a partir de la crisis económica mundial iniciada a fines de los sesenta y cristalizada entre las crisis petroleras de 1973 y 1979-81. Como se señala más adelante, la diferencia entre este último período y los anteriores habría radicado en la incapacidad para insertarse adecuadamente en el nuevo contexto<sup>7</sup> y en los

---

<sup>5</sup> Las series suavizadas que se utilizan en el presente trabajo se obtuvieron mediante la aplicación a las series originales del filtro Hodrick-Prescott con un parámetro lambda igual a 100 para las series anuales. Las leyendas de las series suavizadas son expuestas con el aditivo "HP" para su identificación.

<sup>6</sup> La primera se debe a la Guerra de Secesión en los Estados Unidos por la que se suspenden sus exportaciones de algodón a Europa. La industria textil europea sustituyó el algodón por la lana. Este es el factor clave en el boom del lanar en Argentina y otros países que culminará en la crisis económica de 1873 –y en un debate sobre el proteccionismo y la industrialización del país– cuando Estados Unidos retome sus exportaciones de algodón. La segunda crisis relevante fue en 1889-90, en la que la crisis económica europea golpea fuertemente a una economía nacional que ya mostraba claros signos de desequilibrios macroeconómicos.

<sup>7</sup> En este marco analítico, se da por supuesto que el nuevo contexto internacional no reúne características que impidan al país alcanzar una tasa de crecimiento promedio similar a la de otros períodos históricos, o a otros países de igual tamaño. Esto implica en este caso desechar hipótesis tales como "países inviables"; "trampas de pobreza"; "subdesarrollo secular"; etc.

errores en el diseño o en la implementación de la estrategia de inserción internacional adoptada por el país<sup>8</sup>.

En esta instancia conviene analizar comparativamente los dos periodos largos de crecimiento debido a que ambos se generaron a partir de dos experiencias de inserción internacional diferentes que abarcan, respectivamente, los años comprendidos entre 1895 y 1932, y los comprendidos entre 1933 y 1974<sup>9</sup>. Primero, se analizarán el crecimiento y la volatilidad en la tasa de crecimiento, como elemento diferenciador entre los dos ciclos. Segundo, el comportamiento diferencial entre Argentina por una parte, y el Reino Unido y los Estados Unidos por otra, con el fin de ver el grado de avance o atraso relativo del país con relación a las economías dominantes de los siglos XIX y XX. Asimismo, se compara con otras economías de referencia recurrente, como son los casos de Australia, Nueva Zelandia y Chile<sup>10</sup>.

En cuanto al primer factor, es decir, el crecimiento y la volatilidad de la tasa de crecimiento del PIB de Argentina, se analiza la tasa media de crecimiento del PIB y el coeficiente de variación de la tasa de crecimiento anual del PIB. La hipótesis subyacente es que dos periodos económicos pueden ser diferenciados desde el punto de vista de largo plazo si, con similares tasas de crecimiento anual promedio del PIB, las mismas tuvieron diferentes volatilidades. Esto es, si la economía crece en promedio

---

<sup>8</sup> No es objetivo de este trabajo evaluar en profundidad esta cuestión. Sin embargo no puede dejar de plantearse, dado el vínculo de esta interrupción con la estrategia de inserción internacional, y por lo tanto, la relevancia que adquiere esta última en términos de desarrollo económico nacional.

<sup>9</sup> La periodización se inicia en 1895 con el fin de tomar sólo el período histórico en el que el desarrollo rural pampeano estuvo maduro, evitando de esta manera periodos más volátiles como los correspondientes a los del despegue económico pampeano (1845-1860); la introducción del lanar, los cereales y la carne bovina congelada (1860-1895). Es decir, la comparación se hace para un país con un estado y economía nacional consolidados e insertado en los flujos internacionales. Finaliza en el año en que Argentina concluye la crisis de 1930 y profundiza un claro giro en su política económica. En el segundo periodo se toma como último año 1974, ya que el año siguiente estará afectado por fuertes perturbaciones de diferente índole, entre las que se destacan las políticas y el cambio en la estrategia económica seguida hasta entonces, cerrándose así el segundo gran ciclo económico del período bajo estudio.

<sup>10</sup> No fue incluida Canadá por la excesiva influencia que en su proceso de desarrollo e inserción internacional en el siglo XX jugó los Estados Unidos.

prácticamente lo mismo pero en un período es significativamente más volátil que en otro, la economía podría haber transitado dos regímenes económicos domésticos o mundiales diferentes.

*Cuadro 1*

Período histórico	Crecimiento PIB	Desvío estandar	Coef variación
Promedio 1895-1932	3.9%	0.0799	205%
Promedio 1933-1974	3.7%	0.0423	115%

Fuente: elaboración propia en base a datos del gráfico anterior

Como se observa en el cuadro 1, si se compara la tasa de crecimiento anual promedio del PIB de Argentina fue superior entre 1895 y 1932, pero también lo fue su volatilidad, medida por el estadístico coeficiente de variación. Esto se observa también en el gráfico 1: la economía mostraba tasas de crecimiento más altas pero también más volátiles.

Lo concluido a partir de los estadísticos es consistente con lo esperado para una economía de tamaño y desarrollo intermedio como es la de Argentina. La apertura comercial y financiera externa que rigió desde mediados del siglo XIX hasta la crisis de 1929-32 permitió al país aprovechar sus ventajas comparativas, expandir su frontera de producción agropecuaria al máximo permitido por la tecnología disponible en ese momento, pero incorporando como complemento necesario de tal expansión, la volatilidad de los mercados internacionales de bienes y capitales. En el contexto de fuerte crecimiento y expansión de la frontera de producción agregada, la volatilidad incorporada fue un precio razonable que permitió un beneficio neto muy positivo para el país<sup>11</sup>.

---

<sup>11</sup> Cabe destacar que la experiencia de Argentina no es diferente a las de otras economías de clima templado y de producción extensiva, como las de Australia, Nueva Zelanda, y Canadá. El mundo en su conjunto se expandía a tasas muy altas pero volátiles, algo lógico de suyo, dado que partían de tamaños económicos muy pequeños que amplificaban cualquier perturbación internacional que las afectaba. Esta última observación no es necesariamente inconsistente con lo que se comenta subsiguientemente. En síntesis, y volviendo al punto anterior, Argentina no desentonaba con el resto del concierto de naciones abastecedoras de las economías industrializadas de Europa. En este sentido, no puede hablarse de una excepcionalidad argentina, sino de una muy razonable, oportuna y sustentada visión de complementación en el marco de la primera globalización contemporánea.



En el período siguiente, y que abarca los años comprendidos entre 1933 y 1974, la tasa de crecimiento promedio de la economía es un poco más baja, pero también lo es su volatilidad. Esta nueva combinación no es a priori inferior en cuanto a su calidad de objetivos de política económica a la del período 1895-1932 por dos razones. Primero, la economía mundial era realmente más cerrada; y segundo, Argentina no perdió peso relativo cuando se la compara con los Estados Unidos y el Reino Unido.

Con respecto al primer elemento de los citados, pueden observarse los cambios suscitados en la producción y el comercio mundial entre 1950 y 2005. Las diferencias entre las tasas de crecimiento de las variables de los sectores agropecuario y manufacturero revelan hasta qué grado el mayor nivel de autarquía mundial existente hasta mediados de los setenta afectó el desenvolvimiento de las exportaciones agropecuarias.

En el cuadro 2 que incluye las tasas de variación anual porcentual promedio tanto para el período 1950-2005<sup>12</sup> como para todos los subperíodos anuales. De la información correspondiente a este período se desprende lo siguiente: 1) el crecimiento de la producción agrícola siempre fue inferior al del conjunto de los rubros relevados, y en particular con relación al de la producción de manufacturas; 2) esta diferencia es especialmente significativa en el período 1950-1975, porque luego se dio cierta convergencia en sus tasas; 3) el diferencial negativo del comportamiento de las exportaciones agropecuarias obedece tanto al efecto volumen como al efecto precios; 4) el diferencial del volumen exportado durante el subperíodo de mayor autarquía mundial relativa (1950-75) fue superior a los dos subperíodos siguientes; 5) se verifican los importantes impactos que tuvieron las dos crisis del petróleo y que se trasladaron parcialmente a los precios de los productos agropecuarios<sup>13</sup>.

---

<sup>12</sup> No se expone el período previo a 1950 por no disponer de datos homogéneos para realizar la comparación. De todas maneras, el período utilizado es suficiente para el alcance de este trabajo, ya que cubre justamente el período más sensible al análisis realizado.

<sup>13</sup> La evolución de la variable precios se analizará más en detalle en otros apartados de este capítulo.

Cuadro 2

Variaciones % anuales promedio	1950-2005	1950-1975	1976-1990	1991-2005
<b>PIB mundial</b>	<b>3.6</b>	<b>4.9</b>	<b>3.5</b>	<b>2.4</b>
<b>Producción</b>	<b>3.5</b>	<b>5.1</b>	<b>3.0</b>	<b>2.5</b>
Agricultura	2.3	2.6	2.2	2.2
Extractivos	2.2	3.9	1.4	1.6
Manufacturas	4.0	6.2	3.5	2.7
<b>Valor exportado</b>				
<b>Total</b>	<b>10.8</b>	<b>15.3</b>	<b>10.0</b>	<b>7.8</b>
Productos agropecuarios	7.6	10.5	7.5	5.1
Combustibles y otras extractivas	12.5	20.9	7.5	10.2
Manufacturas	11.6	16.1	11.5	7.9
<b>Volumen exportado</b>				
<b>Total</b>	<b>5.8</b>	<b>7.4</b>	<b>4.5</b>	<b>5.8</b>
Productos agropecuarios	3.3	3.2	3.0	3.8
Combustibles y otras extractivas	3.5	5.4	1.7	3.6
Manufacturas	7.3	9.8	6.1	6.5
<b>Precios exportación</b>				
<b>Total</b>	<b>5.0</b>	<b>8.0</b>	<b>5.4</b>	<b>1.9</b>
Productos agropecuarios	4.2	7.3	4.5	1.3
Combustibles y otras extractivas	9.0	15.5	5.8	6.6
Manufacturas	4.3	6.3	5.4	1.4

Fuente: elaboración propia en base a datos OMC

En definitiva, estos datos remarcán la menor dinámica que tuvo tanto la producción como el comercio agropecuario con respecto al resto de los bienes durante el período 1950-2005, y en particular, en el período que se ha denominado de autarquía mundial que prevaleció entre 1946 y 1975<sup>14</sup>. Sobre algunos de estos aspectos se volverá en varias oportunidades a lo largo de este capítulo.

El segundo elemento que se ha remarcado es el diferencial de crecimiento de Argentina y las economías desarrolladas de referencia en cada uno de los dos períodos históricos. Esto permite evaluar también tanto el éxito de la estrategia de inserción mundial del país, así como la capacidad de tracción que tuvieron aquellas sobre éste. En primer lugar se analizaron las cifras del PIB de Argentina, los Estados Unidos y el Reino Unido. En el gráfico 2 se exponen las veces que representa la suma del PIB de Estados Unidos y el Reino Unido, y el PIB de Argentina.

<sup>14</sup> Como ya se ha indicado la periodización no es una tarea simple debido a tres fenómenos mundiales de gran gravitación en la economía mundial, como son las dos guerras mundiales y la gran depresión. Las dos guerras implican necesariamente mayor autarquía; y por lo tanto, el período de autarquía iniciado en la gran depresión podría verse a la luz de tales acontecimientos. Lo que sucede es que una vez concluida la segunda guerra mundial el paradigma del libre comercio literalmente había desaparecido del mapa; y el mundo no volvió a ser lo que era sino luego de tres largas décadas de guerra fría y mayor autarquía económica. Por ello en este capítulo se oscila entre marcar el ciclo largo de autarquía comenzando en 1930 y en 1946. El primero tiene mayor rigurosidad cronológica; el segundo, abrevia más relativamente en la interpretación de los acontecimientos históricos y políticos que excluyen acontecimientos extraordinarios.

Gráfico 2



Fuente: elaboración propia en base a datos Ferreres (2005)

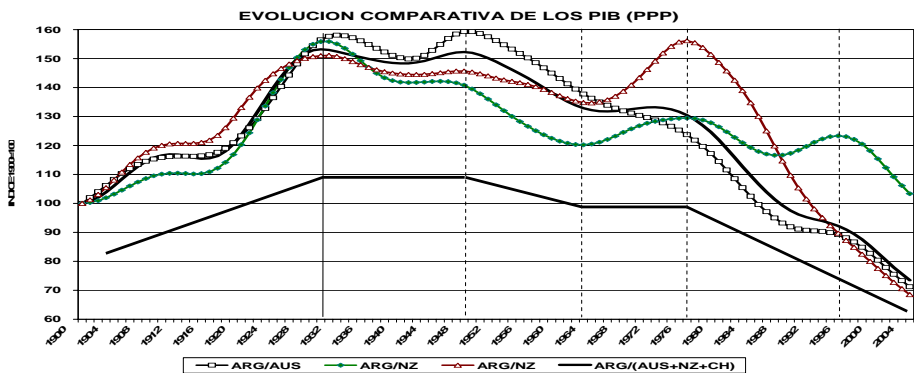
Durante los primeros sesenta años (1870-1930), la suma del PIB de las dos economías desarrolladas se redujo de casi 70 veces a 20 veces el PIB de Argentina. Es el período de fuerte convergencia de Argentina a las potencias mundiales. A partir de la crisis del 1930 esta relación se estabilizó, y a partir de mediados de los años setenta comenzó a crecer nuevamente; esto es, Argentina comienza a divergir de aquellos países. Si se observa el cambio o variación anual del cociente de los PIB, se puede notar: 1) el mismo crece pero a tasas promedio cada vez más bajas; 2) sólo es positivo en promedio luego de la primera poscrisis petrolera del siglo XX; 3) las oscilaciones en torno a las crisis mundiales y a las guerras –que afectaron diferencialmente a las tres economías–; 4) el comportamiento achatado entre la segunda posguerra y la crisis del petróleo.

Por lo tanto, Argentina convergió a estas economías desarrolladas en el período 1875-1933. En los años posteriores a la crisis del treinta y mientras la economía mundial y, por ende, también la argentina, mantuvieron altos niveles de autarquía, el país mantuvo su tamaño relativo. Esto último implica que, en promedio, su tasa de crecimiento promedio no difirió sustantivamente de las dos economías más importantes de este

período, es decir, de las del Reino Unido y de los Estados Unidos<sup>15</sup>. Sólo con la última etapa de globalización que surgirá entre las dos crisis petroleras y que se afianzará a partir de los años ochenta, Argentina pierde tamaño económico relativo. Esto es, el período de relativa mayor autarquía que comprende los años 1932-1974 no modificó el peso relativo de Argentina en relación a las potencias económicas dominantes, sino que sólo lo hizo a partir de la poscrisis petrolera de 1973-81.

Si esta misma comparación se realiza con otros países de interés, como Chile, Australia y Nueva Zelandia, se encuentra una historia similar, aunque matizada por el comportamiento específico de algunos de estos países. En el gráfico 3 se muestra la relación entre el PIB de Argentina y los PIB de dichos países. También, a manera de síntesis, se incluye un gráfico con la figura geométrica aproximada que lleva el sendero temporal en conjunto de la comparación. Las conclusiones, con las excepciones correspondientes al realizarse una comparación con otros países pequeños que cuentan con historias “específicas”, no difieren sustantivamente de las ya comentadas. Sin embargo, hay una diferencia entre 1950 y 1964 aproximadamente. En dicho período Argentina pierde relativamente a estas tres economías, en lo que sería una primera etapa de ajuste negativo en su performance económica relativa.

Gráfico 3



Fuente: elaboración propia en base a datos Ferreres (2005)

<sup>15</sup> Esta observación es de gran relevancia, ya que en este período algunas economías como las de Alemania y Japón, y luego Corea, Taiwán y otros países asiáticos, tendrán crecimientos muy por encima de las economías de referencia. Sin embargo, el punto que interesa en este estudio no es la comparación del crecimiento argentino con el conjunto de economías desarrolladas o con las economías emergentes –por lo más, bastante cuestionable– sino, primordialmente, con las que rigieron el ciclo económico mundial y de Argentina.

## 2.2. Los términos de intercambio y la tasa de interés internacional

En términos del análisis del impacto del ciclo internacional sobre la economía argentina, se presenta la evolución del PIB argentino y de dos indicadores clave para el sector externo, que son la relación de los términos de intercambio (RTI)<sup>16</sup>, y la tasa de interés internacional. Estas son las principales variables que sirven para transmitir los ciclos internacionales reales y financieros, respectivamente, a la economía nacional. En el gráfico 4 se muestra la evolución de la RTI y de las tasas de interés real de los Estados Unidos y del Reino Unido a partir de 1810.

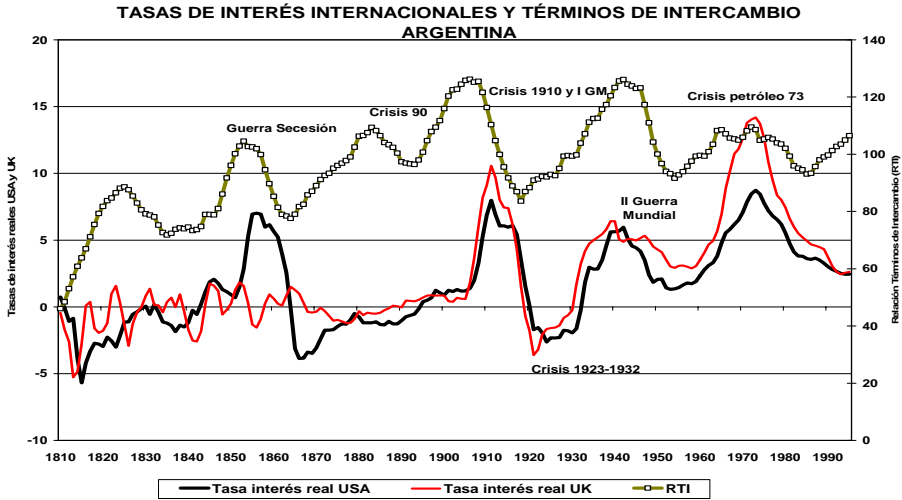
Tanto las guerras como las expansiones y crisis económicas mundiales afectaron a dichas variables. Sobre la relación de los términos de intercambio (RTI), puede remarcarse que tuvo una tendencia creciente entre 1810 y 1910, estabilizándose luego. Los picos y valles más profundos se corresponden con el inicio y colapso de los booms mundiales –liderados primero por Europa, en particular el Reino Unido, y después por los Estados Unidos-. Cabe remarcar que en la actualidad este indicador se acerca a los picos históricos, como los correspondientes al período previo a la Primera Guerra Mundial y los de la Segunda Guerra Mundial. Por parte de las tasas de interés internacional, puede verse que luego de la crisis de 1930, y en el marco de las nuevas políticas económicas, la misma siempre fue positiva, mostrando picos en la Segunda Guerra y durante la crisis de petróleo.

Por una cuestión de simplificación, se separa el análisis real del financiero. Esto no debe llevar a la confusión de que ambos están aislados. Muy por el contrario, en los países desarrollados las políticas monetarias y financieras están muy asociadas a la evolución del PIB y a la tasa de inflación. Por lo tanto, la transmisión de los ciclos económicos mundiales a Argentina se produce por la doble vía de los flujos comerciales y financieros, que como se concluye de la afirmación anterior, no pueden sino estar a su vez estrechamente vinculados entre sí.

---

<sup>16</sup> Surge de dividir el índice de los precios de los bienes exportados por el de los precios de los bienes importados. Algunos análisis sobre los precios de exportación se presentan más adelante.

Gráfico 4

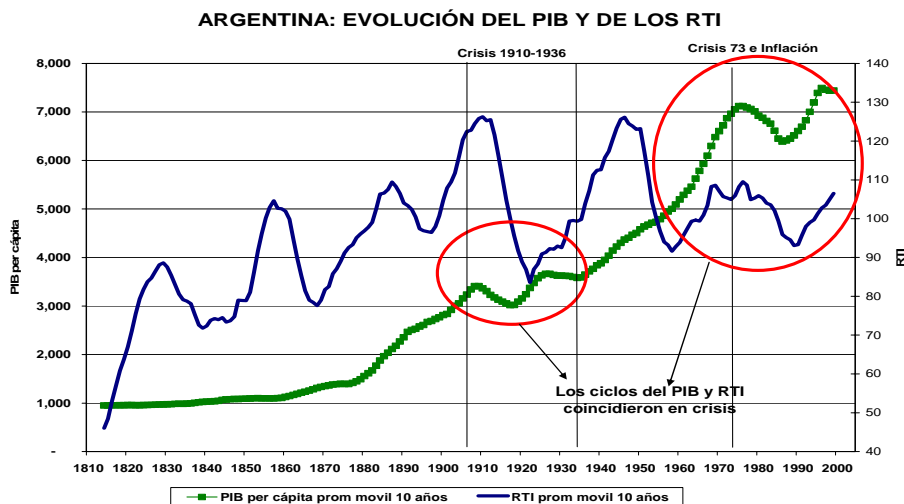


Fuente: elaboración propia en base a datos Ferreres (2005) y MECON

Por ejemplo, en el gráfico 5 se muestra la relación entre el PIB per cápita de Argentina y los términos de intercambio hasta el año 2006. Puede observarse lo ya comentado previamente, que en los dos momentos de fuerte ajuste en los términos de intercambio al final de cada ciclo largo de crecimiento mundial (1910 y 1973), Argentina sufrió una significativa corrección en su nivel de PIB per cápita.

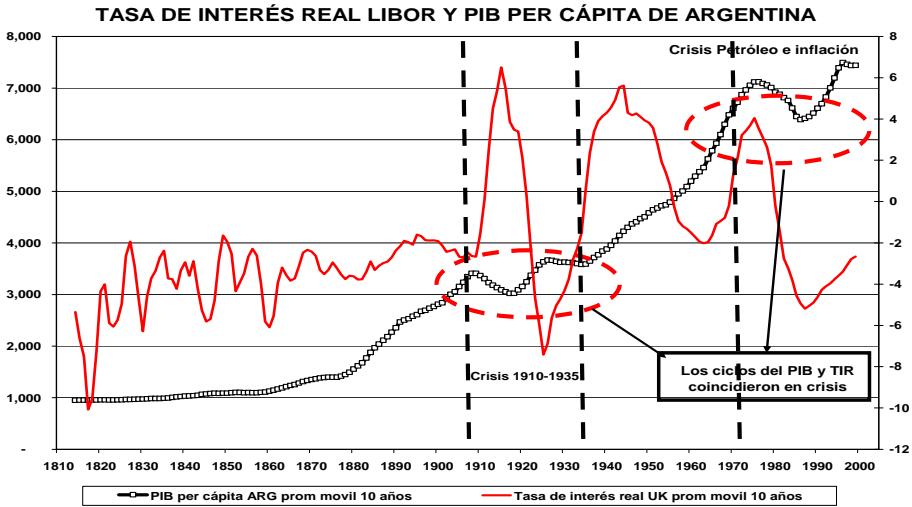
Asimismo, si se compara la evolución del PIB per cápita de Argentina y las tasas de interés internacional (se seleccionó la tasa LIBOR por ser la más relevante para este caso), y como los ciclos reales y financieros están estrechamente vinculados en las economías desarrolladas, también se pudo advertir la asociación entre la evolución de la economía mundial y la de Argentina.

Gráfico 5



En el gráfico 6 puede observarse claramente cómo a partir de 1910 la tasa de interés real en Londres resulta más elevada en promedio que hasta ese año, y también con fluctuaciones más profundas y persistentes. Se puede sugerir que los mercados de capitales sufrieron un cambio estructural a partir de 1910, cuyas características aun persisten. Este cambio en el mercado de capitales fue alimentado tanto por las crisis económicas y políticas mundiales, como por los desequilibrios internos sufridos a partir de la segunda posguerra. Entre 1910 y 1914 el mundo político y económico sufrió cambios significativos del que el mercado financiero mundial no estuvo excluido. De la Segunda Guerra Mundial el mundo occidental salió con un nuevo paradigma de organización económica y también política, que incluyó un mayor nivel de intervención del estado que repercutió en un crecimiento económico estable, aunque a costa de una tasa de inflación promedio más elevada que la reinante en el período previo a la Gran Guerra. A este fenómeno contribuyeron tanto los cambios ya citados, así como el mayor proteccionismo comercial y el nuevo rol de las políticas monetarias y fiscales en la estabilización del ciclo económico.

Gráfico 6



Fuente: elaboración propia en base a datos Ferreres (2005); MECON e INDEC

En cuanto a sus efectos sobre la economía argentina, los ciclos financieros internacionales se transmiten por canales directos, vía la disponibilidad y costo del financiamiento público y privado, como de manera indirecta por otros canales económicos y del comercio mundial. A los efectos de esta investigación, basta mencionar la existencia y relevancia de este vínculo entre el contexto financiero internacional y el crecimiento de la economía argentina, tal que los períodos de fuerte crisis económica en el país coincidieron con turbulencias financieras internacionales.



### 2.3. El patrón de inserción internacional y las condiciones locales

De lo expuesto se desprende que Argentina no ha estado fuera de las tendencias globales en materia de patrón de inserción internacional. En todo el mundo, el clima de época del siglo XIX y hasta el período 1914-1930 fue el del liberalismo económico; crecimiento de los flujos comerciales, financieros, y de migración de personas. El período que transcurre entre el fin de la Primera Guerra Mundial y la Segunda Guerra Mundial, con el hito de la Gran Depresión, renueva la ideología predominante en materia política y económica. El liberalismo económico y la democracia liberal<sup>17</sup> cedieron su lugar a una mayor intervención del estado, mayor autarquía económica y a gobiernos autoritarios de diversa índole. Dos décadas después de finalizada la segunda guerra mundial se inicia una lenta marcha hacia una mayor libertad económica y política, que se acelerará con la declinación de la economía del bienestar –período comprendido entre la guerra de Vietnam y la segunda crisis del petróleo–, y el fin de la Guerra Fría. De esta manera, recién a fines de los ochenta y los primeros años de la década de los noventa se puede decir que, en general, el paradigma global de la autarquía económica y del autoritarismo político habría sido reemplazado por los mecanismos de mercado y el resurgimiento de regímenes democráticos en una parte substancial del planeta.

Desde la óptica de las políticas económicas domésticas, Argentina adoptó, con mayor o menor éxito y pericia, las tendencias mundiales en la materia, que dicho sea de paso, suponían en el fondo la posibilidad que el país pudiese sostener un ritmo de crecimiento y desarrollo económico respetable en el marco del paradigma dominante.

Los indicadores más relevantes dan muestra de los resultados de la experiencia. Se reduce el grado de apertura externa (primero como consecuencia de factores exógenos –como las guerras–, y luego, parcialmente determinado de manera endógena por el mismo modelo de acumulación nacional); se ingresa en un proceso inflacionario persistente; hay alteraciones bruscas en los precios relativos, en la tasa de inversión y en el crecimiento de la productividad. Aun así, y cómo ya se comentó, el resultado en términos de crecimiento y volatilidad del PIB no fue peor que el de otras economías, como la de los Estados Unidos y Reino Unido. Es por

---

<sup>17</sup> Evaluada como tal de acuerdo a los parámetros políticos de la época.

ello que las cuatro décadas que siguen a la Gran Depresión siguen constituyendo en Argentina un capítulo abierto en materia de análisis histórico.

La mayor autarquía relativa a la que se hace referencia encontró límites concretos en el patrón de acumulación y distribución. Éste conducía al país a la inflación elevada (que constituye el costo en términos de desequilibrio interno si se desea mantener bajo el desempleo), o a la crisis de balance de pagos si se deseaba sostener el equilibrio interno. Es decir, no era posible lograr de manera simultánea ambos equilibrios si se imponían objetivos internos excesivos; y, por lo tanto, bajo las nuevas restricciones, se debía aceptar algún tipo de desequilibrio macroeconómico. En esto radican en parte los procesos de *stop-go* y crisis socio-políticas. El conflicto de la acumulación y de distribución no podría resolverse bajo las condiciones internacionales existentes y el patrón de producción e inserción internacional adoptados por el país una vez aceptadas tales restricciones; en otros términos, dado el nuevo orden económico y político internacional, Argentina enfrentó recurrentemente dilemas macroeconómicos con sus correspondientes conflictos sociales y políticos.

A continuación se analiza en primer término la racionalidad del conjunto de decisiones políticas en torno al cambio de clima ideológico y al abandono de los paradigmas liberales en el contexto mundial y local. Luego se presenta una descripción del comportamiento del sistema económico en su conjunto a lo largo de las décadas siguientes; primero en términos teóricos, luego con referencia a los sucesos históricos de las décadas recientes.

Por una parte, una economía mundial marcadamente más proteccionista como la que surgirá de la crisis del treinta es una condición suficiente para un cambio en el patrón de inserción internacional del país, y por ende, en su potencial sendero de crecimiento económico<sup>18</sup>. Esto es, un país debe trazar su estrategia de producción e inserción comercial y financiera externa que maximice su bienestar en términos intertemporales

---

<sup>18</sup> Es realmente complejo comprender la profundidad de los acontecimientos y el potencial devenir en el mismo momento en que tales circunstancias acontecen. Por ello, los *policy makers* actúan casi a ciegas y más por instintos que por un adecuado procesamiento teórico y empírico de toda la información disponible. Esto es, así lo que bajo un análisis *ex post* pueden parecer decisiones erróneas o perfectibles, lo cierto es que los actores reales no disponían de tal margen de conocimiento para tomar las decisiones. Esto no pretende justificar errores o desaciertos históricos, sino matizar algunos juicios *ex post* que no contemplan el contexto de gran incertidumbre en el cual los *policy makers* toman decisiones.

bajo el nuevo paradigma global de mayor autarquía comercial y financiera. Si la economía mundial es menos dinámica en cuanto a los flujos comerciales y financieros, y esta condición se advierte como perdurable<sup>19</sup>, la estrategia óptima es adaptar la estructura productiva tal que maximice el crecimiento y el desarrollo en el nuevo contexto de una economía menos globalizada, lo cual conduce necesariamente a realzar la demanda interna en relación a la internacional; fortalecer el ahorro y la inversión nacional debido a la reducción de fuentes foráneas de inversión y financiamiento.

El citado cambio en el contexto mundial y sus efectos en la economía local implicaron una reorganización de los mercados. La estrategia que debía ser adoptada por todos los países afectados –como actitud proactiva de los agentes económicos, y principalmente el Estado– sólo requería una distorsión transitoria en los precios relativos entre bienes y factores de la producción durante el tránsito de la economía de un patrón a otro de producción, en la medida que la estructura de sus mercados no fuese lo suficientemente flexible para adaptarse a las perturbaciones que surgen del tránsito entre un patrón y otro de producción mundial sin que se deteriore de manera excesiva el bienestar. En otros términos, dado que entre un patrón y otro el país puede atravesar una crisis de adaptación, es muy probable que se requiera aplicar algunos instrumentos económicos que minimicen los costos económicos de tal adaptación<sup>20</sup>. Si los instrumentos diseñados para ser efectivos durante una transición finalmente son de aplicación permanente, significa que se ha errado de estrategia de desarrollo, o bien, el país no está en condiciones de transitar entre ambos períodos económicos sin reducir su ritmo de crecimiento. En ambos casos,

---

<sup>19</sup> Esto es lo que se verifica anteriormente. Entre 1950 y 1975 la economía mundial fue proporcionalmente más proteccionista y menos dinámica en lo relativo a la producción y comercio de productos agropecuarios, con el fantasma persistente y creciente de una tercera guerra mundial con uso de armas estratégicas nucleares.

<sup>20</sup> Se parte del supuesto que el país puede pasar de un tipo de patrón a otro y mantener aproximadamente la tasa promedio de crecimiento económico. Claro está, se piensa en países como Argentina, Canadá, Australia, Estados Unidos, Brasil; este no es el caso de economía sin mercados internos suficientemente integrados y de dimensiones económicas mínimas para sostener el crecimiento entre un período y otro de la globalización, en términos históricos más precisos, el período de economías nacionales autárquicas que rigió fundamentalmente entre 1930 y 1975.

dichos países requieren una adecuación de su estrategia de desarrollo y, en consecuencia, del instrumental de política económica aplicado<sup>21</sup>.

Por otra, la historia ha demostrado la persistencia de las características de “inestabilidad controlada y recurrente” en el sendero económico del país luego de la Segunda Guerra Mundial –consideramos que el interregno 1914-1945 es un período anómalo bajo el cual regímenes de desequilibrio y mayor autarquía son lo esperable- que se interrumpirán en 1975. El brusco cambio en las condiciones internacionales iniciado en torno a la guerra de Vietnam y cuya cristalización se iniciará en la primera parte de los setenta con la crisis del petróleo, se sumó de una manera no totalmente autónoma a un desborde en las pujas distributivas socio-políticas internas y al agotamiento en el proceso de acumulación ante las nuevas condiciones internacionales. Debido a la duración, profundidad y a la concurrencia de todos estos factores, dicha crisis no tiene antecedentes históricos en el país. El fin de la Guerra Fría y el agotamiento total del proceso interno confluyeron nuevamente en la gestación de un nuevo proceso de desarticulación del sistema previo, ya no en lo político-social –resuelto en gran parte con el regreso al sistema democrático en 1983- sino en lo estrictamente económico y social.

Los resultados de la experiencia local en materia de políticas públicas reactivas a los contextos internacionales desfavorables dejan enseñanzas cuya lógica se intenta presentar de manera estilizada a continuación. Tanto la interpretación, como la aplicación práctica de las mismas que se introducen al final de este apartado, se retomarán en los títulos siguientes.

---

<sup>21</sup> Este ha sido el caso de las economías extractivas, como las mineras en la etapa colonial americana. Perú y Bolivia, con economías mineras y abiertas sólo en el espacio colonial español y bajo las regulaciones de tal régimen comercial, eran compatibles con el crecimiento; una vez producida la revolución industrial, la independencia y la apertura a los mercados mundiales, ingresaron en un período de letargo económico del que nunca se recuperaron.

El siglo XX estuvo signado en la economía argentina por la *no complementariedad* del sector agropecuario pampeano<sup>22</sup> e industrial<sup>23</sup>. El primero es competitivo a nivel internacional y excedentario en divisas. El segundo no es competitivo a nivel internacional y es deficitario en divisas<sup>24</sup>. A su vez, mientras el primero es intensivo en recursos naturales, el segundo lo es en mano de obra<sup>25</sup>.

Supóngase por un momento que los flujos financieros especulativos son marginales, y la capacidad de endeudamiento financiera externa muy limitada. Se analizan dos casos de manera secuencial. Primero, si los precios relativos –términos de intercambio intersectoriales– son favorables a la industria. En este caso, por una parte, la economía tenderá al pleno empleo con tensiones salariales crecientes; por otra, al déficit externo y a una presión constante sobre el tipo de cambio. Tanto las presiones salariales como las que soporta el tipo de cambio conducirán a tensiones inflacionarias crecientes. Este esquema conduce al estrangulamiento externo y a la inflación. De esta manera, la pretensión del pleno empleo conduce a un equilibrio interno inestable –entre empleo e inflación– y al desequilibrio externo.

---

<sup>22</sup> Incluye tanto la producción primaria como agroindustrial básica, como la frigorífica, la molinería y aceitera, entre otras. Está claro que es una estilización, ya que todo agrupamiento de actividades implica en el margen un alto grado de discrecionalidad; un caso interesante es el de maquinaria agrícola y tractores, o el de agroquímicos y otros insumos industriales aplicados a la producción agropecuaria.

<sup>23</sup> La no complementariedad está circunscripta al dilema aquí planteado, no a que no existan encadenamientos entre ambas actividades, tal como sugiere la nota al pie anterior.

<sup>24</sup> No competitivo al nivel de tipo de cambio real que surgiría de un sistema de flotación limpia y libertad cambiaria total; con flujos de capitales de corto plazo acotados. La razón es que el excedente de divisas del sector más competitivo, sumado a flujos de inversiones financieras, determina un tipo de cambio real que implica que muchas actividades industriales no sean competitivas.

<sup>25</sup> *Ex profeso* se excluye el capital, ya que los dos factores de la producción distintivos para ambos sectores son la tierra y la mano de obra. El capital actúa combinado con los otros dos factores, tal que las explotaciones agropecuarias pueden ser consideradas intensivas en un factor compuesto tierra-capital, mientras que las manufacturas lo son en mano de obra-capital. La única excepción son las industrias pesadas que utilizan intensivamente de manera exclusiva el capital. Sin duda que este ejemplo hace más complejo el análisis, y tiene su relevancia histórica a partir de los años sesenta y setenta, en el que se incorporan industrias como la siderúrgica, aluminio, petroquímica y otras. Aún así, se prefiere mantener este grado de simplificación, quizás excesivo, en vistas a obtener alguna conclusión útil para los objetivos de la investigación.

Segundo, si los precios relativos se fijan favorables al sector agropecuario, la economía generará excedentes de divisas con presiones a la baja del tipo de cambio. Además, dado su baja intensidad relativa en el uso de mano de obra, tenderá a generar excedentes crecientes de este factor de la producción, y salarios estables o menores. La combinación de un tipo de cambio bajo y nula tensión salarial, conduce a bajas tasas de inflación; en el límite, y con un tipo de cambio fijo, la inflación nacional converge a la tasa de inflación mundial. En consecuencia, el equilibrio externo se logra pero sin el equilibrio interno, ya que se logra baja inflación pero sin pleno empleo.

En consecuencia, en este modelo, la *no complementariedad* de ambas actividades implica que el país se debata de manera constante entre la inflación y el desempleo, con crisis externas recurrentes cada vez que se pasa de una etapa a otra. La secuencia histórica real se inicia con un shock externo suficientemente profundo y permanente como para darle estabilidad a los ciclos de crisis recurrentes. Este shock fue el cambio en el contexto mundial cuyas primeras señales se iniciaron en los años previos a la Primera Guerra Mundial y su cristalización definitiva fue la Segunda Guerra Mundial.

Antes de profundizar en la dinámica del período de mayor autarquía relativa, conviene hacer, desde esta perspectiva, un comentario sobre el período previo a la Primera Guerra Mundial debido a su importancia histórica, y porque puede contener un factor que podría estar presente en el escenario actual y futuro, esto es, un mayor grado de complementariedad entre el sector excedentario y el deficitario externo. En ese período, la expansión de la economía mundial –flujos comerciales, financieros y de mano de obra– permitieron expandir la frontera productiva de manera equilibrada tal que se generaban los excedentes externos necesarios para financiar la expansión de actividades destinadas al mercado interno. Cada vez que ocurría una crisis externa, y mucho más si se incurría en un error en la coordinación interna, el país sufría el ajuste correspondiente. Pero una vez restablecido el ritmo de crecimiento mundial, la situación interna se estabilizaba y el círculo virtuoso se reeditaba.

Ahora bien, el cambio a un sistema más autárquico tanto en el mundo como en Argentina, genera el inicio de un proceso cíclico de crisis. La estabilización de la frontera agropecuaria pampeana en concurrencia con

la contracción de los mercados de exportación, conducen, inicialmente, a una distorsión de precios favorables a los sectores industriales y volcados al mercado interno –incluso producción agropecuaria no competitiva internacionalmente– que persistirá más allá de la Segunda Guerra Mundial, y dará inicio al sendero cíclico cuyas etapas fueron expuestas anteriormente. Cada ciclo favorable al pleno empleo, pero finalmente inflacionario, concluirá con un estrangulamiento externo debido a la baja rentabilidad agropecuaria. La fase siguiente se iniciará con una devaluación de la moneda y recesión interna; salto en el nivel de precios; caída del salario real sin variación significativa en el nivel de empleo. Restablecido el equilibrio externo, la persistencia de la recesión y los menores salarios reales presionarán para la expansión de la absorción interna, lo que implicará necesariamente reiniciar un proceso de reacomodamiento de precios relativos favorables a los sectores urbanos y volcados al mercado interno. El proceso continúa hasta la siguiente crisis externa.

Este tipo de proceso cíclico de crisis tiene la característica de no generar picos de desempleo, aunque sí bruscas y pronunciadas caídas del salario real; redistribuciones de ingresos y activos netos; crisis de balance de pagos –pérdidas de reservas internacionales–; y precios persistentemente más altos con períodos de aceleración o alta inflación.

Antes de pasar a la mayor complejización de los ciclos, se analiza esta cuestión desde la perspectiva del comercio y el crecimiento que está en la raíz del desequilibrio citado. El patrón del comercio exterior de un país se ve afectado por el crecimiento económico, ya que según sea el sesgo del mismo tendrá un efecto positivo, neutro o negativo sobre el comercio. La expansión económica generada por la acumulación de los factores que son usados intensivamente en la producción de bienes exportables, y en los desarrollos tecnológicos aplicados por este sector, genera un efecto positivo sobre el comercio.

En el caso de Argentina, la expansión de la frontera agropecuaria por agregación de tierras a la producción y por el avance tecnológico aplicado a la producción agropecuaria, genera un efecto positivo sobre la producción y sobre el comercio<sup>26</sup>. Ahora bien, *ceteris paribus*, el aumento de la dotación relativa de factores utilizados en los sectores competidores de

---

<sup>26</sup> Estamos suponiendo un patrón de comercio interindustrial surgido de modelos como el de Heckscher-Ohlin (HO); o incluso el ricardiano simple.

los productos importados, tienden a generar una expansión del producto al tiempo de generar un impacto negativo sobre el comercio, al sustituir importaciones y reducir saldos exportables, tanto por la expansión del consumo interno como por la reasignación de factores de la producción. De esta manera, la acumulación de factores de la producción y de la incorporación tecnológica no es neutra sobre la apertura comercial de un país y sobre su patrón comercial.

Asimismo, tampoco las estrategias de inserción internacional y la dinámica del comercio mundial suele ser neutra al crecimiento del país. El primer caso es la que se refiere a la influencia de la formulación de las estrategias externas de los países desarrollados, y por lo tanto se refiere a la asignación de los factores de producción a escala global, y a sus consecuencias directas e indirectas en las economías nacionales. Países que se integraron exitosamente al comercio mundial, incorporan un factor de demanda crucial para el crecimiento de la producción doméstica, debido a la ampliación de los mercados de destino, así como a su potencialidad como destino de las inversiones extranjeras, y a la migración de mano de obra<sup>27</sup>.

Desde esta óptica, los cambios en el contexto internacional afectan necesariamente al crecimiento económico de los países más abiertos al flujo comercial y al de factores de la producción, aunque no todos los países son afectados de la misma manera. El *locus classicus* de la historia económica argentina es el período de mayor autarquía relativa que rigió los años 1930/45-1975.

La mayor autarquía económica del mundo desarrollado entre la crisis de los años treinta y mediados de los setenta afectó relativamente más a los países exportadores de productos agropecuarios de clima templado, cuyos mercados en Europa Occidental, los Estados Unidos, y Japón estuvieron protegidos por legislaciones que restringían el acceso a sus mercados –barreras arancelarias y para arancelarias–; con esquemas de apoyo interno a la producción y a la exportación a terceros países fuertemente distorsionantes de los mercados mundiales, y con acuerdos de preferencia imperiales con sus ex colonias, como el caso de los acuerdos de Ottawa de 1931-1933 entre el Reino Unido y los demás miembros del Commonwealth británico.

---

<sup>27</sup> Aquí se abandonan algunos supuestos de los modelos tipo HO y Ricardo.



Las consecuencias fueron una reducción substancial relativa del comercio agroalimentario mundial –sobre todo si se excluye el creciente comercio intra comunitario europeo a partir de los años cincuenta- y el fortalecimiento de la tendencia a la reducción de los precios de los productos agroalimentarios a precios constantes. Es más, las sucesivas rondas comerciales del GATT seguirán el sesgo del patrón de comercio internacional generado en el período que comprenden los años 1914-1945, esto es, proteger de manera superlativa los mercados y la producción agrícola interna de los países desarrollados, y liberar progresivamente sólo los mercados mundiales de manufacturas industriales. Aun los países emergentes asiáticos, que tampoco tendrán ventajas comparadas en la producción de agroalimentos, se incorporarán a este tipo de política comercial proteccionista. Evidentemente, como ya se ha notado, e independientemente de las razones que podrían haber originado tales políticas de ayuda interna –subsidios- y la restricción al acceso al mercado –aranceles y barreras no arancelarias-, tales como la seguridad alimentaria europea y japonesa durante la Guerra Fría, la política comercial externa de los grandes clientes de países como Argentina afectó rotundamente tanto la expansión de su comercio como el nivel y estabilidad de la tasa de crecimiento económico.

Si se retoma ahora la cuestión de los ciclos, deben introducirse tres elementos para completar el análisis. El primero, es la posibilidad de flujos financieros de corto plazo. El segundo, una reversión en el contexto internacional, esto es, una mayor liberalización comercial en los productos de exportación o un aumento exógeno de la demanda de los productos de exportación. Por último, un cambio en la productividad agropecuaria que permita una expansión autónoma de su frontera de producción. Se los introduce de manera secuencial, aun cuando en la historia se dieron de manera prácticamente simultánea. La presentación secuencial tiene relativa veracidad adicional pero de otra naturaleza, toda vez que se ha verificado una mayor velocidad de ajuste de los mercados monetarios y financieros con relación a los de bienes y laboral, lo cual a su vez permite advertir otras cuestiones vinculadas a los problemas de políticas y de inconsistencia intertemporal en el diseño de reformas económicas que conducían a la liberalización simultánea de los flujos comerciales y financieros.

La posibilidad de financiamiento externo de corto plazo permite flexibilizar la restricción de divisas comerciales. El ingreso de tales divisas, favorece el proceso de ajuste externo; y lo hace a mayor velocidad. Esto significa que en el límite, no se requiere una devaluación de la moneda para lograr el equilibrio externo, toda vez que el flujo financiero resuelve el estrangulamiento comercial<sup>28</sup>. Aquí pueden darse dos casos. Primero, que coincida con un alza de precios internacionales de los productos de exportación, lo que genera un exceso de divisas más allá de lo esperado, presionando más rápidamente a la apreciación cambiaria –en términos reales-. Los precios relativos se mueven favorablemente al sector exportador, con las consecuencias ya expuestas (menor inflación; mayor desempleo; equilibrio externo). Segundo, que no se registre un alza de precios internacionales, por lo cual el exceso de divisas genera una apreciación cambiaria pero que perjudica también a los exportadores, siendo los sectores no transables (que no exportan y que no compiten con importaciones) los únicos sectores que salen netamente beneficiados en término de precios relativos. Evidentemente, esto trae algunas consecuencias. Si los precios de exportación son estables o caen, el ajuste externo será vía flujos financieros y no flujo real, por lo cual la estabilidad de tal ajuste depende de la estabilidad de tales flujos. Como por definición los mismos son inestables<sup>29</sup>, el ajuste externo vía flujos financieros puede devenir en un ajuste real posterior de mayor profundidad –entre otras razones, por efecto del costo financiero acumulado a causa del endeudamiento a tasas superiores a las que equilibran los flujos del país-. Si los precios de exportación están en alza, la apreciación cambiaria corregida por términos de intercambio será menos significativa, por lo cual el alza en el desempleo puede ser transitoriamente menor que a la que se produciría si a los flujos financieros se suma una caída de los precios de exportación. Como los flujos financieros son inestables, el ajuste de precios relativos siguiente –devaluación- no puede ser evitado. Una coincidencia –no totalmente autónoma del mecanismo de ajuste- de un reflujo de capitales y una caída de precios internacionales obliga a que el ajuste externo implique una devaluación de la moneda nacional de mayor magnitud que en todos los otros casos previamente expuestos.

---

<sup>28</sup> No se introducen los aspectos vinculados a los diferenciales de tasa de interés corregida por riesgo soberano y al resultado fiscal consolidado por simplificación; pero no hay duda que son elementos cruciales en la explicación global del fenómeno.

<sup>29</sup> Se entiende “por definición” que es por el conjunto de condiciones financieras que determinan los volúmenes y sentidos de los flujos financieros globales de corto plazo.

En definitiva, los flujos financieros de corto plazo o la disponibilidad de financiamiento externo relaja la restricción externa pero no elimina el ciclo, sino que agrega un componente amplificador –intereses y riesgo sistémico–, y mayor aleatoriedad –le quita la regularidad sólo basada en el origen real–, toda vez que los flujos financieros son más volátiles que las demás variables. Además, la acumulación de deuda externa –es decir, si la misma no puede ser reducida a un nivel razonable al finalizar el proceso de ajuste posterior a cada crisis–, genera que las siguientes crisis sean más profundas y hasta más prolongadas.

El segundo elemento a incorporar es el aumento exógeno de la demanda mundial, sea por reducción de las barreras de acceso a los mercados de destino o por una expansión de la demanda con las barreras previas. Si bien las situaciones son diferentes, lo relevante en términos económicos para este punto es una expansión sostenida de carácter exógeno de las exportaciones del país. En este caso, como en el anterior, también la restricción externa se relaja para la misma combinación de empleo-inflación correspondiente al equilibrio interno, sí y solo si existe posibilidad de aumentar la oferta exportable. Esto significa, que el país puede lograr combinaciones de menor nivel de desempleo y de tasa de inflación sin incurrir en un desequilibrio fundamental de balance de pagos. Claro está que las magnitudes no son libres, sino que existen parámetros para los cuales esta nueva condición de equilibrio interno y externo simultáneo se alcanza. En términos sectoriales la expansión agropecuaria por razones comerciales exógenas –de allí la relajación de la restricción externa–, permite una expansión inusual del resto de la economía, y con ello del nivel de empleo. Según sea el sendero que sigan los reclamos salariales, será la tasa de inflación para un determinado sendero de la productividad real<sup>30</sup>. En

---

<sup>30</sup> Se supone constante la participación del salario en el ingreso nacional; un cambio en la misma supondría que el mismo puede crecer por encima de la productividad sin alterar el equilibrio mediante la reducción de la participación de los demás factores. Esto es totalmente factible cuando se parte de un desequilibrio desfavorable al trabajo. Sin embargo, aunque la estabilidad del sendero del crecimiento de la participación no es aquí probada, cabe hacer una observación siempre importante. El mismo es factible hasta un punto en que comienza a resultar inviable debido a que la rentabilidad del capital no es suficiente para garantizar la acumulación y sustentabilidad en el tiempo del nuevo paradigma de crecimiento de la productividad y de distribución surgido del cambio. Esto es, cualquiera sean las preferencias de la sociedad sobre la distribución funcional de la renta y la velocidad de convergencia a la distribución óptima social, lo cierto es que existen límites o extremos razonables que traspasados hacen inviables la estabilidad económica y social.

definitiva, la reedición de una expansión mundial del comercio de los productos exportables reduce las tensiones sobre los equilibrios y permite reducir, o aún eliminar, los ciclos recurrentes de *stop-go* del período de autarquía o de liberalización dependiente del ciclo financiero.

Como se mencionó, si la oferta exportable se puede expandir, y su expansión coincide con la apertura o mayor dinámica de los mercados de exportación, resulta en una condición *sine qua non* para la secuencia señalada. Por ello, el tercer factor o novedad analítica es crucial, esto es, la expansión de la frontera de posibilidades de producción de los productos de exportación agropecuarios originados en un aumento persistente de origen exógeno en la productividad del sector<sup>31</sup>. El salto tecnológico requiere ser exógeno a las condiciones locales; no así su adopción –que depende de las políticas públicas tecnológicas y de la rentabilidad esperada inicial- ni su profundización en el tiempo. La persistencia de sucesivos aumentos en la productividad devendrá endógeno al sistema económico agropecuario si el sistema puede engendrar nuevos saltos, lo que depende tanto de la rentabilidad esperada como por la capacidad científica-tecnológica del país, entre otros factores. En caso contrario, la expansión continúa hasta que el salto original agota su capacidad, la cual no es independiente del resto de las políticas que afectan la rentabilidad empresarial. Esto es, saltos tecnológicos que aumenten la productividad pueden tener una capacidad diferente de expandir la frontera de producción –e inyectar estabilidad a toda la economía- según sean los efectos del resto del mecanismo de incentivos sobre la rentabilidad del sector que debe adoptar la nueva tecnología. De esta manera, como puede apreciarse, no basta un salto tecnológico exógeno para que la economía se expanda equilibradamente y de manera sustentable hasta el punto de máximo producto; se requieren políticas públicas que faciliten la adopción tanto en términos de acceso a la tecnología como vía el sostenimiento de la rentabilidad sectorial<sup>32</sup>.

La canasta de exportación también es importante para el equilibrio en el tiempo. Si la canasta está concentrada en alimentos o productos de

---

<sup>31</sup> Esto no implica que se deje de lado el surgimiento de actividades industriales y de servicios claramente superavitarias en términos externos, y que también participen de un boom de productividad y demanda externa neta. En estos casos, y de desearse un modelo más general, simplemente se las agrega al análisis mediante un reagrupamiento sectorial según el marco analítico presentado.

<sup>32</sup> Este tema es tratado con mayor profundidad en el título III.

primera necesidad para la población, la expansión de su demanda mundial conducirá a un aumento de precios de origen internacional, que de ser persistentes, generará un proceso de inflación importada con un impacto marginal superior sobre la población más pobre. Si bien el alza de precios no es *a priori* necesariamente negativo porque no refleja más que los precios mundiales aplicados a la canasta de consumo específica de la población local, lo cierto es que genera fricciones internas, y potenciales crisis, toda vez que las demás variables nominales –salarios, tarifas, etc.– tenderán a seguir al menos dicha inflación más un componente variable derivado, como por ejemplo, la variación de la productividad<sup>33</sup>. Los senderos temporales no necesariamente confluyen al equilibrio, ya que dependen de fuerzas sociales y políticas de variable intensidad y objetivos.

El citado efecto del aumento de los precios internacionales puede ser morigerado mediante el uso de algún instrumento tributario–monetario, como por ejemplo, los derechos de exportación, que reducen el precio interno del producto de exportación al reducir el precio de indiferencia de los exportadores, o subsidios a los consumidores más vulnerables. De esta manera, estas distorsiones ayudarían a reducir el impacto sobre los precios internos antes señalado hasta tanto el sistema económico lo compense vía aumento de la productividad, o bien, hasta que la sociedad esté en condiciones de absorber el aumento de precios internos. En este sentido, siempre se espera que dicha estrategia implique una distribución en el tiempo que maximice el bienestar del conjunto de la sociedad, lo que impide pensar en que dicho impacto no será jamás absorbido y que los instrumentos utilizados persistan en el largo plazo con los mismos efectos que al inicio de su aplicación.

Más allá de este comentario referido al corto y al largo plazo, cabe señalar los límites de estos instrumentos en el mediano plazo. En el caso específico de los derechos de exportación, una tasa cuya distorsión compense en casi todo o en todo el cambio en el precio internacional, tendrá un efecto sobre el sector agropecuario, quien sólo podría beneficiarse por vía de la expansión de la cantidad vendida, hasta el punto en que el ingreso marginal del productor –modificado por el derecho de exportación– iguale el costo marginal creciente. En el margen, dejó de ganar por la menor

---

<sup>33</sup> El aumento de la productividad total de los factores relativa de un sector podría reducir su precio relativo de equilibrio, pero éste finalmente depende también de otros factores, como son el margen de rentabilidad en el origen y la organización de los mercados.

cantidad vendida a un menor precio que el que resultaría de un sistema sin derechos de exportación, lo cual no contribuye a la inversión y a la expansión de su oferta. Es más, en el futuro, no puede descartarse que la cantidad producida pueda contraerse en ausencia de nuevos aumentos en los precios de exportación, o en presencia de un aumento sustantivo de la rentabilidad de otros sectores productivos alternativos para la inversión. Adicionalmente, si la recaudación de aduana es destinada al consumo, o a financiar sectores deficitarios con el exterior, debe tomarse en cuenta el factor contractivo de las exportaciones como consecuencia del efecto multiplicador de la demanda interna.

En consecuencia, aunque la vigencia sea transitoria, un derecho de exportación puede no sólo no expandir la oferta exportable en los buenos momentos, sino contraerla en términos absolutos por exceso de demanda interna y baja rentabilidad relativa de los sectores de exportación con relación a otros sectores productivos –por ejemplo, el comercio interior. Por lo tanto, la dominancia del mediano plazo –efecto negativo sobre exportadores– compensaría el efecto de estabilización interna de corto plazo, por lo cual la transición al largo plazo se vería interrumpida por una crisis sectorial, y en el caso bajo análisis, por una perturbación macroeconómica de origen interno sobre el balance de pagos<sup>34</sup>.

