



**POLÍTICAS COMERCIALES Y DE INVERSIONES EN  
ARGENTINA, BRASIL, PARAGUAY Y URUGUAY (ABPU):  
*HACIA DEMANDAS DE COORDINACIÓN FLEXIBLES***

*Norberto Pontiroli y Paloma Ochoa<sup>1</sup>*

---

<sup>1</sup> Los autores agradecen especialmente las valiosas recomendaciones y comentarios realizados por Marcela Cristini, Gustavo Idígoras, Raúl Ochoa, Félix Peña, Martín Piñero, Marcelo Regúnaga, Guillermo Rozenwurcel y Ricardo Rozemberg.

## INDICE

### RESUMEN EJECUTIVO

#### 1. INTRODUCCION

1.1. Comercio intra-regional y exportaciones agrícolas de ABPU

1.2. Los límites de las estadísticas tradicionales

1.3. La política comercial y las cadenas globales de valor

#### 2. OBSTACULOS Y LIMITACIONES COMUNES

##### 2.1. Obstáculos exógenos

2.1.1. *Subsidios a la producción y exportación de bienes agrícolas*

2.1.2. *Nuevas barreras para-arancelarias*

2.1.3. *Las potenciales “nuevas reglas de juego” del comercio agrícola*

##### 2.2. Limitaciones endógenas

2.2.1. *Trabas y restricciones al comercio*

2.2.2. *Macroeconomía regional*

2.2.3. *Marcos regulatorios relativos a la inversión y el comercio*

2.2.4. *Déficits de conectividad*

2.2.5. *Servicios de apoyo y promoción comercial*

#### 3. LA PARTICIPACIÓN EN NEGOCIACIONES INTERNACIONALES

##### 3.1. Competidores y mercados

3.1.1. *Los mayores competidores (exportadores)*

3.1.2. *Los principales mercados (importadores)*

##### 3.2. ¿Estrategias diferenciadas?

#### 4. CONCLUSIONES

## RESUMEN EJECUTIVO

*Las perspectivas económicas de los mercados agroindustriales ofrecen a Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay –ABPU- una serie de oportunidades y desafíos comunes. Sus roles (los de sus sectores empresarios y gubernamentales) en materia de seguridad alimentaria global, como países individuales y como parte de una región económica, ofrecen una base para la discusión de márgenes de coordinación en áreas como las políticas comerciales y de inversiones: márgenes que no tendrían por qué ser rígidos, sino orientados a tipos de cooperación flexibles en función de los mercados externos.*

*Sin embargo, no son pocos los desafíos que ABPU enfrenta para incrementar los niveles de producción y mejorar las condiciones de acceso a mercados para sus bienes y servicios agroindustriales. Ambos objetivos, los dos deseables, están íntimamente ligados. El sistema de comercio internacional muestra una tendencia creciente hacia la fragmentación –parálisis de las negociaciones multilaterales vis a vis la proliferación de negociaciones bilaterales, regionales y bi-regionales-. Mientras tanto, los múltiples desdoblamientos de las “nuevas reglas de juego” –negociadas y en proceso de negociación- generan efectos en los flujos de inversión y comercio agrícola mundial, desplazando ventajas competitivas.*

*Las actividades de origen biológico continúan envueltas en cambios profundos en su forma de organización, modelos de innovación, estructura del comercio mundial e instituciones y modos de regulación. Buena parte de esos nuevos paradigmas transcurren en la agricultura. De allí la importancia que tiene para ABPU reexaminar el contexto mundial de estas actividades y, en particular, los posibles impactos de sus estructuras de política comercial y de inversiones en sus exportaciones agrícolas.*

*¿Qué tipo de inserción comercial internacional detenta ABPU en los mercados agrícolas mundiales?*

*¿En qué forma las políticas comerciales de ABPU afectan su capacidad para captar mayores proporciones de la renta de las cadenas globales de valor agroindustriales?*

*¿Qué obstáculos y qué limitaciones relativas a la política comercial y de inversiones dificultan hoy la capacidad del empresariado agroindustrial de ABPU de cooperar y desarrollar estrategias conjuntas hacia terceros mercados?*

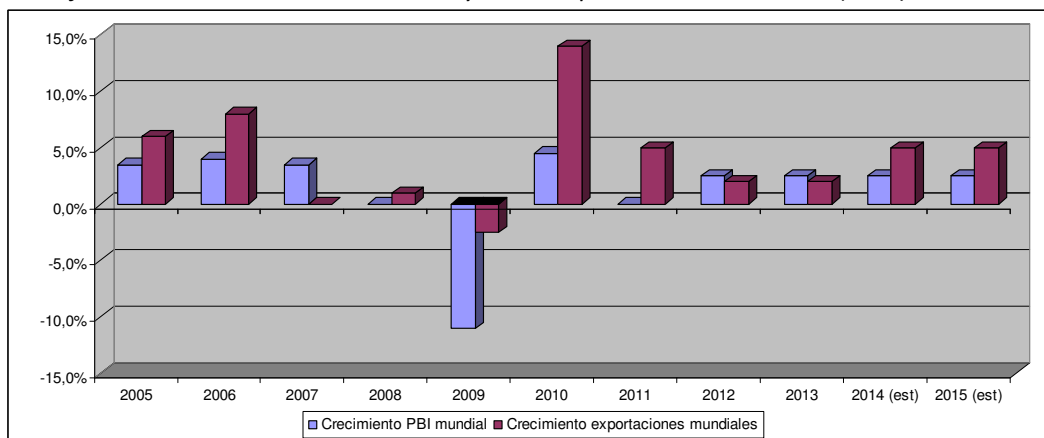
*¿Cómo afecta la falta de participación en las negociaciones internacionales los intereses internacionales de los sectores agroindustriales de ABPU?*

*Estas son algunas de las principales preguntas que han guiado la elaboración de este informe, introduciendo diversas cuestiones referidas a la situación de las políticas comerciales y de inversiones de ABPU, y sugiriendo algunas posibles áreas de coordinación flexibles, a partir de opciones de demandas empresariales.*

## 1. INTRODUCCIÓN

Hasta el año 2011 el comercio mundial crecía por encima del producto (¿). En los últimos años, las tasas de crecimiento de ambos se han equiparado, aunque se espera que la tendencia previa se vaya restableciendo paulatinamente (ver Gráfico 1).

Gráfico 1: Crecimiento del PBI mundial y de las exportaciones mundiales (en %) 2005-2015



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la OMC

Sin embargo, el comercio agroalimentario ha escapado a esta tendencia y se espera que la demanda continúe creciendo por encima del producto mundial por un período prolongado de tiempo. Según proyecciones realizadas por la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura –FAO-, hacia 2050 la producción global de alimentos deberá aumentar en un 60% para satisfacer la demanda de más de 9.000 millones de habitantes (FAO, 2012).

Mientras tanto en Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay –ABPU- se están creando las condiciones para una transformación económica, explicada por la abundancia de tierras fértiles, disponibilidad de fuentes de agua dulce y tiempo lumínico, posibilidades de expansión sostenible de la frontera agrícola, y creciente innovación en materia de biotecnología y modelos de negocios. Así, el margen para las acciones conjuntas y coordinadas es mayor, en detrimento de una lógica de competencia entre los países de la región.

Esa combinación de factores internacionales e internos (perspectivas de la demanda y la oferta de bienes y servicios agrícolas) representa una oportunidad formidable para ABPU, que detenta condiciones muy favorables para protagonizar el crecimiento de la producción y exportación global de bienes y servicios agroindustriales. Las percepciones sobre las fuentes de dinamismo económico más importantes en ABPU se centran crecientemente en las cadenas de valor basadas en los recursos naturales en general y en el sector agrícola en especial.

Sin embargo, no son pocos los desafíos que ABPU enfrenta para incrementar los niveles de producción y mejorar las condiciones de acceso a mercados para sus bienes y servicios agroindustriales. Cabe recordar que muchos países, nuevos y tradicionales competidores de ABPU en los mercados agrícolas mundiales, ya están desarrollando estrategias proactivas para sacar mayor provecho a las oportunidades económicas que ofrecen los flujos internacionales de inversión y comercio agroindustrial.

El acceso a los mercados agrícolas, de cara al futuro, se verá notablemente afectado por las “nuevas reglas de juego” que se están negociando simultáneamente a nivel multilateral, regional, bi-regional y bilateral; proceso en el cual ABPU ha permanecido particularmente pasivo en los últimos años. El sistema de comercio internacional tiende a la fragmentación y se están definiendo y redefiniendo las reglas que afectarán los flujos de comercio e inversiones del futuro. El sector agrícola no será la excepción.

Al desafío del desplazamiento de ventajas competitivas que pudieran producir las nuevas normas, se le suman las todavía serias amenazas que representan los subsidios distorsivos, el escalonamiento arancelario y las barreras para-arancelarias en los principales mercados agrícolas de ABPU, especialmente en los mercados desarrollados de EE.UU. y la UE, aunque también crecientemente en mercados de Asia y África.