De manera equivalente, también existen otras condiciones de mediano plazo. Si se producen alzas salariales y de costos internos inconsistentes con la rentabilidad del sector exportador, el beneficio de la relajación de la restricción externa también se perderá y el equilibrio de largo plazo buscado tampoco se alcanzará.

Como conclusión, las novedades de los flujos financieros de corto plazo o los shocks positivos persistentes en las exportaciones –productividad y precios– permiten relajar las condiciones de equilibrio de la economía y alejarla de los típicos procesos de *stop-go*. Pero mientras los primeros, debido a su naturaleza, suelen generar ciclos más aleatorios, profundos y prolongados a medida que ocurren, con un efecto negativo sobre el aparato productivo y sobre el ahorro y la inversión; en los segundos, los efectos son positivos, aunque existe el riesgo de que políticas

---

<sup>34</sup> En el título tercero de este capítulo se hace un análisis adicional sobre este tema.

domésticas con un sesgo antiexportador reduzcan o incluso eliminen la relajación de la restricción; esto es, la restricción externa reaparecerá pero a otro nivel de ingreso nominal; o bien que la economía ingrese en una crisis transitoria de índole estrictamente macroeconómica, aun cuando el sendero *stop-go* original haya desaparecido o se haya visto aminorado en el mediano y largo plazo<sup>35</sup>. De esta manera, aún con escenarios externos positivos, el país no está exento de caer en una crisis externa pero, en este último caso, la excepcionalidad estaría en que se originó en un error en la naturaleza y en la secuencia de los instrumentos de política económica utilizados ante un escenario externo positivo para el país.

Como muestra, el período 1991-2001 estuvo signado en su primera parte por un alza en los precios de las commodities de exportación y disponibilidad a tasas reales muy bajas de cuantiosos capitales de corto plazo<sup>36</sup>. La combinación fue un excesivo relajamiento de la restricción externa, que condujo a un sobredimensionamiento del sector no transable, una evolución razonable de los sectores exportadores más competitivos, y un período negativo para el resto de la economía, si es que no gozaba de algún subsidio o prebenda pública. Los resultados fueron un crecimiento a tasas elevadas en promedio, pero muy inestables; un crecimiento del desempleo sin precedentes; convergencia de la tasa de inflación a la internacional; y creciente fragilidad del balance de pagos ante shocks financieros de cualquier naturaleza. Cuando los precios de exportación cayeron, y los shocks financieros negativos se efectivizaron, el sistema mostró sus peores momentos en términos económicos y sociales. Finalmente, el sistema, que ya había dado muestras de debilidad entre 1994-1996 (alza de desempleo a dos dígitos y crisis externa por efecto Tequila) entró en una crisis terminal en 1998 y colapsó en 2001.

A continuación, el ajuste realizado no fue diferente de otros ya vistos; devaluación, desdolarización de activos y pasivos, congelamiento de precios regulados –tarifas– y salarios públicos, imposición de derechos de exportación; y, finalmente, renegociación de una parte sustantiva de la

---

<sup>35</sup> Este tipo de crisis está asociada a crisis mundiales de corto plazo –crash financieros, generalmente–, y a crisis proveniente de políticas fiscales insustentables que conducen a una crisis financiera pública y de todo el país. Resuelta la crisis, si las condiciones estructurales permanecen y el plan del gobierno incorpora la solvencia intertemporal de sus cuentas, la estabilidad de mediano plazo se restablece.

<sup>36</sup> Un factor clave fue la renegociación de la deuda externa en el marco del denominado Plan Brady.

deuda externa con una quita de capital y cambios en las condiciones financieras. Estas medidas, acompañadas por la recuperación del precio internacional de las commodities y un entorno poco inflacionario a nivel mundial y bajas tasas internacionales, recrearon la posibilidad de expandir el empleo, sin altas tasas de inflación, y con superávit externo. Esto es, gracias al superávit fiscal y a la devaluación real de la moneda nacional, y con un contexto externo positivo, la economía relajaba nuevamente su restricción externa –en este caso tanto financiera como real–, permitiéndole sostener tasas de inflación relativamente bajas en términos históricos y un marcado descenso del desempleo. A la vista de lo analizado, la situación de relajación de la restricción externa permitió lograr acercarse en poco tiempo a una posición cercana de equilibrio interno y externo simultáneos<sup>37</sup>.

Vale aclarar lo comentado algunos párrafos antes. Las condiciones para el sector exportador cambiaron, no sólo por el aumento de la demanda externa sino por el aumento sostenido de su productividad en los últimos veinticinco años, que se aceleró desde fines de los años ochenta e inicios de los noventa. En particular, esta expansión de la frontera agropecuaria está signada por la expansión agrícola de algunos granos, la cual fue acompañada de un aumento en la etapa siguiente de transformación por la industria aceitera, entre otras<sup>38</sup>. Estas condiciones fueron rápidamente aprovechadas ante un salto en el tipo de cambio real efectivo, aun contando con dificultades de acceso al mercado internacional por barreras externas, como por dificultades propias derivadas de la grave crisis económica y financiera que soportaba el país.

Sin embargo, también en este caso histórico cabe remarcar la existencia de riesgos. Cambios en la rentabilidad de los sectores exportadores, o una expansión excesiva en la absorción interna por encima de la capacidad de producción de algunos bienes exportables, devendrán, *ceteris paribus*, tanto en presiones inflacionarias adicionales como en un deterioro externo. Esto es, el patrón de potencial desequilibrio no está totalmente eliminado, ya que requiere el cumplimiento de una serie de

---

<sup>37</sup> No corresponde hacer aquí una evaluación en profundidad de la sustentabilidad de la política macroeconómica en curso ni tampoco una prognosis macroeconómica para el país. Por estos motivos, el análisis se circunscribe al proceso de ajuste y crecimiento posterior al cambio de régimen monetario operado en diciembre de 2001 en términos muy estilizados, siguiendo el criterio general de todo el capítulo, ya que no es el objetivo central del mismo.

<sup>38</sup> Un análisis más detallado de estos cambios se verá en un apartado específico de este mismo título.



condiciones, como ya se ha analizado. De violarse todas o un conjunto substancial de las mismas, el desequilibrio reaparece no como un resultado inexorable sino como consecuencia de la imprudencia política. Por esto, la convergencia a tasas de crecimiento que permitan el equilibrio simultáneo y sustentable, tanto interno como externo, requiere el redimensionamiento casi permanente de la arquitectura instrumental aplicada para adaptarlo a las condiciones locales e internacionales vigentes en cada estadio.

#### 2.4. Conclusiones

Como conclusión preliminar sobre la evolución del crecimiento económico argentino, puede decirse lo siguiente. Primero, que el mismo fue muy significativo hasta 1930, lo cual le permitió achicar la brecha que lo separaba de las principales potencias económicas del siglo XIX y XX; que se estabilizó hasta 1975 y luego se deterioró. Segundo, que las tasas de crecimiento durante el período 1934-1975 fueron en promedio cercanas a las correspondientes a 1895-1933, pero menos volátiles. Esto es similar a lo ocurrido en otras economías de mediano y alto desarrollo, y coherente con lo esperado en términos de modelos de desarrollo y comercio internacional. Tercero, que el escenario de crisis mundial entre la guerra de Vietnam y la poscrisis petrolera de 1973-81 modificó una vez más el contexto para Argentina, pero a diferencia de lo acontecido con posterioridad a la crisis del año treinta, en este caso el país no logró absorber positivamente los cambios en el patrón internacional de producción y comercio, lo que se tradujo en un deterioro económico totalmente anómalo en cuanto a su sendero económico de largo plazo, tanto en términos absolutos como en relación a las economías de referencia. Cuarto, en la última década se observa una aceleración en la complementariedad entre el sector agropecuario e industrial que podría ser sostenida por un largo período por primera vez desde la crisis de 1930.

Como corolario de lo expuesto, el escenario mundial –precios internacionales y tasas de interés- y la específica estrategia de inserción internacional comercial y financiera que Argentina adoptó en cada caso, fueron determinantes tanto para la tasa de crecimiento del país como también para su volatilidad. Por ello es que lo expuesto en este título es relevante para los objetivos del presente trabajo. Los ciclos económicos

mundiales han tenido a lo largo de toda la historia argentina un efecto notable tanto sobre la tasa de crecimiento económico anual como sobre su volatilidad. Los efectos de la economía global se transmiten tanto por la vía comercial (precios de las commodities de exportación; acceso a los mercados mundiales) como por la financiera (tasa de interés internacional; disponibilidad del crédito y de inversión extranjera). Por lo tanto, para lograr una inserción exitosa en la economía global, lo que implica maximizar el crecimiento para una determinada tasa de volatilidad, se requiere tener una estrategia definida para los escenarios mundiales relevantes.

Al respecto, supóngase que el escenario de una economía mundial de los próximos lustros pudiese ser caracterizado como un sistema bastante abierto y desregulado como lo fue a partir de los mediados de los años setenta, y principalmente desde fines de los ochenta. Dado el nivel de apertura comercial y financiera de Argentina, el ciclo económico mundial tendrá una vez más una importancia crucial, tanto en el nivel de la tasa de crecimiento del PIB como en su volatilidad. Sin embargo, cabe señalar lo siguiente. A partir del desarrollo de las nuevas teorías de política económica desde mediados del siglo XX y de la propia experiencia económica de Argentina en este último medio siglo, el país está en condiciones de obtener otra combinación entre tasa de crecimiento promedio del PIB y tasa de volatilidad que es superior a la dicotomía planteada en los periodos 1895-1933 y 1934-1975. Esto es, Argentina podría crecer en promedio a tasas elevadas en términos históricos, con una economía abierta a los flujos internacionales de bienes y factores de la producción, gracias a las mejores condiciones externas, pero sin incorporar las tasas de volatilidad de la primera globalización, debido a la aplicación eficiente de los instrumentos de política micro y macroeconómica disponibles. Para ello, evidentemente, se requieren estrategias de inserción global más complejas, y el diseño y aplicación de las políticas de estabilización macro y microeconómicas consistentes con las mismas.

### 3. El sector agropecuario en el largo plazo y los determinantes de su crecimiento

#### 3.1. Evolución del producto interno bruto agropecuario primario

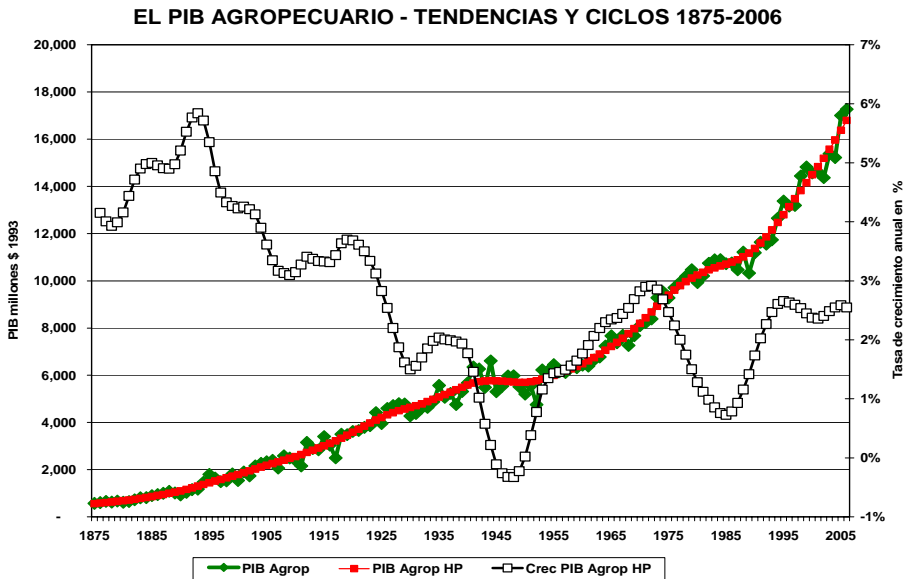
En este título se hará una revisión estilizada de la evolución del producto interno bruto (PIB) del sector agropecuario, en tanto que producción primaria. El PIB del sector agropecuario incluye la producción de la agricultura, la ganadería, la pesca, la caza y la silvicultura. Como es lógico, el análisis detallado posterior se concentrará en las dos primeras actividades.

En el gráfico 7, y de manera similar a lo expuesto para el PIB total del país, se refleja la evolución del PIB agropecuario entre 1875 y 2006, tanto en su serie original en pesos de 1993, como la serie suavizada, y la tasa de crecimiento anual de la serie suavizada.

Luego del boom de la segunda mitad del siglo XIX, puede observarse que el PIB agropecuario tuvo un crecimiento a tasas decrecientes hasta el inicio de la Segunda Guerra Mundial, la cual supuso un período notable de estancamiento con tasas anuales incluso negativas apenas concluido el período bélico. Con posterioridad a este estancamiento, ya a fines de la década, se reinicia el crecimiento y la tasa anual comienza a acelerarse hasta mediados de los años setenta. A partir de esos años el PIB comienza a crecer anualmente a tasas cada vez más bajas hasta mediados de los ochenta en que retoma el crecimiento.

Nuevamente, las crisis mundiales, las inclemencias climáticas y las políticas domésticas han tenido un rol relevante en el ciclo económico y, en este caso en particular, en el agropecuario. Sin embargo, como se notará luego, hay diferencias entre este sector y el resto de las actividades económicas. Unos de los elementos centrales que los diferencia son los períodos de estancamiento. Mientras en el sector agropecuario el PIB se estancó en la segunda parte de la década del cuarenta, el PIB del país en su conjunto lo hizo entre 1975 y 1990. En este último período, el PIB agropecuario se desaceleró, pero no se estancó.

Gráfico 7



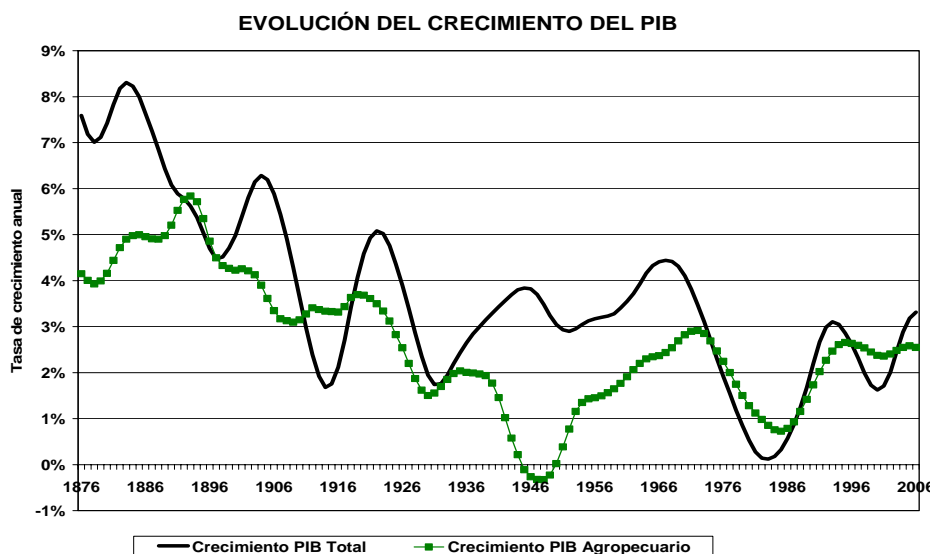
Fuente: elaboración propia en base a datos Ferreres (2005) y MECON

Esto puede verse en los gráficos 8 y 9. En el primero se observa la tasa de crecimiento anual de las series suavizadas del PIB total y del PIB agropecuario. El crecimiento anual del sector agropecuario es en promedio más bajo que el del conjunto de la economía, salvo los períodos de crisis externas profundas (Primera Guerra Mundial; Crisis mundial 1929-1932; y el período 1975-1990). La excepción es la Segunda Guerra Mundial y su posguerra, que impactó mucho más sobre el sector agropecuario que sobre la economía en su conjunto. Mientras el PIB total crece, el sector agropecuario se deprime. Luego se registra una mayor correlación entre ambas series. Estos comentarios dejan otra vez en evidencia lo comentado sobre la influencia que ha tenido –y que tendrá– el cambio en el patrón internacional de producción y el de inserción internacional de Argentina sobre el crecimiento del país.

Otra característica relevante para remarcar es que el PIB agropecuario es menos volátil, lo cual es perfectamente factible debido a la restricción económica que enfrenta el sector que lo hace menos propenso a dejar de producir aun con una ecuación económica desfavorable, y a que la

volatilidad del resto de la economía está correlacionada negativamente a las crisis de balance de pagos frente a las cuales el sector agropecuario cumple un rol estabilizador clave por sus saldos cambiarios estructuralmente positivos. De esta manera, aun cuando las crisis del sector pueden ser profundas, estas se verificarían más en la rentabilidad del productor que en la producción en sí misma, que cae menos.

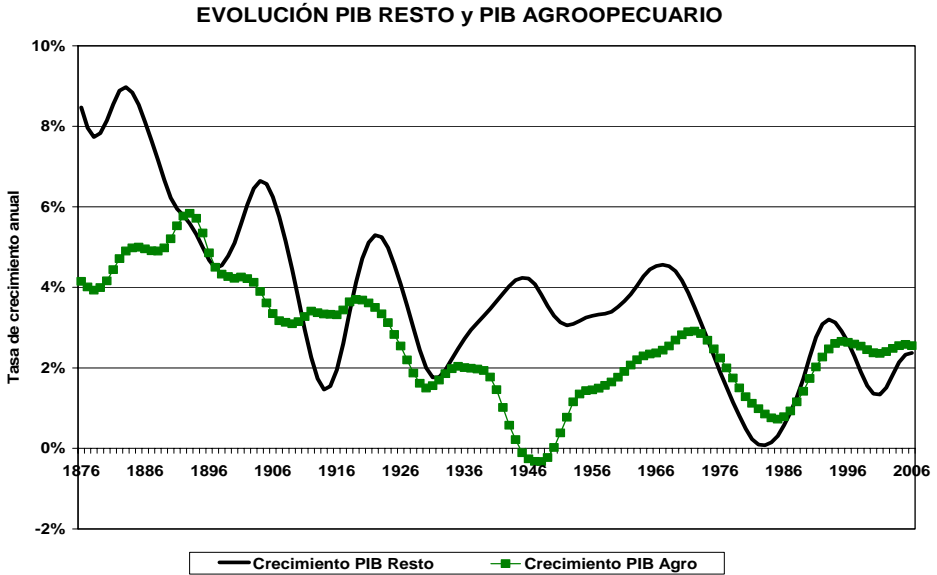
Gráfico 8



Fuente: elaboración propia en base a datos Ferreres (2005) y MECON

En el gráfico 9, se compara el PIB agropecuario con el PIB del resto de la economía, excluyendo el sector agropecuario. Las conclusiones a las que se arriba son similares a las ya expuestas. Cabe señalar un dato adicional, que en la última década las tasas anuales de crecimiento del PIB agropecuario han sido superiores a las del resto de los sectores de la economía, aumentando por lo tanto la contribución relativa del sector al crecimiento del conjunto de la economía, respetando de esta maneja el patrón de comportamiento relativo de los sectores con posterioridad a crisis externas profundas, y en este caso, a un nuevo patrón económico global y tecnológico cuyas tendencias de largo plazo hasta el momento sólo se puede esbozar.

Gráfico 9



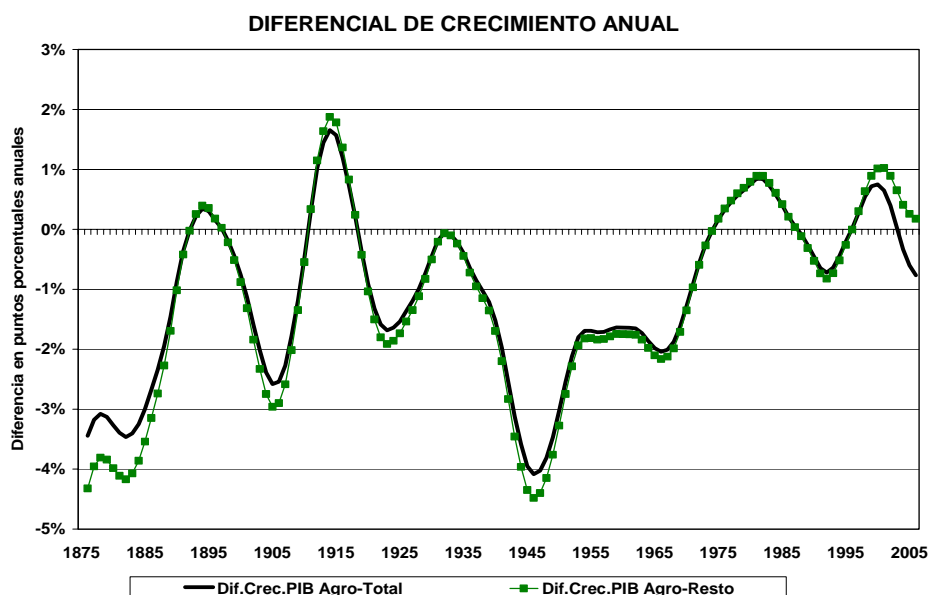
Fuente: elaboración propia en base a datos Ferreres (2005) y MECON

Finalmente, en el gráfico 10 se expone los diferenciales de las tasas de crecimiento anuales entre el PIB agropecuario y el PIB total; y el PIB agropecuario y el PIB del resto de la economía. Al respecto, se pueden realizar al menos las siguientes observaciones.

Primera, la recuperación que el diferencial ha mostrado desde la gran crisis de mediados y fines de los años cuarenta, a pesar de la presencia de algunos ciclos recesivos, tales como el estancamiento entre 1952 y 1967, o la caída notable entre 1985 y 1995. Segunda, el diferencial positivo que se registró entre fines de los años sesenta y mediados de los ochenta, y a partir de mitad de los años noventa hasta el 2006 solo es comparable al del periodo 1910-1914. Tercera, el rol del sector frente a las crisis externas, la estabilidad de sus niveles de producción aun frente a crisis económicas y de rentabilidad, y la creciente competitividad intrínseca del sector serían algunas de las razones que explican la tendencia del diferencial en las últimas décadas en que el país sufrió turbulencias macroeconómicas

profundas, en el marco de una aceleración e incorporación de los cambios tecnológicos en el sector agropecuario. Por último, las cifras del año 2006 indican que el diferencial de crecimiento suavizado está próximo a cero, lo que obliga a explorar la posibilidad del fin de un ciclo diferencial de mediano plazo del sector. Esto último no implica un estancamiento del sector, sino un aceleramiento del crecimiento del resto de los sectores de la economía, algo lógico luego del proceso de fuerte ajuste macroeconómico 1998-2002.

Gráfico 10



Fuente: elaboración propia en base a datos Ferreres (2005) y MECON

### 3.2. La asignación eficiente de los factores de la producción: una reconsideración

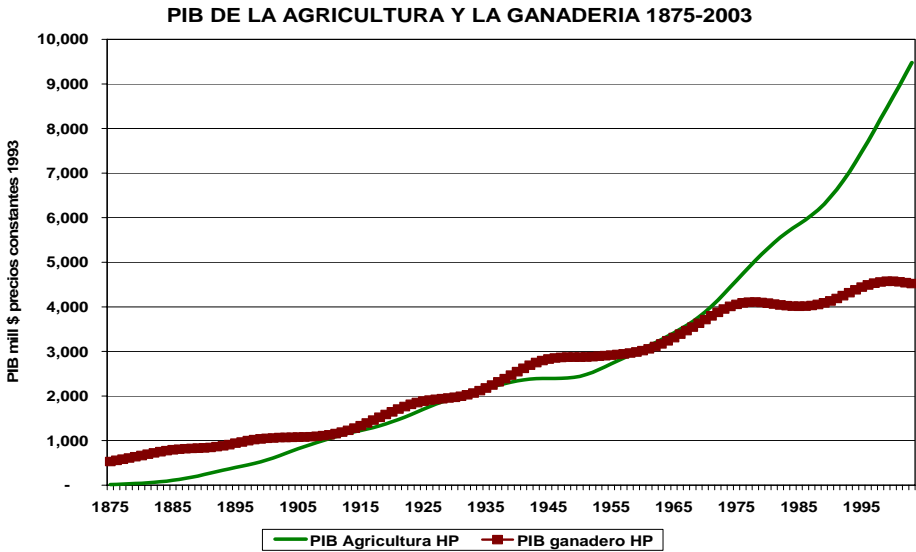
El análisis de la asignación de factores de la producción entre distintos productos agropecuarios enfrenta varias dificultades debido, entre otras razones, a la falta de información estadística adecuada sobre los stocks de factores de la producción asignables a cada uno. Por ello se recurrió a un tipo de análisis, mucho más limitado, que permite un análisis preliminar sobre el criterio de asignación de factores de la producción. Con respecto a

la asignación entre ganadería y agricultura, se trabajó directamente sobre los productos brutos sectoriales relativos. Con respecto a la asignación entre cultivo, se analizó la cantidad de tierra dedicada a cada cultivo.

### 3.2.1. El fenómeno de la agriculturización

Un fenómeno relevante de carácter intrasectorial es el constante aumento de la producción agrícola en relación a la ganadera en la última etapa del siglo XIX –introducción de los cereales–, y en las últimas décadas del siglo XX. Esto puede observarse en el gráfico 11. La secuencia muestra un crecimiento relativo de la agricultura a la ganadería hasta 1910; un comportamiento *pari passu* entre ambas series hasta inicios de la década del setenta; y el despegue de la agricultura a partir de esta última década al tiempo que la ganadería muestra un comportamiento reptante.

Gráfico 11



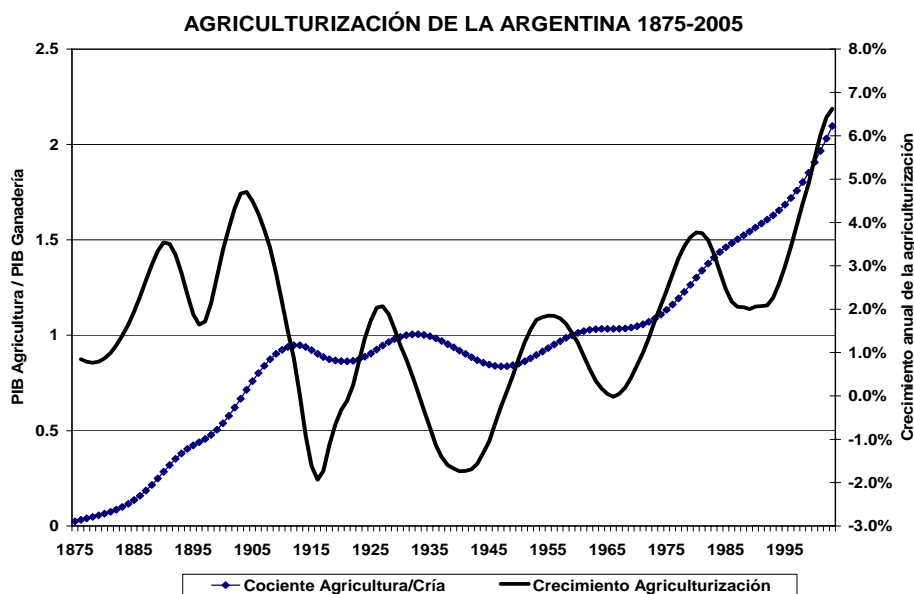
El resultado final es la progresiva agriculturización del campo argentino. Sin embargo, al respecto, cabe hacer la siguiente aclaración. Si bien la tendencia es correcta, lo cierto es que entre principios del siglo XX y mediados del siglo la agriculturización del campo argentino se estabilizó,



salvo algunas perturbaciones transitorias. El proceso de agriculturización de fines de siglo XIX –cereales–, sólo es comparable con el proceso iniciado en 1970 aproximadamente, en que se produce un significativo proceso de aceleración de la agriculturización de la producción agropecuaria primaria.

En los hechos, y tal como se puede observar en el gráfico 12, a fines de la década de los años sesenta la tasa de agriculturización<sup>39</sup> comienza a ser positiva, y salvo el período 1980-1990 en que la agriculturización crece pero a tasas menores, la tendencia es a la aceleración. También, puede notarse, que a pesar de la tendencia positiva de la tasa, la misma tiene ciclos regulares y pronunciados.

Gráfico 12



Fuente: elaboración propia en base a datos Ferreres (2005) y MECON

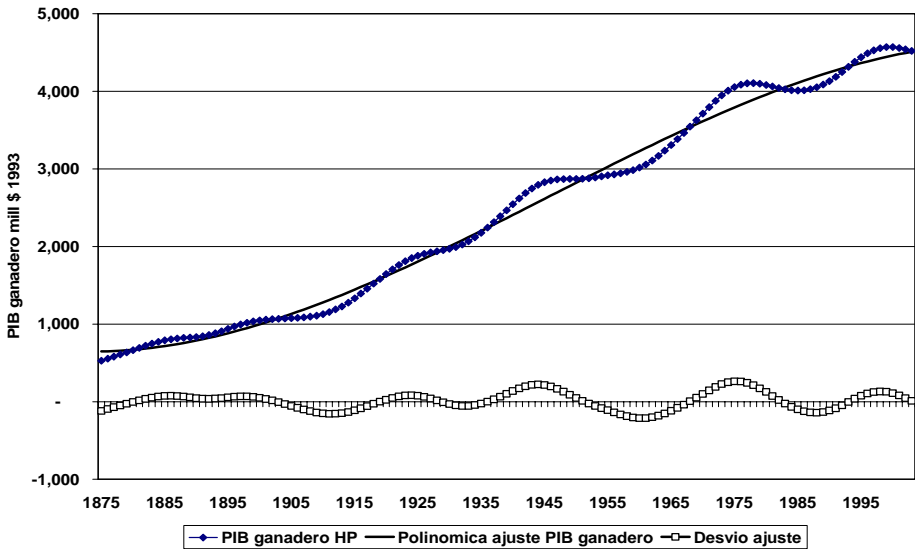
<sup>39</sup> En este documento definimos tasa de agriculturización como el cambio anual en el cociente entre el PIB agrícola y el PIB ganadero.

Los ciclos del crecimiento de la agriculturización están vinculados a los ciclos ganaderos. Para analizar estos últimos, se depuró la serie del PIB ganadero de su tendencia de largo plazo, obteniéndose el comportamiento cíclico como residuo. En el gráfico 13 se exponen las series respectivas, y el característico ciclo de la actividad ganadero que dominó el último siglo.

Dicho ciclo, largamente estudiado, es un factor relevante en la regularidad que muestran los ciclos del crecimiento de la agriculturización del campo, tal como puede observarse en el gráfico 14. Los demás factores son los relativos a la aceleración de la actividad agrícola en sí.

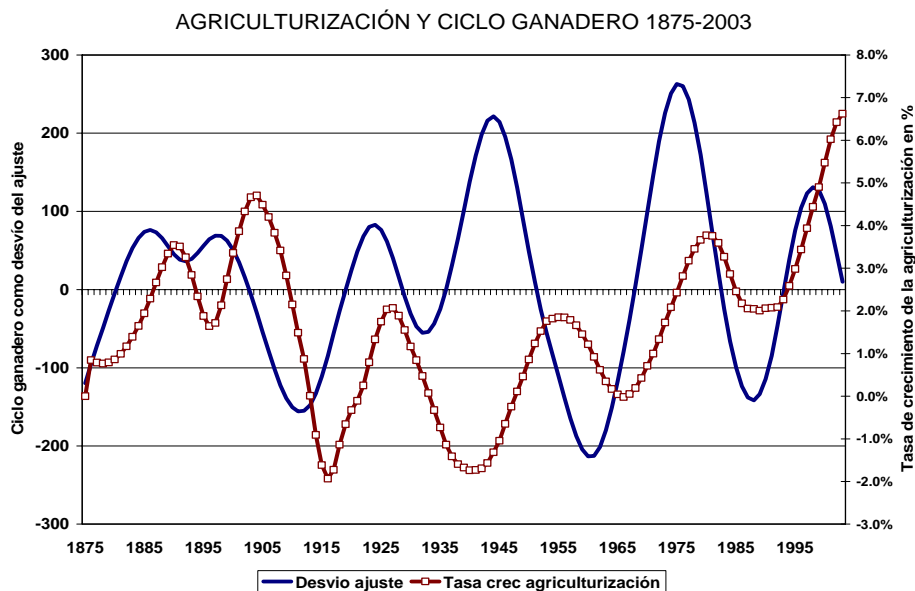
Gráfico 13

**CICLOS GANADEROS 1875-2003**



Fuente: elaboración propia en base a datos Ferreres (2005) y MECON

Gráfico 14



Fuente: elaboración propia en base a datos Ferreres (2005) y MECON

De esta manera, la agriculturización tiene una tendencia de largo plazo, y que se ha acelerado en las últimas décadas, y ciclos regulares de entre aproximadamente veinte años –entre valle y valle de la tasa- asociado a los ciclos productivos de las distintas actividades. Con respecto a la regularidad de los ciclos de la tasa de crecimiento de la agriculturización, si existiese regularidad empírica, la tasa estaría llegando a un nuevo pico para luego volver a caer. Las señales sectoriales, por el momento son ambiguas, ya que todos los mercados agropecuarios están muy tonificados, y que aunque las expectativas sobre los cultivos parecen más favorables relativamente a la ganadería, los mercados mundiales y el doméstico registran un exceso de demanda de *ceteris paribus*. No puede descartarse que tal pico se produzca, pero de ocurrir, debiera darse más por la expansión a mediano plazo a tasas superiores de la producción ganadera que por la desaceleración del crecimiento de los cultivos.

### 3.2.2. Evolución de algunos cultivos pampeanos. Los ciclos tecnológicos y los márgenes relativos

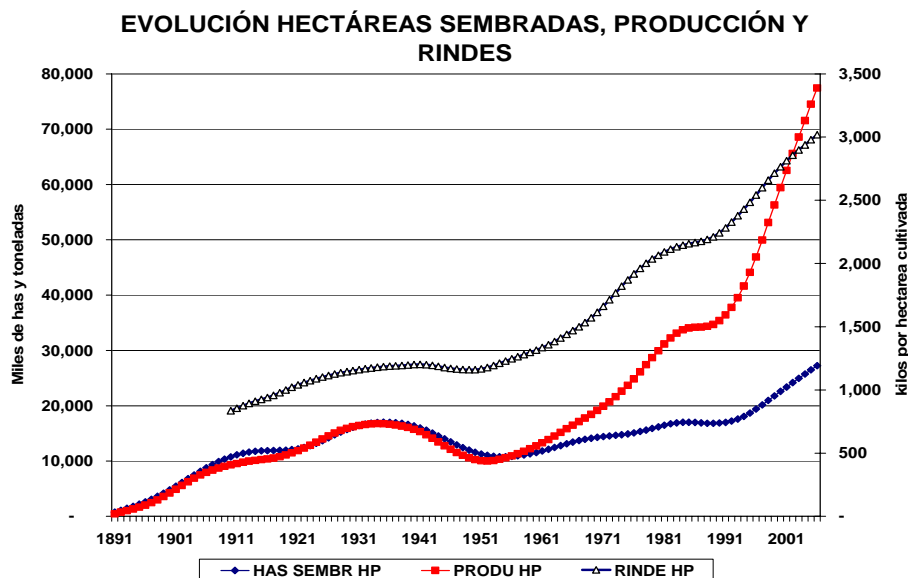
Así como el ritmo de agriculturización de la producción agropecuaria argentina ha seguido las señales de los márgenes relativos entre ambos sectores, consecuencia tanto de los avances tecnológicos y de los ciclos productivos sectoriales –condiciones de oferta- como de los precios y acceso a los mercados –condiciones de demanda- , también la asignación de la tierra arable a los distintos cultivos ha sido consecuencia de estos mismos factores. Los cultivos pampeanos que se han incluido para este análisis son trigo, maíz, girasol, sorgo, lino y soja.

En el gráfico 15 se expone la evolución de las series de tierras bajo cultivo, la producción y el rinde promedio ponderado.

Puede verificarse lo ya expresado sobre el PIB agropecuario en general, esto es, la caída que sufre tanto la cantidad de tierra arable bajo explotación y la producción, y el estancamiento progresivo de los rindes de la agricultura pampeana en el período de la Segunda Guerra Mundial y la posguerra, y que finaliza a inicios de la década del cincuenta luego de una crisis sectorial y externa generada como efecto combinado de los ajustes de los mercados mundiales; políticas y decisiones domésticas; y las contingencias climáticas. A partir de inicios de la década del cincuenta, las tres variables retoman el crecimiento, aunque con trayectorias que marcan el impacto que tuvo el avance tecnológico y la evolución de la ecuación económica del productor.

Con respecto a algunos saltos tecnológicos destacables e incorporados en gran escala, puede mencionarse que la década del sesenta se caracterizó por la incorporación de maquinaria, fundamentalmente tractores; la del setenta por las semillas híbridas y nuevos insumos químicos (fertilizantes, herbicidas, etc.); la del noventa por el paquete tecnológico asociado a las semillas genéticamente modificadas y al sistema de siembra directa. Las condiciones macroeconómicas y sectoriales, así como la falta de un salto tecnológico significativo es lo que marca la desaceleración en el crecimiento del rinde promedio desde mediados de los setenta a fines de los ochenta. A partir de esos años se genera un aumento persistente tanto de la cantidad de tierra bajo explotación como de los rindes, lo que impacta acelerando la producción agrícola.

Gráfico 15

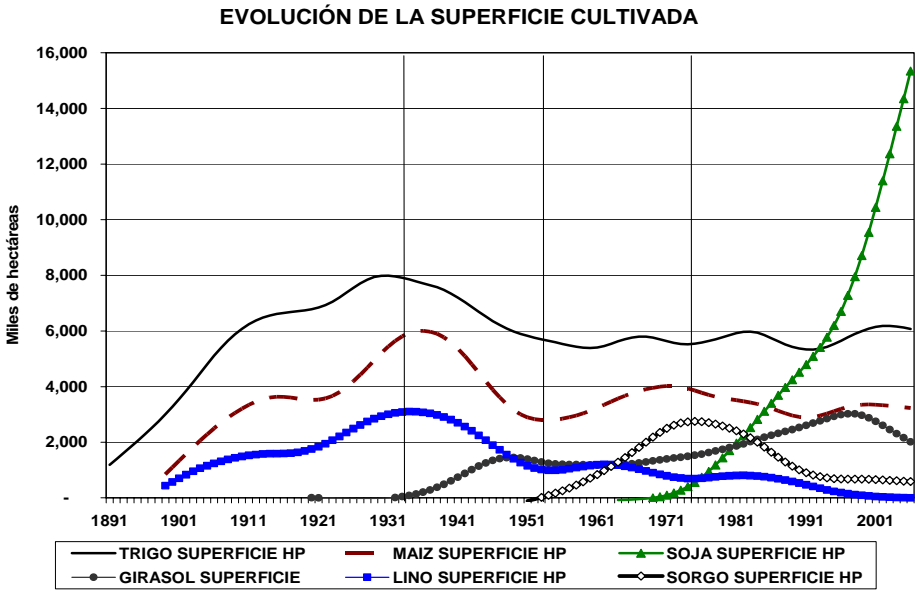


Fuente: elaboración propia en base a datos Ferreres (2005) y MECON

En el gráfico 16 pueden observarse las series estadísticas correspondientes a los miles de hectáreas dedicadas a cada uno de los cultivos pampeanos más relevantes, estos es, trigo, maíz, lino, girasol, sorgo y soja.

Puede notarse que hasta los años treinta la producción se concentraba en tres productos, trigo, maíz y lino. En el período siguiente, de clara declinación en la cantidad de tierras dedicadas a estos cultivos, la única novedad es la introducción del girasol. La superficie cultivada volverá a crecer desde mediados de los años cincuenta, con el agregado de un nuevo cultivo, el sorgo, pero con la continua declinación del lino. Finalmente, desde mediados de los setenta se introduce la soja, que tendrá un comportamiento meteórico, que compensará la práctica desaparición del sorgo y el lino como cultivos, y la estabilidad del trigo y el maíz.

Gráfico 16



Hay dos tipos de factores que afectaron la expansión y declinación de los cultivos<sup>40</sup>. Por una parte, los condicionantes de oferta, esto es, la tecnología disponible para cada cultivo –tipo de semillas; paquetes tecnológicos asociados a las tareas de laboreo, siembra y cosecha; almacenamiento-. Por otra, los condicionantes de demanda, tanto interna como externa, que se cristalizan en los precios relativos entre los granos. Ambos factores determinan la ecuación económica del agricultor y, por lo tanto, su decisión de asignar las tierras entre los distintos cultivos.

La evolución de esta ecuación es claramente evidente en el caso del lino, el sorgo y la soja. Los períodos de auge del lino –aceite industrial- y del sorgo –grano forrajero- fueron seguidos por la declinación de los mismos debido a su sustitución por productos sintéticos más baratos –lino- y otros granos –sorgo-. En el caso de la soja, se puede observar el boom derivado de las condiciones de demanda, pero también del paquete

<sup>40</sup> Una vez controlados por los correspondientes factores climáticos y agronómicos.

tecnológico que permite obtener márgenes inigualables en muchas regiones productivas del país, incluyendo áreas consideradas muy marginales o improductivas en términos históricos<sup>41</sup>.

Desde otra perspectiva, el auge que a partir de los años sesenta se produce en la producción pampeana debido a la incorporación masiva de tractores, y luego, ya en los años setenta, de las semillas híbridas –trigo, maíz, girasol-. Este fue el primer gran paquete tecnológico –en dos etapas diferenciadas y no vinculadas- que permitió el auge agrícola contemporáneo. El siguiente, sería el boom ya mencionado liderado por la soja.

Del análisis, complementado con información de rindes, avances tecnológicos en cada cultivo, y precios, se pueden renovar las conclusiones a las que históricamente se arribó al estudiar el comportamiento de la agricultura rioplatense pampeana. Primero, en el largo plazo, la asignación de tierra ha sido consecuencia de una asignación eficiente en función de los márgenes esperados, sujeto a los condicionamientos tecnológicos de la tierra y el clima. Segundo, los condicionantes de oferta –básicamente, avance tecnológico- han sido un elemento tan determinante como los precios recibidos por el productor y la capacidad de absorción del mercado doméstico e internacional. Tercero, y como es de esperar en las economías de mercado, la tecnología y la demanda están vinculadas, ya que las variaciones más o menos persistentes en la rentabilidad esperada incorpora el incentivo necesario para el desarrollo local o adquisición en el exterior de nueva tecnología, generándose así el círculo virtuoso de rentabilidad-tecnología necesario para el desarrollo. Esto último no descarta que ciertos booms se inicien desde la tecnología; esto es, que un nuevo desarrollo tecnológico (semillas, maquinarias, sistemas de producción, agroquímicos) provoque un boom de producción y rentabilidad sectorial<sup>42</sup>.

---

<sup>41</sup> Incluye, entre otras, áreas de matorrales y boscosas de baja calidad que han sido incorporadas a la producción en provincias tradicionalmente marginales para la producción agrícola de clima templado.

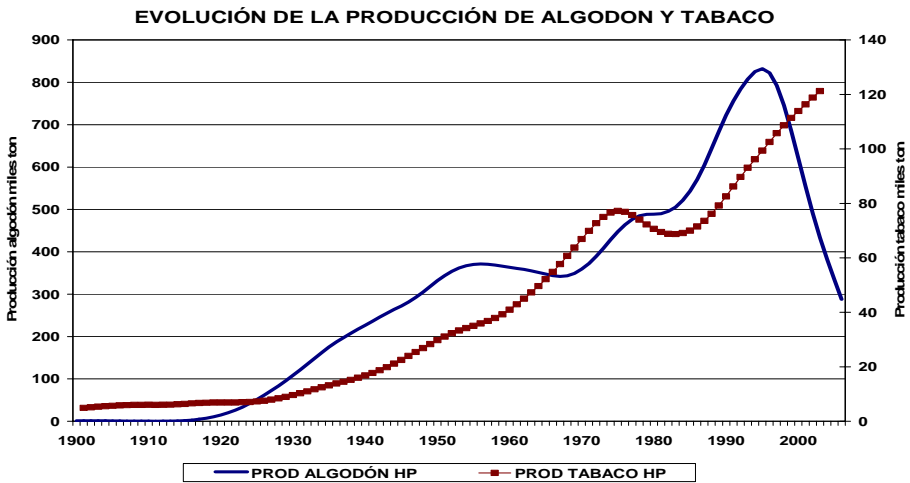
<sup>42</sup> Que afecte la rentabilidad en el mediano plazo depende de las condiciones de demanda.

### 3.2.3. Productos regionales seleccionados

A continuación se hace una breve consideración con respecto a algunos productos regionales. Se seleccionó la producción de algodón en bruto; tabaco sin elaborar; caña de azúcar molida; y uva vinificada.

En el gráfico 17 se muestra la evolución de la producción de tabaco sin elaborar, que tuvo un sendero similar al del PIB total, con el reconocido estancamiento desde mediados de los años setenta hasta mediados de los ochenta, en este caso. Por su parte, la producción de algodón en bruto sufrió un comportamiento más sinuoso, producto de la sustitución por fibras sintéticas luego de la Segunda Guerra Mundial, y de la crisis del sector en los noventa.

Gráfico 17

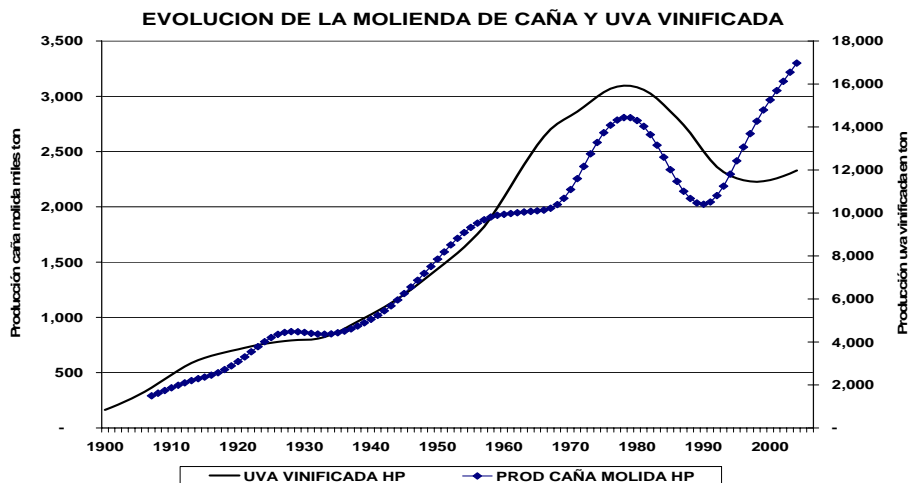


Fuente: elaboración propia en base a datos Ferreres (2005) y MECON

En el gráfico 18 se registra la evolución de la producción de caña de azúcar molida y de la uva vinificada. En ambos casos la producción crece y alcanza un pico a mediados de los años setenta, para luego registrar bruscas caídas. La producción de caña se revitaliza desde inicios de los noventa, mientras la de uva vinificada lo hace recién en la segunda parte de la misma década.



Gráfico 18



Fuente: elaboración propia en base a datos Ferreres (2005) y MECON

En cuanto a la producción extrapampeana, las consideraciones estáticas y dinámicas de la ecuación económica son tan determinantes como en el caso de la pampeana, pero tiene algunas diferencias que vale la pena remarcar.

Primero, la mayor participación de la demanda interna en la demanda potencial global del sector. Segundo, la mayor dependencia de las políticas arancelarias y cambiarias –tipo de cambio real efectivo luego de derechos de aduana y reintegro de impuestos– debido a su menor competitividad sistémica. En otros términos, se trata de mercados desafiados por los productos extranjeros, por lo cual los torna más sensibles en el margen a la política fiscal externa y cambiaria, y también a la política crediticia. Tercero, como derivado de la menor competitividad sistémica y su mayor dependencia relativa de un mercado interno de dimensiones acotadas, su capacidad de incorporación tecnológica –en sentido amplio– y, por consiguiente, de su crecimiento a largo plazo, es inferior a las producciones pampeanas. Cuarto, los factores anteriores sumados a las restricciones tecnológicas en la reasignación de los factores de producción –principalmente tierra– restringen las posibilidades de modificación estratégica de la producción de baja potencialidad de crecimiento económico a otras de mayor potencialidad. Como consecuencia de esto, en

la medida que algunas de estas barreras existentes en las producciones regionales no se remuevan, las mismas seguirán siendo sensibles al comportamiento de la masa salarial nacional en términos de igual poder adquisitivo, y a las políticas crediticia, cambiaria y fiscal externa que marcan el umbral para el acceso al mercado interno de productos extranjeros.

Al respecto, sin embargo, cabe comentar lo siguiente. Existen en la última década cambios significativos en algunas de estas producciones – como en otras no incluidas en este trabajo, como frutas, lana, etc.- que las han transformado de bienes participantes en mercados internos desafiables en productos competitivos a escala global. Dos de los casos más reconocidos son los de la producción de vinos y frutas. Otros en los que la introducción de nuevas tecnologías de producción –genética vegetal, o estrategias fitosanitarias adecuadas- han permitido reintroducir escenarios de inserción internacional exitosos –como el algodón-. Finalmente, el cambio en la matriz energética mundial derivado del calentamiento global, la sensibilidad de las regiones exportadoras de hidrocarburos y el crecimiento en la demanda mundial como consecuencia de la incorporación de grandes consumidores potenciales –China, India, entre otros- tornaría cada vez más atractiva la explotación de productos como la caña de azúcar.

Históricamente lo que se realizó en Argentina fue intentar sostener políticas diferenciadas para estos productos de menor competitividad, incluyendo estructuras de aranceles más favorables y políticas de subsidios a la producción. Independientemente del juicio que merezcan tales políticas, así como los instrumentos específicos utilizados, vale rescatar el hecho de la menor competitividad y mayor vulnerabilidad relativa en general de las economías regionales frente a otras producciones agropecuarias. Por lo tanto, es conveniente que toda política comercial externa parta de esta restricción. Esto deriva en la necesidad de generar entornos macroeconómicos y políticas focalizadas que alienten la competitividad de dichos sectores, tal que favorezca un desarrollo económico y social sustentables en todas las regiones del país, la incorporación de algunos de dichos productos a cadenas de valor más dinámicas, como la de los combustibles de origen vegetal –caña de azúcar-; profundizar las estrategias de diferenciación de productos en el mercado internacional –vinos finos; algunas frutas y fibras textiles naturales de origen vegetal y animal y sus manufacturas-; o el diseño e implementación de planes de expansión del

uso de tecnologías genéticas y de procesamiento que permitan un salto en el rinde de ciertos cultivos y de sus derivados –algodón, caña de azúcar, frutas y hortalizas, ganado menor-.

### 3.2.4. Agroalimentos pampeanos: carne vacuna, trigo industrializado y aceites vegetales

#### 3.2.4.1. Carne vacuna

El primer producto agroalimenticio de clima pampeano a considerar es la carne vacuna. Utilizamos para el presente análisis la faena anual de animales vacunos en miles de toneladas.

La faena ha crecido a lo largo de la historia, pero con dos características relevantes. En el gráfico 19 puede observarse que la faena total fue impulsada por la faena destinada al consumo interno, no así por la destinada a exportación, la cual se ha mantenido prácticamente constante. En otros términos, la industria frigorífica produce un bien transable pero destinado en más de un 80% al consumo interno, con todo lo que ello conlleva en términos de competitividad sistémica; estándar tecnológico a lo largo de la cadena; tendencias a desacoplamiento en la cadena; y una ecuación económica anclada en las circunstancias del mercado interno.

La segunda característica es que aun cuando la carne vacuna muestra una tendencia creciente hacia el mercado interno, la faena per cápita ha ido decreciendo. En el gráfico 20 se pueden observar ambas situaciones. Por una parte, la faena destinada al consumo interno llegó a representar cinco veces la destinada a exportación, con picos cercanos a ocho veces a principios de la década del noventa. Por otra, la faena destinada a consumo interno cayó a la mitad en los últimos 50 años. En otros términos, el principal componente de la demanda de carne vacuna, que es el consumo interno, ha mostrado una caída sistemática con el consecuente efecto de debilitamiento de la dinámica de crecimiento del sector.

Gráfico 19

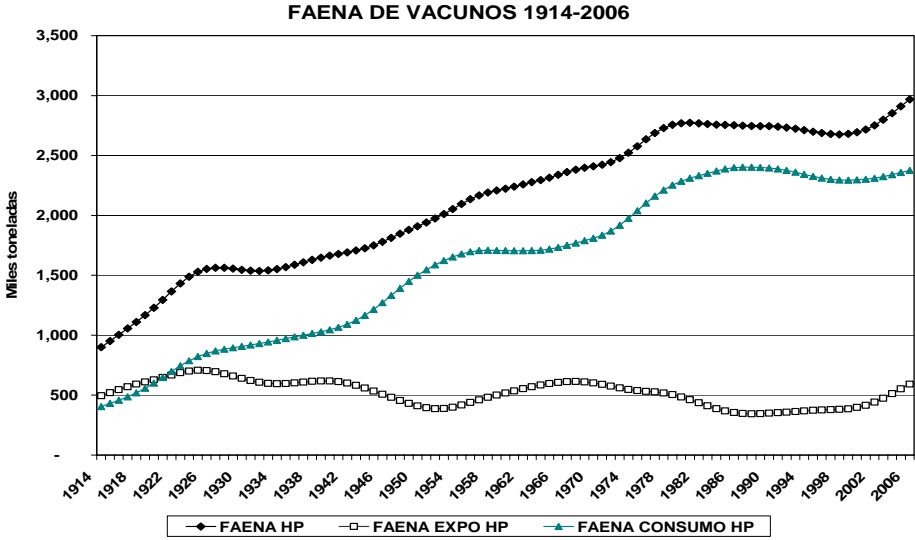
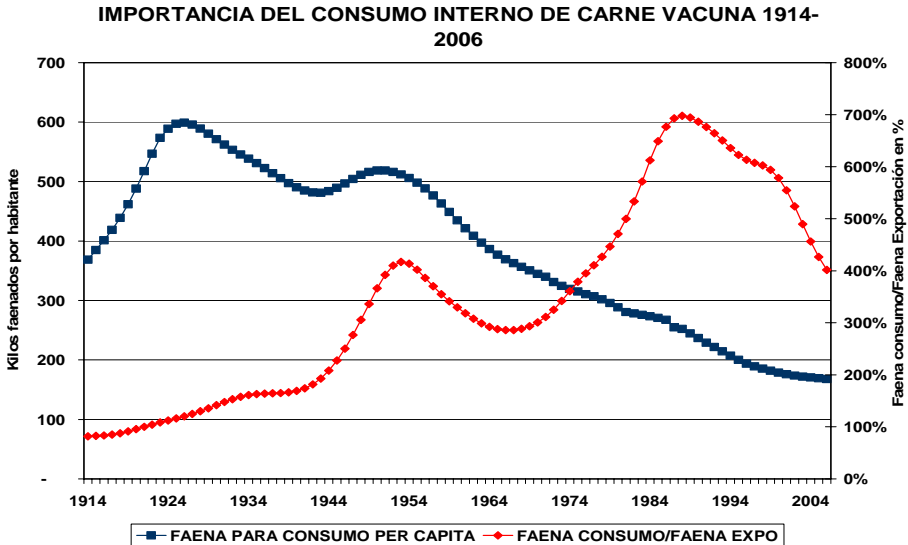


Gráfico 20



Si se suma a lo comentado el hecho que la tecnología destinada a la industrialización y a la comercialización en todas sus etapas se ha retrasado relativamente a otros sectores productivos de la economía en las últimas cinco décadas, todo ayuda a ilustrar el nivel de estancamiento que tienen los factores que pueden marcar un ritmo de crecimiento y dinámica de competitividad y rentabilidad para el sector. En otros términos, estamos ante un sector que fue clave en el país pero que no sólo perdió con respecto a la agricultura en cuanto a sus niveles relativos de producción, sino en términos de presencia en el consumo interno de la población, y en la penetración del mercado internacional.

Más allá de los cambios alimenticios de la población, lo anterior refleja la pérdida de competitividad y rentabilidad relativa de la cadena ganadera-frigorífica en las últimas cinco décadas y las restricciones que obviamente enfrenta cuando se la somete a presiones de la demanda global. Si la demanda mundial y doméstica siguiese creciendo, como lo hizo en los últimos años y se espera siga aconteciendo, la cadena continuará enfrentando tensiones hacia el interior de la misma y en relación al resto de la economía, las cuales se trasladan a los precios relativos intra e inter sectoriales. Para enfrentarlas se requerirá generar condiciones económicas de largo plazo tal que se pueda atender la demanda total. Debido a que una solución integral del sector supone, entre otras cosas, el uso más intensivo de granos como complemento dietario, esto conducirá a un aumento del precio promedio por producto final exportado -y, por lo tanto, del valor agregado, densidad de las cadenas, empleo, etc.- del sector agropecuario en su conjunto.

De lo expuesto, preliminarmente se puede concluir que una estrategia global para este sector supone un desafío inédito en término de décadas, lo que conduce a pensar en las complejidades que tendrá el diseño e implementación de la misma. Los temas clave son la rentabilidad relativa entre la cadena cárnica y la agrícola; la rentabilidad relativa en el interior de la cadena, muy vinculada a la eficiencia en la organización interna de los mercados y a las señales de precios relativos existentes; la tecnología sectorial en sentido amplio -incluyendo la reconsideración de las escalas óptimas de las plantas de producción y de la permanencia de ciertos eslabones-; y la reformulación de las estrategias de atención conjunta de los mercados internos e internacionales<sup>43</sup>.

---

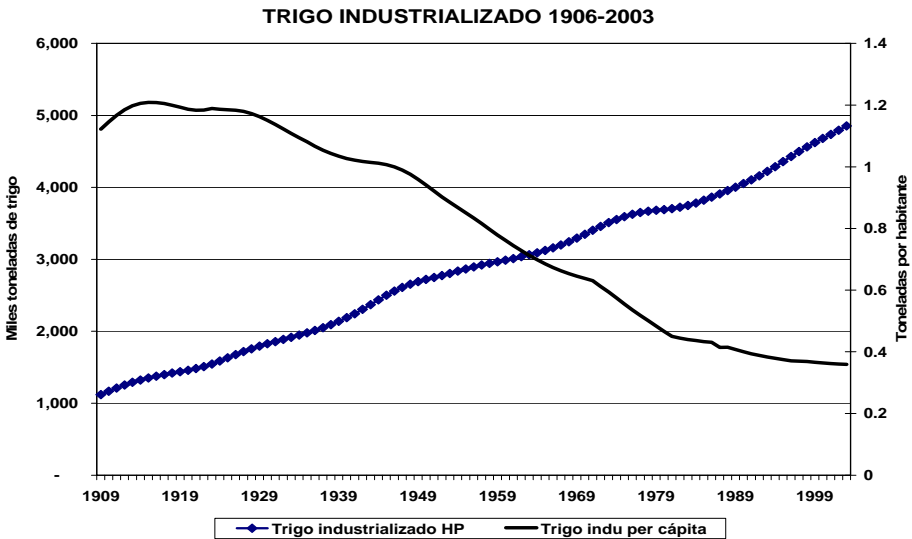
<sup>43</sup> Esta temática se retoma en el título III.

### 3.2.4.2. Trigo destinado a la industrialización

El segundo producto agroalimentario básico de la región pampeana que se analiza someramente es el trigo destinado a la industrialización, fundamentalmente a la elaboración de harina, panificados –pan artesanal e industrial–; galletitas; y fideos. Como puede verse en el gráfico 20, y de manera parecida a lo advertido en la faena de vacunos destinado a consumo interno, la industrialización de trigo ha aumentado sistemáticamente en el último siglo, distinguiéndose además con respecto a otros productos, que no ha sufrido prácticamente oscilaciones o ciclos productivos.

Interesa remarcar el descenso sistemático del trigo destinado a la industrialización en términos per cápita, representando hoy en día un tercio del volumen per cápita de las primeras tres décadas del siglo XX. Como se indicó en el caso de faena de carne vacuna destinada a consumo interno, tampoco en el caso del sector que industrializa el trigo el consumo interno es un factor dinámico para el crecimiento del sector. En términos agregados se trata de un sector maduro y que enfrenta hace tiempo un proceso de estancamiento secular y recurrentes crisis.

Gráfico 21



Fuente: elaboración propia en base a datos Ferreres (2005) y MECON

En definitiva, es un sector que no contempla, tal como está actualmente y en términos agregados, factores que permitan anticipar un sendero dinámico de largo plazo. De lo dicho se deduce la necesidad de contar con una estrategia global sectorial focalizada que permita inyectarle dinamismo a la cadena (economías de escala en la producción en algunos eslabones; diferenciación de algunos productos finales o intermedios para exportación; etc.)<sup>44</sup>, o bien diseñar un sistema de contención tal que sus turbulencias y ajustes no afecten negativamente a los agentes económicos involucrados –empresarios, empleados, proveedores, clientes–; y tampoco se amplifiquen a otros sectores económicos y sociales. Evidentemente, la primera estrategia es la superadora y debiera ser la elegida para un conjunto de productores –no todos–, aun cuando esto implique un redimensionamiento del sector y de los agentes económicos involucrados.

### 3.2.4.3. Aceites vegetales de girasol y soja

Como contrapunto a la mayoría de las producciones regionales<sup>45</sup>, así como a la faena de ganado vacuno y a la industrialización del trigo, está el sector de los aceites vegetales, más específicamente, los casos de aceite de girasol y soja, que representan la casi totalidad de los aceites destinados al consumo.

Como se muestra en el gráfico 22, la producción de aceites vegetales tuvo un crecimiento pausado hasta mediados de los años setenta, sólo alterados por el boom de la Segunda Guerra Mundial. Ahora bien, a partir de mediados de los setenta, el sector registró un crecimiento meteórico. Esto no es efecto del consumo interno; sino de las condiciones internacionales y tecnológicas. Es decir, un producto agroalimenticio básico pero cuya dinámica está determinada por la industrialización destinada al mercado mundial, pudo mostrar tasas de crecimiento significativamente más elevadas que las de otros agroalimentos básicos atados al consumo interno, con mercados mundiales menos dinámicos; o que no fue afectado por un shock

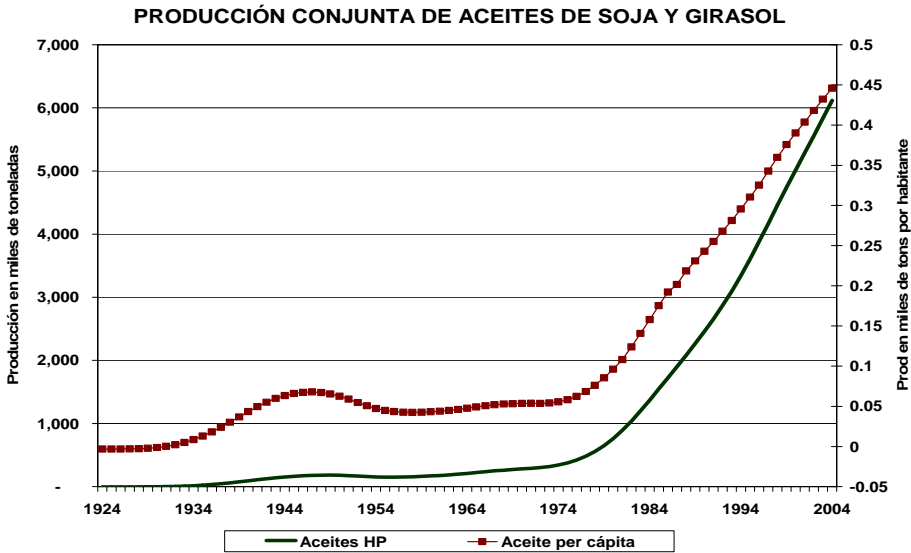
---

<sup>44</sup> Este tema se retoma en el título III.

<sup>45</sup> El azúcar, el tabaco y el vino, que también son productos agroalimenticios básicos, fueron tratados en el apartado en el que se expuso muy sintéticamente algunos elementos de la evolución del largo plazo de producciones regionales seleccionadas. Su tratamiento *in extenso* supera los objetivos del presente capítulo.

tecnológico que cambió los parámetros de rentabilidad relativa de manera sustantiva y perdurable por un tiempo relativamente extenso<sup>46</sup>.

Gráfico 22



Fuente: elaboración propia en base a datos Ferreres (2005) y MECON

La conclusión de estas comparaciones entre algunos productos agroalimenticios básicos tanto de la pampa húmeda como regionales, es que un país con un mercado interno acotado debido a su escasa población, marca límites concretos al crecimiento de la producción de la producción primaria y de los agroalimentos. Si bien hay productos cuyo mercado será siempre primordialmente el mercado interno, por lo cual el poder de compra de la población –combinación de empleo y salario real- será esencial, hay otros rubros muy dinámicos en que el acceso al mercado mundial es determinante para su crecimiento en el largo plazo. Para ello se requieren, entre otros factores<sup>47</sup>, costos de la producción doméstica en divisas

<sup>46</sup> Como se notará en el título II, las diferencias existentes en el acceso a los mercados, fundamentalmente de la UE y el asiático, será una de las variables gravitantes en la competitividad internacional relativa de este sector frente a otros como el cárnico y los cereales.

<sup>47</sup> Dos factores cruciales ya tratados y sobre los que se volverá es la innovación y la tecnología; y los condicionantes derivados de políticas domésticas sobre consumo y precios internos.



razonables –más allá que sean tomadores de precios la mayoría de los productores-<sup>48</sup>, y una estrategia comercial y sanitaria externa que permita mantener y expandir dichos mercados.

### 3.3. Análisis comparativo internacional de la producción

A continuación se compara la evolución de la producción de algunos productos agropecuarios de Argentina y el resto del mundo. La comparación se realiza midiendo la participación de la producción argentina en la producción mundial. Como todo cambio en una participación, el mismo requiere una lectura tanto por el lado de la producción argentina –ya realizada en los apartados anteriores- como por el de la producción mundial. Además, cabe remarcar que existe otra dimensión muy relevante, que no es la participación en la producción sino en el comercio mundial de cada producto. Si bien este aspecto no se analizará en este capítulo, se revisarán cuestiones atinentes a los precios mundiales derivados de la oferta y demanda mundial, entre otros factores.

La evolución de la participación de Argentina en la producción mundial de los principales cultivos de clima templado hasta el año 2005 que se observa en el gráfico 23, permite hacer comentarios complementarios a los ya realizados.

Tal como ya se indicó, la participación en la producción mundial de lino, sorgo y girasol revelan el ciclo tecnológico-productivo de dichos cultivos, y el rinde económico relativo con otros productos pampeanos. La práctica desaparición de la producción de lino en el país se refleja en la inexistente participación en la producción mundial, la cual sin embargo se ha mantenido bastante estable en las últimas décadas. Algo parecido ocurre con el sorgo, aunque la participación en la producción mundial se estabilizó

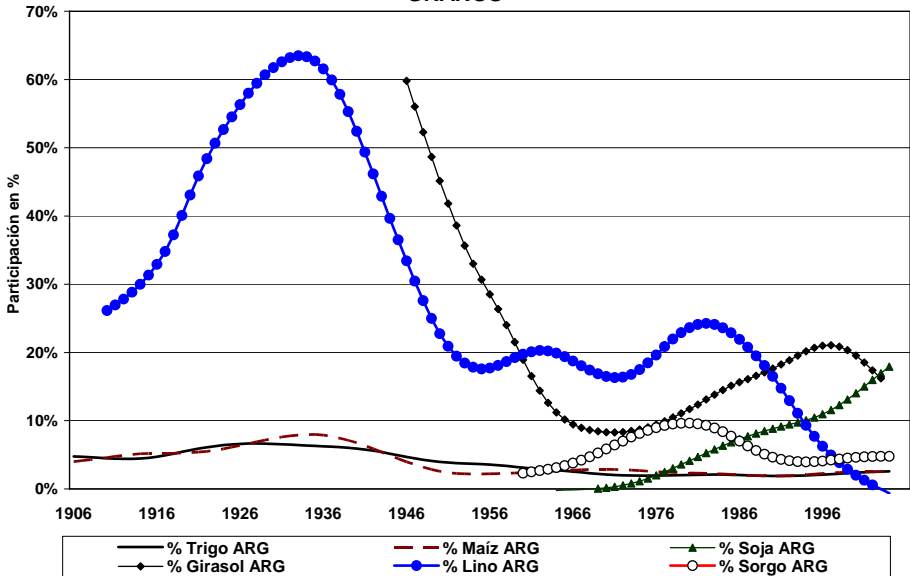
---

<sup>48</sup> El hecho que los productos sean *commodities* con precios internacionales, no evita pensar, entre otras cosas, lo siguiente. Primero, que en algunos productos las exportaciones de Argentina afectan dichos precios, por lo cual la condición de “tomador de precios” se relativiza bastante a corto plazo. Segundo, si el productor enfrenta tipos de cambios reales efectivos bajos, equivale a decir costos elevados en divisas, le afecta negativamente su rentabilidad, y a mediano y largo plazo la inversión y la expansión de la producción y la exportación. Claro está, que debe dejarse de lado los shocks tecnológicos exógenos, como pudo ser el paquete glifosato-soja RR-siembra directa –más allá de la política interna de adopción de un avance biotecnológico-; o shocks de demanda por efectos climáticos –demanda externa neta-; la aparición de nuevos mercados –China, India-, etc.

en los últimos quince años básicamente porque el efecto sustitución no se dio sólo en Argentina sino en el resto del mundo también. Se ve una recuperación notable de la participación del girasol (pasa del 10% al 20% de la producción mundial), aunque con una tendencia declinante en los últimos diez años. La participación en trigo y maíz sigue estancada en los mismos niveles de los últimos cuarenta años, mientras la participación en la producción de soja ha crecido ininterrumpidamente hasta alcanzar casi el 20% mundial.

Gráfico 23

**PARTICIPACIÓN ARGENTINA EN LA PRODUCCIÓN MUNDIAL DE GRANOS**



Fuente: elaboración propia en base a datos Ferreres (2005) y MECON

La participación en la producción mundial permite confirmar las conclusiones ya expuestas. Primero, la producción de clima templado es básicamente una producción que se rige por una organización de mercados competitivos, en los que la ecuación de beneficio del agricultor determina la asignación de factores de la producción. Segundo, los ciclos tecnológicos como condicionantes de la oferta –mecanización; semillas híbridas; agroquímicos; semillas modificadas genéticamente; siembra directa- así como condicionantes de la demanda –sustitutos sintéticos a los aceites vegetales de uso industrial; alimentación del ganado en los países

desarrollados; apertura de mercados que antes estaban cerrados al comercio mundial; negociaciones multilaterales; biocombustibles- han sido los factores que combinados de manera diversa fijan las señales para el ingreso y salida de un cultivo determinado, así como su dinámica propia y en relación al resto de los productos –asignación de los factores de la producción-.

En definitiva, cada vez que algunos de estos factores que condicionan la oferta o la demanda cambien de manera significativa y persistente, se verá reflejado en la combinación de la producción agrícola de clima templado, e incluso, gracias al avance tecnológico y a las posibilidades de los biocombustibles, a las correspondientes a algunas regiones extrapampeanas, como el Gran Norte Argentino. Por lo tanto, las negociaciones internacionales en materia agrícola y fitosanitaria; las estrategias científico-tecnológicas a nivel de país, sector y empresa; y las regulaciones que afecten la organización en el mediano y largo plazo de los mercados domésticos de bienes y factores serán factores cruciales para cualquier estrategia sectorial ya que son los elementos subyacentes de la ecuación económica de los empresarios.

#### **3.4. Análisis de los precios mundiales de exportación, el ingreso real agropecuario y la estrategia de inserción internacional**

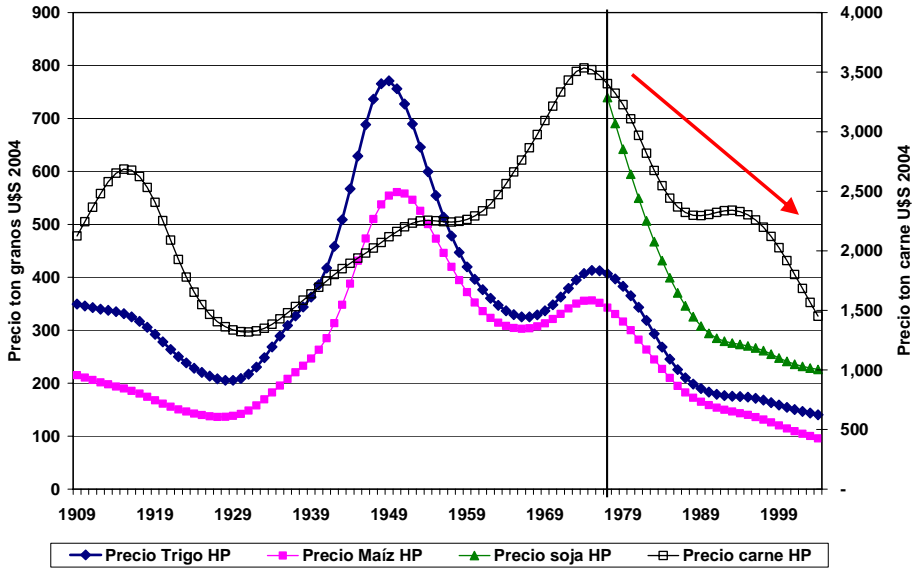
Si bien se indicó en el análisis del contexto internacional de largo plazo que Argentina enfrentaba un escenario óptimo en cuanto a la RTI –precios de exportación/precios de importación-, cabe hacer un análisis hacia el interior de la RTI. Específicamente, en el gráfico 24 se muestra la evolución de algunos precios de exportación de Argentina en dólares constantes del año 2004<sup>49</sup>.

---

<sup>49</sup> Los índices de precios al consumidor, como el de Estados Unidos utilizado para deflactar estas series de precios de granos, incluyen un importante y creciente componente de bienes no transables, básicamente servicios, que tienden a crecer sistemáticamente en el tiempo con un parámetro equivalente en el largo plazo al diferencial de salario y la productividad media sectorial, el cual es siempre positivo. Por lo tanto, es de esperarse un deterioro de los precios de ciertas commodities medidas en dólares constantes, aunque con fluctuaciones originadas en las correspondientes al precio del producto en cuestión.

Gráfico 24

**EVOLUCIÓN PRECIOS INTERNACIONALES EN DÓLARES  
CONSTANTES**



Fuente: elaboración propia en base a datos Ferreres (2005); BLS; y MECON

De la simple observación surge que los precios en moneda constante tuvieron picos en períodos de fuertes turbulencias mundiales –tema ya comentado–, pero lo más significativo, y en un sentido diferente al conocimiento popular, los precios de algunos de los principales productos agropecuarios de exportación de Argentina –trigo, maíz, carne vacuna y soja– han estado cayendo sistemáticamente desde mediados de los años setenta en términos de dólares de poder adquisitivo constante.

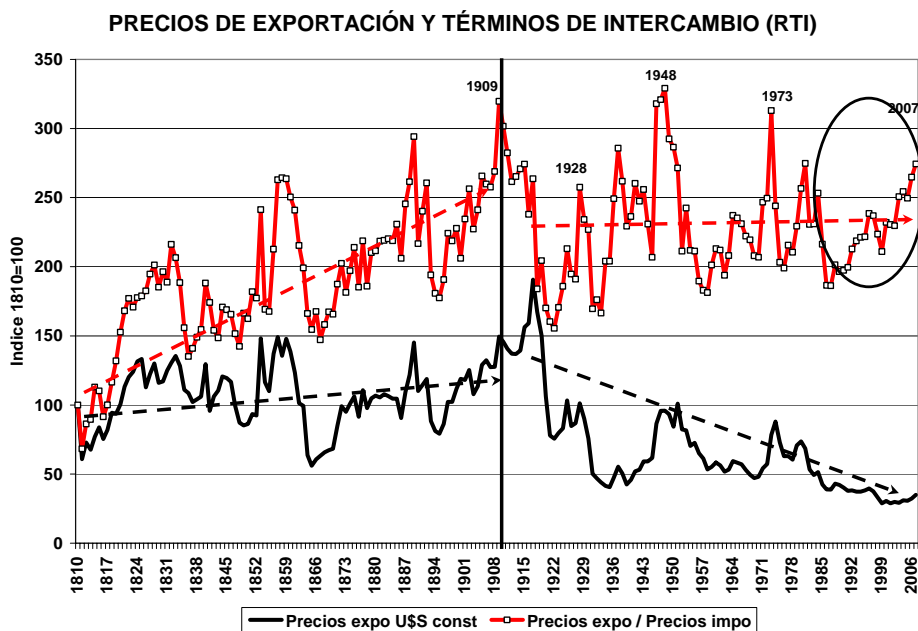
Esto no invalida el análisis de la RTI ya expuesto, que es mucho más global en términos de inserción internacional del país, sino que especifica, para una serie de productos pampeanos clave, cuál es la real evolución del poder adquisitivo en moneda internacional de su producción. En otros términos, es una lectura complementaria y necesaria a las de la RTI y a la de los precios en dólares corrientes, que mantiene siempre su utilidad en términos micro y macroeconómicos.

Al respecto, véase el gráfico 25 en el que se comparan los RTI y los precios de exportación en su conjunto –no solo agroalimentos– valuados a

precios constantes. Puede observarse una vez más que desde aproximadamente 1910–1918 el sendero temporal tanto de la RTI como de los precios de exportación en moneda constante cambió. En los hechos, mientras que la RTI puede estar alcanzando uno de los picos históricos, los precios de exportación en moneda constante están en pisos históricos.

Por lo tanto, y lo que se quiere agregar con esta presentación, es que según el objetivo que se persiga en el análisis, corresponde utilizar un tipo de variable y no otras, y que el resultado del mismo no es independiente de las variables seleccionadas. En esta etapa de estudio interesa mirar la cuestión de los precios medidos en moneda constante.

Gráfico 25



Fuente: elaboración propia en base a datos Ferreres (2005) y MECON

El deterioro del precio de algunos de los principales productos agropecuarios de exportación antes indicado señala también un aspecto central que es que la dinámica de las cantidades demandadas mundialmente –efecto ingreso familiar total destinado a alimentos– es superada ampliamente por la cantidad ofrecida –efecto tecnológico. Un dato adicional a tener en cuenta es que estas caídas de las últimas décadas se dieron aun

con el auxilio del *baby boom* y la incorporación de cientos de millones de consumidores asiáticos al mercado mundial de alimentos.

De las proyecciones demográficas mundiales vigentes y del crecimiento económico mundial, así como de los estudios prospectivos sobre los avances científicos y tecnológicos aplicados a la producción de agroalimentos, se desprende que lo más probable es que los precios de los productos del sector agropecuario en dólares constantes se establezcan o sigan cayendo. Un cambio de tendencia requeriría shocks extraordinarios – guerras globales; crisis climáticas o alimentarias con efectos de largo plazo – que deben incorporarse con un menor grado de probabilidad al escenario base que es el anterior. Esto implica que la estrategia comercial externa también debe tomar en cuenta estas tendencias de largo plazo para el precio medido en moneda constante de los productos clave, lo cual retoma la necesidad de encarar análisis prospectivos más complejos para la elaboración y puesta en marcha de una estrategia sectorial. Esto no implica que los precios medidos en dólares corrientes, y que aún la RTI no logre picos históricos sucesivos en el futuro, sólo que es menos probable una reversión sustantiva de lo ya observado para precios en dólares constantes. Nuevamente, depende del análisis que se esté realizando, cual es la prospectiva de variables más recomendable; si la de precios corrientes, la de RTI, o la de precios en moneda constante. Todas tienen su utilidad y también sus limitaciones.

Volviendo al punto central de este apartado, si la producción y exportación de algunos productos agrícolas como trigo, maíz y soja son considerados como rentables, y el sendero de los precios mundiales a precios constantes ha sido fuertemente declinante, la explicación debe encontrarse, en parte, por el lado de la oferta, es decir, de los rindes<sup>50</sup>. En el gráfico 26 se puede observar de manera combinada estos efectos.

La evolución negativa que tuvieron los precios mundiales en dólares constantes en la segunda parte del siglo XX ha sido compensada por la evolución de los rindes, de tal manera que el ingreso *real* del sector pudo mostrar una evolución reciente muy diferente a la de precios. Esto es, aún

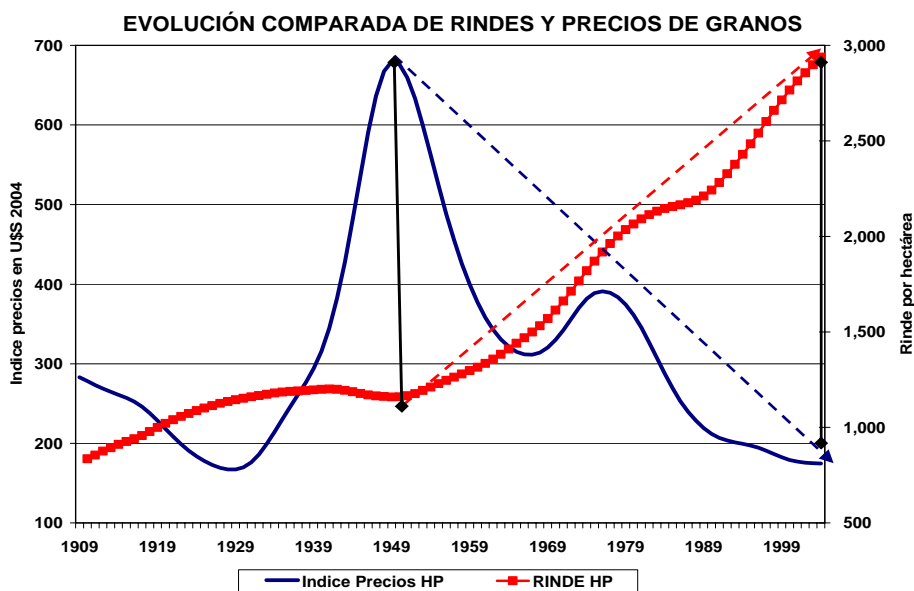
---

<sup>50</sup> En sentido estricto debería analizarse la productividad total de los factores. Por falta de información suficiente no se hace este cálculo y se utiliza el rinde como variable proxy relevante.

cuando los precios en moneda constante cayeron, el ingreso real del sector creció de manera considerable en el mismo período<sup>51</sup>.

Ahora bien, lo que determina que la renta del sector crezca en dólares constantes es fundamentalmente la innovación tecnológica agropecuaria, esto es, la inversión en ciencia y tecnología aplicada a la producción, y los mecanismos de apropiación de la renta, vía aumento de los rindes.

Gráfico 26



Fuente: elaboración propia en base a datos Ferreres (2005) y MECON

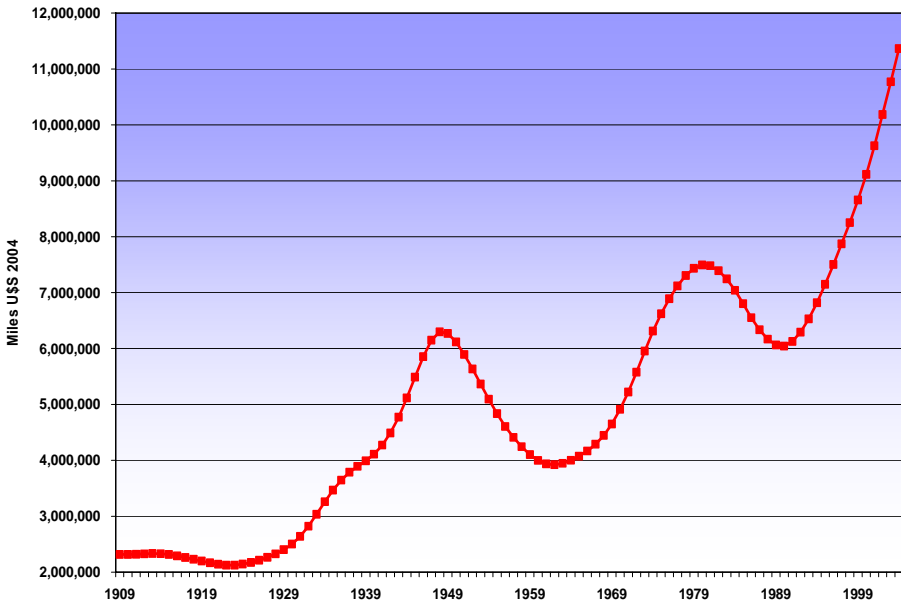
Si bien el medio de apropiación de la renta –aumento de rindes– es el habitual, resta la posibilidad de expansión de las inversiones a lo largo de toda la cadena de valor. Queda toda la impresión que existen posibilidades

<sup>51</sup> Si bien la Segunda Guerra Mundial tiene un efecto *outlier* en términos de precios, si se lo detrae, sigue observándose una tendencia declinante de la variable, tal como se observó en los precios totales de exportación en un gráfico anterior. Por lo tanto, aunque el gráfico aquí presentado muestra ese efecto, no debe ser descartado por esta cuestión a la luz de la serie completa a largo plazo.

adicionales sustantivas tanto en las etapas primeras de la cadena de valor así como en los últimos eslabones previos al consumidor final. Esto es, la estrategia de inserción internacional de largo plazo debe contemplar especialmente estos aspectos largamente descuidados por el país, ya que hay un potencial adicional en la expansión de la apropiación de la renta de la cadena que aun no se concreta, debido a que una parte de los encadenamientos previos a la producción primaria, así como de otros vinculados a la industrialización y venta de servicios a nivel global todavía no están suficientemente desarrollados y aprovechados, aun cuando existen escalas de producción y niveles de capital humano adecuados para el *start up* y desarrollo de tales actividades y empresas.<sup>52</sup>

Gráfico 27

Evolución del ingreso real de la producción de granos



Fuente: elaboración propia en base a datos Ferreres (2005) y MECON

<sup>52</sup> Sobre esta cuestión se vuelve en el título III.



Una situación muy diferente enfrenta el sector ganadero. Tal como se observa en el gráfico 28, si se toma la tasa de extracción (cabezas faenadas totales más variación de existencia sobre stock estimado), el techo de extracción se alcanzó a fines de los años cincuenta, inicios de los sesenta, y salvo caídas de períodos puntuales, la misma se ha mantenido en cierto rango.

Si sólo se consideran las variables precios internacionales en moneda constante y tasa de extracción, se debe argumentar en el mismo sentido ya realizado cuando se expuso la cuestión del avance de la agriculturización a partir de mediados y fines de los años cincuenta. Hay un repliegue de la actividad ganadera, que se replica en el resto de la cadena de carne bovina y que se origina en la reducción de la rentabilidad relativa frente actividades productivas alternativas. Desde mediados de siglo Argentina expone una cadena de carne bovina que no está en condiciones de competir con otras producciones alternativas de clima templado, producto de los precios internacionales al productor y de los niveles de productividad relativos<sup>53</sup>. Aun así, cabe la siguiente aclaración que es de especial relevancia. La innovación y el avance tecnológico permitieron el traslado de las explotaciones ganaderas a zonas marginales, por lo cual la estabilidad de la tasa de extracción se dio por la compensación entre las peores condiciones agronómicas y la mejor tecnología en general aplicada<sup>54</sup>.

En la última década la situación descripta no sólo no se ha revertido, sino agravado. Reflejo de ello son los dilemas y tensiones que enfrenta el país en torno a la disponibilidad de carne bovina cuando la apertura de los mercados de exportación cerrados como consecuencia de la crisis sanitaria de 2001 comenzó a coincidir con los efectos positivos sobre el consumo interno de carne bovina a partir de 2003 y 2004.

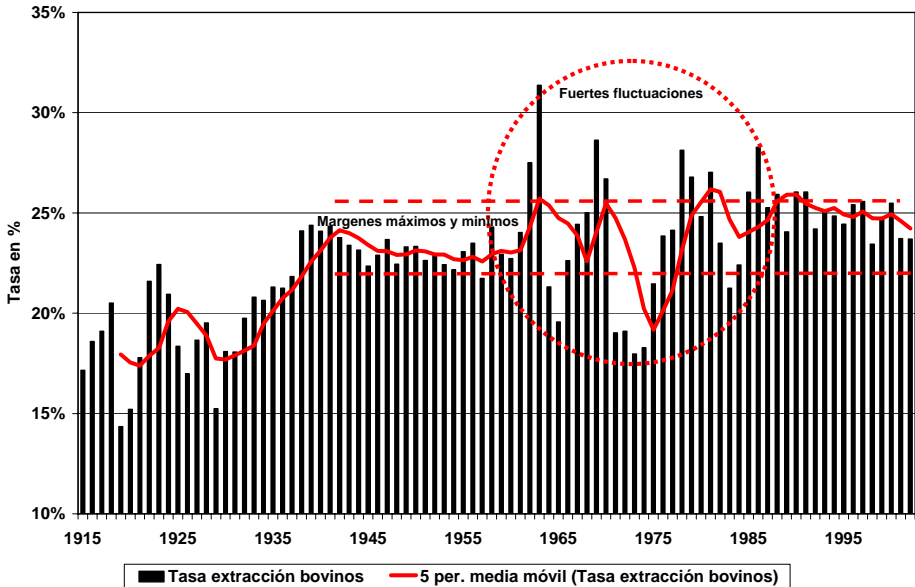
---

<sup>53</sup> La relación entre estas dos variables económicas sectoriales no será analizada en este capítulo.

<sup>54</sup> Sobre esta cuestión, véase también el título III.

Gráfico 28

## TASA EXTRACCIÓN BOVINOS 1915-2002



Fuente: elaboración propia en base a datos Ferreres (2005); Yver (1965) y MECON

### 3.5. Conclusiones

De lo expuesto hasta este estadio de la investigación se puede decir que el sector agropecuario pampeano está organizado como un sistema de mercados básicamente competitivos, fundamentalmente en su fase primaria, que se guían por los indicadores propios de la actividad, es decir, los márgenes económicos relativos entre los distintos productos y cultivos. Por lo tanto, toda modificación en los mercados –vía precios o cantidades– y en la tecnología afectará necesariamente la asignación de factores de la producción en el sector, y el desarrollo del mismo en el mediano y largo plazo. Si bien lo dicho no es novedoso, es necesario reconfirmarlo y fundamentarlo en vistas a los objetivos del presente capítulo, es decir, la elaboración de lineamientos estratégicos económicos y comerciales para el sector. Pasar por alto estos factores esenciales, sería un error fundamental y haría devenir contradictoria cualquier propuesta en contrario.

Desde la perspectiva internacional, se ha constatado que si bien la demanda de los principales productos agroalimenticios de exportación ha sido bastante dinámica en los últimos años, lo cual ha impactado en los precios en dólares corrientes y en los términos de intercambio del país, los precios de exportación medidos en términos constantes han caído sistemáticamente en los últimos treinta años. Esto agrega un factor negativo relevante al momento de diseñar las estrategias globales para la expansión del sector agroalimentario, toda vez que no existen razones de peso suficiente para pensar que todos estos sean fenómenos meramente transitorios.

La evolución negativa del poder adquisitivo de los precios agrícolas fue más que compensada en la agricultura –no así en la ganadería– por la evolución del cambio tecnológico que derivó en un sendero de rindes creciente. La combinación de ambos –precios, rindes– permitió que en el último tramo histórico el ingreso real vinculado a algunos productos específicos –trigo, maíz, soja– alcanzase picos históricos. Por su parte, la innovación y la tecnología aplicada a la ganadería permitió el ingreso de tierras marginales para su explotación, básicamente en cría y engorde a corral, sin perjudicar la tasa de extracción de bovinos.

En términos agregados se concreta una substancial expansión de la frontera agropecuaria que permitió el aumento de la oferta global del sector, con una productividad y renta creciente. Estas conclusiones son las que fundamentan los aspectos tratados en el título anterior sobre la vertebración de un modelo de desarrollo económico equilibrado que subsane las fluctuaciones macroeconómicas de los últimos cincuenta años.

Si se avanza un paso más, ya en términos de elementos a considerar en términos de estrategia de desarrollo del sector agroalimentario, la misma debe implicar una reconcepción clara sobre los componentes dinámicos a lo largo de todas las cadenas que permitan sobrepasar los efectos negativos de la variable precio de productos básicos. Esto conduce a replantear cuál es el sistema científico-tecnológico que se desarrollará tal que permita el crecimiento de los rindes y la incorporación de nuevos actores rentables a la cadena nacional; y cuál es la masa crítica de valor agregado que debe incorporarse sistemáticamente a la producción primaria para que las cadenas tengan un grado de dinamismo que garantice al sector y a toda la sociedad una performance de ingresos reales significativos a nivel mundial.

El primer factor, es evidente, e incluye específicamente una reconsideración de la rentabilidad vía precios, toda vez que la misma sea erosionada por el aumento de costos y por el deterioro del tipo de cambio real efectivo, esto es, luego de considerar los efectos de costos del productor y de los derechos de exportación. El segundo, implica el aprovechamiento de las ventajas que brinda tener una producción primaria muy competitiva para expandir las actividades proveedoras del sector agropecuario y de la industrialización de productos y la provisión de servicios; esto es, el desarrollo y redimensionamiento competitivo de los eslabones previos y últimos a la producción agropecuaria primaria en sí.

Evidentemente, si el sector se ha visto limitado en el pasado en su desarrollo más integral a lo largo de la cadena es porque existen restricciones a las inversiones en tales eslabonamientos producto de la rentabilidad y del riesgo asociado. No se advierte que existan problemas ni de stocks mínimos de inversión, ni restricciones asociadas a la escasez de capital humano, tecnología disponible, y acceso a mercados de exportación; aun cuando sí es posible que existan problemas de insuficiencia de actitud emprendedora empresarial y errores de coordinación a nivel microeconómico y, como es lógico, que existan marcos económicos e institucionales inadecuados que afectan a las variables clave.

En cuanto a los productos regionales, se puede decir lo siguiente. Primero, que al depender en gran parte de la evolución del consumo interno y del nivel de protección de la economía doméstica, todos fueron afectados notablemente por la crisis de mediados de los setenta, y en algunos casos, en los noventa. Segundo, que hay factores intrínsecos de cada sector; por ejemplo, el boom de las fibras sintéticas de los cincuenta y sesenta, y la crisis textil en los años noventa para el algodón; el declive y la posterior renovación agronómica y comercial de los viñedos entre los ochenta y los noventa. En consecuencia, si bien el contexto internacional y el avance tecnológico son relevantes para los productos regionales seleccionados, también entran a jugar otros factores de influencia decisiva en muchos de ellos, como es el caso del nivel de protección que tienen dichas producciones, la política crediticia, y la evolución del consumo interno. La razón es que la competitividad internacional de la producción regional es en promedio menor que la pampeana, ante iguales condiciones de política cambiaria y comercial externa.

Si bien es cierto que en general las producciones regionales cuentan con más restricciones que las correspondientes a las pampeanas, algunas de sus tradicionales barreras por el lado de la oferta y de la demanda también se han levantado o pueden hacerlo en el mediano plazo lo que permite escenarios económicos y comerciales más propicios para las mismas. Por todo esto, lo comentado sobre los precios internacionales para el exportador y el progreso tecnológico, y sus implicancias en la estrategia de desarrollo agroalimenticio es totalmente replicable al caso de las producciones extra pampeanas.

## II. El patrón de comercio y el acceso a los mercados agroalimentarios

### 1. El patrón de comercio internacional y el rol del sector agroalimentario

De entre los objetivos básicos de todos los gobiernos está el de promover el crecimiento económico y el desarrollo de sus países. Las estrategias que éstos siguen están orientadas a aumentar el ahorro y la inversión; la cantidad y calidad de capital humano; y favorecer el desarrollo e incorporación de tecnología moderna. Estos factores, todos clave en las estrategias de crecimiento, tienen una relación más o menos estrecha con el patrón de inserción internacional del país producto de sus potencialidades naturales –ventajas comparadas estáticas– como de las estrategias seguidas en el pasado y las diseñadas hacia el futuro, tanto en términos de hacer rendir las ventajas comparadas estáticas como la de generar ventajas dinámicas.

Sin bien el crecimiento económico y el comercio internacional están siempre íntimamente vinculados, la forma en que se concreta difiere entre los distintos países<sup>55</sup>. En el caso de los países más desarrollados, al estar el crecimiento fundado en el avance tecnológico, es razonable pensar que su patrón de comercio internacional estará orientado a las exportaciones de bienes y servicios de uso intensivo en tecnología y capital humano, mientras que aquellos países que aún sostienen el crecimiento por la incorporación de factores de producción de calidad más homogénea, como recursos naturales, capital físico de similar nivel tecnológico y mano de

---

<sup>55</sup> En el título anterior se expuso una forma en que comercio y desarrollo interactúan y determinan senderos económicos alternativos para el país.

obra de menor calificación, se orientarán a la exportación de commodities primarias y manufacturadas.

En términos de los modelos estándares de comercio internacional, y si el criterio de agrupación antes citado fuese razonablemente adecuado para el análisis, el comercio entre los países desarrollados y los subdesarrollados que surgirá será un patrón de comercio derivado del modelo Heckscher-Ohlin en algunas de sus variantes<sup>56</sup>, el cual explica que los países tenderán a exportar aquellos productos que utilizan de manera intensiva el factor relativamente abundante en el país.

En el caso de Argentina, el país tiende a concentrar sus exportaciones en productos y servicios de la cadena agroalimentaria, debido a que estos utilizan intensivamente recursos naturales y mano de obra de mediana calificación. Por el contrario, los países tienden a importar aquellos productos y servicios que utilizan de manera intensiva el factor relativamente escaso en el país. Argentina, por ejemplo, importa una parte substancial de los bienes de capital y sus partes, así como otros insumos para la producción y bienes de consumo para los que no está dotado, como cacao, café, ciertas pesquerías, una gran gama de productos electrónicos, entre otros muchos. El patrón de comercio que surge de este tipo de modelo es de tipo básicamente inter industrial con el conjunto de socios comerciales, aún cuando con algunos ellos, como es el caso de Brasil, el patrón es más complejo.

En los hechos, cada vez que existen acuerdos de preferencias en ramas industriales, como los acuerdos del MERCOSUR o con México, y Chile, el patrón de comercio se aleja de uno netamente interindustrial. Por el contrario, en ausencia de tales acuerdos, el país tiende al comercio interindustrial en alto grado. Hay otras excepciones, como el complejo automotriz, que aparte de los acuerdos regionales está afectado por las estrategias globales de valor de las empresas matrices y de la relocalización de algunas cadenas o eslabones de la cadena de valor hacia países en vías de desarrollo. Esto es, en algunas ramas industriales en las que la globalización de la cadena de valor es más profunda, suelen registrarse montos significativos de comercio intraindustrial como consecuencia de tales estrategias empresarias. Otra industria particular es el complejo

---

<sup>56</sup> Por ejemplo, modelos multifactoriales que incluyan distintas categorías para la mano de obra según su calificación, y los recursos naturales.

petróleo-gas-petroquímico, no sólo por razones de estrategia económica global de las empresas sino de las restricciones tecnológicas-comerciales del sector<sup>57</sup>. También el sector agroalimentario participa del comercio intraindustrial como consecuencia de economías de escala y localización. Argentina, por ejemplo, importa granos oleaginosos para su procesamiento y posterior exportación debido a que cuenta con excedente de capacidad de crushing y logística adecuada para hacerlo a precios muy competitivos a nivel mundial.

Si bien las excepciones puntuales son numerosas, no impiden sin embargo que el patrón de comercio argentino siga el siguiente criterio general: a) el comercio con el mundo en su conjunto sigue un patrón básicamente interindustrial; b) con algunos países, gracias a los acuerdos preferenciales o estrategias de inversión de empresas globales, existe un patrón más intraindustrial.

Para constatar lo dicho, se exponen a continuación una serie de cuadros. En el cuadro 3, se expone el saldo comercial conjunto de los años 2004 y 2005 agrupados por grandes rubros de bienes y por regiones comerciales significativas<sup>58</sup>. Puede advertirse: a) el país es deficitario en

---

<sup>57</sup> Precios relativos intrasectoriales distorsionados y preferencias del consumidor por combinaciones de productos diferentes a las que surgen de una matriz productiva relativamente rígida son dos casos en que se genera comercio intraindustrial en el rubro combustibles –en sentido amplio– y lubricantes sin que tercien factores más complejos asociados a tales patrones de comercio. Por ejemplo, si el gas oil es relativamente más barato que la nafta en el mercado por una cuestión impositiva y no debido a una relación de costo marginal de producción, y siempre y cuando se cumpliesen otros supuestos, se podrá detectar que en el mediano y largo plazo el país importará gas oil y exportará nafta. El país en conjunto puede tener un comercio de combustibles equilibrado –en sentido estricto podría no haber comercio incluso–, pero debido a la distorsión impositiva genera comercio exterior importando el producto faltante y exportando los excedentes del otro. Este tipo de efecto se puede detectar toda vez que se generen distorsiones significativas y la función de producción es multiproducto y de coeficientes fijos o cuasifijos. En el caso de los agroalimentos, la cadena cárnica puede ser un ejemplo de ello.

<sup>58</sup> Debe destacarse que las estadísticas procuran ilustrar de manera aproximada el sentido de las ventajas comparadas y del rol de las preferencias con el MERCOSUR. Sin embargo, debe remarcarse, como mínimo, la representatividad de los años seleccionados, y las advertencias realizadas por Leamer, sobre la distorsión que sobre los indicadores proxies de las ventajas reveladas generan los años con desequilibrio comercial, como son los tomados en este caso. Otra cuestión es el nivel de desagregación de los rubros de bienes, que aun cuando una mayor desagregación aumenta la información para el análisis, no cambia lo sustantivo que se desea resaltar en este caso.

manufacturas de origen industrial (MOI) y superavitario en el resto de los rubros (productos primarios; manufacturas de origen agropecuario –MOA–; y combustibles); b) que tanto en productos primarios como en MOA es superavitario con todas las regiones/países; c) que en MOI sólo es superavitario con países latinoamericanos –excluyendo MERCOSUR–, Medio Oriente y África. Esto es, el país es competitivo en productos primarios y MOA en general, y en MOI sólo con los países y regiones menos desarrollados relativamente<sup>59</sup>. El caso del rubro Combustibles reúne, como ya se señaló, algunas características particulares.

Cuadro3

Regiones y países	TOTALES	PRODUCTOS PRIMARIOS	MOA	MOI
MERCOSUR	6,629	907	1,012	8,548
CHILE	3,000	359	1,002	1,639
CAN	3,145	366	1,111	1,668
MEXICO	561	40	446	75
EEUU	2,837	237	1,499	4,573
UE	4,081	3,194	7,408	6,521
ASEAN	1,552	909	1,485	842
CHINA	1,795	3,078	1,980	3,263
JAPON	755	264	174	1,193
INDIA	884	97	1,147	360
COREA SUR	38	226	373	637
MEDIO ORIENTE	1,870	849	829	192
AFRICA	4,763	1,645	2,647	471
RESTO DEL MUNDO	1,500	950	2,344	1,794
<b>TOTAL</b>	<b>12,892</b>	<b>13,121</b>	<b>23,457</b>	<b>23,686</b>

Fuente: elaboración propia en base a CEI (2006)

Siguiendo la técnica ABC puede advertirse que sólo nueve rubros acumulan el 80% de las exportaciones al Brasil y que catorce rubros con el resto del mundo. En breve, la concentración de las exportaciones argentinas en pocos rubros es un dato clave.

Otra mirada, más detallada, es la que se puede obtener del saldo de balanza comercial 2004 y 2005 por rubro, separando nuevamente Brasil y resto del mundo. Cabe resaltar el rol que cumplen algunos complejos, como el oleaginoso y el automotriz, para mostrar la diferencia entre ambos tipos de patrones comerciales. Se registra un predominio de los rubros con saldos

<sup>59</sup> Esto podría interpretarse como un caso particular del modelo Heckscher-Ohlin.



positivos en productos primarios, combustibles y MOA; mientras que los de saldo negativo son MOI.

Una mayor precisión se encuentra en el cuadro 4. Del total exportado en 2004 y 2005 por los rubros superavitarios, pertenecen al sector agropecuario (primario; MOA) el 72,7% mientras que dicho sector sólo participa con el 0,1% del déficit comercial de dichos años. Sin embargo, en la misma línea de lo ya expuesto en cuanto a ventajas comparadas y el rol de las preferencias con el Brasil, puede notarse una diferencia en el saldo comercial con el Brasil y con el resto del mundo. Con el Brasil, el sector agroindustrial representa el 57,1% del saldo superavitario y 1,2% del saldo deficitario; con el resto del mundo representan el 71,6% del superávit y 0% del déficit.

*Cuadro 4*

	Total	Brasil	Resto Mundo
<b>Porcentaje de Agroindustria sobre total superavitarios</b>	<b>72.7%</b>	<b>57.1%</b>	<b>71.6%</b>
<b>Porcentaje de Agroindustria sobre total deficitarios</b>	<b>0.1%</b>	<b>1.2%</b>	<b>0.0%</b>

Fuente: elaboración propia en base a datos CEI (2006) a partir de datos del INDEC

En el cuadro 5 se muestra el coeficiente de correlación entre los rubros según el ordenamiento recibido por el nivel de saldo comercial. En el mismo se advierte que el ordenamiento de los sectores es muy diferente si se mira el comercio total del país, el que se tiene con el Brasil y con el resto del mundo. Esto es, si el país tendiese a revelar relativamente similares ventajas con el resto del mundo y con el Brasil, el coeficiente de correlación en el ordenamiento de los rubros no debiera estar muy lejos de 1; sin embargo, hecho el cálculo para los años 2004 y 2005 el mismo arrojó un valor de 0,324; lo que coadyuva a ratificar el diverso tipo de patrón comercial sectorial con el Brasil y el resto del mundo, aun cuando cabe la lógica observación que se trabaja con rubros a dos dígitos y para ese par de años específicos. Como es habitual, de este tipo de análisis no se puede concluir una *ley*, y en este caso, ni siquiera en una afirmación categórica sobre los temas vistos, pero sí en alguna consideración que sirve como una advertencia preliminar para análisis más detallados y profundos.

*Cuadro 5*

<b>Coeficiente correlación orden total/Brasil</b>	<b>0.191</b>
<b>Coeficiente correlación orden total/Resto del mundo</b>	<b>0.241</b>
<b>Coeficiente correlación orden Brasil/Resto del mundo</b>	<b>0.324</b>

Fuente: elaboración propia en base a datos CEI (2006) a partir de datos del INDEC

Desde otra perspectiva, agregada para todo el mundo, pero segmentada por complejo productivo, en el cuadro 6 puede verse el grado de concentración que tiene la estructura exportadora argentina y el rol de las ventajas comparadas estáticas y dinámicas en la inserción del país.

Esta otra mirada, entre varias posibles<sup>60</sup>, es significativa porque los clasificadores estadísticos no siempre reflejan exactamente lo que interesa analizar. Por ejemplo, si se exportan semillas en términos de innovación tecnológica cuyo soporte físico son semillas pero cuyo valor agregado es I+D en genética y variedades, tales exportaciones serán productos primarios y clasificados como “de bajo valor agregado”, cuando en realidad esto no es correcto desde un estricto punto de vista económico. Algo similar ocurre con los animales vivos, y otros tipos de materia viva –cualquiera sea el estado de exportación-. Esto es, si bien en general los nomencladores y la información cualitativa complementaria no dejan dudas sobre el grado de valor agregado exportado, miradas complementarias son necesarias para una mejor valoración cuando se baja en el grado de agregación o se pretende trabajar con cadenas de valor.

Los complejos exportadores de productos primarios, MOA y commodities industriales resumen más del 80% de las exportaciones argentinas. Puede notarse que prácticamente todos son intensivos en recursos naturales, o han logrado economías de escala en la producción de alguna *commodity* industrial (ciertos aceros y aluminio). La excepción, claramente, es el sector automotriz que obedece a otro tipo de matriz económica. Cabe destacar que los complejos de la gran división 1 (sector agropecuario; y los sectores maderero-papelero y pesquero) representan casi la mitad de las exportaciones del país, y que sólo los complejos oleaginosos, cerealero y de carne bovina suman un 35% de las exportaciones del país<sup>61</sup>.

---

<sup>60</sup> Por ejemplo, los análisis basados en la tendencia a largo plazo del precio promedio por tonelada exportada e importada.

<sup>61</sup> Dos miradas complementarias a la comercial externa y de gran interés es la contribución de las cadenas agroalimentarias a la generación directa e indirecta de puestos de trabajo, y a la recaudación tributaria. Estos análisis superan el objetivo del presente capítulo, pero cabe destacar que, como es lógico, existe una correspondencia entre la contribución al valor agregado y al comercio exterior, con su contribución al empleo y a la recaudación tributaria.

Cuadro 6

## Exportaciones según complejos exportadores 2001 y 2006

	2001		2006		Variación 2001-2006	
	millones US\$	Participación	millones US\$	Participación	millones US\$	Participación
<b>Total Exportaciones</b>	<b>26,545</b>	<b>100%</b>	<b>46,408</b>	<b>100%</b>	<b>75%</b>	
<b>Principales complejos</b>	<b>21,498</b>	<b>81%</b>	<b>38,076</b>	<b>82%</b>	<b>77%</b>	<b>1%</b>
<b>Complejos agropecuarios</b>	<b>12,481</b>	<b>47%</b>	<b>21,239</b>	<b>46%</b>	<b>70%</b>	<b>-1%</b>
<b>Complejos oleaginoso+cerealero+bovino</b>	<b>9,394</b>	<b>35%</b>	<b>16,371</b>	<b>35%</b>	<b>74%</b>	<b>0%</b>
<u>Complejo oleaginoso</u>	5,408	20%	9,953	21%	84%	1%
Complejo soja	4,701	18%	8,926	19%	90%	2%
Complejo girasol	548	2%	811	2%	48%	0%
Otros complejos	159	1%	216	0%	36%	0%
<u>Complejo petrolero-petroquímico</u>	4,993	19%	8,609	19%	72%	0%
Complejo petróleo y gas	4,228	16%	6,633	14%	57%	-2%
Complejo petroquímico	765	3%	1,976	4%	158%	1%
<u>Complejo automotriz</u>	2,350	9%	4,654	10%	98%	1%
<u>Complejo cerealero</u>	2,594	10%	3,292	7%	27%	-3%
Complejo maicero	1,012	4%	1,298	3%	28%	-1%
Complejo triguero	1,360	5%	1,677	4%	23%	-2%
Complejo arrozero	77	0%	136	0%	77%	0%
Otras exportaciones cerealeras	145	1%	181	0%	25%	0%
<u>Complejo de origen bovino</u>	1,392	5%	3,126	7%	125%	1%
Complejo carne	262	1%	1,358	3%	418%	2%
Complejo cueros	845	3%	997	2%	18%	-1%
Complejo lácteos	285	1%	771	2%	171%	1%
<u>Complejo siderúrgico</u>	954	4%	1,764	4%	85%	0%
<u>Complejo frutihortícola</u>	1,021	4%	1,583	3%	55%	0%
Complejo frutícola	692	3%	1,114	2%	61%	0%
Complejo hortícola	329	1%	469	1%	43%	0%
<u>Complejo cobre</u>	376	1%	1,345	3%	258%	1%
<u>Complejo pesquero</u>	956	4%	1,250	3%	31%	-1%
<u>Complejo de origen forestal</u>	437	2%	926	2%	112%	0%
Complejo celulósico papelerero	276	1%	498	1%	80%	0%
Complejo maderero	77	0%	319	1%	314%	0%
Complejo exportaciones forestales	84	0%	109	0%	30%	0%
<u>Complejo uva</u>	235	1%	613	1%	161%	0%
<u>Complejo aluminio</u>	344	1%	465	1%	35%	0%
<u>Complejo tabacalero</u>	170	1%	201	0%	18%	0%
<u>Complejo de origen ovino</u>	137	1%	201	0%	47%	0%
Complejo carne ovina	2	0%	23	0%	1050%	0%
Complejo lanero, cueros y pieles	135	1%	178	0%	32%	0%
<u>Complejo algodónero</u>	131	0%	94	0%	-28%	0%
Complejo aceite de algodón	18	0%	2	0%	-89%	0%
Complejo algodónero textil	113	0%	92	0%	-19%	0%
Resto Exportaciones	5,047	19%	8,332	18%	65%	-1%

Fuente: elaboración propia en base a datos INDEC

Adicionalmente, puede verse en el cuadro 7 una síntesis de los índices de comercio intraindustrial (ICII) con Brasil y el resto del mundo<sup>62</sup>.