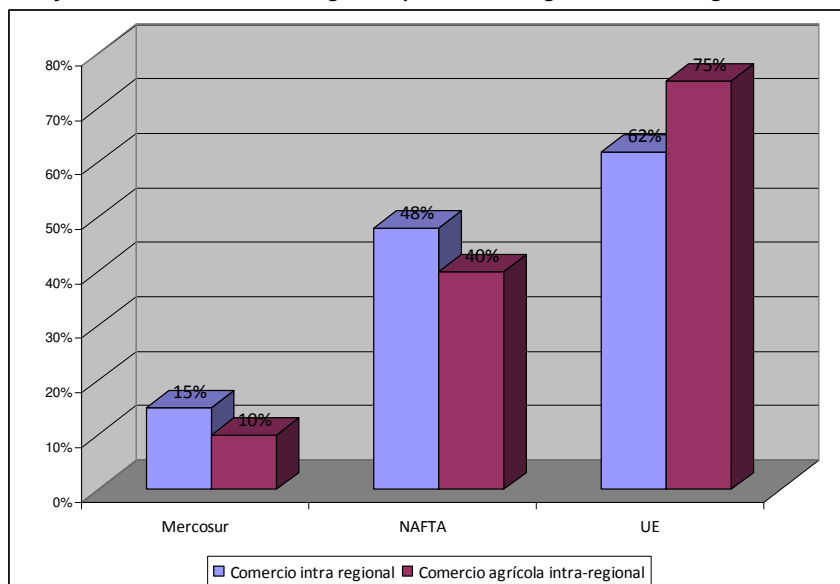
La existencia de estos desafíos derivan a la primera pregunta: **¿Qué tipo de inserción comercial internacional detenta ABPU en los mercados agrícolas mundiales?**

### 1.1. COMERCIO INTRA-REGIONAL Y EXPORTACIONES AGRÍCOLAS DE ABPU

Como se observa en el Gráfico 2, a diferencia de lo que ocurre en otros espacios regionales como el NAFTA y la UE, donde el comercio intra-regional significa un porcentaje relevante del comercio total del bloque (más del 60% para la UE y casi el 50% para el NAFTA), en ABPU el intercambio comercial recíproco tiene una participación baja (15% del total).

En el caso del comercio agrícola<sup>2</sup> intra-regional, también se observa que éste posee una alta participación en los casos del NAFTA (con casi el 40% del total) y más especialmente en la UE, donde el porcentaje alcanza el 75%. ABPU, en cambio, ostenta un nivel muy bajo de comercio agrícola intra-regional, que no alcanza al 10% del intercambio comercial total.

Gráfico 2: Comercio intra-regional y comercio agrícola intra-regional 2012



Fuente: Elaboración propia en base a datos de UNCTAD Stat y WITS (Banco Mundial)

<sup>2</sup> Calculado en base a la sumatoria de los capítulos 1 al 24 del sistema armonizado.

El bajo nivel de comercio intra-regional –particularmente reducido en el caso del comercio agrícola recíproco- está explicado por dos factores íntimamente relacionados. Por un lado, una serie de condiciones agroecológicas comunes de ABPU hacen que en un importante número de producciones –granos forrajeros y oleaginosos, harinas, aceites, carnes, etc.- la mayoría de los países sean actores competitivos y exportadores netos de bienes agrícolas.

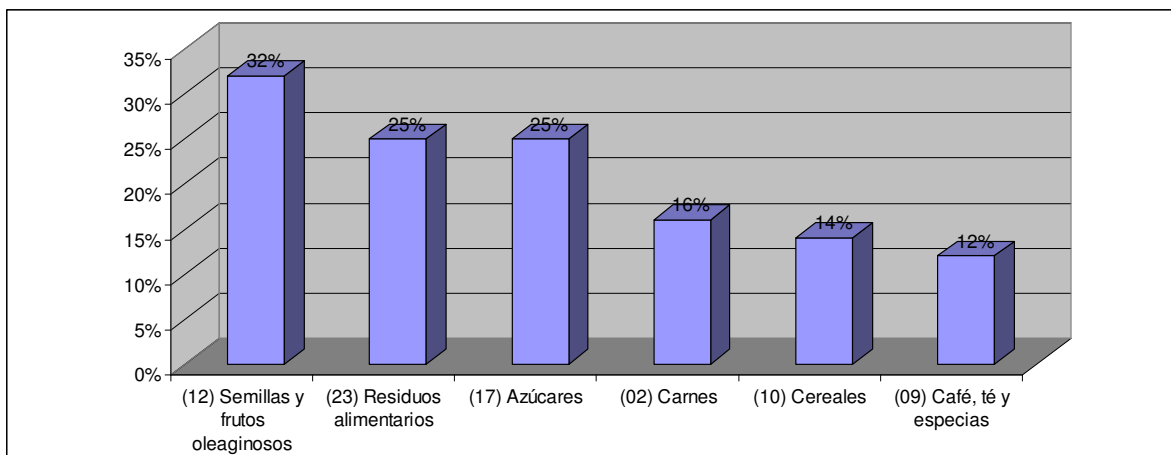
Por otra parte, la explosión demográfica y el crecimiento de las clases medias urbanas experimentado en la última década y media en las grandes economías (re)emergentes de Asia Pacífico –y más recientemente en África-, con su respectivo impacto en el aumento del precio de *commodities* agrícolas, ha amplificado la participación de esos mercados como destino de las colocaciones externas de ABPU.

La producción agrícola está en gran medida orientada a los mercados internacionales y la importancia del comercio intra-regional es en ellos menos significativa para la expansión de esas actividades a nivel de cada país, o para el desarrollo de iniciativas conjuntas orientadas a los mercados mundiales.

En este sentido, las exportaciones agrícolas de ABPU significaron casi el 40% de las ventas externas totales del bloque en 2012 (un 4% más que en 2001). Por su parte, esas colocaciones de bienes agrícolas representaron un 9% del total de las exportaciones agrícolas mundiales, un 2% más que una década atrás (Bartesaghi, 2014).

Sin embargo, como lo muestra el Gráfico 3, en 6 de los 24 capítulos correspondientes al sector agrícola la participación de ABPU se encuentra por encima, o representa más del doble o el triple del promedio. Y exceptuando el caso de las carnes (capítulo 2), la mayor parte de los rubros en los que ABPU representa un alto porcentaje de las exportaciones agrícolas mundiales, se trata de bienes primarios o con bajos niveles de procesamiento.

*Gráfico 3: Participación de ABPU en las exportaciones mundiales-capítulos seleccionados 2012*



*Fuente: Elaboración propia en base a datos de Trade Map (ITC-UNCTAD)*

Los primeros cinco sub-productos agrícolas<sup>3</sup> –correspondientes a porotos de soja (1201), harinas y pellets de soja (2304), azúcar (1701), maíz (1005), y despojos de carne aviar (0207)-totalizaron casi 72.000 millones de dólares, o el equivalente al 21% de las exportaciones totales del grupo en 2012. Aunque la composición de los destinos varía para cada producto, se

<sup>3</sup> Las primeras 20 líneas arancelarias a 4 dígitos del sistema armonizado, dentro de los 24 capítulos correspondientes a los productos agrícolas (Fuente: ITC-UNCTAD Trade Map y Market Access Map)

observa una marcada concentración en pocos destinos, principalmente de la región de Asia Pacífico (en especial China).

Ampliando el número de sub-productos a las principales 20 líneas arancelarias, en 2012 ABPU exportó en total alrededor de 117.000 millones de dólares, lo que representa el 34% de las exportaciones totales de los 4 países ese mismo año. Pero los últimos cinco sub-productos de ese conjunto de 20 bienes –correspondientes a cebada (1003), vino (2204), aceite de girasol (1512), leche en polvo (0402), y carne bovina fresca/refrigerada (0203)- fueron apenas el 1,3% de las exportaciones totales. Y sin embargo, los destinos de exportación de esos sub-productos -con mayor grado de procesamiento- muestran mayor diversificación, con participación más equilibrada de mercados desarrollados de América del Norte y la UE, así como también de América Latina, Asia y África.

## 1.2. LOS LÍMITES DE LAS ESTADÍSTICAS TRADICIONALES

A la luz de estas cifras, vale la pena aclarar que las estadísticas de comercio internacional disponibles están débilmente adaptadas a los nuevos procesos productivos y sus respectivas estructuras comerciales. Reflejan parcialmente la realidad económica, por la dificultad de medir el comercio en forma de valor agregado<sup>4</sup>. Aunque siguen siendo una herramienta central para el análisis, las estadísticas pueden guiar de manera inadecuada el proceso de toma de decisiones<sup>5</sup> (Ferrando, 2013), agudizando por ejemplo impactos negativos que pudieran tener intervenciones gubernamentales ineficientes en los mercados agrícolas.

Existen limitaciones para comprender y analizar acabadamente los flujos de comercio porque éstos dificultan la identificación a tiempo de potenciales competidores, cambios en las preferencias de los consumidores, u otras condiciones que pueden generar desplazamientos de ventajas competitivas.