<sup>62</sup> El ICII puede ubicarse entre 0 y 2. Cuando es cercano a 0 el comercio es básicamente exportador; cercano a 2 importador, y cercano a 1 con flujos comerciales compensados. Tanto si se ubica en valores cercanos a 0 y a 2 el comercio es básicamente interindustrial (exportador o importador según corresponda) y cuando está en las cercanías de 1 es básicamente intraindustrial. La metodología aplicada por el CEI corresponde a la redefinición de Fuchs y Kosacoff citado en ese mismo documento.

Mientras las exportaciones al Brasil que concentran un 46% de lo exportado se componen por rubros que se encuentran comprendidas en un rango de ICII entre 1.50 y 0.5, para el resto del mundo sólo representan el 24%. Si el rango de la ICII se restringe, la conclusión no varía. Las exportaciones al Brasil participan de un patrón de comercio más intraindustrial que con el resto del mundo.

*Cuadro 7*

	Brasil	Resto del mundo
<b>Rango de ICII 1.50&lt;ICII&lt;0.5</b>	<b>46%</b>	<b>24%</b>
<b>Rango de ICII 1.25&lt;ICII&lt;0.75</b>	<b>25%</b>	<b>9%</b>

Fuente: elaboración propia en base a datos CEI (2006) a partir de información del INDEC

A este nivel de desagregación utilizado por el CEI, el comercio con Brasil muestra un mayor grado de intraindustrialidad, pero que no se debe a las MOI, sino a los productos primarios y a las MOA. Esto es, las cadenas agroalimentarias, que son básicamente las que interesan en este caso, muestran un mayor grado de intraindustrialidad con el Brasil que con el resto del mundo.

Existen razones que pueden contribuir a explicar esta situación. Por una parte, similares dotaciones relativas de factores de la producción obliga a que la expansión de comercio en estas líneas sesgue el patrón hacia una mayor intraindustrialidad que con otros países o regiones<sup>63</sup>. Esto no sucede con el resto del mundo con el que la intraindustrialidad se concentra fundamentalmente en las MOI, esto es, el comercio con los países más desarrollados. En este último caso, la intraindustrialidad tiende a obedecer a los ya citados patrones de estrategias productivas de las empresas globales y a la deslocalización de su producción; esta es la intraindustrialidad regularmente encontrada con otras regiones, tal que son los sectores MOI los que concentran el mayor grado de comercio intraindustrial.

En síntesis, la intraindustrialidad existente con el Brasil tiende a ser no sólo más elevada, sino de una naturaleza diferente a la existente con el resto del mundo –los países más desarrollados–, lo que obedecería fundamentalmente a su vez a los factores que hemos señalado, esto es, las

<sup>63</sup> Compárese con la UE, Estados Unidos, Japón y Chile, por ejemplo.

ventajas comparativas estáticas, las preferencias arancelarias, y las estrategias globales de las empresas involucradas.

Como contraste, y breve consideración, en el caso del comercio entre los países desarrollados, el patrón de comercio es mucho más complejo, ya que entre ellos comercian productos que no siguen el patrón derivado de Heckscher-Ohlin. El comercio suele estar afectado por diversos factores, entre otros, los relacionados a la presencia de distintos tipos de economías de escala, modelos de competencia monopolística, patrones de consumo, e inversiones transnacionales. De esto surge que el comercio entre los países más desarrollados suele ser muy intenso en categorías de bienes similares. En consecuencia, el patrón de comercio que genera es de tipo intra industrial y concentrado en las manufacturas industriales de mayor valor agregado, y una gran variedad de servicios.

De la breve presentación realizada se desprende lo siguiente:

1. Argentina tiene ventajas comparadas estáticas en una gran variedad de productos agroalimentarios de clima templado; por consiguiente, no las tiene en otro grupo de productos claramente sensibles en términos regionales y sociales.
2. Sus exportaciones netas positivas, como *proxy* de lo señalado en el punto anterior, se concentran en una serie muy limitada de rubros vinculados al sector agroalimentario.
3. El país ha logrado construir ventajas en algunos rubros industriales como consecuencia de escalas de producción y diversificación de productos. Estas se fundaron en proyectos de inversión de larga duración y fuerte contenido tecnológico –ciertos productos siderúrgicos, industria química, etc.-; y en industrias livianas y de servicios como consecuencia del capital humano –diseño, software, contenidos para TV y cine; otros-. Varios de estos sectores, sin embargo han demostrado ser relativamente más sensibles que los rubros del punto (1) al nivel y a la estabilidad del tipo de cambio real y a la de ciertas normas de promoción fiscal.

4. Existen otros sectores que han logrado penetrar en mercados de tamaño intermedio y relativamente complejos gracias a preferencias arancelarias logradas en acuerdos regionales y bilaterales –equipos y maquinarias; automotriz; etc.
5. El grado de intraindustrialidad del comercio de Argentina es bajo, en particular, con los países desarrollados y las economías emergentes de fuerte expansión (China, India). Con tales mercados el patrón está dominado por la exportación de productos agroindustriales y la importación de insumos, bienes de capital y de consumo, con un notorio desbalance en los contenidos factoriales de los flujos. Esto se revierte con países con menor desarrollo relativo (América Latina, África y Medio Oriente); y alcanza un grado de particularidad significativo con el Brasil (efecto MERCOSUR). En consecuencia, el patrón de intraindustrialidad refleja lo ya comentado sobre el patrón de comercio exterior argentino, basado en las ventajas comparativas estáticas y en acuerdos de preferencias, salvo excepciones puntuales.

## 2. Análisis comparado del acceso a los principales mercados agroalimentarios. Indicios de oportunidades, desafíos y amenazas

A continuación se plantea el estado de acceso a los mercados agroalimentarios más relevantes para Argentina, así como la comparación con algunos de sus principales competidores. De todo lo analizado, y de los estadísticos y análisis que se presentan a continuación, se podrá comenzar a delinear elementos que sirvan para el diseño de una estrategia comercial externa para el sector agroalimentario argentino. La elaboración de todos los estadísticos es propia y se basa en la información primaria cuyas fuentes constan al final del capítulo

### *Significatividad de la muestra*

Al trabajar el acceso a los mercados más relevantes y compararlos con el acceso de otros países competidores se utilizaron partidas

arancelarias a 6 o más dígitos –dependiendo de la disponibilidad de la información por país de destino– y, como consecuencia lógica, surge la duda de la representatividad de la muestra utilizada en relación al universo de bienes exportados, tanto agroindustriales como a dos dígitos.

En el cuadro 8 se expone la representatividad de la misma. En términos generales, se la debe considerar muy representativa de las exportaciones agroalimentarias argentinas de los últimos años. Hay algunas excepciones pero que no alteran los resultados y diversas consideraciones que se exponen en el resto del capítulo. En principio, las partidas excluidas no son individualmente significativas, salvo excepciones constituidas por productos muy específicos y con características particulares para ciertos países de destino, que no se repiten para el resto de los países y que dificultaban el análisis comparativo sintético al elevar en demasía el número de partidas a analizar. En el resto de los casos, el comercio faltante en la muestra está distribuido en un sinnúmero de partidas individualmente poco representativas. En definitiva, si bien hay partidas relativamente importantes para algunos países que fueron excluidas, se lo realizó por una cuestión de economía de análisis, bajo la condición que no alterase las conclusiones a las que se debía arribar en términos agregados y estratégicos.

Como consecuencia de ello, las lecciones que se derivan del acceso por parte de los exportadores argentinos frente a los de otros grandes competidores se sostienen; esto es, y si cabe hacer tal consideración, el análisis resulta robusto.

Cuadro 8

Partida	Denominación	Importado 2003-2005	EEUU*	UE**	BRASIL	CHILE	INDIA	CHINA	JAPON	RUSSIA	Total destinos seleccionados
02	Carnes	A	4,867,176	2,395,144	84,811	285,608	258	606,690	7,765,553	2,492,679	18,497,920
		B	53	314,910	27,936	75,083	-	19,826	4,940	145,011	587,758
		C	43	272,995	23,920	69,365	-	19,597	4,935	141,283	532,140
		%	81%	87%	86%	92%	0%	99%	100%	97%	91%
35	Materias albuminoideas y otros	A	1,527,639	850,473	119,088	50,892	73,521	760,940	807,394	191,259	4,381,208
		B	18,167	12,019	28,456	7,130	27	30	4,451	1,112	71,393
		C	13,688	2,532	248	1,739	-	192	-	192	18,399
		%	75%	21%	1%	24%	0%	0%	4%	0%	26%
12	Semillas oleaginosas y otros	A	949,437	4,199,583	176,911	77,827	57,577	7,063,368	3,774,886	161,780	16,461,368
		B	15,807	155,018	3,034	42,824	-	1,747,359	2,938	1,880	1,968,858
		C	9,936	127,425	156	41,238	-	1,746,693	1,701	1,708	1,928,856
		%	63%	82%	5%	96%	0%	100%	58%	91%	98%
15	Grasas y aceites animales, vegetales y otros	A	2,124,093	2,747,283	186,013	228,797	2,440,349	3,481,426	798,482	614,039	12,620,481
		B	49,223	187,278	34,846	151,534	519,171	824,071	10,102	30,386	1,806,610
		C	26,257	177,118	26,122	144,840	517,431	823,945	8,938	27,221	1,751,870
		%	53%	95%	75%	96%	100%	100%	88%	90%	97%
23	Residuos y desperdicios industria aliment; otros	A	802,654	4,786,972	123,301	263,310	83,325	970,373	1,730,901	386,377	9,147,211
		B	9,933	1,768,054	7,314	106,247	47	17,512	7,166	34,641	1,950,914
		C	3,122	1,720,877	-	50,024	-	3,707	5,119	34,614	1,817,463
		%	31%	97%	0%	47%	0%	21%	71%	100%	93%
10	Cereales	A	867,565	1,776,763	1,118,982	244,656	2,924	1,351,791	4,724,415	304,400	10,391,497
		B	21,201	181,422	817,151	159,190	387	64	41,973	754	1,222,141
		C	16,178	175,301	811,465	148,230	380	64	41,864	673	1,194,154
		%	78%	97%	99%	93%	98%	100%	100%	89%	98%
11	Productos molinería; y otros	A	551,679	55,782	209,343	18,033	7,537	169,996	330,484	184,111	1,527,006
		B	477	128	64,303	7,643	4	-	186	13	72,754
		C	20	7	58,494	590	-	-	-	-	59,112
		%	4%	6%	91%	8%	0%	0%	0%	0%	81%
04	Leche; lácteos, miel; y otros	A	1,521,679	745,661	117,764	64,143	17,518	419,895	970,332	789,637	4,646,629
		B	54,640	74,413	55,262	28,256	600	1,011	8,783	8,674	231,638
		C	52,973	70,551	39,202	15,848	600	656	7,408	7,920	195,157
		%	97%	95%	71%	56%	100%	65%	84%	91%	84%
07	Hortalizas; plantas; y otros	A	4,403,412	2,063,478	175,218	20,208	546,610	390,064	1,871,845	536,771	10,007,607
		B	9,863	81,043	118,942	2,680	0	-	485	49	193,062
		C	8,533	24,322	56,616	342	0	-	-	36	89,849
		%	87%	40%	48%	13%	0%	0%	0%	75%	47%
08	Frutas y frutos; cítricos melones, sandías; otros	A	6,069,466	8,171,206	163,248	46,472	627,684	591,199	2,245,268	1,610,230	19,524,773
		B	70,015	362,565	79,176	2,968	120	1,345	1,744	112,454	630,388
		C	43,385	275,280	47,259	-	118	234	1,058	106,001	473,336
		%	62%	76%	60%	0%	17%	98%	61%	94%	75%
33	Aceites esenciales; prep. de perfumería, de tocador y cosmética	A	5,851,613	2,714,534	216,230	193,353	128,422	391,535	2,017,101	1,185,865	12,696,653
		B	37,372	20,632	41,386	52,051	52	2,142	254	171	154,060
		C	29,477	18,596	4,584	21	-	193	157	-	53,028
		%	79%	90%	11%	9%	0%	9%	62%	0%	34%
17	Azúcares y artículos de confitería	A	2,228,817	1,414,886	22,064	95,532	165,857	334,460	534,526	899,574	5,695,716
		B	56,804	2,935	3,678	41,308	135	121	187	1,442	106,606
		C	36,178	390	736	7,327	133	40	40	554	45,399
		%	64%	13%	20%	18%	99%	33%	22%	38%	43%
18	Cacao y sus preparacion	A	2,677,129	2,518,493	113,317	48,336	19,693	143,105	620,060	507,134	6,647,267
		B	5,384	2,054	11,555	12,746	18	187	37	150	32,132
		C	5,155	1,623	6,535	8,306	18	70	4	103	21,815
		%	96%	79%	57%	65%	100%	38%	10%	69%	68%
20	Preparaciones de hortaliz otros frutos o demás part	A	3,907,315	2,606,667	105,281	40,445	18,896	144,394	2,312,917	628,462	9,764,377
		B	151,557	34,305	67,305	15,333	0	216	10,704	4,342	283,725
		C	95,187	12,840	1,242	249	0	0	10,204	161	119,884
		%	63%	37%	2%	2%	0%	0%	95%	4%	42%
22	Bebidas alcohólicas; otras	A	12,254,977	2,988,927	153,793	53,344	138,415	285,716	2,384,018	1,180,074	19,439,266
		B	63,811	76,831	19,805	13,402	56	1,483	14,075	15,338	204,801
		C	55,477	57,097	18,143	4,229	56	1,483	13,845	15,329	165,659
		%	87%	74%	92%	32%	100%	98%	100%	98%	81%
Total		A	50,604,691	40,036,852	3,085,365	1,730,958	4,326,587	17,104,951	32,888,181	11,672,394	161,448,979
		B	564,308	3,253,568	1,380,151	718,395	520,616	2,615,367	108,019	356,416	9,516,841
		C	395,607	2,936,955	1,094,723	492,349	518,735	2,596,683	95,466	335,603	8,466,122
		%	70%	90%	79%	69%	100%	99%	88%	94%	89%

A= Importaciones totales del país analizado para la partida a 2 dígitos

B= Importaciones desde ARG para la partida a 2 dígitos

C= Importaciones desde ARG (sólo para las subpartidas seleccionadas a 6 o + dígitos)

% = C/B



**Notas**\* Fuente: <http://dataweb.usitc.gov> en miles de dólares\*\* Export Helpdesk <http://exporthelp.europa.eu> en miles de dólares convertidos según el tipo cambio euro/dólar a fin de cada año

Para el resto de los países la fuente es comtrade en miles de dólares

**Comentarios por país y partida****Estados Unidos**

8 Diferencia atomizada en varias subpartidas, las más importantes son 0810 otras frutas frescas, 0811 frutas congeladas (frutillas, etc) y 0813 frutas secas

23 Atomizado en 4 partidas: 2305 tortas y otros residuos, 2308 materiales y residuos vegetales, 2309 prep. Para alimentos animales y 2302 salvados, moyuelos, etc.

11 La diferencia la explica únicamente la 1103 grañones, sémola y pellets de cereal

17 La diferencia es casi únicamente por la 1701 azúcar de caña o remolacha

20 Dos partidas elevan mucho el %, la 200961 jugo de uva de valor brix &lt; a... Y algunas subpartidas de la 2005 otros vegetales preparados y conservados (como aceitunas)

**Unión Europea**

7 La diferencia está principalmente en 071310 hortalizas de vaina seca (porotos y frijoles comunes), en menor grado en 0709 otras hortalizas, 0712 hortalizas secas

35 La diferencia la explica básicamente la partida 3507 enzimas y prep.enzimáticas

11 La diferencia está en las partidas 1102 harina de cereales exc. Trigo, 1103 grañones, sémola y pellets, el resto atomizado y montos bajos

**Chile**

22 parte de la dif. Es alcohol etílico

## 2.1. El acceso a la Unión Europea

El acceso al mercado comunitario ha sido y seguirá siendo crucial para el sector agroalimentario argentino. La UE ha sido regularmente el principal comprador mundial de agroalimentos, y es para Argentina el principal destino actual y potencial si se combinan calidad, volumen y diversidad de productos exportados. Esto último es conveniente destacarlo, dado el creciente volumen exportado a países del Extremo Oriente, como India y China. Se advierte que existe una mayor concentración y un menor valor agregado promedio en tales exportaciones. Si esos países, como otros de la misma región, diversificaran sus compras, el Extremo Oriente ganaría la batalla en términos totales debido al volumen potencial de importación. Por el momento, y dadas sus estrategias de desarrollo e inserción internacional, la ampliación de sus demandas y el aumento del valor agregado promedio generan dudas.

De esta manera, el análisis comienza con el caso UE por la trayectoria y densidad del flujo comercial actual y potencial; la complejidad del sistema arancelario aplicado por la UE; y finalmente, las expectativas creadas por las negociaciones de un acuerdo biregional UE-MERCOSUR, luego de que la UE firmara otros acuerdos con otorgamiento de preferencias con algunos países competidores, como Chile y Sudáfrica.

En el cuadro 9 puede observarse la participación que tiene cada uno de los países analizados comparativamente en las importaciones de la UE acumuladas de los años 2003, 2004 y 2005. En el mismo se pueden constatar los principales jugadores en cada uno de los grandes rubros de las importaciones agroalimentarias, aun cuando las importaciones intrabloque son las más significativas. También cabe hacer comparaciones por país

competidor y rubro; como carnes con Brasil, y bebidas con Chile, por ejemplo. Este tipo de comparaciones, sobre las que se volverá más adelante, serán siempre útiles al momento de tener una primera impresión de oportunidades de expansión, y desafíos que plantean actuales y potenciales competidores.

Cuadro 9

Partida	Descripción partida										
		TOTAL	ARGENTINA	BRASIL	CHILE	ESTADOS UNIDOS	AUSTRALIA	NUEVA ZELANDA	SUDÁFRICA	RUSIA	OTROS
02	Carnes y despojos comestibles	7,185,431	13.1%	32.7%	1.8%	3.6%	4.3%	31.0%	0.6%	0.0%	12.8%
35	Materias albuminoideas; productos a base de almidón; otros	2,551,420	1.4%	4.2%	0.1%	32.5%	1.6%	9.7%	0.3%	2.1%	48.1%
10	Cereales	5,330,289	10.2%	7.7%	1.0%	23.4%	2.8%	0.0%	0.1%	7.4%	47.5%
11	Productos de la molinería; malta; almidón y fécula; otros	167,347	0.2%	3.1%	0.5%	21.5%	0.9%	0.1%	0.5%	0.5%	72.8%
12	Semillas y frutos oleaginosos; otros	12,657,624	3.7%	40.9%	0.6%	23.3%	1.1%	0.4%	0.5%	0.7%	28.7%
15	Grasas y aceites animales o vegetales; otros	8,241,510	6.7%	2.1%	0.1%	2.7%	0.2%	0.2%	0.1%	1.1%	86.8%
23	Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; otros	14,433,988	36.9%	34.9%	0.9%	10.8%	0.0%	0.0%	0.0%	0.6%	15.8%
04	Leche y productos lácteos; huevos; miel; otros	2,250,624	10.0%	2.5%	1.1%	4.2%	6.6%	26.3%	0.3%	0.1%	48.9%
07	Hortalizas; plantas, raíces y tubérculos alimenticios	6,201,192	3.0%	0.2%	1.2%	4.8%	0.8%	1.4%	0.6%	1.7%	86.3%
08	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios; otros	24,509,836	4.4%	4.2%	6.2%	11.5%	0.4%	3.8%	9.1%	0.3%	60.1%
33	Aceites esenciales y resinoides; prep perfumería; otros	8,153,105	0.8%	1.6%	0.0%	34.8%	0.8%	0.1%	1.1%	0.4%	60.4%
17	Azúcares y artículos de confitería	4,244,659	0.2%	9.0%	0.0%	2.7%	0.3%	0.1%	0.3%	0.4%	87.0%
18	Cacao y sus preparaciones	7,555,478	0.1%	1.2%	0.0%	0.5%	0.0%	0.0%	0.1%	0.2%	97.8%
20	Preparaciones de hortalizas, frutas y otros	7,820,001	1.3%	19.7%	0.3%	4.6%	0.6%	0.0%	3.1%	0.1%	70.2%
22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	8,966,782	2.6%	1.5%	10.6%	19.2%	22.5%	2.7%	11.7%	0.8%	28.3%
<b>Total 15 partidas seleccionadas</b>		<b>120,269,286</b>	<b>8.1%</b>	<b>13.8%</b>	<b>2.5%</b>	<b>12.8%</b>	<b>2.6%</b>	<b>3.7%</b>	<b>3.2%</b>	<b>0.9%</b>	<b>52.5%</b>

En el cuadro 10 se presenta el porcentaje de las líneas arancelarias bajo estudio que fueron alcanzadas por cada instrumento aplicado por la UE según la clasificación *ad hoc* aquí adoptada. La misma, que se repetirá en los demás países de destino, pretende exponer de manera sintética y cualitativa la naturaleza de las barreras arancelarias. En la medida que las barreras se alejan de los aranceles *ad valorem* puros, tienden a ser más elevadas y complejas, con algunas excepciones de países como India con predominio de aranceles *ad valorem* pero con tasas muy elevadas. Se exponen a su vez de manera comparada qué tipo de barreras enfrentan todos los potenciales competidores de Argentina identificados para el estudio.

Como se señala en los sucesivos párrafos, es evidente que la UE aplica en menos de la mitad de la muestra de partidas arancelarias los aranceles seleccionados *ad valorem*, y que un elevado porcentaje están alcanzados por diversas combinaciones de aranceles específicos, mixtos, contingentes, y otros mecanismos. También puede observarse la importancia que tiene el SPG europeo para países como Argentina, Brasil, Chile y Sudáfrica, así como para Chile y Sudáfrica los acuerdos comerciales firmados. Estas dos figuras –SPG y acuerdos de preferencias bilaterales– son los que discriminan a favor de algún o algunos países desde el punto de vista de acceso a mercado. Evidentemente, dado el nivel de los aranceles *ad valorem* equivalentes (AVE) en un alto porcentaje de los agroalimentos, estar alcanzados o no por estas figuras es esencial para el acceso al mercado comunitario.

Cuadro 10

	Argentina	Brasil	Chile	USA	Australia	Nva Zelanda	Rusia	Sudáfrica
ADV puros	44%	44%	44%	44%	44%	44%	44%	44%
Específicos puros	31%	31%	31%	31%	31%	31%	31%	31%
Mixtos	23%	23%	23%	23%	23%	23%	23%	23%
Contingentes	29%	29%	28%	29%	29%	29%	29%	32%
Otros	41%	41%	41%	40%	40%	40%	40%	40%
SPG	50%	20%	46%	0%	0%	0%	36%	37%
Acuerdos Bilateral	0%	0%	67%	0%	0%	0%	0%	65%
Acuerdos 0%	0%	0%	28%	0%	0%	0%	0%	9%

En el cuadro 11 se exponen los aranceles *ad valorem* equivalentes (AVE) para Argentina calculados para una serie de partidas arancelarias relevantes a ocho dígitos y para las que se contaba con información para los años 2003, 2004 y 2005. Los AVE incluyen los aranceles *ad valorem* y los específicos y mixtos reexpresados en aranceles *ad valorem*, según las cantidades y precios promedios de dichos años. Se incluye datos del AVE medio (media aritmética), el coeficiente de variación (medida de dispersión); así como los datos máximos y mínimos para la muestra<sup>64</sup>. A estos cálculos le caben todas las advertencias canónicas en la materia, como que los *ad valorem* puros son siempre incluidos para el cálculo de los estadísticos, mientras que los específicos y mixtos requieren la existencia de transacciones reales que permitan su advalorización, por lo cual los *ad valorem* puros suelen estar sobrerrepresentados, y por lo tanto, los

<sup>64</sup> Hay rubros poco significativos desde el punto de vista de los montos y partidas comercializadas, como cereales y golosinas, cacao y productos de confitería; pero que aun así se toman para el análisis aunque sus estadísticos deben ser tomados en dicho contexto. Esta advertencia rige también para el análisis realizado para los Estados Unidos y Japón.

promedios y desvíos subvalorados, ya que los específicos y mixtos son utilizados en vistas a elevar la protección final y no para disminuirla.

El uso de partidas a ocho dígitos y la cantidad de partidas que tienen específicos y mixtos, sumado a la posibilidad de que muchas de ellas transitoriamente no hayan registrado operaciones en los años 2003 a 2005 inclusive, reduce la muestra bajo análisis, y con ellos, tiende a desviar los estadísticos de sus reales valores. Lógicamente, los estadísticos del agregado, al tomarse el conjunto de la muestra como un todo, sesga la media y el coeficiente de variación a los valores correspondientes a los rubros más representados en la muestra –como bebidas– que no son los más representativos en términos comerciales. Sin embargo, al brindarse los estadísticos por rubro, los datos pueden contextualizarse suficientemente.

*Cuadro 11*

	Agregado	Carnes bovina aviar	Oleaginosas	Lácteos frutas Hortaliz Miel	Cereales	Golosinas cacao	Bebidas
Cantidad partidas	129	11	15	24	4	7	68
AVE medio	19.0%	67.5%	10.0%	26.1%	30.9%	4.9%	11.5%
Coef.Variación	159%	111%	179%	109%	67%	5%	54%
AVE Máximo	202.2%	202.2%	50.2%	122.6%	56.1%	5.5%	43.5%
AVE Mínimo	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	7.0%	4.8%	0.0%

Aun cuando la muestra no es muy grande, sí es bastante representativa del comercio real entre Argentina y la UE en los rubros seleccionados para dichos años, y sirve para tener algunos parámetros cuantitativos orientadores en la materia. Debe tenerse en cuenta lo ya comentado en el inicio del título, la concentración del comercio en pocos rubros y productos. Asimismo los datos expuestos en el cuadro ratifican de manera agregada lo que se comenta a lo largo del título y es reconocido por otros estudios; esto es, alto nivel de los AVE promedio, fuerte escalonamiento tarifario, existencia de crestas y cuotas arancelarias; y como consecuencia de todo esto, alto nivel de dispersión en los AVE e influencia de las preferencias arancelarias del SGP.

A continuación se presenta el acceso comparado de Argentina y otros países competidores. La fuente de información es la base de datos de tarifas de la Dirección de Impuestos de la Comisión Europea –TARIC-. Los datos se refieren a una serie de simulaciones llevadas a cabo en el mes de Abril de 2007, con excepción de las correspondientes a frutas para las que se relevaron los datos para el resto del año debido al efecto estacionalidad.

## 1. *Carne bovina y aviar*

Del detalle del acceso al mercado de la carne bovina, se destaca lo siguiente:

1. El acceso al mercado de la UE es, en el marco general, similar para los principales competidores extracomunitarios. La existencia de aranceles específicos elevados, genera aranceles equivalentes *ad valorem* muy elevados, por lo cual aquellos países que logran preferencias arancelarias sobre esta última base, adquieren una preferencia real significativa.
2. Las diferencias en el acceso obedecen básicamente a los siguientes factores:
  - a. Existencia de cuotas tarifarias, entre las que se destacan la cuota Hilton. En esta cuota, Argentina tiene ventajas con respecto a otros beneficiarios, debido al volumen de la cuota asignada.
  - b. Existencia de preferencias arancelarias derivadas del SPG europeo, que excluyen a competidores como Estados Unidos, Australia y Nueva Zelanda. En este caso Argentina juega con similares ventajas a otros países alcanzados por el SPG (Brasil, por caso), aunque el acceso de cada producto depende de la normativa europea específica y, por lo tanto, existe un riesgo de perder la preferencia en caso de que el país o el producto gradúe y sea excluido del régimen; o bien sea excluido por otras razones ajenas al régimen de graduación normal.
  - c. Existencia de preferencias arancelarias otorgadas por la UE como consecuencia de acuerdos bilaterales firmados, como el caso de Sudáfrica y Chile. Evidentemente, en este caso Argentina pierde relativamente. Esto se ve atemperado debido a la oferta relativa actual y potencial de Argentina versus los países con preferencias.
3. Es de remarcar que el status sanitario, así como la expansión de la oferta exportable nacional son factores prioritarios en el contexto actual de acceso al mercado. Con respecto al primer factor, se destaca el caso del Brasil en la última década.
4. Evidentemente, el logro de un acceso preferencial a tasa 0%, como el logrado por Chile, así como de normas sanitarias de razonable cumplimiento, son un objetivo prioritario en la negociación biregional en marcha. El punto (3) anterior obedece a una

correspondencia entre las políticas nacionales y la estrategia internacional.

5. En el cuadro expuesto 12 se muestra la incidencia relativa de cada instrumento por país de origen de los productos seleccionados, así como sobre el total. Puede advertirse la importancia de los aranceles mixtos y contingentes arancelarios, así como el SPG y acuerdos de preferencias para algunos países antes mencionados.

*Cuadro 12*

	ADV puros	Especif.puros	Mixtos	Contingentes	Otros	SPG	Acuerdos Bil	Acuerdos 0%
Argentina	20%	27%	53%	73%	13%	20%	0%	0%
Brasil	20%	27%	53%	73%	13%	20%	0%	0%
Chile	20%	27%	53%	67%	13%	20%	100%	100%
Estados Unidos	20%	27%	53%	73%	7%	0%	0%	0%
Australia	20%	27%	53%	73%	7%	0%	0%	0%
Nueva Zelanda	20%	27%	53%	73%	7%	0%	0%	0%
Rusia	20%	27%	53%	73%	7%	13%	0%	0%
Sudáfrica	20%	27%	53%	67%	7%	20%	47%	13%
Total	20%	27%	53%	72%	9%	12%	18%	14%

## *2. Granos, semillas y subproductos oleaginosos*

Con respecto a los aranceles sobre granos, semillas y subproductos oleaginosos, tales como aceites y residuos sólidos diversos, se destaca lo siguiente:

1. El acceso al mercado de la UE es, en el marco general, similar para los principales competidores extracomunitarios. La existencia de bajos aranceles promedio para el sector oleaginosos –arancel 0% en semillas y granos- está originada en las negociaciones multilaterales y en la estrategia global de acceso de insumos para la producción ganadera y otras cadenas alimentarias europeas. En este sentido, los costos comparados son centrales para fijar el nivel de competitividad relativa entre países. En otros términos, este sector tiene en general bajas barreras arancelarias, y por lo tanto, aún las preferencias otorgadas en ciertos aceites vegetales generan poca distorsión sobre la ventaja basada en los costos comparados.
2. Las diferencias en el acceso obedecen básicamente a los siguientes factores:
  - a. Como en el caso de las carnes, también existencia de algunas preferencias arancelarias derivadas del SPG europeo, que excluyen a competidores como Estados Unidos, Australia y Nueva

Zelandia. En este caso Argentina tiene las mismas ventajas a otros países alcanzados por el SPG como Brasil. El acceso de cada producto depende de la normativa europea específica y, por lo tanto, cabe también aquí la advertencia general sobre el SPG, esto es, sobre el riesgo de perder la preferencia en caso de que el país o el producto gradúe y sea excluido del régimen.

- b. Existencia de preferencias arancelarias otorgadas por la UE como consecuencia de acuerdos bilaterales firmados, que para los países bajo análisis son Sudáfrica y Chile. Evidentemente, en este caso Argentina pierde relativamente. Una vez más, esto se ve atemperado debido a la oferta relativa actual y potencial de Argentina versus los países con preferencias; aún así, para este rubro el caso sudafricano es más interesante que el chileno.
  - c. Existencia de aranceles específicos elevados para el aceite de oliva, que genera un piso elevado para el acceso de este producto al mercado europeo. Es un producto sensible para la UE, no sólo en su mercado interno, sino para terceros mercados.
3. A diferencia de otros productos agroalimentarios, los estándares e inocuidad de los alimentos pueden ser en general un objetivo alcanzable para los exportadores argentinos, teniendo en cuenta a su vez que no es un tema menor en la agenda de mediano plazo europea. Un caso remarcable en este contexto es la política referida a organismos genéticamente modificados (OGM), y la de derechos de propiedad intelectual en algunos productos primarios y elaborados (por ejemplo, aceite de oliva). Estas cuestiones, consideradas habitualmente en el conjunto de potenciales barreras no arancelarias, son una cuestión sensible para los exportadores argentinos en todos los productos agroalimentarios.
  4. Evidentemente, el mantenimiento de un acceso a tasa 0% en las líneas actualmente vigentes, así como un acceso preferencial a tasa 0%, son un objetivo prioritario en la negociación biregional en marcha.
  5. A continuación el cuadro resumen de la incidencia de cada instrumento arancelario para cada país competidor.

Cuadro 13

	ADV puros	Especif.puros	Mixtos	Contingentes	Otros	SPG	Acuerdos Bil	Acuerdos 0%
Argentina	81%	19%	0%	0%	0%	38%	0%	0%
Brasil	81%	19%	0%	0%	0%	38%	0%	0%
Chile	81%	19%	0%	0%	0%	38%	38%	38%
Estados Unidos	81%	19%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Australia	81%	19%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Nueva Zelanda	81%	19%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Rusia	81%	19%	0%	0%	0%	38%	0%	0%
Sudáfrica	81%	19%	0%	0%	0%	38%	94%	50%
Total	81%	19%	0%	0%	0%	23%	16%	11%

### 3. Lácteos, miel, hortalizas y frutas

Con respecto al acceso al mercado de lácteos y frutas, se destaca lo siguiente:

1. En cuanto a los lácteos, hay que tener en cuenta que el mercado europeo tiene algunas características particulares. Primero, la UE ha sido en las últimas décadas excedentarios en muchos de estos bienes, aun cuando la estrategia actual y futura de apoyo interno tiende a reducirlos. Segundo, esta región tiene claras ventajas no basadas en los costos comparados sino en economías de escala – industrias-; y en diferenciación de productos, como consecuencia de algunos derechos de propiedad intelectual (marcas, identificación geográfica, patentes, etc.); esto es, no son productos de calidad estrictamente homogénea que permita ubicarlos como commodities, salvo algunas excepciones como la leche en polvo a granel. Tercero, los aspectos relativos a la inocuidad de los alimentos resultan críticos para el ingreso y permanencia en el sistema europeo. Dicho todo esto, además la UE fija derechos específicos muy elevados y sin SPG para los países analizados, lo cual hace prácticamente impenetrable el mercado de lácteos. Existen excepciones de preferencias en las líneas correspondientes a quesos seleccionados, en los que Chile y Sudáfrica cuentan con reducciones muy significativas.
2. Con respecto a la miel, el mercado tiene un acceso a tasa homogénea para todos los países analizados del 17,3% lo que no representa una barrera excesiva. La UE es el más importante comprador de miel a nivel mundial, y es el destino más significativo de la exportación de miel de Argentina. Nuevamente, Chile obtuvo una reducción del arancel *ad valorem* a 6,4% y Sudáfrica a 8,6%.



3. En cuanto a hortalizas, hay aranceles *ad valorem* y específicos. Las cebollas pagan un *ad valorem*, mientras que los ajos pagan un *ad valorem* y un específico aunque gozan de un contingente arancelario. También rige el SPG y las preferencias otorgadas a Chile y Sudáfrica. En este rubro el tratamiento de preferencias otorgadas sobre los *ad valorem* licuan en parte su impacto sobre la tasa del arancel equivalente.
4. Finalmente, en el rubro de las frutas, la UE aplica prácticamente todas las variantes de barreras arancelarias: *ad valorem*; específicas; contingentes arancelarios; preferencias SPG; preferencias por acuerdos (Chile y Sudáfrica); además de las variaciones estacionales –contracíclicas– de las condiciones de ingreso según el producto. Además de la complejidad del sistema, cabe destacar otra vez que tanto el SPG como las preferencias otorgadas mediante los acuerdos firmados son un elemento central en el diferencial de acceso. Con respecto a estos últimos, se destaca la reducción de los aranceles *ad valorem* por sobre los específicos. Este rubro de bienes también es extremadamente sensible a las barreras para arancelarias, en especial, las de naturaleza fitosanitaria.
5. En todo este rubro cabe destacar que los SPG (Argentina, Brasil; Chile, Sudáfrica y Rusia) otorgados son similares en cuanto a reducción de aranceles; y que las reducciones recibidas por Chile – que en muchos casos tienen un arancel de 0%– son superiores a las recibidas por Sudáfrica, más allá que se mantienen algunos aranceles específicos sobre los productos provenientes de los países firmantes. Por lo tanto, el promedio del acceso es más elevado para Estados Unidos, Australia y Nueva Zelanda; siguiendo por Argentina, Brasil y Rusia; Sudáfrica; y finalmente Chile, que goza de los menores aranceles
6. A continuación la incidencia de cada instrumento arancelario sobre los países competidores:

Cuadro 14

	ADV puros	Especif.puros	Mixtos	Contingentes	Otros	SPG	Acuerdos Bil	Acuerdos 0%
Argentina	29%	10%	54%	31%	75%	52%	0%	0%
Brasil	29%	10%	54%	31%	75%	52%	0%	0%
Chile	29%	10%	54%	31%	75%	52%	96%	27%
Estados Unidos	29%	10%	54%	31%	75%	0%	0%	0%
Australia	29%	10%	54%	31%	75%	0%	0%	0%
Nueva Zelanda	29%	10%	54%	31%	75%	0%	0%	0%
Rusia	29%	10%	54%	31%	75%	48%	0%	0%
Sudáfrica	29%	10%	54%	31%	75%	48%	63%	13%
Total	29%	10%	54%	31%	75%	32%	20%	5%

#### 4. Cereales

En cuanto a las partidas seleccionadas, el tratamiento es similar para todos los países seleccionados, con excepto de Sudáfrica que goza de una reducción en sus aranceles, algunas de las cuales son muy significativas. Los aranceles son específicos y existen contingentes arancelarios, también basados en aranceles específicos o a tasa 0%. El cuadro 15 presenta la incidencia de cada instrumento sobre cada país competidor y sobre el conjunto.

Cuadro 15

	ADV puros	Especif.puros	Mixtos	Contingentes	Otros	SPG	Acuerdos Bil	Acuerdos 0%
Argentina	0%	100%	0%	63%	0%	0%	0%	0%
Brasil	0%	100%	0%	63%	0%	0%	0%	0%
Chile	0%	100%	0%	63%	0%	0%	0%	0%
Estados Unidos	0%	100%	0%	63%	0%	0%	0%	0%
Australia	0%	100%	0%	63%	0%	0%	0%	0%
Nueva Zelanda	0%	100%	0%	63%	0%	0%	0%	0%
Rusia	0%	100%	0%	63%	0%	0%	0%	0%
Sudáfrica	0%	100%	0%	63%	0%	0%	88%	0%
Total	0%	100%	0%	63%	0%	0%	11%	0%

#### 5. Productos de azúcar, confituras y cacao

En el cuadro 16 sobre el acceso al mercado en estos productos, se destaca lo siguiente:

1. Los productos pueden tener distinto tratamiento según los contenidos de azúcar.
2. La estructura tarifaria está concentrada en un arancel *ad valorem* relativamente bajo y un contingente tarifario elevado. Argentina, Chile y Rusia reciben un tratamiento especial en algunas líneas provenientes del SPG, beneficio que no alcanza para estas líneas a Brasil.
3. A su vez, Chile y Sudáfrica tienen preferencias en la totalidad de los rubros analizados como consecuencia de los acuerdos vigentes. En el caso de Chile, las preferencias otorgadas por la UE son significativas.

Cuadro 16

	ADV puros	Especif.puros	Mixtos	Contingentes	Otros	SPG	Acuerdos Bil	Acuerdos 0%
Argentina	100%	0%	0%	86%	100%	100%	0%	0%
Brasil	100%	0%	0%	86%	100%	0%	0%	0%
Chile	100%	0%	0%	86%	100%	0%	0%	0%
Estados Unidos	100%	0%	0%	86%	100%	0%	0%	0%
Australia	100%	0%	0%	86%	100%	0%	0%	0%
Nueva Zelandia	100%	0%	0%	86%	100%	0%	0%	0%
Rusia	100%	0%	0%	86%	100%	100%	0%	0%
Sudáfrica	100%	0%	0%	86%	100%	100%	100%	0%
Total	100%	0%	0%	86%	100%	38%	13%	0%

## 6. Bebidas

Con respecto a este rubro, se destaca lo siguiente:

1. No difiere en lo substancial de otros rubros ya analizados. Existen sí algunas distinciones significativas entre productos del rubro, ya que mientras en los jugos y similares dominan aranceles *ad valorem* no muy elevados, en el caso de las bebidas alcohólicas dominan los aranceles específicos. También existen contingentes arancelarios no preferenciales de vigencia limitada.
2. Estados Unidos, Australia, Nueva Zelandia y Brasil tienen barreras similares; mientras que Argentina, Chile, Rusia y Sudáfrica son beneficiarios del SPG en algunos jugos, no así en bebidas alcohólicas. A su vez, tanto Chile como Sudáfrica recibieron preferencias para un conjunto importante de los productos seleccionados del rubro bebidas aunque en diverso grado. Por ejemplo, algo para remarcar, es que Chile logró acceso sin aranceles específicos para un considerable número de bebidas alcohólicas.
3. En el cuadro 17 se expone la incidencia para cada país importador de los instrumentos aplicados.

Cuadro 17

	ADV puros	Especif.puros	Mixtos	Contingentes	Otros	SPG	Acuerdos Bil	Acuerdos 0%
Argentina	56%	36%	8%	11%	36%	64%	0%	0%
Brasil	56%	36%	8%	11%	36%	0%	0%	0%
Chile	56%	36%	8%	11%	36%	64%	69%	19%
Estados Unidos	56%	36%	8%	11%	36%	64%	69%	19%
Australia	56%	36%	8%	11%	36%	0%	0%	0%
Nueva Zelandia	56%	36%	8%	11%	36%	0%	0%	0%
Rusia	56%	36%	8%	11%	36%	35%	0%	0%
Sudáfrica	56%	36%	8%	21%	36%	35%	56%	0%
Total	56%	36%	8%	12%	36%	33%	24%	5%

## 2.2. El acceso a los Estados Unidos

El caso del acceso al mercado de los Estados Unidos es relevante para menos rubros que para el de la UE. Los costos comparados de aquel país –ventajas comparadas, y tecnología en sentido amplio– lo hacen competitivo en casi todos los productos exportables de Argentina. Por lo tanto, el atractivo del análisis reside en que se trata de la primera economía mundial, incluyendo el rubro de los agroalimentos; es un destino comercial relevante para algunos productos específicos –aun cuando existan barreras no arancelarias que incluso pueden llegar a la prohibición transitoria de la exportación hacia los Estados Unidos–; y ha firmado acuerdos por los cuales otorgó preferencias a algunos socios comerciales o competidores de Argentina, como son los casos de Chile y Australia.

En el cuadro 18 se representa la participación que en las importaciones norteamericanas tiene cada uno de los países de la muestra para el acumulado 2003 a 2005 inclusive. Debe tomarse en cuenta que dos países significativos para el comercio norteamericano como Canadá y México no ingresaron en el análisis, por lo cuál están incluidos en el rubro otros. En términos comparativos agregados, conviene contrastar algunas cifras de exportaciones argentinas y chilenas, como cereales y frutas.

*Cuadro 18*

Partida	Descripción partida	TOTAL	ARGENTINA	BRASIL	CHILE	UNION EUROPEA	AUSTRALIA	NUEVA ZELANDA	SUDÁFRICA	RUSSIA	OTROS
02	Carnes y despojos comestibles	14,601,528	0.0%	0.0%	0.0%	5.3%	27.5%	16.5%	0.0%	0.0%	50.7%
35	Materias albuminoideas; productos a base de almidón; otros	4,582,918	1.2%	1.7%	0.0%	48.5%	4.5%	13.4%	0.1%	0.4%	30.2%
10	Cereales	2,602,694	2.4%	0.3%	9.1%	9.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.1%	79.1%
11	Productos de la molinería; malta; almidón y fécula; otros	1,655,155	0.1%	0.5%	0.0%	34.4%	5.7%	0.0%	0.0%	0.0%	59.1%
12	Semillas y frutos oleaginosos; otros	2,848,312	1.7%	0.9%	4.2%	15.2%	1.7%	1.0%	0.4%	0.0%	75.0%
15	Grasas y aceites animales o vegetales; otros	6,372,280	2.3%	1.4%	0.0%	36.4%	0.2%	0.1%	0.0%	0.0%	59.5%
23	Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; otros	2,407,961	1.2%	3.1%	0.4%	12.2%	1.4%	2.5%	0.0%	0.0%	79.2%
04	Leche y productos lácteos; huevos; miel; otros	4,565,037	3.6%	1.3%	0.6%	49.3%	3.1%	16.2%	0.0%	0.1%	25.9%
07	Hortalizas; plantas, raíces y tubérculos alimenticios	13,210,237	0.2%	0.1%	0.7%	5.2%	0.0%	0.2%	0.0%	0.0%	93.6%
08	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios; otros	18,208,399	1.2%	3.1%	19.7%	3.4%	1.1%	1.5%	1.3%	0.0%	68.7%
33	Aceites esenciales y resinoides; prep perfumería; otros	17,554,840	0.6%	1.0%	0.0%	65.9%	0.4%	0.0%	0.2%	0.0%	31.7%
17	Azúcares y artículos de confitería	6,686,450	2.5%	7.0%	0.2%	11.9%	2.6%	0.1%	0.6%	0.0%	75.1%
18	Cacao y sus preparaciones	8,031,388	0.2%	5.2%	0.1%	18.2%	0.0%	0.0%	0.0%	0.1%	76.0%
20	Preparaciones de hortalizas, frutas y otros	11,721,945	3.9%	5.1%	2.5%	15.6%	0.1%	0.2%	0.6%	0.0%	71.9%
22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	36,764,930	0.5%	0.7%	1.3%	62.6%	6.1%	0.7%	0.4%	0.7%	27.0%
<b>Total 15 partidas seleccionadas</b>		<b>151,814,074</b>	<b>1.1%</b>	<b>1.9%</b>	<b>3.2%</b>	<b>32.3%</b>	<b>4.8%</b>	<b>2.9%</b>	<b>0.4%</b>	<b>0.2%</b>	<b>53.2%</b>

En el cuadro 19 se muestra la incidencia de cada instrumento representada como porcentaje de partidas alcanzadas por cada uno de ellos para cada país competidor de muestra.

*Cuadro 19*

	Argentina	Brasil	Chile	UE	Australia	Nva Zelanda	Rusia	Sudáfrica
<b>ADV puros</b>	36%	36%	36%	36%	36%	36%	36%	36%
<b>Específicos puros</b>	61%	61%	61%	61%	61%	61%	61%	61%
<b>Mixtos</b>	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%
<b>Contingentes</b>	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%
<b>Otros</b>	17%	17%	17%	19%	17%	17%	17%	17%
<b>SPG</b>	39%	38%	14%	0%	0%	0%	39%	39%
<b>Acuerdos Bilateral</b>	0%	0%	81%	0%	78%	0%	0%	0%
<b>Acuerdos 0%</b>	0%	0%	58%	0%	47%	0%	0%	0%

Tal como puede apreciarse en el cuadro adjunto, y dada las negociaciones del ALCA, y de otras posibles con los Estados Unidos, se vuelve especialmente relevante revisar el tratamiento diferencial que han logrado los diversos países en el acceso a dicho mercado. Por supuesto, no se pretende con ello indicar que dichas preferencias obligan a una evaluación positiva en términos de la negociación global, ya que la misma excede el objetivo de este título, y del capítulo en general. Lo que interesa es remarcar solo el diferencial existente en materia de acceso. Algunas consideraciones sobre la posibilidad de obtener tales preferencias y del impacto económico se tratan en el título III.

En el cuadro 20 se exponen estadísticos correspondientes a los AVE que enfrenta Argentina en el mercado de los Estados Unidos. Debe observarse que la restricción al ingreso de carnes, frutas y otros productos por la aplicación de normas sanitarias y fitosanitarias alteran los estadísticos absolutos y de dispersión; por esta razón requieren una lectura mucho más cauta que la correspondiente a los de la UE, con mercados más fluidos y con mayor cantidad de líneas arancelarias con comercio sensibles para Argentina. De todas maneras, sirven como indicadores orientadores sobre el nivel de acceso. Las advertencias sobre las limitaciones del cálculo de los AVE realizados en el capítulo de la UE son aplicables también a los cálculos aquí presentados (sobre y subrepresentación de partidas; sesgo en los estadísticos calculados; etc.).

Cuadro 20

	Agregado	Carnes bovina aviar	Oleaginosas	Lácteos frutas Hortaliz Miel	Cereales	Golosinas cacao	Bebidas
Cantidad partidas	54	5	8	17	6	4	14
AVE medio	6.1%	17.5%	7.8%	4.2%	1.3%	2.6%	3.0%
Coef.Variación	167%	139%	99%	144%	99%	200%	233%
AVE Máximo	56.3%	56.3%	19.1%	21.3%	3.1%	10.4%	22.8%
AVE Mínimo	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%

A continuación se presentan estadísticos y comentarios sobre los rubros seleccionados.

### 1. Carne bovina y aviar

En la estructura arancelaria predominan los aranceles ad valorem, salvo algunas líneas, para las que se aplican aranceles específicos, salvaguardas y cuotas. Algunos países, como Argentina, Brasil, Rusia y Sudáfrica gozan del SPG en ciertas líneas. Finalmente, Chile y Australia reciben un tratamiento preferencial derivado de los acuerdos firmados. Con respecto a estos últimos, aun cuando las preferencias suelen ser aranceles de 0% en caso de aranceles ad valorem, o aranceles específicos reducidos cuando esta fuera la modalidad aplicada en esa línea, en muchos casos relevantes están sujetos a cuotas, en ocasiones crecientes o sometidas a alguna regla. Las concesiones en materia de acceso en este rubro a Chile y Australia no fueron similares.

Cuadro síntesis del uso de instrumentos arancelarios por país competidor:

Cuadro 21

	ADV puros	Espec.puros	Mixtos	Contingentes	Otros	SPG	Acuerdos Bil	Acuerdos 0%
Argentina	67%	17%	17%	0%	33%	17%	0%	0%
Brasil	67%	17%	17%	0%	33%	0%	0%	0%
Chile	67%	17%	17%	0%	33%	0%	67%	50%
UE	67%	17%	17%	0%	33%	0%	0%	0%
Australia	67%	17%	17%	0%	33%	0%	67%	50%
Nueva Zelandia	67%	17%	17%	0%	33%	0%	0%	0%
Rusia	67%	17%	17%	0%	33%	17%	0%	0%
Sudáfrica	67%	17%	17%	0%	33%	17%	0%	0%
Total	67%	17%	17%	0%	33%	6%	17%	13%

## 2. Granos, semillas y subproductos oleaginosos

El mercado de oleaginosos, está circunscrito fundamentalmente al maní, aun cuando la situación podría variar en el futuro según como se construya y ejecute la estrategia de biocombustibles. En general, Argentina, Brasil, Rusia y Sudáfrica gozan del SPG, sin embargo, en maní está sujeto a cuotas. En el caso de Chile, dicho país logró una reducción en los aranceles –que en el caso maní sigue siendo muy elevado- o arancel 0%, mientras que Australia está sujeto a una cuota en maní con cronograma predefinido de ampliación. Puede observarse que el nivel de protección otorgado a este producto es muy elevado. Además que el producto es importante para Argentina, en particular la provincia de Córdoba, resulta especialmente interesante para notar las crestas arancelarias que, como el caso de la UE, imponen los Estados Unidos sobre productos considerados sensibles, lo cual permite una lectura más realista sobre el grado de apertura –o distorsión- que enfrenta el comercio agrícola.

Cuadro 22

	ADV puros	Espec.puros	Mixtos	Contingentes	Otros	SPG	Acuerdos Bil	Acuerdos 0%
Argentina	30%	60%	10%	10%	0%	40%	0%	0%
Brasil	30%	60%	10%	10%	0%	40%	0%	0%
Chile	30%	60%	10%	10%	0%	0%	90%	50%
UE	30%	60%	10%	10%	0%	0%	0%	0%
Australia	30%	60%	10%	10%	0%	0%	80%	40%
Nueva Zelandia	30%	60%	10%	10%	0%	0%	0%	0%
Rusia	30%	60%	10%	10%	0%	40%	0%	0%
Sudáfrica	30%	60%	10%	10%	0%	40%	0%	0%
Total	30%	60%	10%	10%	0%	20%	21%	11%

## 3. Lácteos, miel, hortalizas y frutas

En el caso de leches y quesos, predominan los aranceles *ad valorem*, mientras que los específicos con algunas líneas con *ad valorem* predominan en hortalizas y frutas; mientras que en miel solo rigen aranceles específicos. En el caso de los lácteos, en particular quesos, existen contingentes, lo que implica una restricción adicional importante. Para algunos países (Argentina, Brasil, Rusia y Sudáfrica) rige el SPG en algunas hortalizas, pero Argentina está excluida en ajos, esto es, está sujeta a los aranceles y cuotas normales. Como en los demás casos, Australia y Chile obtuvieron reducciones substanciales en los aranceles *ad valorem* y específicos, algunos

de los cuales son de 0%; aunque también tienen líneas sujetas a cuotas. La existencia de cuotas en diversas líneas –aun con acuerdos comerciales bilaterales– plantea la necesidad de un análisis cuidadoso sobre el valor económico de las preferencias alcanzadas; por ejemplo, es relevante ver si la cuota es suficiente, si el país puede cubrirla, quien se apropia de la renta de la cuota si se generase alguna renta, etc.

Cuadro 23

	ADV puros	Espec.puros	Mixtos	Contingentes	Otros	SPG	Acuerdos Bil	Acuerdos 0%
Argentina	39%	61%	0%	17%	0%	30%	0%	0%
Brasil	39%	61%	0%	17%	0%	30%	0%	0%
Chile	39%	61%	0%	17%	0%	0%	87%	74%
UE	39%	61%	0%	17%	4%	0%	0%	0%
Australia	39%	61%	0%	17%	0%	0%	78%	65%
Nueva Zelandia	39%	61%	0%	17%	0%	0%	0%	0%
Rusia	39%	61%	0%	17%	0%	30%	0%	0%
Sudáfrica	39%	61%	0%	17%	0%	30%	0%	0%
Total	39%	61%	0%	17%	1%	15%	21%	17%

#### 4. Cereales

En el caso de las líneas arancelarias relevantes correspondientes a cereales, los Estados Unidos aplican básicamente aranceles específicos. Existe una preferencia otorgada en el marco del SPG para el maíz proveniente de Argentina, Brasil, Rusia y Sudáfrica, mientras que Australia y Chile gozan de arancel 0% en todas las partidas relevadas. Para este conjunto de productos no existen en vigencia cuotas de algún tipo.

Cuadro 24

	ADV puros	Espec.puros	Mixtos	Contingentes	Otros	SPG	Acuerdos Bil	Acuerdos 0%
Argentina	14%	86%	0%	0%	0%	29%	0%	0%
Brasil	14%	86%	0%	0%	0%	29%	0%	0%
Chile	14%	86%	0%	0%	0%	0%	86%	86%
UE	14%	86%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Australia	14%	86%	0%	0%	0%	0%	86%	86%
Nueva Zelandia	14%	86%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Rusia	14%	86%	0%	0%	0%	29%	0%	0%
Sudáfrica	14%	86%	0%	0%	0%	29%	0%	0%
Total	14%	86%	0%	0%	0%	14%	21%	21%



## 5. Productos de azúcar, confituras y cacao

En las líneas identificadas, los aranceles aplicados son *ad valorem* y no muy elevados. Nuevamente, algunos productos provenientes de Argentina, Brasil, Rusia y Sudáfrica están incluidos en el SPG; y Australia y Chile gozan de preferencias en virtud de los acuerdos firmados. Debido a lo reducido del nivel arancelario, las preferencias otorgadas no tienen un impacto significativo en el diferencial entre los países sujetos a los distintos regímenes.