Asimismo, hay una fuerte relación entre las exportaciones agrícolas y la producción e importación de bienes de capital, tecnología, insumos industriales y servicios de diferente naturaleza. Por lo general, y debido a las limitaciones de las clasificaciones internacionales, la innovación y los intangibles asociados al sector agroindustrial no son considerados apropiadamente (Bartesaghi, 2014). Sin embargo, la exportación de conocimiento y servicios, como mencionaremos más adelante, constituye una parte central de las nuevas oportunidades que se abren para empresas de la región y la posibilidad de participar en segmentos de mayor valor agregado en cadenas globales de valor.

Las actividades de origen biológico están envueltas en cambios profundos en su forma de organización, modelos de innovación, estructura del comercio mundial e instituciones y modos de regulación. Y una buena parte de esos nuevos paradigmas transcurren en la agricultura (Bisang, 2011). De allí la importancia que tiene para ABPU reexaminar el contexto mundial de

---

<sup>4</sup> Vale la pena monitorear la iniciativa conjunta de OMC-OCDE en la medición del comercio en valor agregado (*Trade in Value Added – TiVA*). Sin embargo, la última actualización disponible, correspondiente a datos anuales de 2009 –año en el que los flujos comerciales se desplomaron como resultado de la crisis financiera internacional- y la falta de mediciones para un gran número de países –especialmente naciones en vías de desarrollo- no permite sacar conclusiones definitivas en función de los objetivos de este informe.

<sup>5</sup> Por eso hemos decidido no realizar un análisis exhaustivo de las estadísticas de comercio internacional agroindustrial, sino identificar tendencias macro y “hechos cargados de futuro” que sirvan para trabajar en pos de mínimos denominadores comunes de convergencia de políticas comerciales y de inversiones.



estas actividades y, en particular, los posibles impactos de sus estructuras de política comercial y de inversiones en sus exportaciones agroindustriales.

De la afirmación anterior nace la segunda pregunta: **¿En qué forma las políticas comerciales de ABPU afectan su capacidad para captar mayores proporciones de la renta de las cadenas globales de valor agroindustriales?**

### **1.3. LA POLÍTICA COMERCIAL Y LAS CADENAS GLOBALES DE VALOR**

En las últimas décadas se ha expandido significativamente el rol de las cadenas globales de valor y las redes productivas en la economía global. Esto se debe, en gran medida, a las innovaciones tecnológicas en materia de transporte y comunicaciones, que no sólo han achicado las distancias físicas sino que han facilitado el surgimiento de eslabones de servicios necesarios para la articulación de las distintas etapas productivas.

El enfoque de cadenas globales de valor se ocupa fundamentalmente de la forma en que se produce la coordinación de las actividades dentro de la cadena y la forma que asume el gobierno de la misma, en función a las relaciones entre los distintos eslabones de actividades que se producen y comercializan internacionalmente, vinculando actores de distintos países.

Esto resulta particularmente importante en cadenas que no se encuentran integradas verticalmente (cuando todos los eslabones son desarrollados por una misma empresa) sino que articulan las actividades de distintas firmas en los diversos eslabones y, en muchos casos, operando en distintos países. En este sentido, el gobierno de la cadena<sup>6</sup> se refiere a cómo una determinada firma o núcleo de empresas fijan los estándares, y luego controlan su cumplimiento, bajo los cuales el resto de las empresas participantes deben operar.

Si bien tradicionalmente las cadenas de valor en la industria alimenticia solían ser dirigidas por el productor, tendiendo a jerárquicas (con grandes empresas productoras gobernando las cadenas, por ejemplo Nestlé y Heinz), esto ha ido cambiando, con una cada vez mayor participación de los minoristas (principalmente grandes cadenas de supermercados) que desarrollan sus propias marcas y desafían la posición de las grandes empresas productoras, modificando la configuración de la cadena (Marques Vieira y Traill, 2008).

En muchos mercados agroalimentarios, donde los productores son pequeños y se encuentran dispersos, prima un tipo de organización de tipo "cautiva". Los supermercados, junto con los procesadores a gran escala de alimentos, han transformado profundamente los mercados agroalimentarios en el mundo y en América Latina.