Cuadro 25

	ADV pueros	Espec.pueros	Mixtos	Contingentes	Otros	SPG	Acuerdos Bil	Acuerdos 0%
Argentina	100%	0%	0%	0%	0%	50%	0%	0%
Brasil	100%	0%	0%	0%	0%	50%	0%	0%
Chile	100%	0%	0%	0%	0%	0%	75%	50%
UE	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Australia	100%	0%	0%	0%	0%	0%	75%	0%
Nueva Zelanda	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Rusia	100%	0%	0%	0%	0%	50%	0%	0%
Sudáfrica	100%	0%	0%	0%	0%	50%	0%	0%
Total	100%	0%	0%	0%	0%	25%	19%	6%

## 6. Bebidas

En las líneas arancelarias seleccionadas correspondientes a bebidas rigen fundamentalmente aranceles específicos. Australia y Chile gozan de preferencias que reducen dichos aranceles en aproximadamente un tercio del aplicado a terceros países.

Cuadro 26

	ADV pueros	Espec.pueros	Mixtos	Contingentes	Otros	SPG	Acuerdos Bil	Acuerdos 0%
Argentina	14%	86%	29%	0%	64%	64%	0%	0%
Brasil	14%	86%	29%	0%	64%	64%	0%	0%
Chile	14%	86%	29%	0%	64%	64%	71%	29%
UE	14%	86%	29%	0%	64%	64%	71%	29%
Australia	14%	86%	29%	0%	64%	0%	79%	14%
Nueva Zelanda	14%	86%	29%	0%	64%	0%	0%	0%
Rusia	14%	86%	29%	0%	64%	64%	0%	0%
Sudáfrica	14%	86%	29%	0%	64%	64%	0%	0%
Total	14%	86%	29%	0%	64%	48%	28%	9%

### 2.3. El acceso al Brasil

La particularidad del acceso al Brasil radica en la existencia del MERCOSUR; esto es, el acceso preferencial de Argentina con arancel cero en todas las líneas bajo análisis; y la existencia del arancel externo común (AEC) del MERCOSUR, con algunas excepciones que se destacan en cada caso. Dado que los niveles de los aranceles para agroalimentos no son generalmente muy elevados, las preferencias para la Argentina no son tan significativas como las que surgen cuando la Unión Europea, Estados Unidos u otros países con barreras arancelarias elevadas en algunos rubros otorgan preferencias que, a partir de los niveles aplicados, suponen un cambio substancial en el acceso al mercado. Lo expresado se refleja en los siguientes cuadros.

En el cuadro 27 se muestra el grado de participación de cada uno de los países competidores de la muestra en las importaciones agroalimentarias del Brasil acumuladas en los años 2003 a 2005 inclusive. Al no estar incluido Uruguay y Paraguay, así como otros países latinoamericanos, el rubro Otros muestra un sesgo en su composición interna hacia este subgrupo de países no incluidos en la muestra.

En los cuadros 28 y 29 se expone el uso de los instrumentos para con Argentina y cada país competidor; luego, los estadísticos relativos a los AVE. Como es lógico, debido al AEC estos últimos pueden ser utilizados en este caso como aplicados asimismo por Argentina para el resto del mundo, lo cual permite una lectura desde otra perspectiva, esto es, el grado de protección de Argentina como miembro del MERCOSUR.

Cuadro 27

Partida	Descripción partida	TOTAL	ARGENTINA	CHILE	UNIÓN EUROPEA	ESTADOS UNIDOS	AUSTRALIA	NUEVA ZELANDIA	SUDÁFRICA	RUSSIA	OTROS
02	Carnes y despojos comestibles	254,433	32.9%	0.4%	1.2%	0.6%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	64.9%
35	Materias albuminoideas; productos a base de almidón; otros	357,264	23.9%	3.3%	38.1%	20.7%	0.2%	4.2%	0.1%	0.0%	9.5%
10	Cereales	3,356,947	73.0%	0.0%	2.1%	5.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	19.7%
11	Productos de la molinería; malta; almidón y fécula; otros	628,030	30.7%	0.8%	29.6%	0.6%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	38.3%
12	Semillas y frutos oleaginosos; otros	530,733	1.7%	2.3%	9.0%	6.7%	0.5%	0.0%	0.2%	0.0%	79.7%
15	Grasas y aceites animales o vegetales; otros	558,039	18.7%	0.4%	48.8%	2.6%	0.1%	0.0%	0.0%	0.0%	29.3%
23	Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; otros	369,903	5.9%	2.7%	25.7%	19.0%	0.0%	0.0%	0.1%	0.0%	46.5%
04	Leche y productos lácteos; huevos; miel; otros	353,292	46.9%	0.0%	11.4%	8.7%	0.8%	3.1%	0.1%	0.0%	29.1%
07	Hortalizas; plantas, raíces y tubérculos alimenticios	525,654	67.9%	2.8%	4.2%	0.2%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	24.9%
08	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios; otros	489,743	48.5%	21.8%	11.0%	5.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	13.7%
33	Aceites esenciales y resinoides; prep perfumería; otros	648,691	19.1%	0.7%	42.5%	20.3%	0.1%	0.0%	0.0%	0.0%	17.3%
17	Azúcares y artículos de confitería	66,193	16.7%	0.1%	23.8%	18.1%	0.0%	4.9%	0.0%	0.0%	36.3%
18	Cacao y sus preparaciones	339,950	10.2%	0.0%	5.8%	2.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	81.9%
20	Preparaciones de hortalizas, frutas y otros	315,844	63.9%	8.2%	18.3%	2.9%	0.2%	0.0%	0.0%	0.0%	6.4%
22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	461,380	12.9%	14.0%	67.8%	0.8%	0.4%	0.1%	1.2%	0.1%	2.7%
<b>Total 15 partidas seleccionadas</b>		<b>9,256,096</b>	<b>44.7%</b>	<b>2.8%</b>	<b>17.4%</b>	<b>6.4%</b>	<b>0.1%</b>	<b>0.3%</b>	<b>0.1%</b>	<b>0.0%</b>	<b>28.2%</b>

Cuadro 28

	Argentina	Chile	UE	USA	Australia	Nva Zelanda	Rusia	Sudáfrica
<b>ADV puros</b>	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
<b>Específicos puros</b>	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
<b>Mixtos</b>	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
<b>Contingentes</b>	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
<b>Otros</b>	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
<b>SPG</b>	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
<b>Acuerdos Bilateral</b>	100%	100%	0%	0%	0%	0%	0%	11%
<b>Acuerdos 0%</b>	100%	89%	0%	0%	0%	0%	0%	0%

Cuadro 29

	Agregado	Carnes bovina aviar	Oleaginosas	Lácteos frutas Hortaliz Miel	Cereales	Golosinas cacao	Bebidas
<b>Cantidad partidas</b>	129	8	16	53	27	19	6
<b>AVE medio</b>	12.3%	11.0%	8.3%	12.3%	9.1%	18.2%	20.2%
<b>Coef.Variación</b>	53%	36%	44%	59%	54%	12%	20%
<b>AVE Máximo</b>	35.0%	14.0%	12.0%	35.0%	18.0%	20.0%	27.0%
<b>AVE Mínimo</b>	0.0%	2.0%	0.0%	0.0%	0.0%	14.0%	14.0%

Cabe resaltar algunas cuestiones ya remarcadas al inicio de este título. Por ejemplo, la existencia de inversiones intra MERCOSUR en el rubro alimentario, tanto por empresas originarias de países miembros como de terceros países, ha ido en aumento, lo que incrementa los flujos de bienes intermedios y finales del sector –comercio intraindustrial en sentido amplio–, aumentando la complejidad del comercio y su interpretación a partir de patrones teóricos más simples. También algunos factores no siempre tomados suficientemente en cuenta en el análisis comercial tradicional, como la cercanía geográfica y el diferencial de los costos logísticos –principalmente de transporte–; la mayor cercanía cultural empresaria; y la posibilidad de una estrategia de exportación que comience por la inserción en el mercado interno de un socio comercial “más cercano” (distancia; costos logísticos; cultura comercial; contactos informales; etc.). Todos estos elementos permiten que el comercio sea mayor al que lógicamente surgiría a partir de los factores fundamentales en materia de comercio internacional, esto es, costos comparados, economías de escala y diferenciación de productos.

### *1. Carnes bovina y aviar*

Puede notarse que en estas líneas no existen excepciones al AEC y las preferencias para la Argentina no superan el 14%. Si agregamos la competitividad adquirida por el Brasil en el rubro cárnico –bovino, aviar, porcino– se puede evitar cualquier consideración acerca de la importancia analítica del rubro desde esta perspectiva. Existen otras lecturas posibles, fundadas en la estrategia del Brasil tanto en la expansión del comercio hacia terceros mercados y Argentina, así como de las inversiones en territorio argentino para abastecer el mercado local y terceros mercados desde sus plantas en Argentina. Este podría ser un caso de expansión regional de inversiones basado en ventajas comparadas regionales.

Cuadro síntesis del uso de instrumentos arancelarios por país competidor:

Cuadro 30

	ADV puros	Espec.puros	Mixtos	Contingentes	Otros	SPG	Acuerdos Bil	Acuerdos 0%
Argentina	100%	0%	0%	0%	0%	0%	100%	100%
Chile	100%	0%	0%	0%	0%	0%	100%	100%
UE	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Estados Unidos	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Australia	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Nueva Zelandia	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Rusia	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Sudáfrica	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Total	100%	0%	0%	0%	0%	0%	25%	25%

## 2. Granos, semillas y frutos oleaginosos y sus derivados

Este caso es más extremo que el anterior, porque el MERCOSUR tiene aranceles aún más bajos que para el caso cárnico.

Cuadro 31

	ADV puros	Espec.puros	Mixtos	Contingentes	Otros	SPG	Acuerdos Bil	Acuerdos 0%
Argentina	100%	0%	0%	0%	0%	0%	100%	100%
Chile	100%	0%	0%	0%	0%	0%	100%	100%
UE	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Estados Unidos	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Australia	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Nueva Zelandia	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Rusia	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Sudáfrica	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Total	100%	0%	0%	0%	0%	0%	25%	25%

## 3. Lácteos, miel, hortalizas y frutas

El rubro lácteo es un rubro sensible, debido a que hay excepciones al AEC; esto es, hay aranceles superiores a los del AEC; y ha sido un mercado crucial para las exportaciones argentinas que justificó parte de la inestabilidad del sector nacional desde fines de la década del noventa. El esquema arancelario vigente brinda una preferencia adicional a los socios del MERCOSUR en el caso de que el Brasil sea deficitario en dicho rubro. Cabe remarcar que este tipo de enfoque, más bien de corte mercantilista, es realmente más apropiado que otros basados en precios relativos de mercado. De manera estilizada, y seguramente en exceso simplificada, no puede dejar de indicarse que la estrategia de desarrollo agropecuario y agroindustrial del Brasil ha ido mucho más allá de lo que surgiría de una potenciación de sus ventajas comparadas estáticas, y en esta cuestión, el Estado –en sus diversos

niveles y esferas- y el sector privado han actuado de manera cooperativa. Por lo tanto, prever comercio solo a partir de precios relativos de libre mercado sería simplemente un error de apreciación. Evidentemente, la evolución de esta estrategia en el tiempo impone una evaluación a la posibilidad de comercio intra regional, toda vez que uno de sus socios tiene un patrón de ventajas comparativas dinámicas que otros carecen. El caso del sector lácteo, como en su momento el cárnico, es ejemplo de ello.

Cuadro 32

	ADV puros	Espec.puros	Mixtos	Contingentes	Otros	SPG	Acuerdos Bil	Acuerdos 0%
Argentina	100%	0%	0%	0%	9%	0%	100%	100%
Chile	100%	0%	0%	0%	9%	0%	100%	89%
UE	100%	0%	0%	0%	9%	0%	0%	0%
Estados Unidos	100%	0%	0%	0%	9%	0%	0%	0%
Australia	100%	0%	0%	0%	9%	0%	0%	0%
Nueva Zelandia	100%	0%	0%	0%	9%	0%	0%	0%
Rusia	100%	0%	0%	0%	9%	0%	0%	0%
Sudáfrica	100%	0%	0%	0%	9%	0%	0%	0%
Total	100%	0%	0%	0%	9%	0%	25%	24%

#### 4. Cereales

La relevancia de este rubro para Argentina es que la preferencia arancelaria derivada del AEC MERCOSUR y otros compromisos asumidos, aun cuando el arancel base es bajo con cierto escalonamiento, ha sido uno de los elementos que ha permitido que Brasil se constituya en uno de los principales compradores de cereales argentinos.

Cuadro 33

	ADV puros	Espec.puros	Mixtos	Contingentes	Otros	SPG	Acuerdos Bil	Acuerdos 0%
Argentina	100%	0%	0%	0%	4%	0%	100%	100%
Chile	100%	0%	0%	0%	4%	0%	100%	85%
UE	100%	0%	0%	0%	4%	0%	0%	0%
Estados Unidos	100%	0%	0%	0%	4%	0%	0%	0%
Australia	100%	0%	0%	0%	4%	0%	0%	0%
Nueva Zelandia	100%	0%	0%	0%	4%	0%	0%	0%
Rusia	100%	0%	0%	0%	4%	0%	0%	0%
Sudáfrica	100%	0%	0%	0%	4%	0%	52%	0%
Total	100%	0%	0%	0%	4%	0%	31%	23%

## 5. Productos de azúcar, confituras y cacao

En este caso, como se notará también en el rubro bebidas, el AEC es superior al promedio de todos los rubros. Esto genera un nivel mayor de preferencia, más allá de la ventaja comparada que tiene el Brasil en parte de los productos de este rubro, y en la presencia de industrias de elaboración de mayor escala y complejidad, salvo algunas excepciones nacionales.

Cuadro síntesis del uso de instrumentos arancelarios por país competidor:

Cuadro 34

	ADV puros	Espec.puros	Mixtos	Contingentes	Otros	SPG	Acuerdos Bil	Acuerdos 0%
Argentina	100%	0%	0%	0%	0%	0%	100%	100%
Chile	100%	0%	0%	0%	0%	0%	100%	100%
UE	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Estados Unidos	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Australia	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Nueva Zelandia	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Rusia	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Sudáfrica	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Total	100%	0%	0%	0%	0%	0%	25%	25%

## 6. Bebidas

En las líneas de bebidas seleccionadas se destaca sobre todo los rubros de bebidas alcohólicas. Como nota, cabe señalar que en algunos de ellos existe una tendencia relevante hacia la integración de firmas a nivel regional –cervezas–; en otras –vitivinícola– aún persiste la supremacía de Argentina. De esta manera, dado el patrón de comercio existente –y los factores que lo generan– así como las estrategias de desarrollo de cada país, este sector podría aún mantener ciertamente algún grado de competitividad en el futuro.

Cuadro 35

	ADV puros	Espec.puros	Mixtos	Contingentes	Otros	SPG	Acuerdos Bil	Acuerdos 0%
Argentina	100%	0%	0%	0%	17%	0%	100%	100%
Chile	100%	0%	0%	0%	17%	0%	100%	33%
UE	100%	0%	0%	0%	17%	0%	0%	0%
Estados Unidos	100%	0%	0%	0%	17%	0%	0%	0%
Australia	100%	0%	0%	0%	17%	0%	0%	0%
Nueva Zelandia	100%	0%	0%	0%	17%	0%	0%	0%
Rusia	100%	0%	0%	0%	17%	0%	0%	0%
Sudáfrica	100%	0%	0%	0%	17%	0%	0%	0%
Total	100%	0%	0%	0%	17%	0%	25%	17%

## 2.4. El acceso a Chile

En el cuadro 36 se muestra la participación de los países de la muestra en las importaciones agroalimentarias acumuladas de Chile entre 2003 y 2005 inclusive. El dato a resaltar es el rol crucial que juega el MERCOSUR, y particularmente Argentina, en el conjunto de importaciones agroalimentarias chilenas. El grado de dependencia de los mercados agroalimentarios chilenos al comportamiento exportador argentino es evidente. En algunos rubros lleva asociado un grado de sensibilidad tan elevado que justificaría las estrategias de mediano y largo plazo que plantea el país trasandino en términos de producción interna –más ineficiente relativamente- o de diversificación de fuentes con el fin de mantener elevada la seguridad alimentaria de su población e insumos para su industria.

*Cuadro 36*

Partida	Descripción partida											
		TOTAL	ARGENTINA	BRASIL	UNIÓN EUROPEA	ESTADOS UNIDOS	AUSTRALIA	NUEVA ZELANDIA	AUSTRALIA	SUDAFRICA	RUSIA	OTROS
02	Carnes y despojos comestibles	856,825	26.3%	60.4%	0.4%	0.1%	0.1%	0.0%	0.1%	0.0%	0.0%	12.6%
35	Materias albuminoideas; productos a base de almidón; otros	152,677	14.0%	28.0%	28.4%	17.3%	0.5%	1.6%	0.5%	0.1%	0.0%	10.1%
10	Cereales	733,969	65.1%	1.4%	3.0%	9.4%	0.9%	0.0%	0.9%	0.0%	0.0%	20.3%
11	Productos de la molinería; malta; almidón y fécula; otros	54,100	42.4%	2.4%	42.3%	1.6%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	11.3%
12	Semillas y frutos oleaginosos; otros	233,480	55.0%	5.3%	9.6%	5.2%	0.4%	2.5%	0.4%	0.0%	0.0%	22.0%
15	Grasas y aceites animales o vegetales; otros	686,390	66.2%	2.8%	4.6%	3.2%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	23.1%
23	Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; otros	789,930	40.4%	10.8%	3.9%	13.2%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	31.7%
04	Leche y productos lácteos; huevos; miel; otros	192,430	44.1%	7.5%	9.0%	5.8%	2.1%	3.8%	2.1%	0.0%	0.0%	27.8%
07	Hortalizas; plantas, raíces y tubérculos alimenticios	60,624	13.3%	0.1%	3.4%	9.2%	0.0%	0.7%	0.0%	0.0%	0.0%	73.3%
08	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios; otros	139,417	6.4%	1.3%	0.8%	14.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	77.3%
33	Aceites esenciales y resinoides; prep perfumería; otros	580,060	26.9%	11.7%	28.8%	15.9%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	16.6%
17	Azúcares y artículos de confitería	286,595	43.2%	9.5%	2.5%	1.7%	0.0%	0.5%	0.0%	0.0%	0.0%	42.4%
18	Cacao y sus preparaciones	145,008	26.4%	33.0%	13.0%	1.9%	0.9%	0.0%	0.9%	0.0%	0.0%	24.9%
20	Preparaciones de hortalizas, frutas y otros	121,336	37.9%	10.5%	10.5%	4.6%	0.0%	0.1%	0.0%	0.4%	0.0%	34.8%
22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	160,033	25.1%	3.4%	44.0%	4.2%	0.0%	0.0%	0.0%	0.2%	1.1%	21.8%
<b>Total 15 partidas seleccionadas</b>		<b>5,192,874</b>	<b>41.5%</b>	<b>16.7%</b>	<b>9.1%</b>	<b>7.4%</b>	<b>0.3%</b>	<b>0.3%</b>	<b>0.3%</b>	<b>0.0%</b>	<b>0.0%</b>	<b>24.6%</b>





## 1. Carne bovina y aviar

Los aranceles aplicados son *ad valorem* y bajos (menores al 10%, con la sola excepción de trozos y despojos congelados); existen contingentes arancelarios y preferencias por países, algunos de las cuales están sujetas a cuotas muy ajustadas. Chile otorgó preferencias en algunas líneas al MERCOSUR y a la UE en función de cronogramas de reducciones arancelarias diferentes; en cambio Estados Unidos obtuvo en esas mismas líneas arancel 0% a partir de 2007. Aun así, dado que el arancel *ad valorem* base en general se ubica en el 6%, el impacto de los distintos esquemas no es muy significativo. Por su parte, Nueva Zelandia, otro país al que se le otorgaron preferencias, goza de arancel 0% en varias partidas, que se ampliaría al resto de la muestra a partir de 2008.

Cuadro 40

	ADV puros	Espec.puros	Mixtos	Contingentes	Otros	SPG	Acuerdos Bil	Acuerdos 0%
Argentina	100%	0%	0%	60%	0%	0%	100%	40%
Brasil	100%	0%	0%	60%	0%	0%	100%	40%
UE	100%	0%	0%	0%	0%	0%	100%	40%
Estados Unidos	100%	0%	0%	10%	0%	0%	100%	90%
Australia	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Nueva Zelandia	100%	0%	0%	0%	0%	0%	100%	40%
Rusia	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Sudáfrica	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Total	100%	0%	0%	16%	0%	0%	63%	31%

## 2. Granos, semillas y subproductos oleaginosos

Nuevamente, el arancel *ad valorem* del 6% es el arancel más frecuente y base para analizar las preferencias otorgadas. Como en el caso de carnes, el MERCOSUR logró con un cronograma una reducción para subproductos y arancel 0% para granos y semillas. La UE también está sujeta a un cronograma de reducciones en semillas y residuos sólidos; y enfrenta una cuota tarifaria para el caso aceite de oliva. En el caso de Estados Unidos, tiene arancel 0% en semillas y residuos sólidos, y un cronograma de reducción en grasas y aceites, incluyendo oliva. Nueva Zelandia también goza de preferencias crecientes en el tiempo hasta la total liberalización, las cuales actualmente son mayores a las vigentes para MERCOSUR en grasas, aceites y residuos sólidos.

Cuadro 41

	ADV puros	Espec.puros	Mixtos	Contingentes	Otros	SPG	Acuerdos Bil	Acuerdos 0%
Argentina	100%	0%	0%	0%	0%	0%	100%	25%
Brasil	100%	0%	0%	0%	0%	0%	100%	25%
UE	100%	0%	0%	13%	0%	0%	88%	19%
Estados Unidos	100%	0%	0%	0%	0%	0%	100%	38%
Australia	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Nueva Zelandia	100%	0%	0%	0%	0%	0%	100%	0%
Rusia	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Sudáfrica	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Total	100%	0%	0%	2%	0%	0%	61%	13%

### 3. Lácteos, miel, hortalizas y frutas

En estos rubros el arancel *ad valorem* universal básico es 6% y las preferencias otorgadas por Chile tanto al MERCOSUR, como a la UE, Estados Unidos y Nueva Zelandia son del 100%, esto es, un arancel 0%. Existen algunas excepciones, como el caso de los quesos de la UE que tienen cuotas tarifarias; los quesos de Nueva Zelandia con un cronograma de reducción hasta 2017; y las cebollas del MERCOSUR –sujeto a un cronograma de reducción hasta 2011–; algunas frutas exceptuadas en general de todo tipo de preferencias –aun los países con preferencias están sujetos a un arancel del 6%–.

Cuadro 42

	ADV puros	Espec.puros	Mixtos	Contingentes	Otros	SPG	Acuerdos Bil	Acuerdos 0%
Argentina	100%	0%	0%	0%	0%	0%	86%	84%
Brasil	100%	0%	0%	0%	0%	0%	86%	84%
UE	100%	0%	0%	14%	0%	0%	70%	70%
Estados Unidos	100%	0%	0%	0%	0%	0%	84%	84%
Australia	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Nueva Zelandia	100%	0%	0%	0%	0%	0%	100%	89%
Rusia	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Sudáfrica	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Total	100%	0%	0%	2%	0%	0%	53%	51%

### 4. Cereales

En el caso de cereales, el trigo y harina de trigo están sujetos a derechos adicionales o rebajas según la política comercial agrícola chilena, entre cuyos instrumentos se destaca el controvertido sistema de bandas de precios. El resto está sujeto a aranceles *ad valorem* del 6%, con excepción de

las preferencias otorgadas. El MERCOSUR tiene arancel 0% en todas las líneas con excepción de ciertos trigos y harinas que recién en el 2015 tendrán una reducción del 100%. La UE logró una reducción del 100% en trigo duro y semillas de maíz; mientras sostiene el arancel del 6% en el resto de trigo y harina de trigo; y un cronograma de reducción en el resto de las partidas. Estados Unidos, por su parte, tiene 100% de preferencia, con la excepción de trigo y harina de trigo –cronograma de reducción hasta 2015-; y otros tipos de harinas con un cronograma que vence en 2011. Nueva Zelandia tiene un acceso muy parecido al de Estados Unidos en las líneas seleccionadas, aunque algunas líneas sean iguales recién en 2008 –estaban en un cronograma de reducción que vence en dicho año-.

Cuadro 43

	ADV puros	Espec.puros	Mixtos	Contingentes	Otros	SPG	Acuerdos Bil	Acuerdos 0%
Argentina	100%	0%	0%	0%	20%	0%	80%	60%
Brasil	100%	0%	0%	0%	20%	0%	80%	60%
UE	100%	0%	0%	0%	0%	0%	80%	20%
Estados Unidos	100%	0%	0%	0%	20%	0%	80%	50%
Australia	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Nueva Zelandia	100%	0%	0%	0%	20%	0%	80%	30%
Rusia	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Sudáfrica	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Total	100%	0%	0%	0%	10%	0%	50%	28%

## 5. Productos de confitería, azúcares y cacao

Como los demás, a partir del arancel *ad valorem* del 6% se otorgan preferencias. El MERCOSUR tiene 100% de reducción en algunas líneas, y otros productos como ciertos productos con azúcares están sujetos a un cronograma hasta 2011. En el caso de Estados Unidos, todos los rubros están sujetos a arancel 0% o un cronograma según diversos criterios que vence en el 2015. Finalmente, Nueva Zelandia logró una reducción del 100% en todas las líneas seleccionadas.

Cuadro 44

	ADV puros	Espec.puros	Mixtos	Contingentes	Otros	SPG	Acuerdos Bil	Acuerdos 0%
Argentina	100%	0%	0%	0%	0%	0%	100%	67%
Brasil	100%	0%	0%	0%	0%	0%	100%	67%
UE	100%	0%	0%	0%	0%	0%	100%	100%
Estados Unidos	100%	0%	0%	0%	0%	0%	100%	0%
Australia	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Nueva Zelandia	100%	0%	0%	0%	0%	0%	100%	100%
Rusia	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Sudáfrica	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Total	100%	0%	0%	0%	0%	0%	63%	42%

## 6. Bebidas

En el caso de jugos de frutas, tanto el MERCOSUR, como la UE, Estados Unidos y Nueva Zelandia tienen una preferencia del 100% a partir de un arancel *ad valorem* del 6%. En el caso de vinos, los espumantes del MERCOSUR tienen una preferencia sujeta a un cronograma que recién culmina en 2011, mientras el de la UE finaliza en el 2008 y Estados Unidos y Nueva Zelandia tienen una preferencia del 100% ya vigente. Ciertos vinos sujetos a denominación de origen, están sujetos al mismo régimen que los espumantes; mientras otros vinos tintos y blancos MERCOSUR y Nueva Zelandia gozan de una preferencia del 100% mientras UE y Estados Unidos están sujetos al mismo régimen de los espumantes.

Cuadro 45

	ADV puros	Espec.puros	Mixtos	Contingentes	Otros	SPG	Acuerdos Bil	Acuerdos 0%
Argentina	100%	0%	0%	0%	0%	0%	100%	70%
Brasil	100%	0%	0%	0%	0%	0%	100%	70%
UE	100%	0%	0%	0%	0%	0%	100%	50%
Estados Unidos	100%	0%	0%	0%	0%	0%	100%	50%
Australia	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Nueva Zelandia	100%	0%	0%	0%	0%	0%	100%	100%
Rusia	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Sudáfrica	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Total	100%	0%	0%	0%	0%	0%	63%	43%

### 2.5. El acceso a Japón

En el cuadro 46 se representa la participación que cada país de la muestra tiene en las importaciones agroalimentarias niponas consolidadas de los años 2003 a 2005 inclusive. La baja concentración en los países de la muestra da la pauta de diversificación de proveedores al mercado del Japón, y en especial, su apertura hacia otros proveedores regionales no considerados en este documento. Sin embargo, en algunos rubros se observa una clara concentración en algunos proveedores clave. También se nota el impacto de sus políticas sanitarias y fitosanitarias en alimentos, tales como las correspondientes a carnes, frutas y hortalizas que afecta negativamente a Argentina. Este es un punto crucial en términos de desafío para Argentina,

en el cual puede existir una oportunidad importante para productos de alta calidad.

El mercado agroalimentario del Japón es uno de los mercados más protegidos y subsidiados del mundo. Lo primero se constata en el alto nivel de los aranceles *ad valorem*, así como en el uso de otros instrumentos habituales para todo este tipo de mercados, como los aranceles específicos, contingentes arancelarios, aranceles temporarios, picos arancelarios, etc. Como se ha notado en otros casos, sólo los artículos que estratégica o coyunturalmente requieren un acceso en cantidad y precio razonable son exceptuados del tratamiento general.

También Japón tiene vigente un SPG del cual goza Argentina, entre otros países. De los países competidores incluidos en este documento, el único que tiene un acuerdo comercial bilateral con preferencias firmado es Chile.

Como se desprende de lo expuesto en el cuadro 47, la mejora en acceso a productos agroalimentarios chilenos como consecuencia de dicho acuerdo es suficientemente pobre como para cuestionar la calidad del mismo en términos del análisis costo beneficio. Este juicio debe tomar necesariamente en cuenta la baja o nula oferta exportable actual o en el futuro inmediato del país trasandino como punto de perspectiva en la evaluación económica real del acuerdo firmado. También es cierto que las concesiones que en las negociaciones puede realizar Chile no son muy significativas, porque, tal como se ya se constató para los rubros agroalimentarios, tanto el nivel como la dispersión arancelaria aplicada son bajas<sup>65</sup>. Por lo tanto, Chile no puede lograr diferenciales sustantivos en sus rubros sensibles de exportación dado que tampoco tiene barreras sustantivas para los bienes provenientes de países activos en las negociaciones, como los desarrollados. Aun así, cabe la posibilidad de que para países con la estructura productiva y protectora como la chilena, lo óptimo sea acordar, por poco que se logre en términos de acceso marginal a los mercados. En definitiva, dada las pocas preferencias otorgadas por Japón en el marco del SPG y del acuerdo con Chile, los diferenciales de acceso con los

---

<sup>65</sup> Chile definió su relación con el mundo a partir del principio de aranceles bajos con baja dispersión entre líneas para el universo arancelario, y no sólo en las líneas correspondientes a los agroalimentos.

competidores identificados son bajos o nulos en un amplio espectro de bienes agroindustriales.

Cuadro 46

Partida	Descripción partida	TOTAL	ARGENTINA	BRASIL	CHILE	UNIÓN EUROPEA	ESTADOS UNIDOS	AUSTRALIA	NUOVA ZELANDIA	SUDÁFRICA	RUSIA	OTROS
02	Carnes y despojos comestibles	23,296,659	0.1%	7.1%	2.9%	21.0%	25.5%	22.7%	2.6%	0.0%	0.0%	18.1%
35	Materias albuminoideas; productos a base de almidón; otros	2,422,182	0.6%	0.8%	0.1%	36.9%	17.3%	4.2%	10.7%	0.0%	0.0%	29.5%
10	Cereales	14,173,246	0.9%	0.3%	0.0%	1.0%	73.6%	10.8%	0.0%	0.2%	0.0%	13.2%
11	Productos de la molinería; malta; almidón y fécula; otros	991,453	0.1%	0.0%	0.0%	44.4%	6.5%	15.8%	0.1%	0.2%	0.0%	32.8%
12	Semillas y frutos oleaginosos; otros	11,324,657	0.1%	6.4%	0.4%	2.0%	43.6%	9.2%	0.1%	0.3%	0.0%	37.8%
15	Grasas y aceites animales o vegetales; otros	2,395,447	1.3%	1.3%	0.8%	22.1%	10.9%	2.7%	0.4%	0.0%	0.0%	60.5%
23	Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; otros	5,192,699	0.4%	1.4%	5.3%	4.2%	30.7%	9.8%	0.8%	0.2%	0.1%	47.1%
04	Leche y productos lácteos; huevos; miel; otros	2,910,995	0.9%	1.2%	0.0%	32.0%	10.9%	27.4%	16.1%	0.0%	0.0%	11.4%
07	Hortalizas; plantas, raíces y tubérculos alimenticios	5,615,534	0.0%	0.0%	0.4%	2.3%	12.7%	1.6%	6.2%	0.0%	0.2%	76.4%
08	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios; otros	6,735,803	0.1%	0.0%	2.7%	1.3%	35.7%	1.8%	6.6%	3.1%	0.0%	48.7%
33	Aceites esenciales y resinosos; prep perfumería; otros	6,051,304	0.0%	0.4%	0.0%	52.2%	24.0%	0.4%	0.3%	0.2%	0.0%	22.4%
17	Azúcares y artículos de confitería	1,603,579	0.0%	0.7%	0.0%	15.3%	12.7%	20.0%	0.8%	7.8%	0.0%	42.8%
18	Cacao y sus preparaciones	1,860,181	0.0%	0.5%	0.0%	30.8%	6.3%	6.1%	3.4%	0.0%	0.0%	52.8%
20	Preparaciones de hortalizas, frutas y otros	6,938,750	0.5%	4.9%	1.4%	9.7%	18.3%	2.4%	1.0%	1.9%	0.0%	59.9%
22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	7,152,053	0.6%	4.0%	1.4%	63.2%	13.8%	2.1%	0.2%	0.3%	0.0%	14.4%
<b>Total 15 partidas seleccionadas</b>		<b>98,664,544</b>	<b>0.3%</b>	<b>3.3%</b>	<b>1.4%</b>	<b>17.9%</b>	<b>31.5%</b>	<b>10.6%</b>	<b>2.4%</b>	<b>0.6%</b>	<b>0.0%</b>	<b>31.9%</b>

Cuadro 47

	Argentina	Brasil	Chile	UE	USA	Australia	Nva Zelanda	Rusia	Sudáfrica
<b>ADV puros</b>	62%	62%	62%	62%	62%	62%	62%	62%	62%
<b>Especificos puros</b>	22%	22%	22%	22%	22%	22%	22%	22%	22%
<b>Mixtos</b>	12%	12%	12%	12%	12%	12%	12%	12%	12%
<b>Contingentes</b>	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
<b>Otros</b>	31%	31%	31%	31%	31%	31%	31%	31%	31%
<b>SPG</b>	8%	8%	8%	0%	0%	0%	0%	0%	8%
<b>Acuerdos Bilateral</b>	0%	0%	61%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
<b>Acuerdos 0%</b>	0%	0%	21%	0%	0%	0%	0%	0%	0%

En el cuadro 48 se expone un cálculo de los AVE que enfrenta la Argentina en Japón. El cálculo, a diferencia del realizado para la UE y Estados Unidos, está efectuado a seis dígitos. Esto ya supone una diferencia sustancial entre ambos tipos de cálculos, lo cual no los hace totalmente comparables. Al igual que en los otros casos, remarcamos las debilidades

propias de estos cálculos y el cuidado en el manejo de la información brindada. Aun así, cabe rescatar la incidencia de las crestas arancelarias, que repercuten en los estadísticos de dispersión y media.

Cuadro 48

	Agregado	Carnes bovina aviar	Oleaginosas	Lácteos frutas Hortaliz Miel	Cereales	Golosinas cacao	Bebidas
Cantidad partidas	88	17	13	19	10	11	18
AVE medio	28.2%	21.3%	40.2%	25.4%	9.4%	37.4%	33.6%
Coef.Variación	221%	82%	315%	255%	250%	135%	115%
AVE Máximo	461.4%	38.5%	461.4%	286.8%	73.7%	188.3%	176.2%
AVE Mínimo	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	10.0%	0.0%

### 1. Carne bovina y aviar

El acceso en el caso de carne bovina y aviar es un caso clásico de altos aranceles *ad valorem*, absolutamente injustificados dada la estructura de oferta y demanda interna del país.

El arancel para ciertos cortes de carnes enfriadas es del 50%, reducidos temporalmente al 38,5%. Esto, sin embargo, no debe llenar de ilusiones, ya que las autoridades sanitarias del Japón son muy estrictas y el acceso real al mercado se ve mermado sustantivamente por dichas normas. En los hechos, países del circuito aftósico, como Argentina, no pueden ingresar sus carnes a dicho mercado. Cabe señalar también el beneficio recibido por Chile –del circuito no aftósico– como consecuencia del acuerdo bilateral. La reducción arancelaria es mínima y está atada a cuotas arancelarias. Por esto se puede concluir que más allá de la capacidad limitada de oferta chilena, de pertenecer al circuito no aftósico, y el exceso de demanda local japonesa, lo obtenido por dicho país de su contraparte en materia de acceso es muy pobre.

En cuanto al mercado de carnes aviares, el acceso es menos restrictivo, con aranceles sustantivamente más bajos. El volumen de la demanda local, sumada a las enfermedades asociadas de los últimos años, puede haber influido en este tipo de estructura. Además, en este caso, rige el SPG para ciertos volúmenes de algunos productos de origen aviar provenientes de Argentina, Brasil, Chile y Sudáfrica. De todas maneras, si se



observa detenidamente, tampoco lo otorgado en el marco del SPG es muy generoso.

*Cuadro 49*

	ADV puros	Espec.puros	Mixtos	Contingentes	Otros	SPG	Acuerdos Bil	Acuerdos 0%
Argentina	100%	0%	0%	0%	47%	24%	0%	0%
Brasil	100%	0%	0%	0%	47%	24%	0%	0%
Chile	100%	0%	0%	0%	47%	24%	59%	24%
UE	100%	0%	0%	0%	47%	0%	0%	0%
Estados Unidos	100%	0%	0%	0%	47%	0%	0%	0%
Australia	100%	0%	0%	0%	47%	0%	0%	0%
Nueva Zelandia	100%	0%	0%	0%	47%	0%	0%	0%
Rusia	100%	0%	0%	0%	47%	0%	0%	0%
Sudáfrica	100%	0%	0%	0%	47%	24%	0%	0%
Total	100%	0%	0%	0%	47%	10%	7%	3%

## 2. Granos, semillas y subproductos oleaginosos

Los granos oleaginosos analizados (soja y maní) no están alcanzados por aranceles, algo que no sucede con los aceites, excepto el de oliva que sí tiene acceso a tasa cero, y los subproductos sólidos. La lógica aplicada es la del escalonamiento arancelario, y excepciones por motivos de extrema necesidad –no hay producción y procesamiento de olivas; o el alimento del ganado-. Los aranceles incluyen aranceles *ad valorem* y elevados aranceles específicos sobre una cantidad de ítems. En los productos analizados, no rigen ni aranceles temporarios ni el SPG. Chile logró acceso a tasa cero en varios rubros; tómese en cuenta la escasa o nula oferta exportable actual y en el futuro inmediato de Chile en varios rubros.

*Cuadro 50*

	ADV puros	Espec.puros	Mixtos	Contingentes	Otros	SPG	Acuerdos Bil	Acuerdos 0%
Argentina	30%	61%	0%	0%	9%	0%	0%	0%
Brasil	30%	61%	0%	0%	9%	0%	0%	0%
Chile	30%	61%	0%	0%	9%	0%	83%	30%
UE	30%	61%	0%	0%	9%	0%	0%	0%
Estados Unidos	30%	61%	0%	0%	9%	0%	0%	0%
Australia	30%	61%	0%	0%	9%	0%	0%	0%
Nueva Zelandia	30%	61%	0%	0%	9%	0%	0%	0%
Rusia	30%	61%	0%	0%	9%	0%	0%	0%
Sudáfrica	30%	61%	0%	0%	9%	0%	0%	0%
Total	30%	61%	0%	0%	9%	0%	9%	3%

## 3. Lácteos, miel, hortalizas y frutas

El rubro de los lácteos es otro buen ejemplo del tratamiento discriminatorio según el tipo de bien y la posición estratégica del país al

respecto. Puede observarse que para la leche en polvo rige un *ad valorem* relativamente bajo –dado el contexto total del nivel de acceso–, mientras que para otros productos, como leches especiales puede regir un arancel cero o aranceles específicos elevados y temporalmente reducidos por razones internas, y en el caso de quesos un *ad valorem* reducido temporalmente a cero. En definitiva, la estructura arancelaria responde a esquemas internos que salvo excepción son fuertemente proteccionistas.

Cuadro 51

	ADV puros	Espec.puros	Mixtos	Contingentes	Otros	SPG	Acuerdos Bil	Acuerdos 0%
Argentina	86%	10%	5%	0%	52%	0%	0%	0%
Brasil	86%	10%	5%	0%	52%	0%	0%	0%
Chile	86%	10%	5%	0%	52%	0%	67%	24%
UE	86%	10%	5%	0%	52%	0%	0%	0%
Estados Unidos	86%	10%	5%	0%	52%	0%	0%	0%
Australia	86%	10%	5%	0%	52%	0%	0%	0%
Nueva Zelandia	86%	10%	5%	0%	52%	0%	0%	0%
Rusia	86%	10%	5%	0%	52%	0%	0%	0%
Sudáfrica	86%	10%	5%	0%	52%	0%	0%	0%
Total	86%	10%	5%	0%	52%	0%	7%	3%

En el caso de la miel el acceso se circunscribe a un *ad valorem* del 25%. En el caso de las hortalizas y frutas, también rigen aranceles *ad valorem* inferiores a los de la miel e incluso iguales a cero, como el caso de algunos agrios. La mejora en el nivel de acceso de Chile es relativa, dado los bajos niveles arancelarios básicos vigentes para terceros países y el gradualismo de su reducción, o al quedar indefinidas las preferencias debido a que su especificación estaba pendiente a la fecha de la elaboración del presente trabajo.

#### 4. Cereales

Como es habitual, el trigo duro identificado en el cuadro siguiente goza de un arancel específico elevado, que en el caso actual de Japón está reducido temporalmente en un porcentaje significativo pero a partir de un dato base considerable (55 yenes por kilo). En otros casos, algunos tipos de maíz, gozan de un arancel indefinido, ya que es un *ad valorem* del 50% o un específico de 12 yenes por kilo importado según cual sea el más elevado; otros, sin embargo, ingresan con arancel cero. El caso de harina de maíz del cuadro 52 tiene un *ad valorem* razonable de 21,3%. De las partidas seleccionadas para este trabajo, el SPG rige para algunos sorgos solamente, y Chile no obtiene ninguna preferencia con su acuerdo bilateral.

Cuadro 52

	ADV puros	Espec.puros	Mixtos	Contingentes	Otros	SPG	Acuerdos Bil	Acuerdos 0%
Argentina	37%	21%	26%	0%	63%	5%	0%	0%
Brasil	37%	21%	26%	0%	63%	5%	0%	0%
Chile	37%	21%	26%	0%	63%	5%	26%	26%
UE	37%	21%	26%	0%	63%	0%	0%	0%
Estados Unidos	37%	21%	26%	0%	63%	0%	0%	0%
Australia	37%	21%	26%	0%	63%	0%	0%	0%
Nueva Zelandia	37%	21%	26%	0%	63%	0%	0%	0%
Rusia	37%	21%	26%	0%	63%	0%	0%	0%
Sudáfrica	37%	21%	26%	0%	63%	5%	0%	0%
Total	37%	21%	26%	0%	63%	2%	3%	3%

### 5. Productos de confitería, azúcares y cacao

Estos productos, en general de mayor grado de elaboración, gozan de una tasa arancelaria *ad valorem* igual o inferior al 30%, un solo ítem está sujeto a un arancel específico; e incluyen grupos de bienes sujetos al régimen de SPG, como es el caso de ciertas preparaciones con cacao. Ninguno de los productos relevados tiene un trato preferencial en el acuerdo bilateral con Chile.

Cuadro 53

	ADV puros	Espec.puros	Mixtos	Contingentes	Otros	SPG	Acuerdos Bil	Acuerdos 0%
Argentina	91%	0%	9%	0%	9%	9%	0%	0%
Brasil	91%	0%	9%	0%	9%	9%	0%	0%
Chile	91%	0%	9%	0%	9%	9%	0%	0%
UE	91%	0%	9%	0%	9%	0%	0%	0%
Estados Unidos	91%	0%	9%	0%	9%	0%	0%	0%
Australia	91%	0%	9%	0%	9%	0%	0%	0%
Nueva Zelandia	91%	0%	9%	0%	9%	0%	0%	0%
Rusia	91%	0%	9%	0%	9%	0%	0%	0%
Sudáfrica	91%	0%	9%	0%	9%	9%	0%	0%
Total	91%	0%	9%	0%	9%	4%	0%	0%

### 6. Bebidas

Dividimos la presentación de bebidas en los preparados a partir de frutas y hortalizas excluyendo el vino, y los vinos y otras bebidas alcohólicas. El tipo de arancel y el nivel es muy variable según el producto. Hay aranceles *ad valorem* y específicos; así como el régimen que rige uno u otro según el que sea más elevado al momento de la operación. También existen productos con arancel cero, y una serie de productos que ingresan con arancel reducido o cero porque están incluidos en el SPG japonés.

Para algunos productos identificados para este documento, Chile goza de una reducción gradual –en promedio 10/13 años– hasta arancel cero; aunque algunos tardan varios años en comenzar a gozar del proceso gradual de reducción de arancel. Este es un caso de un producto que Chile goza de cierta capacidad de oferta y competitividad; sin embargo, el acuerdo no parece reflejar que el grado de ambición que el gobierno trasandino hubiese tenido al inicio de las negociaciones se haya podido concretar. Las reducciones tienen rezagos en ser aplicadas, son de un gradualismo muy prolongado en el tiempo, y con aranceles base no tan elevados. En consecuencia, teniendo en cuenta la incertidumbre sobre las reducciones a terceros países en los próximos veinte años –que obviamente existirán, en el plano multilateral y bilateral con otros países diferentes a Chile–, el valor económico actual del diferencial de acceso obtenido por Chile en este rubro tan sensible de su oferta exportable deja serias dudas sobre la calidad de las concesiones otorgadas por Japón –u obtenidas por los negociadores chilenos, según se lo mire–.

Cuadro 54

	ADV puros	Espec.puros	Mixtos	Contingentes	Otros	SPG	Acuerdos Bil	Acuerdos 0%
Argentina	50%	20%	30%	0%	0%	15%	0%	0%
Brasil	50%	20%	30%	0%	0%	15%	0%	0%
Chile	50%	20%	30%	0%	0%	15%	100%	10%
UE	50%	20%	30%	0%	0%	0%	0%	0%
Estados Unidos	50%	20%	30%	0%	0%	15%	100%	10%
Australia	50%	20%	30%	0%	0%	0%	0%	0%
Nueva Zelandia	50%	20%	30%	0%	0%	0%	0%	0%
Rusia	50%	20%	30%	0%	0%	0%	0%	0%
Sudáfrica	50%	20%	30%	0%	0%	15%	0%	0%
Total	50%	20%	30%	0%	0%	8%	22%	2%

## 2.6. El acceso a China

En el cuadro 55 se muestra la participación que los países de la muestra tuvieron en las importaciones agroalimentarias chinas entre 2003 y 2005 inclusive. Puede advertirse el rol de Argentina y Brasil, básicamente por el rubro del complejo oleaginoso que es clave en las importaciones chinas en general, y por supuesto, de aquellas provenientes desde el

MERCOSUR. Otros países, en cambio, tienen altas participaciones en otros rubros propios de su patrón exportador. Sin embargo, esta concentración supone un riesgo en términos estratégicos para el país, y lo sugerido por las cifras de países competidores dan la pauta que existen otras oportunidades comerciales en rubros agroalimentarios. El aumento de la población de clase media china debe conducir a un cambio en las participaciones relativas por rubro del comercio argentino-chino si la estrategia es la correcta.

Como se observa en el cuadro 56, el acceso al mercado agroalimentario chino en los productos seleccionados para este documento, está fuertemente concentrado en un conjunto de aranceles *ad valorem* inferiores al 30%, aunque rigen algunos aranceles específicos para un conjunto de bienes, y crestas arancelarias importantes para un grupo de bienes sensibles para la economía rural china, básicamente cereales.

De los países competidores analizados, solo Chile tiene acuerdo comercial bilateral en el que se otorgan preferencias; algunas de las cuales son inmediatas y otras tienen un cronograma de reducción que finalizan en el año 2010 o 2015. Si bien los aranceles *ad valorem* aplicados por China para terceros países no son elevados –salvo excepciones–, las preferencias obtenidas por Chile permiten marcar una cierta diferencia competitiva con otros países. Finalmente, no debe dejar de recordarse que este país en vías de desarrollo, de reciente incorporación a la OMC, no cuenta con un SPG. También conviene hacer un comentario, y es que las barreras no arancelarias incluyendo las administrativas y culturales en general, son un costo de transacción suficientemente elevado para muchos potenciales exportadores más allá de su competitividad por costos y luego del pago del arancel correspondiente. Esto es, exportar a países con culturas y prácticas comerciales no suficientemente conocidas, como China, India, Japón y Rusia, es un desafío de orden superior para muchas empresas locales.

Cuadro 55

Partida	Descripción partida	TOTAL	ARGENTINA	BRASIL	CHILE	UNIÓN EUROPEA	ESTADOS UNIDOS	AUSTRALIA	NUEVA ZELANDIA	SUDÁFRICA	RUSIA	OTROS
02	Carnes y despojos comestibles	1,820,070	3.3%	10.8%	0.1%	9.4%	56.1%	4.7%	6.1%	0.0%	0.0%	9.5%
35	Materias albuminóideas; productos a base de almidón; otros	2,282,819	0.0%	0.1%	0.0%	16.5%	15.5%	0.6%	1.6%	0.0%	0.0%	65.6%
10	Cereales	4,055,372	0.0%	0.0%	0.0%	8.0%	19.5%	29.0%	0.0%	0.0%	0.0%	43.5%
11	Productos de la molinería; malta; almidón y fécula; otros	509,987	0.0%	0.0%	0.0%	21.0%	1.7%	1.8%	0.1%	0.0%	0.0%	75.3%
12	Semillas y frutos oleaginosos; otros	21,190,104	24.7%	29.0%	0.1%	0.3%	41.7%	0.2%	0.0%	0.0%	0.0%	3.9%
15	Grasas y aceites animales o vegetales; otros	10,444,277	23.7%	9.4%	0.1%	0.6%	1.0%	2.6%	1.1%	0.0%	0.0%	61.4%
23	Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; otros	2,911,119	1.8%	0.3%	14.0%	3.7%	11.4%	1.1%	2.1%	0.6%	2.8%	62.2%
04	Leche y productos lácteos; huevos; miel; otros	1,259,684	0.2%	0.4%	0.0%	23.9%	10.5%	11.9%	50.1%	0.0%	0.0%	2.9%
07	Hortalizas; plantas, raíces y tubérculos alimenticios	1,170,193	0.0%	0.0%	0.0%	0.9%	4.1%	0.3%	1.0%	0.0%	0.1%	93.6%
08	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios; otros	1,773,596	0.2%	0.0%	8.5%	1.9%	16.2%	1.1%	5.4%	0.8%	3.7%	62.2%
33	Aceites esenciales y resinoideos; prep perfumería; otros	1,174,606	0.5%	0.7%	0.0%	31.5%	25.1%	0.7%	0.0%	0.0%	0.0%	41.4%
17	Azúcares y artículos de confitería	1,003,380	0.0%	0.1%	0.0%	4.0%	4.7%	10.7%	0.9%	0.7%	0.0%	78.9%
18	Cacao y sus preparaciones	429,315	0.1%	0.4%	0.0%	24.8%	8.2%	3.0%	0.0%	0.0%	0.4%	63.0%
20	Preparaciones de hortalizas, frutas y otros	433,182	0.1%	30.2%	0.2%	6.8%	33.5%	1.3%	2.8%	1.1%	0.4%	23.6%
22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	857,149	0.5%	0.2%	5.6%	73.5%	3.8%	2.8%	0.2%	0.6%	0.1%	12.5%
<b>Total 15 partidas seleccionadas</b>		<b>51,314,852</b>	<b>15.3%</b>	<b>14.6%</b>	<b>1.3%</b>	<b>5.3%</b>	<b>24.3%</b>	<b>3.8%</b>	<b>2.1%</b>	<b>0.1%</b>	<b>0.3%</b>	<b>32.9%</b>

En todos estos casos, la labor coordinada y consistente de organismos públicos y privados en la promoción de exportaciones es clave; al igual que el eficiente accionar de las oficinas comerciales y agregadurías agrícolas de la Cancillería. Una adecuada evaluación y planificación de tales actividades a mediano y largo plazo, incluyendo las tareas de inteligencia y diplomacia comercial, es perentoria para cada uno de los mercados complejos con mayores tasas de crecimiento potencial.

Cuadro 56

	Argentina	Brasil	Chile	UE	USA	Australia	Nva Zelanda	Rusia	Sudáfrica
ADV puros	93%	93%	93%	93%	93%	93%	93%	93%	93%
Específicos puros	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Mixtos	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%
Contingentes	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Otros	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
SPG	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Acuerdos Bilateral	0%	0%	82%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Acuerdos 0%	0%	0%	24%	0%	0%	0%	0%	0%	0%

En el cuadro 57 se observan los estadísticos relativos a los AVE para un conjunto de partidas relevantes para Argentina. En el caso de cereales, se tomaron los aranceles correspondientes a los contingentes; aun cuando los diferenciales intra y extra cuota son muy significativos.

Cuadro 57

	Agregado	Carnes bovina aviar	Oleaginosas	Lácteos frutas Hortaliz Miel	Cereales	Golosinas cacao	Bebidas
Cantidad partidas	70	10	19	25	7	4	5
AVE medio	10.2%	12.1%	7.0%	12.4%	3.3%	10.0%	17.2%
Coef.Variación	48%	30%	63%	19%	119%	16%	18%
AVE Máximo	20.0%	20.0%	15.0%	20.0%	9.0%	12.0%	20.0%
AVE Mínimo	0.0%	7.9%	0.0%	10.0%	1.0%	8.0%	14.0%

### 1. Carne bovina y aviar

Los aranceles no son elevados. En el caso de aranceles sobre carne bovina, son *ad valorem* y bajos. En el caso de carne caballar, trepan al 20% *ad valorem*. Finalmente, para el caso de carne aviar, se aplican específicos. Chile goza una reducción arancelaria inicial que se incrementa gradualmente hasta llegar a un arancel cero entre 5 y 10 años del inicio del programa, dependiendo del producto.

Cuadro síntesis del uso de instrumentos arancelarios por país competidor:

Cuadro 58

	ADV puros	Espec.puros	Mixtos	Contingentes	Otros	SPG	Acuerdos Bil	Acuerdos 0%
Argentina	50%	0%	50%	0%	0%	0%	0%	0%
Brasil	50%	0%	50%	0%	0%	0%	0%	0%
Chile	50%	0%	50%	0%	0%	0%	100%	20%
UE	50%	0%	50%	0%	0%	0%	0%	0%
Estados Unidos	50%	0%	50%	0%	0%	0%	0%	0%
Australia	50%	0%	50%	0%	0%	0%	0%	0%
Nueva Zelandia	50%	0%	50%	0%	0%	0%	0%	0%
Rusia	50%	0%	50%	0%	0%	0%	0%	0%
Sudáfrica	50%	0%	50%	0%	0%	0%	0%	0%
Total	50%	0%	50%	0%	0%	0%	11%	2%

## 2. Granos, semillas y subproductos oleaginosos

El acceso al mercado oleaginoso –semillas, granos y subproductos– no goza de trabas elevadas. De la muestra de productos, la mayoría goza de aranceles *ad valorem* menores al 15%, algunos con tasa cero y una tasa promedio simple en torno al 7%. Chile obtuvo algunas preferencias; las reducciones no alcanzan a todos los bienes del rubro seleccionadas para este trabajo y las incluidas en el acuerdo están sujetas a una reducción gradual o programa de reducción que finaliza en 2010 o 2015 según el caso.

Cuadro 59

	ADV puros	Espec.puros	Mixtos	Contingentes	Otros	SPG	Acuerdos Bil	Acuerdos 0%
Argentina	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Brasil	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Chile	100%	0%	0%	0%	0%	0%	68%	37%
UE	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Estados Unidos	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Australia	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Nueva Zelandia	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Rusia	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Sudáfrica	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Total	100%	0%	0%	0%	0%	0%	8%	4%

## 3. Lácteos, miel, hortalizas y frutas

En el caso de lácteos y miel, el arancel se ubica en un rango de 12%-15% y es *ad valorem*. Chile goza de una preferencia inicial y de un programa de reducción similar a los ya descriptos, con excepción del queso rallado o en polvo que tiene un arancel inicial de cero por ciento.