Aunque se supone que las cadenas globales de valor no son tan significativas en el comercio agroalimentario dado que no hay tanta integración productiva y que en la explotación de un recurso existe una barrera natural dada por la existencia de dicho recurso, el país productor

---

<sup>6</sup> Se pueden diferenciar básicamente dos tipos de cadenas globales de valor (Gereffi 1999). Aquellas "dirigidas por el productor" y las "dirigidas por el comprador". En las primeras, grandes compañías, generalmente multinacionales, desempeñan el papel principal al coordinar las redes de producción y sus encadenamientos "aguas arriba" y "aguas abajo". Típicamente, son de este tipo las industrias intensivas en capital o tecnología (automotrices, industria aeronáutica, maquinaria pesada), cuya principal estrategia y ventaja está dada por la obtención de economías de escala. Por otra parte, las segundas son aquéllas dominadas por grandes minoristas, comercializadores y grandes marcas que articulan grandes redes de producción descentralizadas a nivel internacional y, en la gran mayoría de los casos, ubicadas en países en desarrollo. Este tipo de CGV es muy común en productos de consumo intensivos en mano de obra, como la vestimenta, el calzado, los juguetes, la vajilla, etc.

puede quedar confinado a esa posición dentro de la cadena como productor de materias primas, sin posibilidad de desarrollar productos con mayor valor agregado o actividades más rentables como ser la investigación y desarrollo, comercialización, distribución, desarrollo de marca, provisión de servicios vinculados, etc. Esto ocurre en varias actividades productivas desarrolladas en ABPU (Lódola, Brigo y Morra 2010).

La concepción del sector agropecuario ligada a la producción agrícola desde una lógica de relaciones comerciales regidas por precios de intercambio entre producción primaria, transformación y distribución está siendo reemplazada por complejas y multidireccionales redes de relaciones contractuales. La lógica de producción ha virado su atención hacia la satisfacción de la demanda, independizándose paulatinamente de quién o dónde se elabore el producto. Así, las transacciones entre actores se vuelven cada vez más específicas y personalizadas, dotadas de acuerdos precisos acerca de calidad, normalización, presentación y diferenciándose de los tradicionales mercados de commodities donde los agentes operaban como meros tomadores de precios sobre productos homogéneos y procedimientos predeterminados (Fernández, 2012).

Desde el punto de vista de la producción agroalimentaria, la novedad introducida por las cadenas globales de valor es la posibilidad de insertarse en las crecientes y redituables actividades de servicios.

Sin embargo, actualmente el perfil de la inserción de ABPU en dichas cadenas tiende a compartir una serie de características. Primero, se observa una fuerte presencia en los eslabones iniciales (productos primarios que enfrentan numerosas barreras para el acceso al mercado) *vis a vis* una debilidad y baja participación en las etapas finales de las cadenas. Segundo, existe alta concentración en pocos mercados. Y tercero, sobresale una baja presencia de grandes firmas de capital local y fuerte transnacionalización.

En una economía globalizada, donde las cadenas regionales y globales de valor representan partes crecientes de los flujos de comercio e inversión, las más complejas opciones de política comercial externa incluyen negociaciones de nuevas reglas de juego a nivel multilateral, regional y local –donde actores privados desempeñan un rol central en los procesos de definición y redefinición de nuevas normas-, acuerdos que regulan la inversión, barreras para-arancelarias<sup>7</sup> no convencionales, e innovadoras herramientas de promoción de inversiones, exportaciones y facilitación comercial<sup>8</sup>.

Estudios recientes muestran que las estructuras arancelarias tienen un efecto en los flujos de comercio que son equiparables a otras variables macroeconómicas (tasa de cambio, inflación), de tipo regulatorio (estándares ambientales, normas técnicas, reglas privadas) y políticas de inversiones. Aunque su efecto distorsivo no debe desestimarse –especialmente en los mercados agrícolas, donde el escalonamiento arancelario sigue siendo una enorme barrera-, un arancel, por ejemplo, “protege” en virtud de su impacto en el precio de importación, sea de un insumo o de un bien de consumo final. Pero teniendo en cuenta que, en la perspectiva de

---

<sup>7</sup> De acuerdo a datos de la UNCTAD, las barreras para-arancelarias (medidas por su equivalencia ad-valorem) significan en promedio un 19% del nivel de restricción de importaciones para bienes agrícolas en los países de renta alta, un 17% en los países de renta media y un 10% en los países de renta baja.

<sup>8</sup> Según un estudio realizado conjuntamente por OCDE-OMC-UNCTAD, una reforma comprehensiva en materia de facilitación comercial (armonización de documentos, simplificación de procedimientos aduaneros y disponibilidad de información comercial) podría significar reducciones del 15% de los costos de transacción en países de ingreso bajo, 16% en países de ingreso medio-bajo y 13% en países de ingreso medio-alto.

una firma local, el arancel es una entre muchas variables asociadas a sus costos de transacción, una política comercial cuyo fin es únicamente reducir aranceles en potenciales mercados de exportación ofrece recursos insuficientes a las empresas con el objetivo de insertarse en las cadenas regionales y globales de valor (Aldonas, 2013).

Imponer disciplinas arancelarias y para-arancelarias, y asegurar el trato no discriminatorio en el comercio internacional, sigue siendo una parte central de la tarea de la política comercial externa. Sin embargo, esos esfuerzos sólo facilitarán la inserción de las empresas de ABPU en cadenas regionales y globales de valor si, en efecto, la liberalización –y más importante, la aplicación efectiva de la liberalización- es recíproca.

Aquí es fundamental considerar el “efecto inversión” de las medidas comerciales que efectivamente se aplican, en particular con respecto a la localización de las tareas que generan más renta dentro de una cadena de valor<sup>9</sup>. Este efecto de desplazamiento, que muchas veces se identifica con el largo plazo, sin embargo no lo es, condicionando las decisiones de inversión casi en forma inmediata luego de la aplicación de las medidas.

Para participar en una cadena de valor y capturar mayores rentas dentro de ella, una compañía en ABPU debe poder proveer un bien o servicio de calidad a un precio competitivo; debe poder acceder a insumos de calidad al menor costo posible y en un tiempo predecible; y debe poder llegar con el menor nivel posible de barreras arancelarias y para-arancelarias a los mercados mundiales. Esto, desde la perspectiva de la política comercial, señala tres cosas:

Primero, pone de relieve la creciente necesidad de reducir aranceles y eliminar trabas al comercio para los insumos de las empresas del sector, en especial aquéllas que poseen un impacto negativo sobre las exportaciones y el comercio recíproco de ABPU en el marco de las cadenas de valor agroindustriales.

En segundo lugar, muestra la importancia cada vez mayor de articular posiciones conjuntas para conseguir que se eliminen las medidas distorsivas de todo tipo en el comercio agrícola mundial, y de promover una agenda externa común que sea proactiva en materia de promoción comercial y negociaciones comerciales.

Tercero y último, indica la relevancia de lograr administrar los efectos de las percepciones y expectativas sobre la aplicación práctica de las políticas comerciales y de inversiones, propiciando “bienes públicos regionales” que permitan la cooperación empresarial.

Así, sobresale la tercera pregunta: **¿Qué obstáculos y qué limitaciones relativas a la política comercial y de inversiones dificultan hoy la capacidad del empresariado agroindustrial de ABPU de cooperar y desarrollar estrategias conjuntas hacia terceros mercados?**

## **2. OBSTÁCULOS Y LIMITACIONES COMUNES**

Como ya mencionamos, no son pocos los desafíos que ABPU enfrenta para incrementar los niveles de producción y mejorar las condiciones de acceso a mercados para sus bienes y servicios agroindustriales.

---

<sup>9</sup> El esquema de la “sonrisa” muestra que en las cadenas globales de valor, las actividades que agregan más valor a la producción se encuentran en los extremos, vinculados a las actividades de I+D y a la comercialización y distribución.

Existen grandes obstáculos “exógenos” a ABPU que afectan la capacidad de sus empresas para acceder a segmentos de mayor valor agregado de los mercados agrícolas mundiales –como los subsidios distorsivos, los picos arancelarios, las nuevas barreras para-arancelarias, etc.-. Pero en nuestros países también prevalecen limitaciones competitivas propias a las estructuras de política comercial y de inversiones, que pueden caracterizarse como “endógenas”. Éstas tienden a generar mayores incentivos para producir y exportar, por ejemplo, una tonelada en bruto de soja que una tonelada de lomo acondicionado para el consumo.

Tanto los obstáculos externos como las limitaciones internas de ABPU dificultan la posibilidad de capturar mayores beneficios de las cadenas de valor agroindustriales a partir de recursos agrícolas comunes, tanto "aguas arriba" (por ejemplo en los sectores de insumos y maquinaria agrícola, semillas, agroquímicos, innovación y adaptación tecnológica) como "aguas abajo" (por ejemplo en sectores como aceites, harinas, proteínas y alimentos procesados).

Como ya hemos apuntado, en la política comercial convergen aspectos que hacen a la instrumentación, a la interpretación y a las percepciones que la misma genera. En este sentido, vale la pena resaltar la importancia de la transparencia en la configuración de las expectativas, tanto en lo relativo al sector público como al sector privado y a las instituciones de representación sectorial.