Cuadro 60

	ADV puros	Espec.puros	Mixtos	Contingentes	Otros	SPG	Acuerdos Bil	Acuerdos 0%
Argentina	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Brasil	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Chile	100%	0%	0%	0%	0%	0%	100%	23%
UE	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Estados Unidos	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Australia	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Nueva Zelandia	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Rusia	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Sudáfrica	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Total	100%	0%	0%	0%	0%	0%	11%	3%

En el caso de hortalizas y frutas, los aranceles *ad valorem* se ubican en un rango de 10%-16%, con excepción de algunos productos como las



esencias de limón que alcanzan 20%. Las preferencias otorgadas a Chile entran en el mismo régimen ya comentado, concluyendo la mayoría en el año 2010.

#### 4. Cereales

El caso de los cereales es especial. Por una parte, están sujetos a aranceles *ad valorem* muy elevados, aunque no tanto como los vigentes en otros países. Por otra, existen contingentes arancelarios relativamente significativos a tasas muy inferiores. Por ejemplo, mientras la tasa normal en el trigo incluido en el cuadro resumen es del 65%, el contingente goza de una tasa intra cuota del 1%. También cabe señalar que China no otorgó preferencias a Chile en los productos del rubro cereales seleccionados para este documento.

Cuadro 61

	ADV puros	Espec.puros	Mixtos	Contingentes	Otros	SPG	Acuerdos Bil	Acuerdos 0%
Argentina	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Brasil	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Chile	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
UE	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Estados Unidos	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Australia	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Nueva Zelandia	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Rusia	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Sudáfrica	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Total	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%

#### 5. Productos de confitería, azúcares y cacao

Los aranceles *ad valorem* en los productos seleccionados se ubican entre el 8% y 12%. Chile obtuvo preferencias inmediatas y con un programa de reducción que finaliza en 10 años a partir del acuerdo, esto es, el año 2015.

Cuadro 62

	ADV puros	Espec.puros	Mixtos	Contingentes	Otros	SPG	Acuerdos Bil	Acuerdos 0%
Argentina	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Brasil	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Chile	100%	0%	0%	0%	0%	0%	100%	25%
UE	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Estados Unidos	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Australia	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Nueva Zelandia	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Rusia	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Sudáfrica	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Total	100%	0%	0%	0%	0%	0%	11%	3%

## 6. Bebidas

En cuanto al rubro de bebidas con y sin alcohol, el rango de aranceles *ad valorem* aplicados es de 14%-20%. Por el acuerdo firmado entre China y Chile, este último país obtuvo aranceles cero inmediatos en algunos productos, mientras en otros goza de un programa de reducción arancelaria que finaliza en el año 2015.

Cuadro 63

	ADV puros	Espec.puros	Mixtos	Contingentes	Otros	SPG	Acuerdos Bil	Acuerdos 0%
Argentina	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Brasil	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Chile	100%	0%	0%	0%	0%	0%	100%	20%
UE	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Estados Unidos	100%	0%	0%	0%	0%	0%	100%	20%
Australia	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Nueva Zelandia	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Rusia	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Sudáfrica	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Total	100%	0%	0%	0%	0%	0%	22%	4%

### 2.7. El acceso a la India

En el cuadro 64 se exponen las participaciones que en las importaciones agroalimentarias indias tienen cada uno de los países competidores de la muestra. La aparición de Argentina como número uno en el ranking de la muestra se debe exclusivamente al rol del complejo oleaginoso, aun cuando Argentina es un claro jugador en otro rubro que es el de cereales.

Cuadro 64

Partida	Descripción partida	TOTAL	ARGENTINA	BRASIL	CHILE	UNIÓN EUROPEA	ESTADOS UNIDOS	AUSTRALIA	NUEVA ZELANDIA	SUDÁFRICA	RUSIA	OTROS
02	Carnes y despojos comestibles	774	0.0%	0.0%	0.0%	60.5%	4.4%	4.8%	6.2%	0.0%	0.0%	24.0%
35	Materias albuminocidas; productos a base de almidón; otros	220,564	0.0%	0.1%	0.0%	46.8%	16.7%	0.7%	0.2%	0.1%	0.0%	35.4%
10	Cereales	8,773	13.2%	0.0%	0.0%	0.0%	3.7%	73.9%	0.0%	0.0%	0.0%	9.2%
11	Productos de la molinería; malta; almidón y fécula; otros	22,612	0.1%	0.0%	0.0%	63.0%	2.4%	2.2%	0.1%	0.0%	0.0%	32.3%
12	Semillas y frutos oleaginosos; otros	172,730	0.0%	0.0%	0.6%	16.5%	6.8%	5.2%	0.7%	0.2%	0.0%	69.8%
15	Grasas y aceites animales o vegetales; otros	7,321,047	21.3%	6.6%	0.0%	0.4%	1.2%	0.0%	0.0%	0.1%	0.0%	70.5%
23	Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; otros	249,975	0.1%	0.1%	14.9%	13.7%	2.5%	1.0%	0.0%	0.4%	0.0%	67.3%
04	Leche y productos lácteos; huevos; miel; otros	52,555	3.4%	0.0%	0.0%	53.7%	3.0%	9.7%	4.1%	0.0%	0.0%	26.1%
07	Hortalizas; plantas, raíces y tubérculos alimenticios	1,639,831	0.0%	0.0%	0.0%	3.9%	1.1%	5.8%	0.0%	0.0%	0.6%	88.5%
08	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios; otros	1,883,053	0.0%	0.1%	0.3%	0.2%	15.8%	1.2%	0.3%	0.1%	0.0%	81.9%
33	Aceites esenciales y resinoideos; prep perfumería; otros	379,265	0.0%	1.7%	0.0%	27.8%	9.3%	1.1%	0.0%	0.1%	0.0%	60.1%
17	Azúcares y artículos de confitería	497,570	0.1%	62.5%	0.0%	5.1%	1.3%	4.1%	0.6%	7.6%	0.0%	18.8%
18	Cacao y sus preparaciones	59,078	0.1%	1.1%	0.2%	12.1%	1.6%	0.1%	0.0%	0.1%	0.0%	84.7%
20	Preparaciones de hortalizas, frutas y otros	56,687	0.0%	5.8%	0.0%	22.2%	16.5%	1.3%	2.9%	1.0%	0.0%	50.3%
22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	415,246	0.0%	59.6%	0.1%	21.1%	0.7%	0.6%	0.0%	0.6%	0.0%	17.1%
<b>Total 15 partidas seleccionadas</b>		<b>12,979,761</b>	<b>12.0%</b>	<b>8.1%</b>	<b>0.3%</b>	<b>4.2%</b>	<b>4.0%</b>	<b>1.3%</b>	<b>0.1%</b>	<b>0.4%</b>	<b>0.1%</b>	<b>69.5%</b>

El acceso al mercado agroalimentario de la India se caracteriza por un claro predominio de los aranceles *ad valorem* por sobre otros instrumentos; pisos arancelarios que rondan el 30%; y no es para nada anormal encontrarse con aranceles *ad valorem* del 100%. Como puede apreciarse de los cuadros 64 y 65, más allá de la mayor transparencia en la tasa tributaria aplicada para el ingreso de las mercancías luego de las reformas comerciales de los últimos veinte años, los niveles que aplica la India son claramente muy elevados. Otra de las características es la escasez de dispersión arancelaria de tipo continuo, esto es, los aranceles están agrupados por bloques de productos con diferencias inter grupales que pueden alcanzar decenas de puntos porcentuales. Finalmente, los pocos acuerdos firmados por dicho país –Chile tiene un acuerdo pendiente de ratificación a la fecha– y al no contar con SPG u otros regímenes de preferencia plantea un plano de igualdad a Argentina frente a otros potenciales competidores.

Hay algunas observaciones adicionales: al ser tan elevado el arancel promedio pagado por los productos agroalimentarios para ingresar al mercado indio, cada acuerdo que India firme en el que otorgue preferencias significativas a su socio comercial, pondría en clara desventaja de precios a los terceros países. Finalmente hay que tener en cuenta el resto de las trabas

para el ingreso a dicho mercado –no basta firmar acuerdos con preferencias; hay que ser experimentado en sus circuitos administrativos, además de las barreras no arancelarias habituales- y el volumen de demanda del país, que puede dar un margen de maniobra adicional a los terceros países en la medida que los países que firmen e implementen acuerdos no tengan capacidad de oferta conjunta suficiente para satisfacer la demanda creciente de dicho país.

Cuadro 65

	Argentina	Brasil	Chile	UE	USA	Australia	Nva Zelanda	Rusia	Sudáfrica
ADV puros	91%	91%	91%	91%	91%	91%	91%	91%	91%
Específicos puros	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Mixtos	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%
Contingentes	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%
Otros	33%	33%	33%	33%	33%	33%	33%	33%	33%
SPG	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Acuerdos Bilateral	0%	0%	1%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Acuerdos 0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%

En el cuadro 66 se encuentran los estadísticos correspondientes a los AVE de la muestra de partidas correspondientes a Argentina. En ella se puede observar lo indicado sobre los AVE máximos y mínimos, y la alta frecuencia en pocos escalones arancelarios. Cabe aclarar que debido a la vigencia de contingentes arancelarios en varias partidas, para el cálculo del AVE se tomaron los aranceles intra cuotas.

Cuadro 66

	Agregado	Carnes bovina aviar	Oleaginosas	Lácteos frutas Hortaliz Miel	Cereales	Golosinas cacao	Bebidas
Cantidad partidas	82	8	26	20	8	9	11
AVE medio	47.4%	38.8%	48.1%	34.8%	68.1%	30.0%	74.5%
Coef.Variación	62%	64%	56%	55%	55%	0%	47%
AVE Máximo	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	30.0%	100.0%
AVE Mínimo	15.0%	30.0%	30.0%	15.0%	15.0%	30.0%	30.0%

### 1. Carne bovina y aviar

La mayoría de los bienes pagan un 30%, con excepción de un producto aviar congelado. El arancel promedio simple aplicado para los rubros seleccionados alcanza al 39%.

Cuadro 67

	ADV puros	Espec.puros	Mixtos	Contingentes	Otros	SPG	Acuerdos Bil	Acuerdos 0%
Argentina	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Brasil	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Chile	100%	0%	0%	0%	0%	0%	13%	0%
UE	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Estados Unidos	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Australia	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Nueva Zelanda	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Rusia	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Sudáfrica	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Total	100%	0%	0%	0%	0%	0%	1%	0%

## 2. Semillas, granos y subproductos oleaginosos

El mercado de productos y subproductos oleaginosos es crucial en el comercio de Argentina e India. Sin embargo, como puede advertirse, los aranceles vigentes aplicados son elevados, ya que tienen un piso de 30% y alcanzan para algunos productos niveles del 100%. En este rubro existen contingentes arancelarios con reducciones que alcanzan el 50% -dejando de todas maneras un arancel *ad valorem* aplicado del 50%- , como los correspondientes a productos de aceites de girasol y cártamo. El arancel promedio simple aplicado sobre las partidas seleccionadas alcanza el 52%, que desciende al 49% si se aplican los contingentes antes señalados. Hay que resaltar que los productos y subproductos de soja pagan un arancel sensiblemente inferior al promedio simple antes mencionado: granos y residuos sólidos 30%; aceites 45%.

Cuadro 68

	ADV puros	Espec.puros	Mixtos	Contingentes	Otros	SPG	Acuerdos Bil	Acuerdos 0%
Argentina	100%	0%	0%	8%	73%	0%	0%	0%
Brasil	100%	0%	0%	8%	73%	0%	0%	0%
Chile	100%	0%	0%	8%	73%	0%	0%	0%
UE	100%	0%	0%	8%	73%	0%	0%	0%
Estados Unidos	100%	0%	0%	8%	73%	0%	0%	0%
Australia	100%	0%	0%	8%	73%	0%	0%	0%
Nueva Zelanda	100%	0%	0%	8%	73%	0%	0%	0%
Rusia	100%	0%	0%	8%	73%	0%	0%	0%
Sudáfrica	100%	0%	0%	8%	73%	0%	0%	0%
Total	100%	0%	0%	8%	73%	0%	0%	0%

## 3. Lácteos, miel, hortalizas y frutas

En el caso de los productos lácteos, el arancel promedio simple de los bienes seleccionados es del 43%; pero existe una clara diferencia entre la leche cuyos aranceles tienden a concentrarse en el 60% -con contingentes a tasas del 15%- de los quesos en los que predomina la tasa del 30%. En



## 6. Bebidas

En el caso de las bebidas, están claramente diferenciadas los jugos y preparados bebibles no alcohólicos, que pagan un arancel *ad valorem* del 30%, de las bebidas alcohólicas, sobre las que en principio recae un *ad valorem* del 100%, pero para las que rige un entramado de contingentes arancelarios *ad valorem* y aranceles específicos según características técnicas del producto.

Cuadro 72

	ADV puros	Espec.puros	Mixtos	Contingentes	Otros	SPG	Acuerdos Bil	Acuerdos 0%
Argentina	36%	0%	64%	0%	0%	0%	0%	0%
Brasil	36%	0%	64%	0%	0%	0%	0%	0%
Chile	36%	0%	64%	0%	0%	0%	0%	0%
UE	36%	0%	64%	0%	0%	0%	0%	0%
Estados Unidos	36%	0%	64%	0%	0%	0%	0%	0%
Australia	36%	0%	64%	0%	0%	0%	0%	0%
Nueva Zelanda	36%	0%	64%	0%	0%	0%	0%	0%
Rusia	36%	0%	64%	0%	0%	0%	0%	0%
Sudáfrica	36%	0%	64%	0%	0%	0%	0%	0%
Total	36%	0%	64%	0%	0%	0%	0%	0%

### 2.8 El acceso a Rusia

En el cuadro 73 se registran las participaciones que cada país de la muestra de competidores tiene en las importaciones rusas de agroalimentos entre los años 2003 y 2005 inclusive. La no inclusión de los países del ex bloque soviético, incluyendo también países de Europa oriental que no pertenecen a la UE, algunos de los cuales son importantes exportadores regionales o mundiales de agroalimentos, expande la columna denominada Otros. Si bien Argentina tiene una participación relativamente significativa en algunos rubros, queda la impresión que las posibilidades de expansión son importantes al compararse sus datos con los de otros países, como Brasil y los Estados Unidos. Los rubros de carnes, preparados, hortalizas y frutas son rubros para los que se diseñan estrategias de expansión más agresivas, como ya se ha resaltado por lo visto en otros países de destino. Algo similar ocurre con el rubro bebidas.

Cuadro 73

Partida	Descripción partida										
		TOTAL	ARGENTINA	BRASIL	CHILE	UNIÓN EUROPEA	ESTADOS UNIDOS	AUSTRALIA	NUEVA ZELANDIA	SUDÁFRICA	OTROS
02	Carnes y despojos comestibles	7,478,038	5.8%	34.0%	0.0%	26.5%	19.3%	0.8%	0.1%	0.0%	13.5%
35	Materias albuminoideas; productos a base de almidón; otros	573,777	0.6%	1.2%	0.0%	72.0%	10.1%	0.1%	0.0%	0.0%	15.9%
10	Cereales	913,200	0.2%	0.0%	0.0%	19.1%	1.8%	0.0%	0.0%	0.0%	78.7%
11	Productos de la molinería; malta; almidón y fécula; otros	552,333	0.0%	0.1%	0.0%	85.6%	1.6%	0.2%	0.0%	0.0%	12.5%
12	Semillas y frutos oleaginosos; otros	485,340	1.2%	2.8%	0.0%	46.9%	7.7%	0.1%	0.0%	0.1%	41.2%
15	Grasas y aceites animales o vegetales; otros	1,842,117	4.9%	3.0%	0.0%	31.8%	0.5%	0.0%	0.0%	0.0%	59.7%
23	Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; otros	1,159,131	9.0%	4.0%	0.0%	65.7%	7.0%	0.0%	0.0%	0.0%	14.4%
04	Leche y productos lácteos; huevos; miel; otros	2,368,911	1.1%	0.0%	0.0%	53.6%	0.1%	0.5%	5.9%	0.0%	38.7%
07	Hortalizas; plantas, raíces y tubérculos alimenticios	1,610,314	0.0%	0.0%	0.0%	36.7%	0.3%	0.0%	0.0%	0.0%	62.9%
08	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios; otros	4,830,690	7.0%	0.3%	2.1%	16.9%	0.7%	0.0%	0.1%	3.3%	69.5%
33	Aceites esenciales y resinoides; prep perfumería; otros	3,557,595	0.0%	1.4%	0.0%	86.2%	4.7%	0.0%	0.0%	0.0%	7.6%
17	Azúcares y artículos de confitería	2,698,721	0.2%	52.6%	0.0%	9.4%	0.4%	0.0%	0.0%	0.0%	37.4%
18	Cacao y sus preparaciones	1,521,403	0.0%	0.2%	0.0%	29.5%	1.3%	0.0%	0.0%	0.0%	69.0%
20	Preparaciones de hortalizas, frutas y otros	1,885,386	0.7%	5.1%	1.6%	50.6%	0.9%	0.1%	0.0%	0.7%	40.3%
22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	3,540,223	1.3%	0.0%	1.0%	44.5%	1.3%	0.1%	0.0%	0.2%	51.6%
<b>Total 15 partidas seleccionadas</b>		<b>35,017,182</b>	<b>3.1%</b>	<b>12.1%</b>	<b>0.5%</b>	<b>38.8%</b>	<b>5.6%</b>	<b>0.2%</b>	<b>0.4%</b>	<b>0.5%</b>	<b>38.7%</b>

Tal como surge del cuadro 74, el acceso al mercado ruso de agroalimentos se caracteriza fundamentalmente por la vigencia de aranceles *ad valorem* con tasas razonables para el promedio de los aplicados por otros grandes mercados mundiales. Rusia aplica para una parte sustantiva de la muestra de productos de este documento un piso arancelario específico; esto es, se aplica un *ad valorem* pero que no puede ser inferior a determinado monto monetario por unidad de medida. También rige un SPG que beneficia a países como Argentina, Brasil y Chile; existen cuotas arancelarias para una serie de productos; y algunas cuotas específicas para la Unión Europea. Debe tenerse en cuenta finalmente que Rusia no pertenece a la OMC.



Cuadro 74

	Argentina	Brasil	Chile	UE	USA	Australia	Nva Zelanda	Sudáfrica
ADV puros	46%	46%	46%	46%	46%	46%	46%	46%
Específicos puros	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%
Mixtos	46%	46%	46%	46%	46%	46%	46%	46%
Contingentes	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
Otros	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
SPG	68%	68%	68%	0%	0%	0%	0%	0%
Acuerdos Bilateral	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Acuerdos 0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%

Como en los demás casos, en el cuadro 75 se encuentran detallados los estadísticos sintéticos de los AVE correspondientes a cada rubro y al agregado de la muestra aplicados a Argentina. Los cálculos se hacen tomando los beneficios del SPG y los aranceles intra cuotas cuando correspondiesen.

Cuadro 75

	Agregado	Carnes bovina aviar	Oleaginosas	Lácteos frutas Hortaliz Miel	Cereales	Golosinas cacao	Bebidas
Cantidad partidas	141	21	31	51	15	10	13
AVE medio	11.5%	18.0%	8.2%	9.6%	5.8%	18.6%	17.5%
Coef.Variación	71%	67%	46%	72%	21%	37%	20%
AVE Máximo	52.2%	45.0%	11.3%	52.2%	7.5%	31.2%	20.0%
AVE Mínimo	0.0%	3.8%	0.0%	3.8%	5.0%	5.0%	11.3%

### 1. Carne bovina y aviar

En el rubro de carnes bovinas y aviar, Rusia aplica una gran variedad de instrumentos e institutos jurídicos. Las bandas arancelarias *ad valorem* de los productos seleccionados se extienden del 5% al 60%, con un arancel promedio simple de 24%. También rigen contingentes arancelarios con reducciones sustantivas en las tasas –como puede observarse a continuación– así como reducciones (75%) para los países incluidos en el SPG, como Argentina, Brasil y Chile. La UE tiene una cuota asignada especial. En algunos de los casos en que rige un SPG y cuotas arancelarias especiales para algunos países, se genera un diferencial de competitividad entre potenciales oferentes relativamente significativo.

Cuadro 76

	ADV puros	Espec.puros	Mixtos	Contingentes	Otros	SPG	Acuerdos Bil	Acuerdos 0%
Argentina	10%	0%	90%	48%	0%	100%	0%	0%
Brasil	10%	0%	90%	48%	0%	100%	0%	0%
Chile	10%	0%	90%	48%	0%	100%	0%	0%
UE	10%	0%	90%	48%	0%	0%	0%	0%
Estados Unidos	10%	0%	90%	48%	0%	0%	0%	0%
Australia	10%	0%	90%	48%	0%	0%	0%	0%
Nueva Zelanda	10%	0%	90%	48%	0%	0%	0%	0%
Sudáfrica	10%	0%	90%	48%	0%	0%	0%	0%
Total	10%	0%	90%	48%	0%	38%	0%	0%

## 2. Semillas, granos y subproductos oleaginosos

Los aranceles *ad valorem* en este rubro se ubican entre 0% y 15%, aunque algunos productos son afectados por los aranceles específicos que actúan como aranceles mínimos efectivos. También rige el SPG para diversos productos. En general es un mercado con buen acceso, y ni el SPG ni otros instrumentos establecen una diferencia significativa entre competidores.

Cuadro 77

	ADV puros	Espec.puros	Mixtos	Contingentes	Otros	SPG	Acuerdos Bil	Acuerdos 0%
Argentina	61%	0%	39%	0%	0%	81%	0%	0%
Brasil	61%	0%	39%	0%	0%	81%	0%	0%
Chile	61%	0%	39%	0%	0%	81%	0%	0%
UE	61%	0%	39%	0%	0%	0%	0%	0%
Estados Unidos	61%	0%	39%	0%	0%	0%	0%	0%
Australia	61%	0%	39%	0%	0%	0%	0%	0%
Nueva Zelandia	61%	0%	39%	0%	0%	0%	0%	0%
Sudáfrica	61%	0%	39%	0%	0%	0%	0%	0%
Total	61%	0%	39%	0%	0%	30%	0%	0%

## 3. Lácteos, miel, hortalizas y frutas

Sobre lácteos recae un arancel *ad valorem* del 15% uniforme, aunque algunos productos como ciertos quesos pagan un arancel específico mínimo. Rige el SPG para todos los productos seleccionados del rubro, con una reducción arancelaria del 75%. El caso de la miel seleccionada en la muestra paga un *ad valorem* del 15% y también es alcanzada por el SPG.

Cuadro 78

	ADV puros	Espec.puros	Mixtos	Contingentes	Otros	SPG	Acuerdos Bil	Acuerdos 0%
Argentina	46%	2%	52%	0%	0%	100%	0%	0%
Brasil	46%	2%	52%	0%	0%	100%	0%	0%
Chile	46%	2%	52%	0%	0%	100%	0%	0%
UE	46%	2%	52%	0%	0%	0%	0%	0%
Estados Unidos	46%	2%	52%	0%	0%	0%	0%	0%
Australia	46%	2%	52%	0%	0%	0%	0%	0%
Nueva Zelandia	46%	2%	52%	0%	0%	0%	0%	0%
Sudáfrica	46%	2%	52%	0%	0%	0%	0%	0%
Total	46%	2%	52%	0%	0%	38%	0%	0%

Para el caso de hortalizas y frutas, los aranceles *ad valorem* son inferiores, ubicándose según el producto en 5% o 10%. También rige el SPG y los específicos mínimos para algunos productos. El único producto de la

muestra que no es alcanzado por un *ad valorem* sino sólo por específicos, es un producto tradicional ruso –considerado sensible– como la manzana; en este caso los derechos específicos varían según la temporada.

#### 4. Cereales

En el caso de cereales, rigen aranceles *ad valorem* del 5% y 10% según el producto y también el SPG con reducción del 75% sobre la tasa básica.

Cuadro 79

	ADV puros	Espec.puros	Mixtos	Contingentes	Otros	SPG	Acuerdos Bil	Acuerdos 0%
Argentina	100%	0%	0%	0%	0%	33%	0%	0%
Brasil	100%	0%	0%	0%	0%	33%	0%	0%
Chile	100%	0%	0%	0%	0%	33%	0%	0%
UE	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Estados Unidos	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Australia	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Nueva Zelanda	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Sudáfrica	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Total	100%	0%	0%	0%	0%	13%	0%	0%

#### 5. Productos de confitería, azúcares y cacao

En los productos de confitería y azúcares, el arancel *ad valorem* aplicado sobre los seleccionados es más elevado que los que se han registrado en otros grupos de productos para el mercado ruso, ya que alcanza al 20%. Además, en el caso de ciertas elaboraciones con cacao están afectados directamente por aranceles específicos. En los productos de la muestra para este documento no rige el SPG ni contingentes para la UE.

Cuadro 80

	ADV puros	Espec.puros	Mixtos	Contingentes	Otros	SPG	Acuerdos Bil	Acuerdos 0%
Argentina	10%	57%	33%	0%	0%	0%	0%	0%
Brasil	10%	57%	33%	0%	0%	0%	0%	0%
Chile	10%	57%	33%	0%	0%	0%	0%	0%
UE	10%	57%	33%	0%	0%	0%	0%	0%
Estados Unidos	10%	57%	33%	0%	0%	0%	0%	0%
Australia	10%	57%	33%	0%	0%	0%	0%	0%
Nueva Zelanda	10%	57%	33%	0%	0%	0%	0%	0%
Sudáfrica	10%	57%	33%	0%	0%	0%	0%	0%
Total	10%	57%	33%	0%	0%	0%	0%	0%

## 6. Bebidas

En el caso de las bebidas, a diferencia de otros países, el acceso está fijado en aranceles *ad valorem* de 15% o 20%, según si son preparados sin o con alcohol, pero teniendo en cuenta que las bebidas sin alcohol están sujetas a un específico que actúa como mínimo. También rige el SPG para algunos jugos de limón.

*Cuadro 81*

	ADV puros	Espec.puros	Mixtos	Contingentes	Otros	SPG	Acuerdos Bil	Acuerdos 0%
Argentina	62%	0%	38%	0%	0%	0%	0%	0%
Brasil	62%	0%	38%	0%	0%	0%	0%	0%
Chile	62%	0%	38%	0%	0%	0%	0%	0%
UE	62%	0%	38%	0%	0%	0%	0%	0%
Estados Unidos	62%	0%	38%	0%	0%	0%	0%	0%
Australia	62%	0%	38%	0%	0%	0%	0%	0%
Nueva Zelandia	62%	0%	38%	0%	0%	0%	0%	0%
Sudáfrica	62%	0%	38%	0%	0%	0%	0%	0%
Total	62%	0%	38%	0%	0%	0%	0%	0%

### III. Elementos para el diseño de una estrategia económica-comercial para el sector agroalimentario de Argentina

#### 1. Introducción

Hay tres elementos, factores o *drivers*<sup>66</sup> de la competitividad del sector agroalimentario argentino. Primero, la estructura y dinámica económica sectorial, que determinan la base a partir de la cual iniciar el diseño y desarrollo efectivo de una estrategia exitosa. Segundo, la dinámica de la economía global y de las negociaciones internacionales, las cuales imponen el marco en el que la estrategia debe desplegarse e interactuar para lograr los objetivos. Finalmente, las condiciones internas, básicamente concentradas en los mecanismos de incentivos económicos que favorecen la competitividad del sector; esto es, aquellos que dependen de decisiones nacionales y que toman como insumo relevante lo que ocurre y ocurrirá en los otros factores previamente citados.

La competitividad de un país se construye a partir de una actitud dinámica frente a una cierta articulación de factores domésticos y globales. Esto es, una inserción internacional competitiva es por definición dinámica, y depende del tipo y grado de consistencia de la respuesta de los agentes económicos –incluido el Estado– a los desafíos y oportunidades que plantea el escenario global actual y futuro, a partir de las fortalezas y debilidades del país en su conjunto, y del sector específico bajo análisis. En el fondo lo que toda estrategia económica pretende es maximizar de manera permanente la tasa de crecimiento económico en el marco de una economía globalizada, y por lo tanto de una eficiente inserción en la misma, tal que el impacto social doméstico también sea máximo y sustentable en el tiempo.

El escenario global no es absolutamente exógeno a la Argentina. El país es un gran jugador en algunos mercados de los productos agroalimentarios que exporta; es un referente en algunos campos de la innovación y la tecnología –generación y adopción–; y un miembro clave en algunos grupos de trabajo en el marco de las negociaciones multilaterales y regionales. Esto es, Argentina no es siempre y en todo

---

<sup>66</sup> Se utilizan estos tres términos como sinónimos cuando realmente no lo son; la intención es dar una idea del múltiple rol que cumplen los tres aspectos que se señalan.

momento una *economía pequeña* y, por lo tanto, sin injerencia en el diseño de las reglas de juego o en la dinámica de las mismas. Por ello, su actividad en todos los aspectos señalados es relevante y requiere estrategias acordes a los objetivos generales remarcados en el párrafo anterior.

Sin embargo, según lo ya analizado, las políticas domésticas son las dominantes en materia de competitividad sectorial. Esto se deriva de observar la importancia cuantitativa pasada, actual y, seguramente, futura, de los factores globales y nacionales en la determinación de los mecanismos de incentivos que afectan las decisiones del conjunto social –estado, empresas, familias– en cuanto a la inversión y el consumo en bienes agroalimentarios. En otros términos, si bien el contexto internacional es de gran relevancia, los márgenes relativos del sector están influidos proporcionalmente más por las políticas públicas domésticas y las decisiones de actores locales que por el devenir de la economía global y de las negociaciones internacionales. Debe tenerse en cuenta al respecto que aun cuando los mercados mundiales se muevan en un sentido, la decisión de anticiparse, acompañarlos, compensarlos, o que los precios relativos tomen un sendero inverso, sigue residiendo básicamente en los agentes económicos más relevantes de la economía nacional<sup>67</sup>. Este conjunto de razones son las que justificaron el primer título del presente capítulo, así como el análisis conceptual y empírico –mediante casos reales actuales y pasados– de algunas de las políticas más relevantes y representativas que se incluye en el presente título.

En síntesis, del estudio realizado se desprende: primero, la mayor relevancia relativa de las políticas domésticas sobre los resultados de las negociaciones internacionales<sup>68</sup> –aunque las suponen– para maximizar las oportunidades y minimizar el riesgo del mercado; y, segundo, el rol clave que juega la institucionalidad de las políticas de desarrollo –largo plazo– que incluye necesariamente la inserción internacional y las políticas

---

<sup>67</sup> Esto sin desmedro del impacto regional y global que pueden tener algunas decisiones nacionales en materia agroalimentaria. Tal como se señaló anteriormente, Argentina no siempre reúne las condiciones para ser considerado un “país pequeño”.

<sup>68</sup> Las fluctuaciones de corto y largo plazo en los mercados agroalimentarios se toman como un dato exógeno a partir del cual se actúa estratégicamente. Salvo excepciones, como las comentadas en la nota anterior, el país no determina el escenario económico agroalimentario mundial en el mediano y largo plazo. En este capítulo se elabora sobre los instrumentos de las políticas disponibles –domésticas; negociaciones–; el componente de escenarios es analizado en otro capítulo del presente volumen.

domésticas sobre mecanismos de incentivos consistentes con la visión de competitividad sistémica y sustentable –flexible- en el tiempo.

## 2. Factores relativos a la estructura y dinámica económica sectorial

De lo expuesto en el capítulo, y a manera de síntesis, pueden señalarse los siguientes factores que deben tomarse en cuenta en el diseño de una estrategia orientada a aumentar sustentablemente la competitividad del sector agroalimentario argentino a partir de una lectura de su estructura y dinámica económica.

1. Los bienes agroalimentarios de clima templado se comercializan en mercados *básicamente* competitivos. Esto se fundamenta en la cantidad de agentes existentes; los tipos de contratos vigentes; las bajas o inexistentes barreras de ingreso y salida en los distintos eslabones de la cadena de valor; la naturaleza de los bienes –básicamente transables, con bajo arancel y pocas barreras no arancelarias para su importación-. En aquellos eslabones –generalmente industriales y comerciales- en que existen pocos operadores, la menor cantidad de operadores no deviene *en general ni necesariamente* en prácticas asociadas a la colusión u otras que reducen la competencia, sino que obedecen a otros factores. Por lo tanto, la menor cantidad de agentes no impide pensar que dichos mercados son en su mayoría competitivos o tienen estructuras óptimas desde la perspectiva del análisis del bienestar. Esto no implica que existan imperfecciones, tales como se expondrá más adelante, o que algunos mercados deban ser analizados a la luz de los presupuestos de la legislación de defensa de la competencia<sup>69</sup>.

2. Estas características se repiten en diverso grado en muchos productos regionales. Lo que los diferencia de los productos pampeanos es principalmente el nivel de competitividad originado en los costos comparados del país, y la disponibilidad de factores de producción aplicables que determina el volumen total de la oferta. Lógicamente, estos diferenciales varían entre productos y regiones.

---

<sup>69</sup> Interesan aspectos tales como diferenciación de productos; economías de escala y aglomeración; escalas tecnológicas óptimas de producción; derechos de propiedad intelectual; persistencia de estructuras de marginalidad asimétricas a lo largo de las cadenas de valor; etc.

3. Los mercados de factores más relevantes –tierra, insumos, bienes de capital y recursos humanos– también son asimilables a mercados competitivos por las mismas razones expresadas para el mercado de bienes, y con las mismas restricciones allí señaladas.

Como consecuencia de ello, cabe señalar los siguientes factores que debieran tomarse en cuenta para el diseño de una estrategia para el impulso de la competitividad sectorial en el largo plazo:

1. La organización de los mercados y la determinación de los precios debieran seguir el patrón de los mercados competitivos, y toda intervención estatal en los mismos debiera cumplir con los presupuestos y modelos prescritos por la literatura canónica sobre el tema.

2. Derivado de lo anterior, la plena vigencia y óptima aplicación de la legislación de defensa de la competencia y de defensa del consumidor, sumada a la actividad regulatoria y fiscalizadora eficiente de los organismos sanitarios y fiscales de todos los niveles de gobierno, debiera reducir los márgenes innecesarios de ineficiencia e inequidad que surjan del comportamiento de algunos agentes económicos en las cadenas agroalimentarias<sup>70</sup>.

3. El tipo de cambio real efectivo<sup>71</sup> percibido por el exportador y el productor y, en consecuencia, por toda la cadena de valor interna de los productos exportados, es una variable clave en la asignación de factores de producción, y por lo tanto, del patrón de inversión y del desarrollo sectorial en el largo plazo. La experiencia local e internacional indica que los grados y persistencia de los desvíos del anterior con respecto a los tipos de equilibrio de largo plazo es y será crucial para el desarrollo sustentable y la competitividad de toda la cadena en el largo plazo, lo cual es válido aun

---

<sup>70</sup> Como es lógico, subir el estándar de la calidad de los productos, el cumplimiento de las obligaciones fiscales, etc. conduce a ajustes en la estructura del mercado (cantidad de agentes; tamaño óptimo; tipos de contratos eficientes; etc.). Por lo tanto, su aplicación no es neutra en cuanto a la reorganización de los mercados y a la aplicación de medidas que acerquen la solución de mercado al óptimo social.

<sup>71</sup> Tipo de cambio básico de exportación, corregido por costos internos de Argentina y del resto del mundo; y por los derechos de exportación, reintegros de impuestos y otros instrumentos correspondientes a la política impositiva del sector externo.



para el caso de la mayoría de los productos diferenciados o de alto valor agregado, o vinculados a la innovación y la generación de tecnología<sup>72</sup>.

### 3. Factores derivados de las tendencias de la economía mundial y de las negociaciones internacionales

Como ya se ha indicado, la tendencia económica global generará tensiones con períodos de escasez de oferta en ciertos productos agropecuarios, por lo cual se espera a corto y mediano plazo precios sostenidos. Esto no implica necesariamente que los precios de todos los productos agroalimentarios sigan sostenidos siempre, o que mantengan sus precios o crezcan en términos de poder adquisitivo constante. Cualquiera sea el caso –producto o período de tiempo específico–, el escenario es, en general, optimista.

Ahora bien, esta visión cambia cuando se analizan los escenarios sobre las negociaciones internacionales en materia agroalimentaria. De los mismos sobresalen los siguientes factores.

1. La reducción arancelaria en un grupo significativo de bienes exportables que se puede obtener en negociaciones es acotada, toda vez que continuarán existiendo categorías con bienes sensibles, escalonamientos y crestas arancelarias, y hay países de relevancia, como algunos latinoamericanos, con los cuales ya existen concesiones mutuas en estos rubros difíciles de acrecentar con impacto sensible sobre el comercio<sup>73</sup>.

2. La persistencia en el mediano y largo plazo de los mecanismos de apoyo interno y subsidios a la exportación más allá de cualquier negociación multilateral; y surgimiento de nuevos instrumentos de

---

<sup>72</sup> En el caso de productos diferenciados, de alto contenido tecnológico, valor agregado, etc., el tipo de cambio *correcto* es condición *sine qua non* tanto para el *start up* de dichas actividades como para la profundización y ampliación de los mercados de exportación. En etapas posteriores –maduración sectorial–, el sostenimiento de la competitividad cambiaría se relativiza aunque no desaparece.

<sup>73</sup> Como se hizo referencia en el título II, y también se hará lo propio en párrafos posteriores, los mercados desarrollados determinan el arancel que optimiza su nivel de bienestar intertemporal sujeto a restricciones políticas y geopolíticas complejas. Esto conduce a que en ocasiones reduzcan algunas barreras al comercio transitoriamente para evitar alzas de precios y restricciones al consumo por fuera de lo previsto.

protección de los mercados de exportación que actúan como mecanismos de compensación ante la reducción de aranceles y apoyo interno que se van logrando en las sucesivas rondas (barreras sanitarias y fitosanitarias; barreras técnicas al comercio; derechos de propiedad intelectual, etc.)<sup>74</sup>.

3. La tendencia a firmar tratados de libre comercio bilaterales con claras asimetrías en el poder de negociación de los actores. Más allá de las consecuencias específicas para las partes, tiene la capacidad de generar desvíos en el margen en el comercio que perjudican a los países no firmantes. El nivel de impacto depende de las concesiones realizadas entre las partes; el volumen de las demandas recíprocas; y las condiciones de acceso previas de los terceros mercados.

Con respecto a estos factores hay que señalar que los mismos están condicionados por las condiciones geopolíticas de mediano y largo plazo. Las grandes potencias mundiales nunca pondrán en juego ni su seguridad alimentaria ni energética; esto implica que en caso de que la probabilidad de conflictos globales crezca o existan tendencias firmes a la pérdida de seguridad alimentaria en contextos políticos volátiles, no debe descartarse una reversión en el margen –o significativa, incluso– en el uso de los instrumentos comerciales para lograr los objetivos de seguridad y estabilidad económica y política global e interior de cada país o región. Pretender que la Unión Europea o los Estados Unidos sean vulnerables en materia alimentaria o energética está lejos de cualquier escenario razonable en materia estratégica; por lo tanto, el sendero que seguirán los instrumentos comerciales aplicados por los grandes compradores será el geopolítico y no el meramente derivado de la teoría económica de bienestar favorable a la liberalización *naïve* del comercio mundial.

Conviene remarcar específicamente la presencia cada vez más significativa de elementos adicionales al acceso a los mercados de bienes en las negociaciones internacionales, tales como la protección de inversiones, regulación de los mercados, compras públicas; derecho de la propiedad intelectual, cuestiones sanitarias y fitosanitarias, etc.

---

<sup>74</sup> Esto se potencia con la aparición y crecimiento de grandes jugadores en el mercado de bienes manufacturados, como es el caso de los denominados países BRIC y los nucleados en el ASEAN, que agregan presión a la tendencia a los desequilibrios en la balanza externa de bienes de las potencias comerciales tradicionales, principalmente los Estados Unidos, la Unión Europea y Japón.

Estos instrumentos e institutos legales, algunos de los cuales ya están incluidos en el marco normativo y en las negociaciones de la OMC, y otros pretenden ser incorporados de manera plena, constituyen un desafío competitivo pero no factores que pudiesen poner en juego la competitividad a largo plazo del país. Esto obedece a un conjunto variable de razones, entre las que se destacan los estándares de cumplimiento previo por parte de Argentina; las concesiones ya realizadas; y la necesidad ineludible de dar cumplimiento con ciertos requisitos en cuanto inocuidad de alimentos y propiedad intelectual en el nuevo entorno global. Si bien lo dicho es cierto para la generalidad de los bienes, no obsta que la aplicación concreta de alguno de ellos a un sector o conjunto de bienes específicos puede ser objetado (por su no aplicabilidad al caso argentino, o por otros motivos), o requiera una estrategia especialmente diseñada para maximizar el valor actual neto del bienestar social del país en el largo plazo. El caso de los alimentos con mayor valor agregado y ciertos insumos para la industria alimenticia son algunos de ellos.

De la combinación de las barreras arancelarias y para arancelarias viejas y nuevas se deduce que la apertura y profundización de los mercados de exportación como consecuencia de las negociaciones comerciales no es un factor en el cual pueda descansar la competitividad externa de un país, incluyendo la de Argentina. Si bien siempre será un elemento sustantivo, no puede ser el pivot ordenador de la competitividad sistémica sectorial.

Como consecuencia de todo este entramado de cuestiones, el *stress* que está sufriendo el sistema multilateral de negociaciones comerciales, y en particular el de productos agroalimentarios, es evidente. Esto se advierte en lo alcanzado en esta materia en las últimas rondas y en las dificultades que enfrenta la Ronda para el Desarrollo o de Doha para lograr un acuerdo sustantivo en el capítulo de agricultura. En definitiva, la falta de correspondencia actual entre los objetivos, las condiciones previas para una negociación ambiciosa y exitosa, y los instrumentos disponibles para lograrla, devienen dificultosa cualquier negociación multilateral ambiciosa en bienes agroalimentarios, por lo cual, en las condiciones actuales, el acceso adicional a obtener como consecuencia de las negociaciones

multilaterales en materia agroalimentaria es acotado para una amplia gama de productos.

Aunque el caso de los acuerdos bilaterales será analizado en más detalle en un apartado posterior, conviene anticipar algunos comentarios con el fin de contrastarlo con el marco multilateral.

Por una parte, el MERCOSUR debiera trazar renovadas estrategias conducentes a la firma de tratados bilaterales que supongan un beneficio neto en términos estáticos y dinámicos para la región, y cada uno de sus miembros. Esto resalta necesariamente el rol que juegan en la matriz económica las cadenas agroalimentarias.

Por otra, en el caso argentino, que dispone de algunos instrumentos inestables pero útiles en materia agroalimentaria, como los SPG, el impacto de la tendencia creciente a la firma de acuerdos bilaterales firmados por países competidores con terceros países es menor que si no existiesen estos últimos. Sin embargo, la propia naturaleza de los SPG remarca el rol de potencial desventaja que podría tener el país en el caso en que algunos de sus productos o todo el país en su conjunto sean graduados por alguno de los países concedentes. Adicionalmente, las economías asiáticas analizadas, excepto el Japón, no han concedido SPG, por lo cual cada vez que tales países firman acuerdos que otorgan preferencias para exportaciones agroalimentarias provenientes de países competidores, las empresas argentinas pierden competitividad en el margen. El impacto negativo final depende de un conjunto de factores tratados en el título II.

Si bien ciertas mejoras adicionales en materia de acceso pueden ser logradas a partir de acuerdos bilaterales, hay factores que siguen sosteniendo a los acuerdos multilaterales en el centro de la escena.

Estos últimos son ineludibles en algunas materias, como los regímenes de subsidios y apoyos internos de distinta naturaleza. Asimismo, las reglas que se fijan en las rondas multilaterales y los techos consolidados

de aranceles son fundamentales para las negociaciones bilaterales. Por lo tanto, aun cuando el mejoramiento en materia de acceso de rondas multilaterales puede ser menor, existen otras razones de mayor importancia por las cuales es central lograr logros contundentes en la materia.

En definitiva, más allá de los límites reales que en mejoramiento de acceso a mercado se puede lograr de tales rondas, existe una necesidad imperiosa de mantener una postura pro activa y muy ofensiva en las negociaciones multilaterales y bilaterales para lograr reducciones adicionales en el conjunto de barreras, y en evitar la proliferación ineficiente de barreras no arancelarias y mecanismos de apoyo interno que afecten a los intereses del país.

#### **4. Análisis de los mecanismos de incentivos que afectan la competitividad sectorial**

La política económica presenta al menos dos dilemas que están vinculados. Por una parte, existe la tensión permanente entre la eficiencia y la equidad; esto es, la solución que maximiza la producción y aquella que maximiza la equidad social. Por otro, aquel que maximiza el bienestar actual y el bienestar futuro, esto es, la eficiencia estática y la dinámica.

La solución a estos dilemas es compleja, ya que no es posible lograr una única mejor solución a los problemas. Esto se explica porque cada uno de los participantes –productores; industriales; exportadores; consumidores; gobierno- tiene objetivos diferentes, y porque cada uno de esos objetivos puede ser logrado de diversa manera. La combinación de objetivos a alcanzar, de restricciones, y de instrumentos aplicables, resulta en un gran número de soluciones posibles, aún en un marco de bonanza en los mercados mundiales de productos exportables. Por supuesto, esto no implica que no haya un conjunto de soluciones que conformen razonablemente a la mayoría de los actores, y que no dañen ni el presente ni el futuro del país. Por todo ello, buenas –aunque no perfectas- las soluciones de compromiso son las únicas posibles.

Comprender el alcance fáctico de esta última afirmación para el caso de una estrategia de largo plazo para el sector agroalimentario argentino quizás sea una de las tareas más relevantes. Esto es, sólo es posible un diseño de una estrategia sectorial competitiva sustentable en el largo plazo si los actores comprenden acabadamente que la misma será un conjunto de soluciones razonables, de compromiso, de entre muchas posibles. La búsqueda de soluciones por fuera del equilibrio general socialmente aceptable puede conducir a desvíos innecesarios en términos de productividad y de equidad social<sup>75</sup>.

Pasemos a ilustrar lo dicho. Por una parte, hay que atender la rentabilidad empresaria, porque sino se afecta el crecimiento actual y futuro. Al mismo tiempo, hay que facilitar el acceso a bienes sensibles de la canasta básica alimentaria a precios razonables, porque sino se deteriora tanto el equilibrio social como la inversión y el crecimiento de segmentos importantes del empresariado que abastecen el mercado interno. Tampoco se puede dejar de lado la necesidad de recaudar impuestos, ya que en una sociedad moderna hay que cumplir con la provisión de bienes públicos básicos –salud, educación, defensa, justicia, ingresos mínimos, etc.– que sólo se logran eficientemente si el estado efectúa transferencias entre los sectores excedentarios a los deficitarios. El objetivo de las políticas públicas es lograr este equilibrio entre los distintos agentes, tal que el bienestar social –actual y futuro– sea el mayor posible.

---

<sup>75</sup> Estos dos factores, claramente, no necesariamente están en pugna en todo momento y lugar. En los hechos, el crecimiento sustentable se basa en el avance tecnológico, y éste en el capital humano, el cual no puede ser acumulado más allá de cierto umbral que garantice el crecimiento endógeno, sino con un cierto grado de equidad social y acceso a bienes y servicios cada vez más sofisticados por parte de la población. Si bien la última es una medida absoluta mientras que la equidad es relativa, esta última tiende a ser más relevante a medida que los niveles absolutos se alcanzan. Por lo tanto, si bien el nivel de acceso en términos absolutos es condición *sine qua non* para el crecimiento endógeno, las medidas relativas tienden a asegurarlo, al reducir los niveles de conflictividad en las sociedades, generando sistemas circulares de incentivos sociales. El grado de equidad, y no el sendero que debe seguir la misma, puede ser un punto a resolver, ya que pueden existir diferentes equilibrios sociales, esto es, sociedades que resuelvan de diversa manera en el margen la combinación de medidas absolutas y relativas de bienestar social. Una puede tener preferencia por los niveles absolutos, a costa de los relativos; y otras, lo inverso. Ambas, sin embargo, habrán logrado el máximo bienestar social deseado.

Cuando la demanda mundial de agroalimentos enfrenta un escenario sostenido a mediano plazo y se da en el marco de una estructura productiva con encadenamientos largos y mayores niveles de equidad social relativa a otros sectores<sup>76</sup>, uno puede verse tentado a pensar que el logro del citado equilibrio general es más fácil de lograr; cómo si se relajaran algunas restricciones. Si bien esto es cierto, tal como se planteó en el título I, sólo lo es en parte.

Al respecto, cabe señalar que hay varios factores que pesan al momento de lograr soluciones equilibradas y que no pueden soslayarse de manera alguna, aún en contextos tan favorables como el actual y el del futuro inmediato.

1. Los productos de la cadena agroalimentaria son centrales en nuestra canasta de exportación, pero también en la alimentaria de los propios argentinos. Hasta la soja comienza a ingresar lentamente en esta variante. En el futuro<sup>77</sup> habrá que incorporar el rol de los granos y la caña de azúcar, por ejemplo, como insumos potenciales para la elaboración de combustibles, y otros productos hoy sintéticos (plásticos; medicamentos; etc.). Esto es parte del dilema competitividad-equidad de corto plazo y que está en el corazón del diseño de toda estrategia global.

2. Los mercados agroalimentarios son de los que soportan mayor grado de distorsión en todo el mundo, por lo cuál, son especialmente

---

<sup>76</sup> Esta última cuestión no será tratada *in extenso* en este documento, porque ya lo ha sido en innumerables trabajos históricos, económicos y sociales. Basta recordar que las cadenas agroalimentarias de clima templado de Argentina, dada la estructura de la propiedad que generan, tienen efectos sociales estáticos y dinámicos -vía acumulación de capital humano, por ejemplo- completamente diferentes a otros sectores agropecuarios, como los tropicales extractivos. Por esta sola razón, ya se reduce sustantivamente el impacto del dilema equidad-eficiencia en Argentina. Esto no implica desatender algunos aspectos específicos de éste cuando algunas variables se ubican en niveles extraordinarios o se observan senderos a largo plazo que requieren una estrategia adecuada para maximizar el bienestar -que en ocasiones se restringe a minimizar costos-, pero claramente la estructura productiva de clima templado -y aún la subtropical de Argentina- tiene un multiplicador económico y social significativamente positivo que reduce los efectos sociales negativos que pueden generar en el caso de un boom sostenido del sector. Estos pequeños focos de efectos estáticos negativos son perfectamente atendibles con políticas públicas consistentes con una estrategia competitiva global del sector y del país.

<sup>77</sup> Los mercados dan la pauta que ya han descontado este shock tecnológico con efecto dinámico.

sensibles, tanto en materia de precios, como en barreras arancelarias y no arancelarias; mecanismos de subsidios; etc.

3. La organización del mercado doméstico agroalimentario tiene algunas complejidades previas a las distorsiones que pueda introducir el conjunto de políticas públicas, aunque esto no necesariamente implica que no sean la solución socialmente óptima al problema económico. Por ejemplo, en ciertos eslabones algunas cadenas se observan barreras de entrada derivadas de economías de escala –internas y externas–; economías de aglomeración; se comprueban imperfecciones originadas en la asimetría de información entre los agentes; diferenciación de productos; etc. Aunque no son suficientemente importantes en el conjunto del sector, estas imperfecciones pueden afectar a un subconjunto de bienes específicos y, en algunos casos, son la fuente misma de su competitividad local y global, como es el caso de la diferenciación de productos, de una marca comercial, la vigencia de una patente, etc.

4. Como ya se comentó, además de las citadas particularidades de los mercados domésticos e internacionales de las cadenas agroalimentarias, se agregan las distorsiones provenientes de las políticas domésticas, que debieran tener, entre otros objetivos, el de corregir las fallas propias de cada mercado. Entre ellas se destacan las regulaciones de defensa de la competencia y del consumidor; sanitarias, fitosanitarias y de inocuidad de los alimentos; medioambientales; etc.

5. Finalmente también los afecta la política macroeconómica, que incluye la monetaria-cambiaria y la fiscal, que están orientadas *prima facie* a otros objetivos de política económica, como el desempleo, la inflación o el nivel de las reservas internacionales del banco central.

En definitiva, para lograr aprovechar la bonanza de los mercados mundiales, fomentando la competitividad del sector agroalimentario atendiendo al mismo tiempo los intereses de otros sectores internos, no se pueden elaborar soluciones parciales, o pensar en soluciones sectoriales *irrestringidas*. Las primeras tienen como efecto resolver un problema y crear otro, de igual o peor intensidad. Las segundas fallan por miopía, al olvidar que el sector forma parte de una economía nacional que requiere soluciones complejas para atender a sus múltiples objetivos, lo que implica aceptar restricciones reales, aunque razonables y acotadas.



Todos estos elementos son necesarios para encontrar una solución racional a los dilemas entre eficiencia y equidad, y entre la eficiencia estática y dinámica, es decir, diseñar mecanismos de incentivos razonables para potenciar la competitividad en el largo plazo de las cadenas agroalimentarias. Dichos mecanismos incluyen distorsiones, pero sólo aquellas que están ordenadas a maximizar el bienestar general, es decir, a lograr el máximo de competitividad sectorial de manera sustentable cumpliendo al mismo tiempo con las restricciones económicas y sociales que el conjunto del país ha consensuado.

Lógicamente, cuando hay un shock –de cualquier índole- se requiere una revisión del sistema de incentivos –objetivos e instrumentos-, tal que el equilibrio se restablezca. Por ejemplo, una devaluación significativa de la moneda nacional o un alza o caída desmesurada en los precios internacionales de algunos productos provoca un cambio significativo en el mercado interno y en el bienestar. En consecuencia, lo más probable es que se deba redefinir el conjunto de distorsiones para ese caso concreto. De esto no hay dudas; el tema es cómo se realiza, y cuál es el resultado del rediseño. Aunque sobre estos temas se exponen en los casos aplicados que forman parte del presente título, conviene hacer una breve consideración introductoria sobre el tema de la política económica y sus instrumentos.

Shocks macroeconómicos con cambios de régimen e impacto social negativo significativo puede conducir a la aplicación de instrumentos transitorios para paliar tal situación en los rubros de productos sensibles. Por ejemplo, los derechos de exportación.

Toda política de estabilización debe considerarse siempre transitoria, y por ende, también sus instrumentos. La conversión de los mismos en permanentes es incoherente con el diagnóstico de crisis, por lo cual deviene necesaria su progresiva eliminación o reconversión en instrumentos más eficientes para una etapa de expansión sustentable a nivel sectorial y global de la economía.

La experiencia histórica permite concluir que las políticas de estabilización exitosas pueden ser confirmadas luego de tres años en promedio, ya que esto coincide aproximadamente con la velocidad de ajuste de los mercados que permiten que la economía nacional se ubique en un

sendero que converge a los equilibrios internos y externos simultáneos, sin crisis política y social. En consecuencia, la paulatina actualización de los instrumentos que distorsionan el mercado agroalimentario es posible y aconsejable a lo largo del sendero de ajuste macroeconómico.

Aunque shocks adicionales de cualquier naturaleza pueden generar otros contextos, esto no ha tenido en la historia suficiente regularidad como para ser considerado un factor determinante estable de las políticas de largo plazo, sino más bien una excepción que reinicia el proceso de estabilización ya descrito aunque en otro contexto. Sin embargo, sí se constata que debido a la naturaleza del fenómeno económico, la prioridad de los objetivos cambia en el tiempo, y por ende la política óptima y sus instrumentos.

Si una política de estabilización económica para la cual se utiliza un tipo de distorsión es exitosa en el cumplimiento de sus objetivos fundamentales (por ejemplo, resolver la crisis externa y el desempleo), seguramente deberá ser reformulada para el logro de otro conjunto de objetivos (por ejemplo, reducir la tasa de inflación y aumentar la tasa de inversión) sin descuidar los logros ya alcanzados en la etapa previa.

Como es lógico, el conjunto de instrumentos también deberá ser modificado. Aplicar instrumentos consistentes con objetivos ya alcanzados pero inconsistentes con los nuevos deviene en problemas en la organización económica general y de los sectores afectados en particular, al tiempo de que se arriesga en no poder alcanzar los nuevos objetivos debido a la menor eficacia relativa de los instrumentos aplicados.

En el caso que instrumentos que transitoriamente pueden ser aplicados para coadyuvar a la consecución de objetivos de política económica y social comienzan a ser concebidos como instrumentos permanentes, la economía comienza a generar incentivos equivocados sobre la asignación de recursos. La reducción del crecimiento de la oferta, sumada a la expansión de la demanda sesgada por precios distorsionados, concluyen en excesos de demanda que, si no son resueltas vía importaciones, conducen en el mediano plazo a presiones inflacionarias o, en caso de precios regulados, al desabastecimiento.

Tal como ya se señaló, la información histórica y la actual estructura económica permiten inferir que este tipo de proceso no está

originado en la imperfección de los mercados sino que radica, fundamentalmente, en la aplicación de instrumentos ineficientes para los objetivos de política o en otros factores<sup>78</sup>.

Dado que la eficacia de algunos instrumentos en dichas circunstancias deviene en muchos casos abstracta para los nuevos objetivos, se producen desequilibrios con consecuencias económicas y sociales negativas, y, en consecuencia, la doctrina y la experiencia histórica sugieren que sean reemplazados por otros instrumentos más eficientes, o bien rediseñados para ajustarlos al nuevo contexto y a los nuevos objetivos.

Al respecto, se explora adicionalmente otras pautas. Como ya se indicó, la tarea del diseño de incentivos es compleja, pero imprescindible si se desea mantener el equilibrio económico y social con un crecimiento razonable. La misma debería cumplir, como mínimo, con dos condiciones adicionales a las ya mencionadas. Primero, debe hacerse en el marco de un conjunto de reglas bastante previsibles y consensuadas previamente por todos los actores. Segundo, tales reglas deberían enmarcarse en un plan estratégico global para el crecimiento de la competitividad sistémica del sector agroalimentario, que incluya una definición clara de los objetivos y de los instrumentos de política aplicables en cada caso, tales como el conjunto de todas las distorsiones actuales y potenciales.

En no pocas ocasiones, los fracasos de las políticas sectoriales radican en la violación de alguna de las últimas condiciones mencionadas. La razón es que no hay rentabilidad gestada por una política macroeconómica sana que genere grandes expansiones de la inversión empresaria si los empresarios no pueden prever y minimizar los riesgos asociados a tales restricciones microeconómicas, o cuando las mismas no han surgido de consensos sociales sólidos que las hagan sustentables en el tiempo. En los hechos, el fenómeno tiende a la retroalimentación, tal que si los errores de nivel microeconómico son significativos y persistentes, la estabilidad macroeconómica alcanzada se deteriora.

Como conclusión, debe señalarse que cada país debe ir hacia un conjunto de soluciones razonables, posibles, que le son absolutamente propias y aplicables en cada instancia. No existen soluciones *urbi et orbi* en

---

<sup>78</sup> Algunos de ellos son las inclemencias climáticas, los cambios tecnológicos que afectan la producción, y, en mucho menor medida, los cambios en las preferencias de los consumidores.

materia de mercados agroalimentarios para trazar estrategias competitivas. El único principio a respetar es que se apliquen las estrategias que logren el nivel más elevado posible de bienestar actual y futuro para el conjunto de la población, en el marco de un plan global, con reglas claras –aunque flexibles– para todos los actores.

#### 4.1. Elementos para el diseño de una estrategia a partir de casos aplicados sobre mecanismos de incentivos de largo plazo para el sector agroalimentario

A continuación se plantean algunos casos específicos relativos a la optimalidad del uso de mecanismos de incentivos al sector agroalimentario. Aunque planteados en términos generales y teóricos, se analizan de tal manera que permitan derivar lecciones y acciones para el diseño actual de estrategias sectoriales concretas.

##### *Caso 1: Mecanismos de estabilización de precios*

Con el objeto de ilustrar este tipo de aproximación a la solución del dilema planteado al inicio del título, se exponen a continuación algunas consideraciones preliminares sobre ciertos tipos de mecanismos de compensación que desacoplan los precios internacionales de los precios domésticos mediante transferencias intrasectoriales.

El primer caso, es cuando se produce un alza sostenida en los precios de los productos de exportación que también son comercializados en el mercado interno. El objetivo del desacople es que los mismos sean vendidos a precios más bajos en el mercado interno que los de indiferencia del exportador en condiciones de libertad de mercado. Algunos países, fundamentalmente en vías de desarrollo, las aplican sólo cuando no están en condiciones sociales de trasladar los efectos del aumento de los precios mundiales hacia el interior del tejido social en su conjunto.

El segundo es cuando se producen caídas bruscas y sostenidas de los productos agroalimentarios de exportación; el objetivo es estabilizar la renta agropecuaria mediante precios sostenidos y evitar una contracción de un sector económica y socialmente sensible. Se han registrado casos de mecanismos de sostenimiento de precios a los productores tanto en países desarrollados como en vías de desarrollo. En los primeros toman forma tanto de

mecanismos explícitos como encubiertos por otros institutos menos objetables desde el punto de vista del marco regulatorio del comercio internacional. Un caso sobresaliente es el de ayuda alimentaria a países pobres o en emergencia alimentaria mediante, por ejemplo, las compras públicas.

En las circunstancias actuales y dado los escenarios trazados, el primer caso supera en relevancia al segundo, y por lo tanto este título se concentra en él.

Los mecanismos de compensación de precios requieren un marco institucional público y privado suficientemente eficiente que permita lograr razonablemente los objetivos, lo cual implica un desafío mayor en las sociedades menos desarrolladas, y en las más volátiles. La inexistencia o debilidad de las instituciones son un grave obstáculo si se desea alcanzar el objetivo que los fundamenta. Esta es una de las razones por la que es más probable que generen un efecto positivo en el bienestar social –o una pérdida social menor– en los países desarrollados que en los en vía de desarrollo. El motivo es que los primeros cuentan con mejores instituciones que los segundos. Se incluyen, entre otros, los marcos legales suficientes para su aplicación; organismos públicos competentes y bastante transparentes; sectores privados con poco nivel de marginalidad, etc.

Con respecto al caso específico de Argentina, la historia señala que por diversos motivos, no sólo de naturaleza económica, la experiencia del país con respecto a estos instrumentos no fue positiva. Esto es, más allá de lograrse algunos objetivos de corto plazo, su aplicación resultó negativa en términos sociales luego de un tiempo relativamente breve para lo que conceptualmente significan. Por lo tanto, todo diseño e instrumentación debe ser cuidadosamente analizado desde la perspectiva técnica y política con el fin de evitar pérdidas sociales innecesarias.

Un posible análisis de algunos instrumentos de estabilización puede hacerse, por ejemplo, a la luz de las pautas que se exponen a continuación.

Como todos los instrumentos de política económica, los de estabilización tienen límites. En términos conceptuales, y como ya se ha indicado, los instrumentos para la intervención en los mercados libres sólo deben usarse en la medida en que el costo social esperado de su uso sea

inferior a los beneficios esperados que se obtengan; lo cual significa que el valor actual neto de los costos de eficiencia –estática y dinámica– sea neutro o negativo. Por ejemplo, cuando un gobierno los aplica debe partirse del supuesto que considera que los beneficios de la coordinación en las decisiones de empresas y familias –principalmente en los mercados de bienes y trabajo–, superan a los costos en que se incurre; lo cual, a su juicio, se traduce en una mayor y más estable tasa esperada de crecimiento económico y en una menor tasa de inflación.

Como ya se ha indicado, en la mayoría de los países exportadores netos de agroalimentos y en los países desarrollados sean o no exportadores netos, este tipo de productos participa en general de mercados competitivos, o bien, en mercados no competitivos pero en los que una intervención estatal no garantiza un mayor nivel de bienestar social<sup>79</sup>.

Ahora bien, si por razones de seguridad alimentaria y emergencia social ciertos bienes debieran ser abastecidos a precios menores a los del mercado, los mismos debieran ser identificados previamente; no exceder las necesidades reales de la población considerada bajo condiciones de emergencia; y brindarles a los productores las condiciones de rentabilidad suficiente. Esto es, salvo productos sensibles para población en emergencia, y mientras tal situación se mantenga, el resto del mercado debe funcionar bajo las condiciones de mercados competitivos.

Al respecto, cuando las necesidades básicas alimentarias de la población en emergencia pueda ser satisfecha por productos similares importados de menor calidad y precio que los productos locales, resulta más eficiente que el estado garantice las condiciones comerciales, económicas y financieras para la sustitución de productos de alta gama por productos

---

<sup>79</sup> Se asume esta posición luego de dar intervención a las modernas legislaciones de defensa de la competencia y del consumidor, entre otras, que permiten acercar el óptimo privado al óptimo social.

similares de menor calidad, de tal manera que el bienestar general no se reduzca innecesariamente<sup>80</sup>.

Adicionalmente, si se corroborase objetivamente que se sostiene la necesidad de mantener desacoplados los precios internos de los internacionales, los mecanismos de compensaciones en el sector debieran ser evaluados comparativamente con sistemas con menor costo de transacción, como los derechos de exportación, y su combinación –cuando correspondiese–.<sup>81</sup>

En cuanto al mecanismo específico de compensaciones intrasectoriales orientado a minimizar un costo social de cierta trayectoria de precios mundiales, en los que aparecen sectores “pagadores” y sectores “perceptores” de compensación neta en el mismo sector agroalimentario, se deben hacer una serie de consideraciones. La premisa inicial es que si los precios de los productos de exportación –por ejemplo, granos– siguen sostenidos, el sistema puede ser precio-viable. Por lo tanto, se podrían recomponer márgenes de actividades sensibles –evitando la caída de producción a corto y mediano plazo–, contener precios al consumidor, y al mismo tiempo no afectar la producción y rentabilidad del complejo granario sobre el que recae el peso económico de la estabilización.

Sin embargo, para tener un balance completo del mecanismo, hay varios aspectos adicionales *muy relevantes* a tener en cuenta que no sólo

---

<sup>80</sup> Argentina produce algunos alimentos de calidad *premium* que al mismo tiempo son considerados en términos genéricos como socialmente sensibles, aún cuando no todos ellos – *premium* o de calidad estándar– son requeridos por los mismos consumidores. Esto es, hay productos que no son sensibles socialmente porque la población no los considera relevantes; es un tipo de segmentación por tipo de producto y no por calidad dentro de un mismo tipo. La decisión óptima en el caso de que esta última segmentación no sea posible, es suministrar bienes de calidad estándar a precios socialmente aceptables, asignando los productos específicos de calidad *premium* a los segmentos de altos ingresos del mercado nacional e internacional a los precios de mercado. Esto implica segmentar mercados según niveles de ingreso y calidad de producto, sin dejar de abastecer ambos grupos de consumidores a los precios de escasez, y socialmente aceptables, lo que puede implicar que los segmentos de bajos ingresos sean abastecidos con productos importados de calidad estándar, y exportar los excedentes de producción de calidad *premium*. Desde otra perspectiva, de ajustarse adecuadamente, se podría lograr que los excedentes de renta a nivel país de los productos *premium* compensen los déficits generados por los productos no *premium*, tal que la renta total del país sea próxima al punto de máximo bienestar en cada momento del tiempo.

<sup>81</sup> Este es el caso argentino al momento de la redacción del presente trabajo.

pueden compensar parte del beneficio indicado en el párrafo anterior sino invertir el juicio, esto es, que su efecto social no sea finalmente positivo, sino negativo. Por lo tanto, aun cuando los objetivos en abstracto fuesen atendibles, y que se cumpliesen algunas restricciones impuestas sobre los precios y rentabilidades relativas, hay una serie de cuestiones que deben tomarse en cuenta para la evaluación *integral* del sistema. Algunas de ellas se exponen a continuación.

1. Si los precios de los productos involucrados tuviesen una fuerte corrección a la baja habría que evaluar nuevamente los márgenes relativos sectoriales y ver si el sistema implementado es generalizable para cualquier condición de precios –niveles generales y precios relativos- o sólo para el escenario en el que fue concebido. Lo mismo cabe decir si la tendencia creciente de los precios es muy pronunciada y sostenida en el tiempo, ya que el costo en términos de bienestar del permanente desacople seguirá creciendo al punto que supere el potencial beneficio social del mismo; esto es, existe una tasa de desacople máxima a partir de la cual los precios deben tener trayectorias similares *-pari passu-* aunque se mantenga cierto desacople en términos de niveles ya que el costo en términos de bienestar de sostener la política supera crecientemente sus beneficios. Este punto es siempre delicado porque supone anticipar el diseño e implementación de otras políticas, incluida la de comunicación social a nivel gubernamental y sectorial, para facilitar la adaptación de la sociedad a la nueva realidad económica.

2. En el marco analítico antes expuesto, debería analizarse si el sistema debiera financiarse con un aumento en los derechos de exportación sobre un complejo; con la recaudación a partir de los derechos previos; si se requiere concebir un sistema de tasas de derechos móviles de acuerdo a la evolución del mercado mundial y de los márgenes en el mercado local; o, simplemente, con rentas generales. De eliminarse esta última alternativa, los derechos de exportación con tasas máximas parece, a priori, superadora de las anteriores<sup>82</sup>.

Las dos observaciones anteriores implican que para que el sistema sea viable en el largo plazo y forme parte de la estrategia global sectorial, debe ser capaz de resistir escenarios de precios y márgenes de rentabilidad

---

<sup>82</sup> Sobre este tema se vuelve en el caso siguiente.



muy diferentes, y de disponer de cláusulas que establezcan las variables cruciales cuando fuese necesario.

3. Debe tenerse en cuenta que la tasa de compensación efectiva – definida como el aumento en el valor agregado derivado de la aplicación de derechos de exportación a algunos productos y compensaciones a otros– es diferente para cada sector, empresa y producto. En muchos casos, cuando más cercano está del consumidor interno, mayor es la tasa de compensación efectiva. Por supuesto, como hay sectores con tasas positivas, y otros con tasas negativas, hay ganadores y perdedores perfectamente identificables. Esto es así aún sin contar otras distorsiones intrasectoriales, como promociones industriales; diversos regímenes sobre el impuesto inmobiliario, IVA, ganancias, ingresos brutos, sellos etc.; grados diferentes de elusión y evasión en cada cadena, eslabón y región; cartelización en ciertos eslabones; etc. En definitiva, cada empresario de la cadena debe hacer una evaluación para conocer el impacto neto en su balance de todo este conjunto de distorsiones; el gobierno, por su parte, no puede desentenderse de los impactos diferenciales y de las consecuencias a corto y largo plazo que acarrearán sus propias decisiones de política pública.

4. Debería analizarse también si, aunque el sistema fuese sustentable por la dinámica de precios internacionales, es el más adecuado para el mix de producción local, y para la inversión en tecnología y el aumento en la productividad media en el largo plazo. En otros términos, la pregunta es si éste mecanismo permite que aumente de manera sostenida la productividad de los sectores perceptores de la compensación, tal que los márgenes relativos intrasectoriales se fijen en niveles más razonables en el futuro, y que dichas actividades no continúen dependiendo en el largo plazo de recursos extraordinarios. Esta pregunta, claro está, sólo es relevante si se pretende sostener el sistema más allá de la coyuntura y transformarlo en un instrumento que forma parte de una estrategia global a largo plazo, y cuando el perceptor es parte del eslabón productivo y no directamente el consumidor.

5. Hay que evaluar el impacto que tendrá en las negociaciones internacionales del país, así como en los casos de controversias internacionales, y en particular, a los mecanismos de apoyo interno a los que pueden ser asimilables ciertos tipos de mecanismos de compensación. Argentina, por ejemplo, tiene casos en los que demanda a terceros países,

pero también hay otros en los que es demandada o puede ser potencialmente demandada, por ejemplo, en la cadena trigo-harina-panificados; o incluso, en un futuro, en las carnes bovinas, porcina y aviar; y en ciertos productos lácteos. Elaborar una estrategia muy bien argumentada es fundamental para defender los intereses del sector en los foros internacionales correspondientes.

6. Finalmente, y no por ello menos importante, la complejidad de la cadena agroalimentaria, el nivel de transparencia de algunos sectores y actores, y la capacidad operativa del estado, genera un alto nivel de incertidumbre sobre los reales “costos de transacción” de todo sistema de estabilización. Como ejemplos de estos costos se pueden citar las potenciales operatorias de sobre y subfacturación; falsas operaciones o empresas; contrabando; elusión y evasión impositiva; corrupción; incapacidad operativa para hacer efectivo el sistema de cobranzas y pagos; cartelización y poder de lobby; etc. Si estos costos son muy elevados, las pérdidas de eficiencia podrían más que compensar los potenciales efectos positivos antes señalados, y el impacto neto *ex post* sería negativo. Una vez más, si estos mecanismos formasen parte de la estrategia de largo plazo, es imprescindible minimizar los costos de transacción que llevan asociados de manera inexorable todos los mecanismos de distorsión; su inclusión en el análisis global del mecanismo es absolutamente imprescindible, y su exclusión puede conducir a un error de política pública de considerables repercusiones económicas y sociales.

En definitiva, si bien la tendencia de algunos reguladores es sólo mirar la viabilidad fiscal de los mecanismos, lo correcto es desarrollar un análisis económico integral que permita evaluar la mayor cantidad de efectos estáticos y dinámicos para evitar errores subsanables cuando se actúa con suficiente prudencia y sin improvisación. Lo dicho es válido aun en los regímenes permanentes pero de aplicación efectiva transitoria; esto es, cuando sólo se aplican en los casos en que el nivel y las expectativas sobre el desvío de los precios internacionales con respecto a los precios domésticos no son socialmente aceptables.

### *Caso 2: Derechos de exportación*

El segundo instrumento de política económica que se analiza brevemente es el de los derechos de exportación, denominados vulgarmente

como retenciones a las exportaciones<sup>83</sup>. Los objetivos de este instrumento pueden resumirse en reducir el impacto de una devaluación de la moneda nacional sobre los residentes del país, cuando el producto sobre el que recae el derecho es parte de la canasta de consumo; aumentar la recaudación impositiva y, en consecuencia, la solvencia fiscal; y establecer incentivos al agregado de valor en el país cuando se trata de materias primas y se fijan escalonamientos negativos según el valor agregado del producto exportado. Históricamente estos objetivos han estado presentes de manera concurrente debido a las características de los países y las circunstancias en que se las ha aplicado, y siempre han constituido un instrumento de aplicación ante hechos extraordinarios; esto es, no constituye parte de ninguna estrategia de desarrollo de largo plazo de los mercados agroalimentarios.

Los derechos de exportación tienen como efecto el desvío de una parte de la oferta doméstica del mercado externo al interno gracias al cambio en los precios relativos<sup>84</sup>. Aunque su aplicación debe ser transitoria, así como el desvío citado, su aplicación puede tener efectos de mediano y largo plazo sobre la oferta doméstica, como la demanda doméstica e internacional que impliquen desvíos permanentes hacia el mercado interno y reducciones en la oferta total. En otros términos, su aplicación puede provocar efectos no transitorios sobre los mercados lo que constituye una derivación negativa adicional a las ya comentadas.

---

<sup>83</sup> El presente análisis tiende a concentrarse en dos aspectos, el impacto sobre la eficiencia en general y su aplicación en casos específicos, y su uso como mecanismo de desacople de los precios domésticos de los mundiales. Hay otros aspectos sobre los que podría profundizarse pero requeriría un análisis integral del sistema tributario argentino, así como otros factores económicos y extraeconómicos que superan el presente documento. Por lo tanto, se es conciente que lo expuesto no agota las lecturas y análisis posibles de un instrumento que ha tenido la llamativa particularidad de llegar a corporizar componentes ideológicos y políticos que, en sentido estricto, superan los parcos aportes de la economía positiva. También supera el objetivo de esta investigación el debate sobre si los recursos naturales generan o no renta económica; cuál es su naturaleza y origen; entre otros temas.

<sup>84</sup> Existen casos en que este efecto no se registra, debido a la inexistencia de demanda doméstica, o que la misma es inelástica al precio en ese tramo de la curva. En estos casos, la aplicación de un derecho de exportación está justificado por los objetivos fiscales y de asignación de factores de la producción entre bienes alternativos.

Su naturaleza responde a la de un impuesto calculado sobre lo exportado, y puede ser *ad valorem*, específico o una combinación de ellos<sup>85</sup>. La tasa óptima de imposición es igual a cero, aunque puede ser positiva en casos de países grandes. Este último caso es toda una rareza histórica, pero aún así conviene detenerse en él.

Un país grande es aquel que influye en los precios internacionales de un producto o canasta de productos como consecuencia de las decisiones de producción y venta en el mercado mundial. Si dicho país impone un derecho de exportación a éstos productos –no sobre cualquier otro bien o canasta-, *ceteris paribus*, puede afectar positivamente los precios mundiales de dicho producto al reducir la oferta mundial disponible. De esta manera, el costo económico del derecho de exportación lo comparte con los terceros países importadores de sus bienes. Aun así, cabe hacer dos comentarios. Primero, que depende de las demás condiciones si los costos económicos que asume el país al imponer un derecho de país son más que compensados por el beneficio que recibe del aumento de los precios de dichos productos en el mercado mundial. Segundo, que salvo escasos productos, entre los cuales no están incluidos los agroalimentos, la oferta y la demanda mundial de bienes son más elásticas a mediano y largo plazo por lo que el potencial beneficio antes señalado desaparece en pocos trimestres quedando sólo el efecto negativo sobre el bienestar.

Dicho lo anterior, dado que las exportaciones agroalimentarias de Argentina no cumplen con los supuestos de gran exportador de productos con mercados poco flexibles, la tasa de derecho de exportación óptima para estos bienes es igual a cero, y su aplicación está originada en crisis externas y fiscales, por lo cual debería ser siempre un instrumento de aplicación transitoria y con alícuotas que hagan compatibles la expansión de la oferta requerida para el desarrollo y la estabilidad macroeconómica del país.

Existe otro instrumento, las restricciones cuantitativas de exportación, que si bien es de una diferente naturaleza económica y legal y opera de manera diversa, restringe también la cantidad exportada, tal que puede obtenerse la tasa de derecho de exportación *ad valorem* equivalente

---

<sup>85</sup> En Argentina tienden a concentrarse en derechos *ad valorem*; existen algunos casos –como el caso actual de la leche en polvo– en que se han fijado precios máximos de exportación –el diferencial entre el precio de mercado y el precio máximo se transfiere a un fondo de estabilización–.

correspondiente a cada caso en particular<sup>86</sup>. Los efectos no son idénticos, aunque varios de sus impactos se asimilan. En el caso de restricciones cuantitativas se podrían generar rentas –caso muy particular de país grande– y siempre pérdidas específicas en el margen cuya distribución es una cuestión sensible en sí misma. Las restricciones cuantitativas tienden a generar distorsiones aún mayores a un derecho de exportación, no sólo en términos estáticos, sino dinámicos, lo cual tiene más relevancia cuando el instrumento es aplicado durante varios años<sup>87</sup>.

Como se indicó tanto en el título I como en el presente, este tipo de distorsiones han sido diseñadas y se aplican como instrumentos de estabilización de corto plazo, por lo cual su extensión en el tiempo es una anomalía. Su persistencia, aun dentro del período razonable de aplicación, requiere un ajuste conceptual integral como parte del mecanismo de incentivos del sector exportador. Cuando se registra un caso de este tipo, y con el objeto de que la estrategia de exportación no se vea afectada, se deben explorar revisiones en los siguientes aspectos.

1. El régimen debe permitir una rentabilidad suficiente para una expansión sostenida de la oferta en todos los bienes de exportación, lo cual conduce a su recálculo en función de la evolución de los costos de producción, precios de exportación y tipo de cambio del exportador y del productor. Si el objetivo es el sostenimiento de los precios domésticos, su eficacia debe ser reevaluada periódicamente debido a los cambios en las variables clave.

---

<sup>86</sup> Depende de las condiciones de oferta del producto y el momento en que se calcula.

<sup>87</sup> El sendero temporal de la demanda y la oferta modifican el derecho *ad valorem* equivalente, así como la pérdida a ser asignada; y, por supuesto, según la función de beneficio intertemporal que maximicen los productores puede conducir a situaciones en que la restricción no sea necesaria debido a que la baja producción interna y los precios a los que ello conduce haga más rentable vender al mercado doméstico que al mundial. Lógicamente, esta situación se da en el marco de una contracción significativa de la oferta y en que la demanda interna pueda ser abastecida a los precios de escasez, aspecto que confronta directamente con el objetivo primario, al menos que ya no esté vigente. Cualquiera sea el caso, lo cierto es que en el largo plazo, un sector exportador muy rentable en el mercado mundial puede tender a una contracción de su actividad y de la inversión, que bajo ciertas condiciones de histéresis, lo transformen paradójicamente en un sector importador. Esta disquisición, aunque incompleta, pretende dejar la pauta de los notables efectos dinámicos sectoriales que pueden tener algunos instrumentos cuando son mal diseñados, aplicados o llevados más allá de su potencial real.

2. A partir de lo anterior, conviene que las tasas de los derechos sean relativamente flexibles para absorber los cambios en la rentabilidad del sector, con tasas máximas<sup>88</sup>, y con el menor grado de dispersión posible entre productos y cadenas. El nivel de dispersión óptimo es aquel que permite reducir potenciales impactos negativos originados en tasas de protección efectivas muy diferentes; en términos más generales, es el que maximiza el valor actual del excedente económico en toda la cadena sin tomar en cuenta los factores redistributivos. La redistribución del excedente requiere arreglos contractuales o regulaciones adicionales, así como un cuidadoso análisis con el fin de evitar comportamientos abusivos por parte de algunos miembros de la cadena.

3. Aun cuando no es conveniente su aplicación más allá del período de tiempo suficiente para salir de una crisis externa y fiscal, no puede descartarse que existan gobiernos que decidan sostener estos regímenes. Consecuentemente, en los casos de sistemas de derechos no transitorios – más de tres años de aplicación, por ejemplo- resulta eficiente cambiar el destino de su recaudación de rentas generales a un fondo común destinado a la inversión en infraestructura e innovación tecnológica del sector exportador<sup>89</sup>. El resultado sería reducir el impacto negativo de mediano plazo sobre la oferta exportable como consecuencia de la expansión en cantidad y calidad de la infraestructura para el sector (rutas, trenes, puentes, canalización de ríos), y al aumento de productividad derivado de inversiones en innovación y tecnología<sup>90</sup>. Una gestión integral de dicho fondo común de inversión por el sector privado reuniría los beneficios de la coordinación para objetivos complejos de una gran cantidad de agentes

---

<sup>88</sup> Para el cálculo de la alícuota, además de lo indicado sobre su flexibilidad, recálculo periódico, y existencia de techos, debe tomarse en cuenta la realidad del sector. Por ejemplo, un sector en el que se observa un sendero persistente de reducción en la participación en la producción y en la asignación de factores de la producción, o con expectativas en ese mismo sentido no debería ser pasible ni aun transitoriamente de derechos de exportación. Por el contrario, deberían buscarse los mecanismos fiscales para estimular su expansión si es que dicha expansión es parte de la estrategia.

<sup>89</sup> A estos dos factores se agregaría el impacto de estabilización del fondo compensatorio para precios sociales del caso 1.

<sup>90</sup> Se esperaría la aplicación en innovación y tecnología asimilables a bienes públicos, o con fuertes externalidades, o economías de escala, o aglomeración que conduzcan a inversiones subóptimas por los empresarios individuales; como es lógico, quedaría excluida la tecnología que puede ser satisfecha de manera eficiente por los canales tradicionales del mercado. En otros términos, su aplicación a innovación y tecnología no incluiría *generalmente* compra de maquinarias tradicionales, sistemas de riego, semillas, entre otros.

económicos privados –aspecto siempre complejo de resolver–, evitando los reconocidos costos de transacción e ineficiencias derivados de la administración estatal o mixtas en tales tareas.

*Caso 3: Algunas consideraciones adicionales sobre la innovación, las economías de escala, la diferenciación de producto y la propiedad intelectual en la competitividad sectorial internacional de largo plazo*

Los rendimientos crecientes, asociados al aumento de la intensidad de capital, de la mayor incorporación de la innovación y de la tecnología producen diferentes efectos, entre los que se destacan los siguientes<sup>91</sup>:

1. Los costos medios son continuamente decrecientes al volumen producido, para todo nivel de producción alcanzable.
2. Los procesos están asociados a los fenómenos de sendero dependencia (*path dependence*), esto significa que la empresa que lidera tiende a seguir liderando (*la historia importa*) y encerramiento (*lock in*), esto es, un mercado dependiente de su provisión sin necesidad de una regulación especial, sino como consecuencia de la acción de la oferta y la demanda del mercado.
3. También, tanto para los productos líderes como para los potenciales imitadores, se generan rendimientos crecientes de adopción, ya que hay fuerte conexión entre el aprendizaje, las futuras innovaciones –propias y ajenas– y los retornos crecientes.
4. Aumento de ventas debido al aprendizaje de los consumidores; esto es, aumenta la proporción de presupuesto de los consumidores dedicado a dicho producto o, lo que es equivalente cuando se trata de otros productores, reemplazan insumos viejos por los nuevos –más baratos; de mayor eficiencia; o con otras prestaciones en sentido amplio–. Genera rutinas de compra y lealtades al producto o firma.
5. Genera externalidades de red, al lograrse que haya más usuarios compartiendo la misma tecnología o bien (mayor eficiencia en la prestación de servicios post venta, aprendizaje conjunto a menor costo, etc.)

---

<sup>91</sup> Hernández (2006).

En otros términos, hay posibilidades de equilibrios múltiples; inestables, no predecibles; y realimentaciones positivas. En estos sistemas, y a diferencia de los mercados competitivos en los que la oferta y la demanda se determinan independientemente<sup>92</sup>, se verifican retroalimentaciones oferta-demanda.

En los sistemas de producción en que la innovación y el avance tecnológico se cristalizan en economías de escala juega un rol fundamental la oferta porque los costos medios decrecientes tienden a derivar –salvo otra regulación o distorsión que lo impida– en la formación de mercados imperfectos con pocos oferentes. Las condiciones para participar son inestables, y por lo tanto, no es predecible quiénes serán los participantes concretos en todo tiempo; esto es, aparecen otros jugadores –aun en presencia de *path-dependence*– que desplazan a los anteriores produciéndose el proceso schumpeteriano de creación destructiva de bienes y empresas.

Sistemas de producción con estas características se verifican en dos tipos de bienes. Primero, aquellos surgidos de la segunda revolución tecnológica que incluye la petroquímica, aceros, automotriz, entre otras, que son industrias con altos costos fijos y economías de escala estáticas<sup>93</sup>. Esto implica que una importante cantidad de insumos de uso difundido actúan en presencia de costos medios decrecientes e imperfección de mercados. Segundo, aquellos surgidos mayormente en las últimas décadas y que se sustentan relativamente más en inversiones en investigación y desarrollo (innovación tecnológica permanente), en los que los costos medios decrecientes, las externalidades y la imperfección de mercado es dinámica y en que se presencia con más fuerza la creación destructiva de bienes, servicios y empresas.

En las cadenas agroalimentarias, existen proporciones crecientes de insumos críticos –fertilizantes, herbicidas, bienes derivados de la biotecnología en sentido amplio– que gozan de uno o ambos tipos de

---

<sup>92</sup> Esta acepción no implica que en el mercado no actúen simultáneamente, y que matemáticamente, no se requiera un sistema de ecuaciones simultáneas para resolverlo.

<sup>93</sup> No implica necesariamente que la agregación de plantas óptimas de la misma reduzcan el costo medio total agregado de la firma –es sólo un caso particular sobre ciertas funciones de costos–, sino más bien que el tamaño óptimo de planta o establecimiento –que minimiza el costo medio total– es suficientemente grande para que solo sobrevivan en condiciones de rentabilidad pocas plantas.



economías de escala. Incluso, existen aglomerados empresarios que incluyen varias actividades al mismo tiempo porque logran economías de escala interna en la investigación y desarrollo. En consecuencia, la existencia de pocas empresas eficientes, con altos niveles de inversión en investigación y desarrollo, y con capacidad de innovar son agentes económicos importantes en la función de producción de toda la cadena.

Aun así, dada la flexibilidad de algunas funciones de producción debido al acceso a nuevas tecnologías –biotecnología, tecnología de la información, nanotecnología; etc.- permite la existencia de empresas con bajos costos, productos derivados de la innovación o adaptación, que atienden nichos de mercados específicos. Esto implica que grandes corporaciones tecnológicas conviven con pequeñas y medianas empresas tecnológicas que las generan o las adaptan para nichos de mercado. La diferencia entre unas y otras puede resumirse en los niveles de inversión iniciales y flujos futuros; la flexibilidad de adaptación –tanto positiva como negativa, según el caso- con la consecuente rotación de empresas –se espera que sea mayor en las pymes de innovación-.

Cabe hacer una aclaración final sobre los aspectos tecnológicos y la oferta. Lo expuesto deja a un lado la escala óptima de producción en cada momento del tiempo y su localización. Como resulta lógico, es un supuesto de todo el análisis anterior que en ningún momento la dinámica se detiene o acelera debido a la existencia de discrepancias entre la escala óptima estática y la escala de producción existente a nivel de cada empresa. Evidentemente, en el mundo real, esto no es cierto; por lo tanto, además de los ajustes derivados de los procesos circulares a que dan lugar los rendimientos crecientes estáticos y dinámicos, se deben añadir aquellos derivados de los desvíos de escala óptima. Esto es, en cada mercado y a cada tecnología corresponde un cierto rango de escala óptima –corregido por tecnologías sustitutas, etc.-.

Lo que se ha supuesto hasta aquí es que las empresas seguían el sendero de escala óptima correspondiente y que toda la dinámica era ajena a desvíos de este sendero. Sin embargo, aun en aquellos mercados menos dinámicos, pueden existir razones –tecnológicas, cambios en las distorsiones del mercado; cambios en la demanda, etc.- que obligue a un cambio en la escala óptima de planta y, por lo tanto, a un ajuste en la cantidad de agentes. Esto es, aún en sectores con rendimientos constantes y

decrecientes, existen cambios en el largo plazo que una vez ocurridos obligan a modificar la estructura de mercado ya que la escala óptima de planta puede ser diferente a la antes vigente.

Ejemplos de este tipo se pueden encontrar en explotaciones primarias minifundistas –como el sector yerbatero–, que ha subsistido con un régimen protectorio y distorsiones significativas, pero que ante cambios tecnológicos, en las condiciones comerciales, entre otros, puede requerir concentración y tamaños de explotación de mayor superficie para seguir subsistiendo. Otro puede ser el caso de la industria de molienda de trigo, en que los tamaños de algunas plantas pueden no ser óptimos para la nueva realidad del sector a nivel mundial y nacional, por lo cual es previsible el cierre de plantas subóptimas y la expansión de otras hasta alcanzar el tamaño que logre un costo medio total consistente con las condiciones del mercado. De esta manera, aun en mercados tradicionales, es probable enfrentar ajustes en la cantidad y tamaño de los agentes en el largo plazo, por razones diferentes a lo descrito en los párrafos anteriores, lo cual no ocurre suavemente en el tiempo sino que tiende a concentrarse en algún momento del tiempo en que se genera el punto de quiebre entre ambos sistemas productivos.

Por otra parte los consumidores –demanda– también marcan sus diferencias. Estas se visualizan en la distinta percepción que le generan los productos a ellos y a sus pares, mediante la marca, diseño, prestaciones, lo cual conduce a productos diferenciados y hasta personalizados. Evidentemente, en el caso de cadenas agroalimentarias, esta situación se puede dar tanto a nivel de productores con sus proveedores de insumos diferenciados –patentes, marcas, diseños industriales, canales de comercialización especiales, y otros que garantizan dicha diferenciación– y a nivel de productos finales, en los que actúan los mismos factores pero sobre el consumidor individual. Independientemente de lo tecnológico, el bien-prestación global es advertido como diferenciado por el consumidor, sea este intermedio o final. La competencia monopolística instaura la posibilidad de precios superiores a los de bienes homogéneos y, al mismo tiempo, la probabilidad de una menor duración de dicho diferencial dada la dinámica de la demanda. Esto es, así como por el lado de la oferta la renta generada por el liderazgo derivado de la innovación genera la posibilidad de mayor desafiabilidad por otros potenciales oferentes, la renta proveniente de la diferenciación cara al consumidor intermedio o final impone la misma

regla: la renta generada no es necesariamente permanente, no hay seguridad sobre ella para cada agente específico; el sistema es dinámico y altamente inestable.

La diferenciación de productos es más relevante en el caso en que el bien homogéneo no enfrente una función demanda inelástica al ingreso como es el caso de la mayoría de los alimentos sin alto valor agregado.

Con respecto a esto último, sin embargo, cabe distinguir este efecto del efecto del aumento del ingreso real de una parte de la población mundial<sup>94</sup>. El mismo producto –por ejemplo, trigo– tiene una baja elasticidad ingreso; esto implica que ante aumentos del ingreso real de la misma población objetivo, el aumento porcentual en las cantidades demandadas es menor al aumento porcentual del ingreso real. Sin embargo, la incorporación de millones de personas pobres al sistema productivo y al consumo mundial, produce un efecto positivo sobre la demanda mundial del mismo, y sobre su precio a corto y mediano plazo, tanto porque antes consumía muy poco o nada, como que dicha población todavía se encuentra en un tramo de la curva inferior al del promedio mundial. Esto es, lo que estamos presenciando es que además del efecto cantidad de población a ser alimentada, las elasticidades ingreso promedio de la población total –debido a la mayor elasticidad promedio de la población incremental– es más elevada que en el pasado. En el largo plazo, sin embargo, esta elasticidad convergerá –*ceteris paribus*– a la elasticidad ingreso promedio más baja relativamente vigente hasta unas décadas atrás. En definitiva, como puede observarse, hay un efecto precio y volumen que se combina con un alza, en principio transitoria, en la elasticidad ingreso promedio del consumidor mundial. Este fenómeno se verificaría para una serie sustantiva de alimentos.

Un tema adicional a las estructuras imperfectas derivadas de la existencia de economías de escala estáticas y dinámicas asociadas a la innovación y a la tecnología, así como a la diferenciación de productos, son las economías de aglomeración tanto estáticas como dinámicas. Aunque no lo trataremos en detalle, la existencia de las mismas obedece a externalidades asociadas a la proximidad en la localización tanto espacial en sentido estricto, como en red –física o virtual–. La posibilidad de reducción de costos medios originados en tales externalidades; la

---

<sup>94</sup> No se consideran shocks negativos de oferta, como por ejemplo, sequías o inundaciones en áreas críticas en términos de su aporte a la oferta mundial de ese producto.

generación de equilibrios múltiples e inestables; *lock in* y *path dependence* también están presentes. En el sector agropecuario primario, cuya localización espacial suele estar asociada a la calidad del suelo y demás condiciones agronómicas, las economías de aglomeración tienden a estar presentes de manera natural (zonas núcleo, zonas de cría, etc.). Sin embargo, también están presentes en los eslabones industriales y de comercialización, como es el cinturón rosarino soja-aceitero-puertos de exportación; o la producción de maquinaria agrícola en ciudades del interior del país. Algo similar, pero mucho más intenso desde la perspectiva del peso de lo primario –costo logístico– que a lo largo de la historia implicó economías de aprendizaje, tecnológicas, etc. es el de la industria vitivinícola, olivícola y otras regionales.

Como ya se ha señalado, tanto las rentas provenientes de la innovación –oferta– como de la diferenciación subjetiva –demanda– tienden a ser transitorias, tanto por su propia naturaleza como de los instrumentos legales que suelen contar los países para protegerlas. La renta económica es esencial para mantener la dinámica del sistema de innovación y de diferenciación, aun cuando como tal habilita la desafiabilidad legal o ilegal. Esta última es especialmente relevante cuando se hayan vigentes derechos de propiedad intelectual, tales como marcas y patentes.

La existencia de *free riders* o polizones –usuarios finales, intermedios u otros productores copistas del original que no pagan lo legalmente fijado en concepto de derechos de propiedad intelectual– tienen el costo de no permitir la apropiación de renta por parte del titular del derecho, lo cual tiende a generar cantidades subóptimas de investigación en innovación y tecnología en sentido amplio.

Aun así, su existencia real, el tiempo de caducidad de los derechos de propiedad intelectual cuando existiesen, la competencia en la innovación por la captura de la renta del mercado, y los cambios en las preferencias de los consumidores, son un acicate adicional a la inversión en la innovación, tal que en muchos casos son los propios innovadores los que mediante nuevas tecnologías y bienes destruyen sus bienes anteriores. Cuando se dan este tipo de fenómenos de autosuperación tecnológica se internalizan costos y beneficios, minimizándose la probabilidad de que las empresas inviertan por debajo del óptimo. Algo similar ocurre cuando las empresas adoptan la estrategia de la integración vertical u horizontal para cerrar la brecha de la

imperfecta apropiabilidad de la renta. En el otro caso (freeriders), y la imperfecta apropiabilidad es significativa y persistente, la solución está abierta, ya que en la mayoría de los casos estos esquemas de incentivos conducen a niveles subóptimos de inversión, a la desaparición de áreas de negocios, o que impidan el nacimiento o expansión de áreas y empresas innovadoras en el sector.

En definitiva, la apropiabilidad de la renta que genera la innovación y la tecnología en sentido amplio es el principal incentivo que tienen los mercados actuales para mantener la dinámica de crecimiento y desarrollo económico y social, por lo cual su adecuada regulación y vigilancia resulta ser un elemento central en toda estrategia competitiva tanto nacional, como sectorial y empresaria.

En cuanto a las consecuencias que tienen este tipo de fenómenos económicos sobre la competitividad internacional del sector, debe analizarse además de lo ya expuesto, cuáles son las obligaciones y derechos que surgen en el ámbito de las negociaciones internacionales; esto es, básicamente, los compromisos asumidos en el marco de la OMC (los Acuerdos de Propiedad Intelectual vinculados con el Comercio –ADPIC, o TRIPS en siglas inglesas); los tratados vinculados a la protección de inversiones; así como otras cuestiones que suelen introducirse en las discusiones multilaterales y bilaterales, como las vinculadas a la defensa de la competencia, y a las compras públicas. En lo que respecta específicamente a estas cadenas, sobresale la cuestión de los derechos de propiedad intelectual (DPI).

Los DPI de mayor relevancia en el sector agroalimentario son las patentes, los derechos de obtentor y las marcas. La innovación y la tecnología aplicable a las cadenas agroalimentarias no se generan o importan si la defensa de los derechos de los titulares es débil o puede verse amenazada por alguna razón. La cuestión de fondo es que el crecimiento de los países que generan la mayor proporción de la innovación y la tecnología depende fundamentalmente de la apropiación de las rentas del progreso tecnológico. Dada las características del mismo, y si bien una parte substancial de los bienes y servicios se producen y destinan a los mismos mercados desarrollados, la apropiación ilegal es un tema sensible, no sólo por el fenómeno de una indebida apropiación de la renta y reducción del pago esperado en concepto de regalías, sino también por el efecto del daño

comercial indirecto por competencia en terceros mercados. Esto es, la imperfecta apropiabilidad tiende a generar un fenómeno de externalidad a nivel mundial desde los países generadores de innovación hacia aquellos capaces de copiarla sin pago de los DPI correspondientes. Más allá del impacto sobre el innovador, además el sistema tiende a generar niveles subóptimos de innovación si la apropiabilidad se encuentra por debajo de cierto nivel, lo cual –*ceteris paribus*– podría derivar en tasas de crecimiento económico globalmente más bajas. El fenómeno procura ser minimizado mediante los instrumentos legales vigentes y prácticas comerciales y de negociación internacional en sentido amplio.

Como consecuencia de todo esto, los DPI ingresan en las discusiones multilaterales en general, y especialmente cuando el grado de cumplimiento por parte de los países en vías de desarrollo es relativamente bajo en todo o algunos de los casos relevantes. Evidentemente, no todos los países en vías de desarrollo son similares. La diferencia entre los países radica fundamentalmente en si sus sistemas científicos-tecnológicos-industriales están en condiciones de reproducir –y luego mejorar– las innovaciones sin el pago del DPI correspondiente<sup>95</sup>. Cada país debe evaluar –también Argentina– la relación costo beneficio tanto estática como dinámica de la violación de ciertos DPI que recaen sobre algunas innovaciones, pero no desde la perspectiva sectorial, sino global del país, toda vez que las negociaciones internacionales y el entorno económico nacional supera la cuestión sectorial, y que hay razones suficientes para sostener que en las cadenas agroalimentarias argentinas existen posibilidades concretas de amplificar los sectores de producción local de innovación y tecnología, así como de tener que soportar cierta segregación en la transferencia de tecnología de punta, o ser sancionados indirectamente mediante el uso de otros instrumentos comerciales como el SGP. Por el momento, en la cadena agroindustrial, se destaca la debilidad que muestra el marco legal y de aplicación efectiva en el sector de semillas –las autógamias son las más afectadas–, aunque esto no impide pensar en otras debilidades que muestra el sistema protectivo, como el caso del software y marcas.

Como ya se ha señalado, el sector vinculado a la innovación es un sector que puede tener grandes oportunidades de inversión en Argentina

---

<sup>95</sup> Hay que tener en cuenta que nos estamos refiriendo a un conjunto relevante de innovaciones desde la perspectiva económica, y no el universo de innovaciones y avances tecnológicos disponibles.

pero requiere condiciones mínimas para desarrollarse, entre ellas, la del respeto por la propiedad. Evidentemente, no es un tema menor, toda vez que la competitividad agroindustrial argentina sustentable en el tiempo es una cuestión estratégica para el país y que dicha competitividad se sostiene en parte gracias a la innovación permanente en distintos eslabones de la cadena, en algunos de los cuales los DPI tienen una gran presencia. De esta manera, un régimen de incentivos óptimos para los sectores de investigación y desarrollo requieren, entre otros factores, de un marco legal sobre los DPI moderno y eficiente que reasegure tanto la incorporación de la última tecnología para la producción de bienes finales o intermedios como para la gestación y sustentabilidad en el largo plazo de inversiones nacionales y multinacionales en el sector de innovación y tecnología agroalimentaria. Todo lo comentado se extiende, lógicamente, a figuras como marcas comerciales, identificaciones geográficas y denominaciones de origen, secretos industriales, y otros DPI aprovechables por la cadena.

Finalmente, de todo lo dicho se desprende que este tipo de estructura de mercados basados en la innovación tecnológica, con economías de escala estáticas y dinámicas, economías de aglomeración, y diferenciación de productos conduce a patrones de comercio internacional más complejos en los que predomina el comercio intraindustrial por sobre el interindustrial. El crecimiento de complejos agroalimentarios dominados por estas dinámicas acrecienta el valor agregado nacional, pero también obliga a admitir ajustes en las estructuras productivas, asignación de factores inter e intrasectoriales y espaciales, y en las remuneraciones relativas de los factores que los países como Argentina deben enfrentar; esto es, existe un desafío importante para una parte no menor del sector productivo y la sociedad agroindustrial. Los costos de los ajustes pueden ser significativos para algunos subsectores, y por más que el beneficio agregado supere a los costos agregados, la distribución de los mismos no es pareja y debe ser asumida con una estrategia suficientemente sofisticada que no impida el retraso o costos sociales innecesarios derivados de la improvisación, el diseño desajustado o la falta de consensos sociales necesarios para su implementación.

Hoy día, las cadenas agroalimentarias de Argentina contienen una gama bien variada de estos fenómenos derivados de los procesos dinámicos de la innovación, la tecnología y la diferenciación de productos. Algunos

aspectos asociados a ciertos casos los comentamos en términos *muy estilizados* a continuación.

1. *Mercado de granos*

- a. Por el momento, los productos finales (granos) son bienes básicamente homogéneos, aunque existen fundamentos sólidos para pensar en cierta diferenciación; productos GM y no GM; orgánicos; con diferenciaciones en los contenidos de aceites, proteínas, vitaminas, y otros producto de la experimentación genética.
- b. El mercado de insumos tecnológicos y semillas, es claramente diferenciado, protegidos por distintos derechos de propiedad intelectual (derechos de obtentor; patentes; marcas; diseños industriales; etc.).
- c. Por lo tanto, existe una cierta asimetría en el tipo de mercado que generan los proveedores del productor de granos y del que este último participa, más allá del grado de concentración existente en los canales de comercialización internos y externos. En consecuencia, fuera de los comportamientos exógenos de la demanda mundial y local de granos –que genera un alza de precios y en la renta del agricultor- la tasa esperada de rendimiento en el largo plazo de origen estrictamente tecnológico se espera sea superior en el sector de insumos que en el del producto final homogéneo.
- d. Se impone necesariamente tanto el análisis y diseño de estrategias para la generación de productos finales diferenciados, con o sin industrialización adicional, como el mayor énfasis en la inversión en los eslabones previos de las cadenas, todos en general competitivos a nivel nacional y global<sup>96</sup>.
- e. Los niveles de producción de bienes finales, así como los niveles tecnológicos mínimos que requieren históricamente, garantizan la posibilidad de empresas con niveles óptimos de producción para los primeros eslabones de las cadenas (biotecnología; agroquímicos; maquinaria agrícola; servicios agropecuarios; etc.). La mayor o menor integración vertical será consecuencia de la dinámica sectorial en el tiempo, las economías de escala y apropiabilidad de la renta. Lo que es seguro es que bajo ciertas condiciones

---

<sup>96</sup> Descontando lo ya comentado sobre el sendero temporal de la escala óptima de producción de cada planta y firma, y los ajustes que esto requiere aun en productos de bajo contenido tecnológico y alta homogeneidad.



macroeconómicas y del régimen de propiedad intelectual, las dimensiones de la producción final de granos permite pensar en una amplificación de las industrias proveedoras, que con rendimientos de escala y con mayor diferenciación de productos, lograrían ser competitivas a nivel regional y global.

- f. Aguas abajo, se da la misma situación, aunque los fenómenos puedan diferir, al estar involucradas otros tipos de tecnologías y consumidores. El caso del procesamiento del grano de soja en insumos exportables para la producción es uno exitoso; pero no necesariamente se repite. La posibilidad de lograr eslabonamientos más largos llegando al consumidor individual a escala global implica cumplir con estándares de inocuidad de los alimentos, logísticos, etc. que no siempre son factibles sin inversiones –incluido el capital humano– de cierta magnitud; y lograr posicionamientos de productos y marcas claramente diferenciados por el consumidor. Aun así las condiciones tecnológicas de mercado básicas están dadas para que existan oportunidades de estrategias empresarias exitosas en este sentido; para los cuales se requieren controlar amenazas y debilidades en materia de capacidades empresarias adecuadas, marcos institucionales razonables y estables, y condiciones macroeconómicas que garanticen la competitividad del sector –tipo de cambio real efectivo, tasas de interés real; presión tributaria legal; otros costos empresarios de origen institucional-estatal–.

## 2. *Mercado de carnes*

- a. Aguas arriba el mercado es básicamente competitivo y homogéneo cuando se toma el segmento ganadero correspondiente y homogeiniza por las variables tecnológicas relevantes. Los problemas surgen en los estándares sanitarios y en la transparencia fiscal relativa en sentido pleno entre los agentes. Si se sigue la cadena hacia arriba, reaparecen la influencia que ha tenido la innovación y la tecnología en genética y en el cumplimiento de los estándares sanitarios, trazabilidad, etc. Allí se cumplen las condiciones globales de los mercados en que la innovación y el avance tecnológico puedan determinar estructuras de mercado imperfectas y la generación de rentas derivadas de las mismas. Además, la innovación en sentido amplio en cría y engorde, permitió desplazar la producción hacia áreas marginales en beneficio de la agricultura sin reducir la productividad media del

rodeo. En otros términos, el progreso tecnológico aplicado a la ganadería compensó las pérdidas de productividad estáticas ricardianas –se incorporaran tierras de menor productividad con la misma tecnología- dejando constantes la productividad media del sector.

- b. Aguas abajo, aparecen con mayor intensidad con el paso del tiempo la existencia de economías de escala estáticas que conducen a la concentración empresaria y disminución de costos medios de producción, y con ello, a la adquisición de la tecnología para producir con los estándares necesarios los productos finales y costos competitivos a nivel global o regional<sup>97</sup>. Independientemente de esto, como en todos los mercados que tienden a reducir la cantidad de operadores, pueden existir mecanismos fiscales y financieros que apalancen dicha convergencia, los cuales pueden ser tanto nacionales como internacionales. También se comprueba la existencia de diferenciación de productos, con la aparición de nichos, que no necesariamente son rentables y entran en la estrategia óptima de producción de los grandes productores finales; por esta razón, y bajo ciertas condiciones tecnológicas en sentido general y financieras, pueden ser segmentos con renta potencial a ser atendidos por cadenas o frigoríficos de menor escala.
- c. En consecuencia, es factible que la dinámica de la innovación y de la diferenciación de productos en la cadena cárnica conduzca a una mayor dinámica en la creación y destrucción de empresas productoras de insumos para la cadena, así como a la concentración vía economías de escala estáticas en la producción de ganado y de carnes, y la aparición de pequeños y medianos productores de ganado y carne para segmentos específicos. A escala global, es más probable la existencia de inversiones transnacionales, tanto por la existencia de mecanismos fiscales y financieros de apalancamiento, como por la existencia de excedentes de demanda final en proteínas animales en los países excedentarios de capital que pueden sacar provecho de los altos niveles de productividad y calidad actual y potencial del país

---

<sup>97</sup> Un tema actual es el sistema de comercialización de la carne que va más allá de si en media res o por cortes, ya que incluye un redimensionamiento sobre la calidad e inocuidad de los alimentos a lo largo de la cadena; modificación de la estructura de cada sub mercado de la cadena; posibles segmentaciones en la trayectoria entre un sistema y otro que permita absorber los costos de ajuste en el tiempo; etc.

3. *Mercados de productos regionales*

- a. Los productos regionales enfrentan distintas realidades según el avance tecnológico o la diferenciación de productos a la que se enfrentan en la actualidad y en el futuro próximo. Tal como se menciona en el título I, hay productos para los cuales se esperan rentas derivadas de la diferenciación de productos –y ciertos avances tecnológicos en materia de producción y logística–, como es el caso vitivinícola y olivícola. De todas maneras, tampoco en estos casos, la revolución biotecnológica le es ajena, por lo cual es factible encontrar efectos positivos sobre dicha renta derivada de costos medios decrecientes, así como de rentas en eslabones anteriores a la producción, como en algunas empresas de innovación proveedoras de insumos y tecnologías para el mismo sector o que utilicen algunos de sus derivados o scraps (empresas de bioingeniería en sí que afecten la genética de las plantas; productores de químicos; utilización de desechos industriales de la producción olivícola y vitivinícola para otros fines; etc.). Otros productos, como el algodón y la caña de azúcar, se ven beneficiados por el avance genético y por la demanda de algunos de sus derivados. En el caso algodón, por la mejora en las semillas, en los equipos afectados a la producción primaria e industrialización de la fibra. Un caso diferente es el de la producción de frutas, cuyas variedades pueden tener mejoras sustanciales pero sobre las que aún pesa de manera singular las regulaciones fitosanitarias y estándares de inocuidad de los alimentos en los mercados de destino.
- b. En definitiva, los efectos sobre los rendimientos crecientes estáticos y dinámicos está mucho más segmentado, toda vez que cada producto regional es parte de un subsistema específico. Algunos dan muestra de mucha dinámica por el lado de la función de oferta –innovación y tecnología–, otros vía segmentación de mercados y diferenciación de productos. Otros, finalmente, están sujetos a rendimientos constantes o decrecientes aun, y por lo tanto, a las fuerzas más tradicionales de dicho mercado. La posibilidad de generar un sistema productivo sustentable desde la innovación está pendiente de la aplicación a los mismos.

*Caso 4: Algunos aspectos sobre la estabilidad de la competitividad sectorial como consecuencia de los tratados de libre comercio (TLC) y de los Sistemas de Preferencias Generalizadas (SPG)*

La firma de tratados de libre comercio bilaterales ha crecido en los últimos años de manera exponencial. Si bien la literatura canónica en el tema de liberación comercial los considera una opción inferior con respecto a las liberalizaciones alcanzadas en el marco de acuerdos multilaterales, los mismos están siendo utilizados de manera intensiva tanto por las principales potencias comerciales como por países en vías de desarrollo, dejando de lado, por supuesto, los procesos de integración más complejos que se están registrando.

Las razones por las cuales estos tratados proliferan son diversas, y entre otras, se destacan las siguientes. Primero, como ya se ha señalado, es difícil llegar a acuerdos multilaterales ambiciosos. Segundo, los acuerdos bilaterales permiten ajustar las ofertas recíprocas a mayor velocidad y, en consecuencia, lograr acuerdos sustantivos para las partes en tiempos razonables. Tercero, la simple inercia de tratados firmados, lleva a que se multipliquen con el fin de acceder a mercados con preferencias similares a los de los competidores que ya han firmado acuerdos; esto es, la competencia mundial impulsa ella misma su proliferación. Cuarto, existen razones geopolíticas de importancia detrás de acuerdos realizados por potencias comerciales –como los Estados Unidos y la Unión Europea– que en muchos casos supera los efectos estrictamente económicos; por lo cual, estos acuerdos deben analizarse desde una perspectiva estratégica más general que la económica.

Ahora bien, también cabe hacer algunos comentarios adicionales.

1. En teoría, y en términos agregados, una proliferación geométrica conduce a resultados próximos a los de un acuerdo multilateral. Sin embargo, para ello se requiere que dicha proliferación debería ser equilibrada en términos espaciales y en concesiones mutuas, características que todavía no se registran. Por lo tanto, si bien la proliferación ayuda a acercarse a la solución multilateral en términos de liberalización, hay sesgos en los resultados para cada uno de los firmantes y en términos de la

economía global si se los compara con un acuerdo multilateral negociado en condiciones óptimas y equilibradas.

2. Como consecuencia de lo anterior, los resultados para cada país dependen de lo ya concedido a nivel multilateral, y a otros países; y de su peso específico en la negociación. Esto trae algunas consecuencias. Los países pequeños que no tienen mercados internos relevantes; o países que no tienen una posición estratégica, ni barreras comerciales sustantivas que reducir, logran relativamente menos en las negociaciones bilaterales –sobre todo con grandes potencias económicas- que otros países con mayor mercado interno –actual o potencial-; que han mantenido barreras de acceso a sus mercados más elevadas; y que registran –actual o potencialmente- una posición estratégica para el otro socio –por ejemplo, su posición geográfica frente a países potencialmente agresivos en términos militares, o que albergan a grupos de alguna índole con capacidad de agresión o desestabilización-.

3. Para los países pequeños y con bajas barreras de acceso, su estrategia óptima actual –quizás no en el pasado si se pudiese rehacer su historia comercial- puede ser firmar muchos tratados para lograr pequeñas ventajas en cada uno de ellos, pero que multiplicadas, logran un efecto de cierta envergadura. Por ello, estos países suelen ser muy activos en la materia. Hay que tener en cuenta, que además esta estrategia pro activa los puede hacer elegibles para inversiones globales, ya sean reales o financieras; agregándoles además un cierto componente de reputación como socio *confiable*, lo que deriva en un efecto amplificador hacia el exterior –como puente con una región, por ejemplo- y el mismo interior del país –como sería el caso de que genere mayor estabilidad comercial y económica-. Estos impactos indirectos y multiplicadores no necesariamente están presentes en todos los casos y con igual intensidad, porque depende, por su propia naturaleza, de la presencia de otras condiciones más sustantivas.

En pocas palabras, los tratados bilaterales tienen orígenes y efectos, y por lo tanto, estrategias nacionales asociadas muy diversas, y su análisis de impacto debe hacerse caso por caso. Esto implica también que la estrategia nacional sobre los tratados de libre comercio bilaterales dependa

de una serie de variables que no se reproduce en todos los países de manera similar<sup>98</sup>.

Para ir al caso de países competidores considerados en este documento, como son Chile, Australia y Sudáfrica, los mismos no son totalmente asimilables al de Argentina. Difieren, por los menos, en los siguientes aspectos: 1) estructura económica –capacidad de oferta exportable con relación al mercado de destino- y patrón comercial externo –actual y potencial-; 2) situación previa en materia de barreras de acceso al mercado, y otros factores vinculados a la liberalización comercial (inversiones, regulaciones; tratamiento de la propiedad intelectual; etc.); 3) posiciones geopolíticas para algunas potencias mundiales; 4) trayectoria política-institucional por la que dicho país pudo haber recibido una atención especial en ciertas circunstancias históricas cruciales propias o del mundo.

Con esta mirada, se hace a continuación una muy breve presentación comparada con el objetivo de resaltar algunos aspectos de algunos acuerdos bilaterales con la Unión Europea y los Estados Unidos que ayuden a ilustrar lo comentado<sup>99</sup>. El caso del acuerdo de Chile y Japón ha sido suficientemente analizado en el título II para los objetivos de la presente investigación. Sin embargo, cabe señalar que en términos generales dicho caso respeta bastante bien los lineamientos trazados en el presente título.

En el primer caso, tenemos dos países –Chile y Sudáfrica- que cuentan con acuerdos bilaterales con la Unión Europea. Como es lógico, la primera diferencia que se encuentra con Argentina son los contingentes arancelarios ya otorgados en su oportunidad de manera distinta a cada país. En dicho caso, y para las líneas arancelarias seleccionadas para este estudio, Sudáfrica cuenta con mayor porcentaje de líneas incorporadas a contingentes, pero no demasiado diferentes que las correspondientes a Argentina y Chile. Por su parte, Argentina cuenta con la mayor cantidad de

---

<sup>98</sup> Sobre un cálculo del impacto de liberalizaciones comerciales a nivel multilateral y bilateral, véase la serie de estudios del Centro de Economía Internacional (CEI) del Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto de la Nación (<http://www.mrecic.gov.ar>).

<sup>99</sup> Un análisis de las preferencias por línea arancelaria de la muestra puede verse en el título II.

líneas incorporadas al SPG, lejos del caso sudafricano. La mayor diferencia surge en la cantidad de líneas relevantes que han sido alcanzadas por preferencias vía los acuerdos bilaterales. Al no haber firmado un acuerdo, Argentina tiene 0%; en el caso de Chile y Sudáfrica tienen 67% y 65% respectivamente. El caso específico de líneas que ya gozan de un arancel de 0% como consecuencia del acuerdo, el caso chileno es de 28% y el sudafricano del 9%.

*Cuadro 82*

	ADV puros	Especif.puros	Mixtos	Contingentes	Otros	SPG	Acuerdos Bil	Acuerdos 0%
Argentina	44%	31%	23%	29%	41%	50%	0%	0%
Chile	44%	31%	23%	28%	41%	46%	67%	28%
Sudáfrica	44%	31%	23%	32%	40%	37%	65%	9%

Cabe destacar en consecuencia la brecha que se abre entre los países firmantes y no firmantes, fundamentalmente en aquellos productos que no gozan de SPG o aranceles bajos. Dicha brecha, sin embargo, difiere también entre los que ya han firmado. Como puede observarse, Chile logró mayor cantidad de líneas a la fecha al 0% que Sudáfrica. Esto implica que no todos los acuerdos firmados son similares, y que dependen, entre otras cosas, de las variables que señalábamos en párrafos anteriores. Un punto interesante es que los países que firman tienden a otorgar grandes ventajas a sus socios cuando la capacidad ofertable del otro es baja o muy baja en relación a su tamaño de mercado –como la mayoría de estas líneas en el caso de Chile–, o bien existen problemas en el mercado doméstico –escasez de oferta, problemas sanitarios más o menos permanentes, entre otros– que hace conveniente otorgar preferencias generosas en algunos bienes o rubros de bienes.

En cierta manera, esto puede verse en la cantidad porcentual de líneas de nuestra muestra de exportaciones agroalimentarias argentinas que están alcanzadas por los acuerdos bilaterales de cada país, y aquellas que ya gozan de 0% en cada rubro. Debe tomarse en cuenta, las observaciones realizadas en términos de preferencias generales ya otorgadas y del SPG.

Cuadro 83

CHILE		
	Acuerdos Bil	Acuerdos 0%
Carne vacuna y aviar	100%	100%
Granos, semillas y subproductos oleaginosos	38%	38%
Lácteos, miel, hortalizas y frutas	96%	27%
Cereales	0%	0%
Productos de azúcar, confituras y cacao	0%	0%
Bebidas	69%	19%
<b>Total</b>	<b>67%</b>	<b>28%</b>
SUDAFRICA		
	Acuerdos Bil	Acuerdos 0%
Carne vacuna y aviar	47%	13%
Granos, semillas y subproductos oleaginosos	94%	50%
Lácteos, miel, hortalizas y frutas	63%	13%
Cereales	88%	0%
Productos de azúcar, confituras y cacao	100%	0%
Bebidas	56%	0%
<b>Total</b>	<b>65%</b>	<b>9%</b>

En el caso MERCOSUR, hay que considerar que la oferta exportable del bloque tanto en términos absolutos como relativos al mercado de la UE no es comparable a la chilena, y ni siquiera a la sudafricana. Un acuerdo sustantivo en esta materia requerirá una compensación adecuada en el resto de los componentes del acuerdo, así como una decisión de alta política de ambos bloques para firmarlo.

Veamos ahora el caso de los acuerdos con los Estados Unidos. En este caso, los contingentes arancelarios afectan por igual a todos los países. El caso del SPG no es así, ya que afecta positivamente a Argentina, y no tiene impacto en estas líneas para Chile; mientras que Australia está excluida del SPG norteamericano. Aparecen diferencias sustantivas, lógicamente, en el caso de los acuerdos bilaterales. El 81% y el 78% de las líneas arancelarias relevantes para las exportaciones agroalimentarias argentinas a los Estados Unidos provenientes de Chile y Australia gozan de alguna preferencia derivada de los acuerdos firmados con aquel país. El 58% y el 47% respectivamente gozan ya de un arancel del 0%.

Cuadro 84

	ADV puros	Espec.puros	Mixtos	Contingentes	Otros	SPG	Acuerdos Bil	Acuerdos 0%
Argentina	36%	61%	9%	8%	17%	39%	0%	0%
Chile	36%	61%	9%	8%	17%	14%	81%	58%
Australia	36%	61%	9%	8%	17%	0%	78%	47%



En el siguiente cuadro, se muestra para cada país signatario qué porcentaje de líneas arancelarias de la muestra de las exportaciones agroalimentarias argentinas Chile y Australia han logrado preferencias y 0% a la fecha. Debe tomarse en cuenta, también para el caso norteamericano, las observaciones realizadas en términos de preferencias generales ya otorgadas y del SPG de dicho país.

Cuadro 85

CHILE		
	Acuerdos Bil	Acuerdos 0%
Carne vacuna y aviar	67%	50%
Granos, semillas y subproductos oleaginosos	90%	50%
Lácteos, miel, hortalizas y frutas	87%	74%
Cereales	86%	86%
Productos de azúcar, confituras y cacao	75%	50%
Bebidas	71%	29%
<b>Total</b>	<b>81%</b>	<b>58%</b>
AUSTRALIA		
	Acuerdos Bil	Acuerdos 0%
Carne vacuna y aviar	67%	50%
Granos, semillas y subproductos oleaginosos	80%	40%
Lácteos, miel, hortalizas y frutas	78%	65%
Cereales	86%	86%
Productos de azúcar, confituras y cacao	75%	0%
Bebidas	79%	14%
<b>Total</b>	<b>78%</b>	<b>47%</b>

Nuevamente caben las aclaraciones realizadas sobre la capacidad exportable, y en este caso, otros factores pueden haber afectado la inclusión de mayor o menor cantidad de líneas en cada tratado para arribar a conclusiones globales en términos de costo beneficio estático y dinámico para los firmantes.

Como consecuencia de la breve presentación de los casos anteriores, el análisis comparado de los tratados bilaterales firmados y no firmados requiere un análisis integral y contextualizado; de otra manera, se corre el riesgo de tratar de sacar conclusiones apresuradas que conduzcan a copiar literalmente estrategias que de suyo pueden ser inviables, o meramente perjudiciales en términos netos.

Algunos elementos que deben considerarse en un análisis FODA son los siguientes. Argentina pertenece al MERCOSUR, por lo cual, no puede obviarse dicha situación. Tampoco puede pasarse por alto que no tiene, a diferencia de Australia o países del Norte de África, una posición

geoestratégica considerada sensible para los intereses políticos globales. Tampoco tiene un tamaño suficientemente pequeño para lograr preferencias que a sus socios les signifique bajos costos económicos, como pueden ser los acuerdos de algunas potencias con países africanos, de Centroamérica, o Chile. Sí tiene, en el marco de MERCOSUR, un tamaño de mercado relativamente significativo, con posibilidades de lograr concesiones por parte de terceros socios gracias a algunas barreras de acceso que todavía tiene el bloque o algunos de sus países, así como inversiones vinculadas a algunos sectores competitivos a escala global o regional.

Conviene hacer aquí un comentario adicional sobre los beneficios ya comentados sobre los Sistemas de Preferencias Generalizados (SPG) otorgados por Estados Unidos, la Unión Europea, Japón y Rusia.

Como se remarcó en el título II, y se retomó en las comparaciones previas de acuerdos bilaterales, Argentina cuenta con preferencias derivadas de este instrumento que, si bien es relativamente precario, reduce el impacto económico actual de las concesiones a obtener de dichas potencias en materia de acceso a mercados de productos importantes para las cadenas agroalimentarias. Sin embargo, lo que se obtendría de una negociación bilateral que incluya dichos productos es la eliminación de la citada precariedad, esto es, que el país o ciertos productos sean excluidos de un SPG debido a que ya no reúnen las condiciones establecidas por la normativa; además de eliminar un instrumento de negociación utilizado en ocasiones por algunos países para lograr avances en rubros sensibles a sus intereses nacionales. En síntesis, la presencia de los SPG pueden reducir parcialmente los beneficios a obtener de una negociación bilateral con los países que lo han otorgado, pero no los elimina; primero, porque dejan su carácter precariedad si eso resultase de la negociación; segundo, porque es factible incluir rubros y bienes no alcanzados por el SPG.

Todo lo visto nos lleva a la conclusión que dado el contexto de las negociaciones multilaterales, el MERCOSUR debiera trazar las estrategias conducentes a la firma de tratados bilaterales que supongan un beneficio neto en términos estáticos y dinámicos para el país, lo que incluiría de suyo un mayor acceso en los rubros agroalimentarios, sobre todo, en los que no son alcanzados por el SPG o contingentes arancelarios sustantivos; aun cuando siempre el acuerdo será superior a estos últimos instrumentos al menos por su estabilidad.

## V. Síntesis de los principales lineamientos de acción

A lo largo del capítulo se han ido haciendo recomendaciones específicas y sugiriendo lineamientos de acción a partir de los elementos de diagnóstico. En este título se expone una síntesis de las mismas.

Existen dos instancias de análisis, y por lo tanto de recomendaciones:

### ➤ Políticas domésticas

El desarrollo de una agenda estratégica de desarrollo sustentable de las cadenas agroalimentarias requiere de los siguientes elementos:

- Desarrollo de entornos económicos rentables, estables y previsibles; y construcción de capacidades empresariales de largo plazo. Estos dos factores convergen y se retroalimentan en una estrategia que enfatiza el aumento del valor agregado a partir del alargamiento y de la densidad de la cadena agroalimentaria en el marco de una creciente globalización de la producción y desafiabilidad de los mercados nacionales.

- Si bien para una estrategia de largo plazo para el sector agroalimentario es una condición necesaria la estabilidad de las condiciones económicas generales que afectan a la cadena, la misma no puede lograrse sin contar con instituciones acordes. Para ello se requiere, entre otras cosas, el fortalecimiento institucional de las áreas gubernamentales que participan directa o indirectamente en el diseño, aplicación y control de las políticas económicas y comerciales del sector agroalimentario. Entre ellas se destacan las Secretarías de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación; de Comercio Exterior; de Industria, Comercio y Pymes; y de Comercio Interior del Ministerio de Economía y Producción; la Secretaría de Comercio Internacional del Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto; y otros organismos relevantes, tales como el INTA, CONABIA, INASE, INPI, INTI. La calidad institucional también incluye marcos legales eficientes y estables en aspectos claves para la actividad, como son los derechos de propiedad intelectual (patentes, derechos de obtentor, marcas, etc.); la organización de los mercados de bienes y servicios (principalmente defensa de la competencia y transparencia de los mercados); las regulaciones sanitarias y fitosanitarias entre otros.

- Definida la estabilidad de las condiciones económicas como un objetivo deseable, y definido el entorno institucional (normativo y

operativo) adecuado para la misma, la estrategia debe fijar los instrumentos de políticas públicas que hará posible la maximización del desarrollo de todas las cadenas, y de la sociedad en su conjunto. Para ello debe tenerse en cuenta lo siguiente:

- Los mecanismos que afecten la interrelación de los agentes privados entre sí, y entre éstos y el estado, deben cumplir con el requisito de optimalidad en términos de la relación costo/beneficio social. La maximización del beneficio social estático y dinámico es un objetivo indeclinable para el sector.
- Toda regulación que afecte la estructura de incentivos debe ser previsible, transparente, equitativa, y flexible tal que viabilicen los equilibrios intra e inter sectoriales en términos intertemporales.
- Todas las políticas e instrumentos que afecten a la estructura de incentivos deben ser sometidos al escrutinio previo de la sociedad. De esta forma, al ser concebidos con un grado superior de consenso, serán de más fácil aplicación, y podrán estar sujetos a mejoramientos o incluso su sustitución por otros de mayor calidad con el paso del tiempo.
- Debe tenerse en cuenta que cualquier diseño insuficiente en algunos de los aspectos señalados –calidad del diseño técnico en términos de eficiencia económica; consenso social amplio sobre los mismos–, tanto para las condiciones contemporáneas como las futuras razonablemente anticipadas, tiende a generar situaciones de desequilibrios estáticos y dinámicos en los mercados, con los correspondientes efectos sociales y económicos.
- Esta serie de requisitos sobre diseño y aplicación de los instrumentos de políticas públicas alcanza, entre los más sobresalientes, a los siguientes:
  - Impuestos, derechos y tasas; tales como los impuestos nacionales (IVA; Ganancias; Combustibles; otros) y provinciales (Inmobiliario; Ingresos Brutos; otros) legales y efectivos –economía marginal–; derechos de exportación e importación; reintegros a las exportaciones; otros.
  - Los mecanismos de estabilización de precios domésticos, tales como los sistemas de compensaciones y subsidios; precios máximos y sostén; acuerdos de precios; otros.

- Los instrumentos crediticios para el sector, en particular, en lo que respecta a disponibilidad; plazos; y costo financiero total.
- Los instrumentos diseñados y aplicados deben hacer especial énfasis en las actividades más dinámicas en la generación de valor agregado, ya que si estas no han sido generadas es, en parte, por la existencia de incentivos inapropiados o de restricciones que podrían ser removidas con una coordinación adecuada de las políticas públicas y empresarias.

### ➤ Políticas externas

La estrategia en términos de políticas externas pivotea sobre tres pilares:

- Las políticas externas deben ser concebidas como una estrategia de largo plazo, y por lo tanto, no sujeta a contingencias y cambios transitorios originados en coyuntura locales o internacionales.
- Las políticas internas no deberían afectar la reputación como proveedor confiable de algunos países clave (UE; Brasil; Chile; otros), y por lo tanto, la dinámica de crecimiento de las cadenas agroalimentarias.
- Debe hacer énfasis en el acceso a los mercados más relevantes, y una revisión permanente del rol de cada tipo de negociación en dicha agenda según el contexto global y regional de mediano y largo plazo.

En términos específicos, Argentina debería:

- Contribuir de manera activa en los distintos foros multilaterales – actualmente el más importante es la Ronda Doha- conducentes a la reducción de las barreras al ingreso de agroalimentos en las economías desarrolladas y grandes mercados emergentes, así como al debate sobre barreras no arancelarias y otros institutos actuales y a crearse en el marco de la legislación comercial externa. Dada la importancia creciente de estos últimos en la regulación del comercio mundial, es recomendable un seguimiento cercano de los mismos y mantener actualizada las posiciones del país y de la región sobre todos y cada uno de ellos. La participación activa del sector empresario es fundamental para coordinar acciones preventivas y correctivas en el marco de las negociaciones multilaterales actuales y futuras.
- Desarrollar una estrategia de negociación alternativa a la multilateral que resulte atractiva para la inversión en las cadenas

agroalimentarias. Específicamente, relanzar una agresiva agenda de negociaciones bilaterales del MERCOSUR con énfasis en sus socios estratégicos, como son los casos de la Unión Europea, India, Rusia, China, Japón y los Estados Unidos. En cada caso la estrategia diferirá –geometría variable mediante– según las condiciones iniciales; las agendas de cada país; y la disposición a negociar acuerdos ambiciosos en materia agroalimentaria. Dada la falta de recursos para encarar simultáneamente todas las negociaciones, deben fijarse prioridades según el grado de avance, y la graduación temporal de los beneficios netos a obtener en cada caso, según surge de las señales existentes surgidas de las conversaciones previas y de otras negociaciones llevadas a cabo por la contraparte.

- Explorar nuevos mercados para bienes finales, insumos y transferencia de tecnología agroalimentaria, como por ejemplo los miembros de ALADI; el África; países del Europa Oriental y Asia Central. En algunos casos se trata de reconquistar mercados en los que algunas empresas participaron de manera activa. La coordinación de estrategias privadas y públicas es esencial para la sustentabilidad de mercados nuevos y más complejos, y cuya rentabilidad se hace visible cuando se participa de manera sostenida y creciente en el tiempo.
- Resolver las diferencias específicas que sobre agroalimentos han surgido en el marco del MERCOSUR, y con países asociados –principalmente Chile–.
- Desarrollar de manera sustentable una estrategia logística-energética común con la asistencia de los organismos nacionales, regionales y multilaterales correspondientes.
- Fortalecer el proceso de construcción de reputación en materia de calidad de los productos agroalimentarios, tales como la “Estrategia Marca País”; marcas regionales; denominaciones de origen e identificaciones geográficas; expansión del turismo vinculado a cadenas agroalimentarias competitivas (“rutas”; “caminos”, etc.).

Para alcanzar los citados objetivos se requeriría:

- Fortalecimiento institucional de las oficinas gubernamentales que analizan y conducen las negociaciones internacionales (Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto; Ministerio de Economía y Producción), sumada a una actualización

permanente de una agenda de las prioridades nacionales en materia agroalimentaria.

- Fortalecimiento institucional de la Fundación Export-AR y de las oficinas comerciales y agrícolas dependientes del Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto en los países estratégicos actuales y futuros, las cuales en muchos casos no existen aún o se encuentran en fases iniciales de trabajo. Tanto en este caso como en el anterior, es prioritario contar con recursos humanos capacitados proporcionales a los objetivos fijados en la agenda.

## BIBLIOGRAFÍA Y FUENTES CONSULTADAS

- ALSOGARAY, Alvaro (1993) “Experiencias de 50 años de Política y Economía Argentina”. Planeta, Buenos Aires.
- AGRICULTURAL SERVICE/USDA United States Department of Agriculture, Office of Global Analysis, “Dairy: World Markets and Trade”, Circular Series FD 1-07 July 2007.
- AMARAL, Samuel (2000), “Producción Agropecuaria (1810-1850)”. En Nueva Historia de la Nación Argentina (NHNA), tomo VI. Academia Nacional de la Historia (ANH), Planeta, Buenos Aires.
- ANDERSON Kym, HILL Martin and VALENZUELA Ernesto “The Relative Importance of Global Agricultural Subsidies and Market Access”. WPS3900, World Bank, April 2006.
- ASENSIO Miguel Angel (1995) “Argentina y los otros. Historia económica del fracaso y el éxito”. Corregidor, Buenos Aires
- APPLEBY D. y FIELD A. Jr. (1995): “Economía Internacional”. Irwin, España.
- AVILA, Jorge (comp.) (1997) “Convertibilidad. Fundamentación y funcionamiento”. CEMA Instituto Universitario, Buenos Aires.
- BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (2002) “Más allá de las fronteras. El nuevo regionalismo en América Latina”- Progreso económico y social en América Latina. Informe 2002, Washington.
- BARRO, Robert J. y SALA-I-MARTIN Xavier (1995) “Economic Growth”. McGraw Hill International Editions, New York.
- BEBZUK, Ricardo y BERRETONI, Daniel “Explaining Export Diversification: An Empirical Analysis”. Documento de Trabajo 65, Octubre 2006, Departamento de Economía, UNLP.
- BERG, Andrew and KRUEGER, Anne (2003) “Trade, Growth and Poverty: A selective survey”. IMF Working paper WP/03/03, Washington ([www.imf.org](http://www.imf.org)).
- BERLINSKI, Julio (1999) “El sistema de incentivos en Argentina (De la liberalización unilateral al Mercosur)”. CIE/Di Tella, Buenos Aires.
- BERLINSKI, Julio (2000) “Dos teorías del comercio internacional, sus estimaciones e implicancias para la política comercial”. Academia Nacional de Ciencias Económicas, Buenos Aires.
- BERLINSKI, Julio (coordinador) (2001) “Sobre el beneficio de la integración plena en el Mercosur”, Capítulos 1 y 2. Siglo XXI Editores-Red MERCOSUR, Buenos Aires.



- BERLINSKI, Julio y SOFER, Soifer (2002) “Dimensiones del Comercio de servicios de Argentina. Negociaciones internacionales, ventaja comparativa y experiencias sectoriales”, Capítulo 1. Instituto Di Tella/Siglo XXI Editores, Buenos Aires.
- BERRETONI, Daniel y CICOWIEZ, Martín (2002) “Las cuotas arancelarias de la Unión Europea: un análisis de equilibrio general computado”. XXXVII Reunión anual de la AAEP, Tucumán ([www.aaep.org.ar](http://www.aaep.org.ar)).
- BHAGWATI, Jagdish (1991) “El proteccionismo”. Editorial Alianza, Madrid.
- BHAGWATI, Jagdish; PANAGARIYA, A. and SRINIVASAN, T.N. (1998) “Lectures on International Trade”, second edition. MIT Pres, Cambridge.
- BURGIN, Miron (1975) “Aspectos Económicos del Federalismo Argentino”. Solar, Buenos Aires.
- CAVALLO, Domingo (1985) “Volver a crecer”. Sudamericana-Planeta, Buenos Aires.
- CAVALLO, Domingo; DOMENECH, Roberto y MUNDLAK, Yair (1989) “La Argentina que pudo ser”. Manantial, Buenos Aires.
- CENTRO DE ECONOMÍA INTERNACIONAL (2002) “Alternativas de integración para la Argentina. Un análisis de equilibrio general”. Estudios del CEI N° 1. Ministerio de Relaciones Exteriores, Buenos Aires ([www.mrecic.gov.ar](http://www.mrecic.gov.ar)).
- CENTRO DE ECONOMÍA INTERNACIONAL (2002) “Oportunidades y Amenazas del ALCA para Argentina. Un estudio de impacto sectorial”. Estudios del CEI N° 2, Ministerio de Relaciones Exteriores, Buenos Aires.
- CENTRO DE ECONOMÍA INTERNACIONAL (2003) “Oportunidades y Amenazas para la Argentina de un acuerdo Mercosur-Unión Europea”. Estudios del CEI N° 3, Ministerio de Relaciones Exteriores, Buenos Aires.
- CENTRO DE ECONOMÍA INTERNACIONAL (2003) “Oportunidades y Desafíos para la Argentina en el mercado de Asia Oriental”. Estudios del CEI N° 6, Ministerio de Relaciones Exteriores, Buenos Aires.
- CICOWIEZ, Martín y GALPERÍN, Carlos “Análisis cuantitativo de cambios en las cuotas arancelarias: el caso de las exportaciones de carne vacuna a la UE”. Revista del CEI, Comercio Exterior e Integración, pp.107-128, República Argentina, noviembre de 2005.  
<http://cei.mrecic.gov.ar/revista/04/parte5%202.pdf>
- COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES (2003) “CAP reform – a long term perspective for sustainable agriculture- Questions and

Answers”, Press Release January 2003. Directorate-General for Agriculture, Brussels.

- COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES (2001) “EU agriculture and the WTO”. Directorate-General for Agriculture, Brussels.
- CONESA, Eduardo R. (1996) “Desempleo, precios relativos y crecimiento económico”. Ediciones Depalma, Buenos Aires.
- CORTÉS CONDE, Roberto (2005) “La Economía Política de la Argentina en el siglo XX”. EDHASA, Buenos Aires.
- CORTÉS CONDE, Roberto (1998) “Progreso y declinación de la economía argentina”. FCE, Buenos Aires.
- CORTÉS CONDE, Roberto (1997) “La Economía Argentina en el largo plazo”. Editorial Sudamericana, Buenos Aires.
- CORTÉS CONDE, Roberto (2003) “Historia Económica Mundial”. Ariel, Buenos Aires.
- CORTÉS CONDE, Roberto (2000) “Finanzas públicas, moneda y bancos (1810-1899)”. En Nueva Historia de la Nación Argentina, tomo V. ANH, Planeta, Buenos Aires.
- CANSANELLO, Oreste Carlos (2000) “Economía y Sociedad: Buenos Aires de Cepeda a Caseros”. En Nueva Historia Argentina, tomo III.
- CIAPPA, César Marcelo “Indicadores de rentabilidad en el sector agrario argentino”; Documento de Trabajo 1; Convenio FCEGAC y UNLP; Junio 2005
- CRAWFORD, Jo-Ann and FIORENTINO, Roberto (2005) “The Changing landscape of Regional Trade Agreements”. WTO Discussion Paper 8, Geneva.
- CUCCIA, Luis (1981) “Tendencias y fluctuaciones de la actividad del sector agropecuario argentino. Indicadores del ciclo ganadero”. E/CEPAL/BA/L.1.
- CHIARAMONTE, José Carlos (1986) “Nacionalismo y liberalismo económicos en Argentina 1860-1880, Biblioteca Argentina de Historia y Política”. Hyspamérica, Buenos Aires.
- CHIARAMONTE, José Carlos (2000) “Las ideas económicas”. En Nueva Historia de la Nación Argentina, tomo V. ANH, Planeta, Buenos Aires.
- CZAKO, J; HUMAN, H. and MIRANDA, J. (2003) “A Handbook on Anti-Dumping Investigations”. OMC, Cambridge UP.
- DA MOTTA VEIGA, Pedro (2003) “Agenda de institucionalización del Mercosur: los desafíos de un proyecto en crisis”. Artículo presentado en

las jornadas “Mercosur: en busca de una nueva agenda”. BID/Fundación Getulio Vargas, Rio de Janeiro.

- DAGNINO PASTORE, José María (1988) “Crónicas Económicas Argentinas, 1969-1988”. Crespillo, Buenos Aires.
- D’ELIA, Carlos (2007) “Ingreso de Bulgaria y Rumania a la Unión Europea: Impacto sobre las exportaciones argentinas a la Unión Europea”, Revista del CEI, Comercio Exterior e Integración, pp. 73-90. <http://cei.mrecic.gov.ar/revista/07/parte%203c.pdf>
- DE LAS CARRERAS, Alberto, “Reflexión sobre cuotas de importación”, Cámara de Exportadores de la República Argentina - CERA, marzo de 2006.
- DE PABLO, Juan Carlos (1979) “Ensayos sobre economía argentina”. Ediciones Macchi, Buenos Aires.
- DEVLIN, Robert and FFRENCH-DAVIS, Ricardo (1998) “Towards an evaluation of Regional Integration in Latin America in the 1990s”. Documento de Trabajo 2 Serie INTAL-ITD, Buenos Aires ([www.idb.org](http://www.idb.org)).
- DÍAZ ALEJANDRO, Carlos F. (1983) “Ensayos sobre la historia económica argentina”. Amorrortu Editores, Buenos Aires.
- DOORN, David J. (2001) “Consequences of Hodrick-Prescott Filtering for Parameter Estimation in a Structural Model of Inventory Behavior”. Proceedings of the Annual Meeting of the American Statistical Association, August 5-9.
- ELLIOTT KIMBELEY Ann “Delivering on Doha: Farm Trade and the Poor”. July 2006, IIE, Washington.
- ESTEVADEORDAL, Antoni, GOTO, Juniche y SAEZ, Raúl (2000) “The new Regionalism in the America: The Case of MERCOSUR”. Documento de Trabajo 5, Serie INTAL-ITD, Buenos Aires ([www.idb.org](http://www.idb.org)).
- FERRER, Aldo (1980) “La Economía Argentina”. FCE, Buenos Aires.
- FERRERES, Orlando (2005) “Dos siglos de economía argentina”. Fundación Norte Sur, Buenos Aires.
- FIEL (1992) “Argentina y el Mercosur”. Ediciones Manantial, Buenos Aires.
- FUNDACIÓN EXPORTAR  
<http://www.exportar.org.ar/web2006/index.php>
- GERCHUNOFF, Pablo y LLACH, Lucas (1999) “El ciclo de la ilusión al desencanto”. Ariel, Buenos Aires.
- GERCHUNOFF, Pablo y LLACH, Lucas (2004) “Entre la equidad y el crecimiento”. Siglo XXI-Colección Mínima, Buenos Aires.

- GERCHUNOFF, Pablo y FAJGELBAUM, Pablo (2006) “¿Por qué Argentina no fue Australia?”. Siglo XXI, Buenos Aires.
- GOODE, Walter (2003) “Dictionary of Trade Policy Terms”. OMC, Cambridge UP.
- HALPERÍN DONGHI, Tulio (2000) “De la Revolución de Independencia a la Confederación Rosista”. En Historia Argentina, tomo 3. Paidós, Buenos Aires.
- HARROP, Jeffrey (1992) “The Political Economy of Integration in the European Community”, second edition, Edward Elgar, Worcester (UK)
- HERNÁNDEZ, Ruby Daniel (2005) “Modelo de Balance Intersectorial Agricultura-Industria con Rendimientos Crecientes”. Baudino Editores/UNSAM, Buenos Aires.
- HERNÁNDEZ, Ruby Daniel (2006) “Desarrollo Económico: las industrias de tecnología avanzada”. Baudino Editores/UNSAM, Buenos Aires.
- HEYMANN, Daniel y KOSAKOFF, Bernardo (editores) (2000) “La Argentina de los Noventa. Desempeño económico en un contexto de reformas”. EUDEBA/CEPAL.
- INAI - Fundación Instituto para las Negociaciones Agrícolas Internacionales, “Estado de situación de las negociaciones”, boletín N° 45, 20 de diciembre de 2005.
- INAI - Fundación Instituto para las Negociaciones Agrícolas Internacionales, “Estado de situación de las negociaciones”, boletín N° 46, 13 de febrero de 2006.
- INAI - Fundación Instituto para las Negociaciones Agrícolas Internacionales, “Estado de situación de las negociaciones”, boletín N° 51, 17 de julio de 2006.
- INAI - Fundación Instituto para las Negociaciones Agrícolas Internacionales, “Estado de situación de las negociaciones”, boletín N° 60, 11 de abril de 2007.
- INTAL, BID y Munk Centre (2002) “El proceso de formulación de la política comercial”.
- HORA, Roy (2002) “Los terratenientes de la pampa Argentina. Una historia social y política, 1860-1945”. Siglo XXI-Editora Iberoamericana.
- JANK, Marcos y JALES, Mário (2005) “Desplazamiento entre productos y comportamiento y cruce de acusaciones: marcos para las negociaciones sobre la agricultura en la Ronda de Doha de la OMC”. Integración & Comercio, N 22 Enero-Junio; BID/INTAL.

- JANK, Marcos Sawaya, FUCHSLOCH, Ian y KUTAS, Géraldine (2003) “Agricultural Liberalization in Multilateral and Regional Trade Negotiations”. INTAL-ITD, Working Paper-SITI-03.
- JOHNSON, Harry G. (1965) “Dinero, comercio internacional y crecimiento económico”. Editorial Rialp, Madrid.
- JOHNSON, Harry G. (1970) “International Trade and Economic Growth”. Editorial U. U. Books, UK.
- KRUGMAN, Paul (1990) “Rethinking International Trade”. MIT Press, Mass.
- KRUGMAN, Paul (1996) “Geografía y comercio”. Antoni Bosch Editores, Barcelona.
- KRUGMAN, Paul (1995) “Development Geography and Economic Theory”. MIT Press, Mass.
- LAIRD, Sam, PETERS, Ralf y VANZETTI, David (2006) “Inquietud en el sur: políticas agropecuarias, comercio y pobreza”. Integración & Comercio N 24 Enero-Junio, BID/INTAL.
- LEDERMAN, Daniel; OLARREAGA, Marcelo y PAYTON, Lucy “Export Promotion Agencies: What Works and What does not”. Trade Note 30, September 2006, World Bank.
- LLACH, Juan José (1997) “Otro siglo, otra Argentina”. Ariel, Buenos Aires.
- LÓPEZ, Gustavo “Cambios estructurales en el complejo granario”. Fundación Producir Conservando, Noviembre 2004.
- LUCÁNGELI, Jorge (2001) “La competitividad de la industria manufacturera argentina durante los noventa”. Boletín Informativo Techint 307, Julio-Septiembre 2001, Buenos Aires.
- MADDISON, Angus (1992) “La economía mundial en el siglo XX”. Editorial Fondo de Cultura Económica, México.
- MAKUC, Adrián (2001) “Mecanismos de excepción Zona de Libre Comercio-Unión Aduanera”. En Boletín Informativo Techint 308, Octubre-Diciembre 2001, Buenos Aires.
- MALLON, Richard y SOURROUILLE, Juan (1976) “La política económica en una sociedad conflictiva. El caso argentino”. Amorrortu Editores.
- MARTÍNEZ DE HOZ, José A. (1981) “Bases para una Argentina moderna 1976-80”. Compañía Impresora Argentina, Buenos Aires.
- MASSOT, Juan Miguel (2006 a) “Análisis económico de los derechos de propiedad intelectual en semillas”. Capítulo II en Miguel Rapela

(director) “Innovación y propiedad intelectual en mejoramiento vegetal y biotecnología agrícola”. Heliasta, Buenos Aires.

- MASSOT, Juan Miguel (2006 b) “Alternativas de solución desde la perspectiva del análisis económico. Escenarios cuantitativos relativos a la solución legal”. Capítulo XVI en Miguel Rapela (director) “Innovación y propiedad intelectual en mejoramiento vegetal y biotecnología agrícola”. Heliasta, Buenos Aires.
- MCCULLOCH, Neil, WINTERS, L Alan y CIRERA, Xavier (2001) “Trade Liberalization and Poverty: A Handbook”. DFID-CEPR, London.
- NAIR, Roneel, TRAN, Q.T., BOND, Russell and GLYDE, Phillip “Trade Implications of the 2007 US Farm Bill Proposals”. ABARE Research Report 07.7, Canberra, March 2007.
- NOGUÉS, Julio (2004) “Los exportadores agropecuarios en un mundo proteccionista: Revisión e implicancias de política de las barreras contra el MERCOSUR”. INTAL-ITD, Documento de Trabajo 16.
- NORDAS, Hildegunn, MIROUDOT, Sébastien and KOWALSKI Przemyslaw “Dynamic Gains From Trade”. OECD Trade Policy Working Paper 43, November 2006.
- NURKSE, Ragnar (1964) “Equilibrio y Crecimiento en la Economía mundial”. Editorial Rialp, Madrid.
- OIT Oficina Regional Lima (1998) “Reestructuración, integración y mercado laboral. Crecimiento y calidad del empleo en economías abiertas”. OIT, Lima.
- OLARRA JIMÉNEZ, Rafael (1968) “Evolución Monetaria Argentina”. EUDEBA, Buenos Aires.
- OMC (1995) “El regionalismo y el sistema mundial de comercio”. OMC, Ginebra.
- OMC – Organización Mundial del Comercio, Exámenes de las Políticas Comerciales de los países miembros (Trade Policy Review - TPR) [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/tpr\\_s/tpr\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/tpr_s.htm)
- PIERMARTINI Roberta and THE, Robert “Desmystifying Modelling Methods for Trade Policy”. WTO Discussion Paper 10; Geneva; 2005.
- PIERMARTINI, Roberta “The Role of Export Taxes in the Field of Primary Commodities”. WTO Discussion Paper 4, Geneva; 2004.
- PODBURY, T. and ROBERTS, I. (2003) “Opening Agricultural Markets through Tariff Cuts in the WTO”. ABARE eReport 03.2, RIRDC publication 03/011, Canberra.

- PORTO, Guido (2003) "Trade Reforms, Market Access and Poverty in Argentina". VIII Jornadas de Economía Monetaria e Internacional, La Plata. ([www.unlp.edu.ar](http://www.unlp.edu.ar)).
- RECA, Lucio y DE OBSCHATKO, Edith S. (1982) "Tributación del sector agropecuario argentino 1960/1981: Evaluación y alternativas". FUNDECO, Buenos Aires.
- RECONDO, Gregorio (comp) (2000) "Mercosur. Una historia común para la integración". Dos tomos. CARI-Multibanco, Buenos Aires-Asunción.
- ROBERTS, I, BUETRA, B. and JOTZO, F. (2002) "Agricultural Trade Reform and Special Treatment for Developing Countries in the WTO". ABARE Report, Canberra.
- RODRÍGUEZ VÁZQUEZ, Gustavo "Exportaciones agroalimentarias a la Unión Europea". Dirección Nacional de Alimentos – Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos (SAGPyA), República Argentina, Julio 2005.
- ROFMAN, Alejandro B. y ROMERO, Luis A. (1997) "Sistema Socioeconómico y Estructura Regional en la Argentina". Nueva edición actualizada. Amorrortu Editores, Buenos Aires.
- SAGPyA Área de Negociaciones Multilaterales, Dirección de Relaciones Agroalimentarias Internacionales – Dirección Nacional de Mercados, Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos (SAGPyA), República Argentina "Identificación de los principales mercados agroalimentarios argentinos para la negociación multilateral". Noviembre de 2005.  
[http://www.sagpya.mecon.gov.ar/new/0-0/programas/negociaciones/planillas%20sectoriales\\_nov05.pdf](http://www.sagpya.mecon.gov.ar/new/0-0/programas/negociaciones/planillas%20sectoriales_nov05.pdf)
- SAGPyA Área de Mercados de Ganados y Carnes, Dirección de Mercados Agroalimentarios, Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos (SAGPyA), República Argentina "Informe del mercado de carne de pollo (2007)". Dato de contacto: Ing. Agr. Marina Tondi.
- SALA-I-MARTIN, Xavier (2000) Apuntes de crecimiento Económico, segunda edición. Antoni Bosch Editores, Barcelona.
- SALINAS, Gonzalo and AKSOY, Ataman "Growth Before and After Trade Liberalization". WPS4062, World Bank, November 2006.
- SCHOTT, Jeffrey J. "Free Trade Agreements: US Strategies and Priorities". April 2004, IIE, Washington.

- SHORT, Christopher, CHESTER, Courtney and BERRY, Peter “Australian Food Industry. Performance and Competitiveness”. ABARE Research Report 06.23, Camberra, December 2006.
- TACCONE, Juan José y GARAY, Luis Jorge (eds) (1999) “Impacto sectorial de la integración en el MERCOSUR”. Serie Informes Especiales, Buenos Aires.
- TOKMAN, Víctor y MARTÍNEZ, Daniel (eds.) (1999) “Productividad y empleo en la apertura económica”. OIT, Lima.
- TAMAMES, Ramón y HUERTA, Begoña (1999) “Estructura económica internacional”. Alianza, Madrid.
- TREJOS, Rafael, ARIAS, Joaquín, SEGURA, Oswaldo y VARGAS, Eliécer (2004) “Más que alimentos en la mesa: la real contribución de la agricultura a la economía”. IICA, Costa Rica.
- UNITED NATIONS COMMODITY TRADE STATISTICS DATABASE – COMTRADE - <http://comtrade.un.org/>
- WEISBROT, Mark, ROSNICK, Rosnick and BAKER, Baker “Poor Numbers: The Impact of Trade Liberalization on World Poverty”. CEPR Briefing Paper, November 2004.
- WINTERS, Alan and VENABLES, Anthony (eds) (1993) “European integration: trade and industry”. Cambridge.
- YVER, Raúl E. (1965) “La oferta de Ganado bovino en la Argentina”. Desarrollo Económico, Abril-Diciembre 1965, Vol.5-Tomo I 17-18-19, Buenos Aires.

### Bibliografía y fuentes de datos específicas por países

#### Australia

Australian Government Department of Agriculture, Fisheries and Forestry, “Australian Agriculture, Fisheries and Forestry. At a glance 2007”. [www.daff.gov.au](http://www.daff.gov.au)

Australian Bureau of Agricultural and Resource Economics (ABARE), “Australian commodities”, vol. 14 no. 4, december quarter 2007. [www.abareconomics.com](http://www.abareconomics.com)

#### Unión Europea

Export Helpdesk, servicio en internet prestado por la Comisión Europea para facilitar a los países en desarrollo el acceso a los mercados de la Unión Europea. [http://export-help.cec.eu.int/index\\_es.html](http://export-help.cec.eu.int/index_es.html)



TARIC, Comisión Europea, Fiscalidad y Unión Aduanera (DDS - Data Dissemination System).

[http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/dds/home\\_es.htm](http://ec.europa.eu/taxation_customs/dds/home_es.htm)

Legislación de la Unión Europea - <http://eur-lex.europa.eu/>

- Reglamento (CE) No 1179/2006 de la Comisión de 1 de agosto de 2006.
- Reglamento (CE) No 1232/2006 de la Comisión de 16 de agosto de 2006.
- Reglamento (CE) No 1255/2006 de la Comisión de 21 de agosto de 2006.
- Reglamento (CE) No 1484/95 de la Comisión de 28 de junio de 1995.
- Reglamento (CE) No 1549/2006 de la Comisión de 17 de octubre de 2006.
- Reglamento (CE) No 1831/96 de la Comisión de 23 de septiembre de 1996.
- Reglamento (CE) No 2133/2001 de la Comisión de 30 de octubre de 2001.
- Reglamento (CE) No 218/2007 de la Comisión de 28 de febrero de 2007.
- Reglamento (CE) No 2535/2001 de la Comisión de 14 de diciembre de 2001.
- Reglamento (CE) No 2793/1999 del Consejo de 17 de diciembre de 1999.
- Reglamento (CE) No 297/2003 de la Comisión de 17 de febrero de 2003.
- Reglamento (CE) No 312/2003 del Consejo de 18 de febrero de 2003.
- Reglamento (CE) No 341/2007 de la Comisión de 29 de marzo de 2007.
- Reglamento (CE) No 422/2007 de la Comisión de 18 de abril de 2007.
- Reglamento (CE) No 491/2006 de la Comisión de 27 de marzo de 2006.
- Reglamento (CE) No 494/2007 de la Comisión de 4 de mayo de 2007.
- Reglamento (CE) No 704/2006 de la Comisión de 8 de mayo de 2006.
- Reglamento (CE) No 727/2006 de la Comisión de 12 de mayo de 2006.
- Reglamento (CE) No 928/2006 de la Comisión de 22 de junio de 2006.
- Reglamento (CE) No 936/97 de la Comisión de 27 de mayo de 1997.
- Reglamento (CE) No 969/2006 de la Comisión de 29 de junio de 2006.
- Reglamento (CE) No 973/2006 de la Comisión de 29 de junio de 2006.

### Estados Unidos

USITC - United States International Trade Commission - Tariff Information Center. <http://www.usitc.gov/tata/hts/bychapter/index.htm>

USITC - United States International Trade Commission, Dataweb. <http://dataweb.usitc.gov/scripts/INTRO.asp>

Congressional Research Service (CRS) Report for Congress, United States of America, “U.S. Agricultural Trade: Trends, Composition, Direction, and Policy”, Updated March 21, 2007. Order Code 98-253.

### Brasil

ALADI - Asociación Latinoamericana de Integración - <http://www.aladi.org/>

### Chile

ALADI - Asociación Latinoamericana de Integración - <http://www.aladi.org/>  
Portal COMEX CCS - Cámara de Comercio de Santiago - República de Chile.  
<http://www.portalcomexccs.cl>

ProChile - Dirección de Promoción de Exportaciones.

<http://www.prochile.cl>

Dirección Nacional de Aduanas, República de Chile. <http://www.aduana.cl>

Departamento de Estudios e Informaciones de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales del Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile, “Evaluación de las relaciones comerciales Chile - Estados Unidos después de tres años de entrada en vigencia del TLC”. Enero 2007. [http://www.direcon.cl/pdf/evaluacion\\_tlc\\_chile\\_eeuu.pdf](http://www.direcon.cl/pdf/evaluacion_tlc_chile_eeuu.pdf)

Departamento de Estudios e Informaciones de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales del Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile, “Comercio exterior de Chile, primer trimestre 2007”. Mayo 2007.

### China

Información suministrada a través de correo electrónico por el Ingeniero Agrónomo Mariano Ripari, Consejero Agrícola, SAGPyA, Embajada Argentina en Pekín.

CARI - CEPAL, “Republica Popular China: un desafío y una oportunidad para el sector agroalimentario de la República Argentina. Herramientas para exportar”. Buenos Aires, Febrero de 2004.

China Trade Study, China Tariff 2007.

<http://www.chinatradestudy.com/content/category/10/30/50>

China Customs (en idioma chino). <http://www.china-customs.com/customs-tax/>

Ministry of Commerce, China.

<http://english.mofcom.gov.cn/statistic/statistic.html>

Situación de las listas de productos de los Miembros de la OMC.

[http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/schedules\\_s/goods\\_schedules\\_table\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/schedules_s/goods_schedules_table_s.htm)

United States Department of Agriculture, Economic Research Service, Briefing Rooms: China. <http://www.ers.usda.gov/Briefing/China/>

Sistema de información de aranceles según los acuerdos comerciales firmados por Chile (link al acuerdo con China).

<http://www.portalcomexccs.cl/sitio/DesktopDefault.aspx?tabid=218>

Tratados de libre comercio de Chile, link al tratado con China.

<http://www.direcon.cl/>

Australian Government, Department of Foreign Affairs and Trade, Australia-China Free Trade Agreement Negotiations.

<http://www.dfat.gov.au/geo/china/fta/>

Free Trade Agreements (FTAs), Australian Government.

<http://www.fta.gov.au/default.aspx?FolderID=160>

New Zealand Ministry of Foreign Affairs and Trade (MFAT), New Zealand-China Free Trade Agreement. <http://www.mfat.govt.nz/Trade-and-Economic-Relations/Trade-Agreements/China/index.php>

Consejería Agrícola en Pekín, Embajada de Argentina en la República Popular China Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos (SAGPyA), “Análisis del comercio agrícola chino en el año 2006”. DOC/CAP/007-2007. 7 de Marzo de 2007.

Centro de Economía Internacional, Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto, Secretaría de Comercio y Relaciones Económicas Internacionales, República Argentina, “El comercio de la Argentina con China”, Marzo 2007. [www.cei.gov.ar](http://www.cei.gov.ar)

T P Bhat, “Five years of China in WTO. An Assessment”, ISID Working Paper 2007/06. Institute for Studies in Industrial Development. New Delhi, India. April 2007. <http://isidev.nic.in/pdf/WP0706.pdf>

## India

Indian Customs (Tariffs 2007-2008) <http://www.cbec.gov.in/customs/cst-0708/cst-main.htm>

Member Information, India and the WTO.

[http://www.wto.org/english/thewto\\_e/countries\\_e/india\\_e.htm](http://www.wto.org/english/thewto_e/countries_e/india_e.htm)

National Food Industry Strategy (Australia), Helping Australian Food Companies Export to India, Market Access.

[http://www.nfis.com.au/india/market\\_access.html](http://www.nfis.com.au/india/market_access.html)

CARI – CEPAL – IICA, “Argentina-India. Un desafío y una oportunidad para la vinculación económica y comercial”, Buenos Aires, 2005.

Department of Commerce (India), Trade Agreements.

[http://commerce.nic.in/trade/international\\_ta.asp?id=2&ttrade=i](http://commerce.nic.in/trade/international_ta.asp?id=2&ttrade=i)

United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific, Trade and Investment Agreements Database.

<http://www.unescap.org/tid/aptiad/Default.aspx>

World Bank. Poverty Reduction and Economic Management Sector Unit, South Asia Region. “Studies on India–Bangladesh Trade, Trade Policies and Potential FTA” (In Two Volumes). Volume I: Main Report. October 15, 2006. Report No. 37863-BD.

### **Japón**

Embajada argentina en Japón, “Como hacer negocios con Japón: oportunidades y desafíos”, Tokio, marzo de 2007.

<http://www.embargentina.or.jp/index.html>

Ministry of Foreign Affairs (Japan), Free Trade Agreement (FTA) and Economic Partnership Agreement (EPA).

<http://www.mofa.go.jp/policy/economy/fta/index.html>

Japan Customs, Japan’s Tariff Schedule as of April 1st 2007.

[http://www.customs.go.jp/english/tariff/2007\\_4/index.htm](http://www.customs.go.jp/english/tariff/2007_4/index.htm)

Japan Tariff Association. <http://www.kanzei.or.jp/english/index.html>

Roberts, I., Warr, S. y Rodríguez, G., “Japanese Agriculture: Forces Driving Change”. ABARE - Australian Bureau of Agricultural and Resource Economics, Research Report 06.24, Canberra, Diciembre de 2006.

[www.abareconomics.com](http://www.abareconomics.com)

Ministry of Foreign Affairs (Japan), Japan’s GSP (Generalized System of Preferences) <http://www.mofa.go.jp/policy/economy/gsp/explain.html#03>

JETRO – Japan External Trade Organization <http://www.jetro.go.jp/>

Kakuyu Obara, John Dyck, and Jim Stout, “Dairy Policies in Japan”, Electronic Outlook Report from the Economic Research Service, USDA United States Department of Agriculture, LDP-M-134-01, August 2005.

[www.ers.usda.gov](http://www.ers.usda.gov)

Tetsuo Hamamoto, John Dyck, and Jim Stout, “Oilseed Policies in Japan”, Electronic Outlook Report from the Economic Research Service, USDA United States Department of Agriculture, OCS-1102-01, December 2002.

[www.ers.usda.gov](http://www.ers.usda.gov)

Asia Pacific Economic Cooperation (APEC) Tariff Database:

<http://www.apectariff.org/tdb.cgi/70726f6368696c65ff3330343431/apeccgi.cgi?JP>

## Rusia

Embajada de la República Argentina ante la Federación de Rusia, Sección Económico-Comercial, “Guía de negocios de la Federación de Rusia 2007”. Moscú, año 2006.

USDA Foreign Agricultural Service. GAIN Report, Global Agriculture Information Network. “Russian Federation, Agricultural Situation, Government Program for Agriculture and for Market Regulation 2008-2012”. Date: 7/19/2007. Report Number: RS7051.

<http://www.fas.usda.gov/gainfiles/200707/146291764.pdf>

Keith Bush, “Russia’s accession to the World Trade Organization”, US-Russia Business Council. July 2007.

[https://www.usrbc.org/pics/File/WTO\\_monthly/WTOJuly2007.pdf](https://www.usrbc.org/pics/File/WTO_monthly/WTOJuly2007.pdf)

Adhesiones, Federación de Rusia, OMC.

[http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/acc\\_s/a1\\_russie\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/acc_s/a1_russie_s.htm)

Federal Customs Service (Russia).

<http://www.customs.ru/en/legislation/tariff/>

U.S. Department Of Agriculture in Russia, Market Access, Russian Tariffs.

[http://www.eng.usda.ru/market\\_access/russian\\_tariffs/](http://www.eng.usda.ru/market_access/russian_tariffs/)

Representación Comercial de la Federación de Rusia en la República Argentina. <http://www.rcrusia.com.ar/espanol/legislacion.html#comerciales>

USDA Foreign Agricultural Service. GAIN Report, Global Agriculture Information Network, “Russian Federation, Trade Policy Monitoring, Meat Tariff Rate Quota Decree Issued”. Date: 12/13/2005. Report Number: RS5084.

[www.fas.usda.gov/gainfiles/200512/146131752.pdf](http://www.fas.usda.gov/gainfiles/200512/146131752.pdf)

Aranceles de la Federación de Rusia (en ruso)

<http://npa-gov.garweb.ru:8080/public/default.asp?no=12024984#114>

United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), Generalized System of Preferences, List of Beneficiaries, United Nations, New York and Geneva, 2005.

[http://www.unctad.org/en/docs/itcdtsbmisc62rev1\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/itcdtsbmisc62rev1_en.pdf)



## CAPÍTULO IV

# DIAGNÓSTICO Y ESTRATEGIAS PARA EL DESARROLLO DE LOS BIOCOMBUSTIBLES EN LA ARGENTINA

*Federico Ganduglia*