Asimismo, y como también mencionamos, en las políticas comerciales confluyen aspectos ofensivos y defensivos de la estrategia de inserción económica internacional –incluidas en este enfoque las políticas de inversiones-. Las definiciones que se toman impactan en la manera en que las empresas de ABPU desarrollan sus relaciones comerciales internacionales. Así, los compromisos y negociaciones de ABPU en el marco de la OMC y Mercosur –o la pasividad y ausencia en las mismas-, la macroeconomía regional, los marcos regulatorios locales y la forma en que se aplican en la práctica –incluyendo su grado de transparencia-, articulan los varios desdoblamientos de sus políticas comerciales.

Como parte de un potencial contexto de mayores niveles de demanda de coordinación, surgen dos preguntas secundarias complementarias: ***¿Qué obstáculos exógenos a ABPU afectan su capacidad para diversificar la presencia e incrementar la participación en los mercados agroindustriales internacionales? ¿Qué limitaciones endógenas a las políticas comerciales y de inversiones de ABPU dificultan la capacidad para trabajar en el desarrollo de ofertas exportables conjuntas?***

## **2.1. OBSTÁCULOS EXÓGENOS**

### ***2.1.1. Subsidios a la producción y exportación de bienes agrícolas***

Los subsidios distorsivos siguen representando una gran amenaza para la competitividad de la bioeconomía de ABPU. Dos ejemplos concretos recientes ilustran la importancia de esta afirmación. Entre fines de 2013 y principios de 2014, EE.UU. y la UE aprobaron nuevos marcos regulatorios que podrían tener un impacto significativo en los flujos de comercio e inversión agroindustriales del futuro.

Entre otras novedades, según la nueva *Farm Bill* aprobada por el Congreso de EE.UU., el gobierno podrá reemplazar los pagos directos desacoplados por ayudas relacionadas a la producción –programas y seguros para el manejo de riesgos-, pudiendo incluso incumplir con los límites impuestos por la OMC para otorgar subsidios distorsivos incluidos en la Caja Ámbar. Asimismo, según la nueva PAC europea, la mayor parte de los montos que los estados miembros tengan a disposición para pagos directos podrían efectuarse en forma de ayuda

asociada vinculada a los niveles de producción. Al igual que en el caso estadounidense, esto significa un retroceso porque implicaría el reemplazo de ayudas enmarcadas en la Caja Verde por ayudas de la Caja Ámbar (Fundación INAI, 2014).

En el frente de las negociaciones multilaterales las novedades tampoco parecen alentadoras. La Conferencia Ministerial de Bali presentaría un resultado inequívoco en este sentido: los países desarrollados que subsidian sus exportaciones de alimentos, incluso con invocaciones de ayuda alimentaria, “*no han cedido un ápice*” (Halperin, 2014). Al contrario, parecería un retroceso respecto a la declaración anterior. Esta ponía plazo a la finalización de las negociaciones, mientras que Bali sólo menciona a los subsidios a las exportaciones como un tema relevante.

### **2.1.2. Nuevas barreras para-arancelarias**

Por otra parte, las medidas sanitarias y fitosanitarias continúan siendo, y cada vez en mayor medida, potenciales barreras para-arancelarias para las exportaciones agroalimentarias de ABPU. Las exigencias crecientes en inocuidad condujeron a muchos gobiernos, y no sólo a los de los países desarrollados, a someter sus importaciones a medidas sanitarias y fitosanitarias por encima de los estándares internacionales reconocidos por la OMC –los desarrollados por la Organización Internacional de Sanidad Animal, el *Codex Alimentarius* y la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria-.

El Acuerdo sobre Facilitación de Comercio que se alcanzó en Bali, si bien podría generar beneficios para los productos agrícolas –principalmente para un grupo de mercaderías perecederas-, no parecería que evita ni morigerara las barreras sanitarias y fitosanitarias que muchas veces se transforman, como hemos dicho, en medidas para-arancelarias injustificadas.

Asimismo, mientras las negociaciones multilaterales sobre comercio y cambio climático se prolongan, en su letargo proliferan las acciones unilaterales de los países y los estándares privados adoptados por algunas empresas –que aunque son voluntarios, se pueden instalar como práctica habitual, como el etiquetado de carbono-. Para algunos es una medida proteccionista, para otros una oportunidad para innovar, lograr eficiencia energética, diversificar y agregar valor<sup>10</sup>, como se evidencia en varias empresas de las cadenas regionales de valor de ABPU (Frohman et al, 2012).

Ya hay países, especialmente los desarrollados, que anunciaron o implementaron iniciativas públicas y/o privadas de medición y etiquetado de huella de carbono. De un país a otro hay muchas variaciones y generalmente los índices no son comparables. Por eso, es central para los sectores empresariales agroindustriales de ABPU estar alertas a los cambios regulatorios, ya sea para influir en los procesos de decisión de nuevas reglas de juego o para adaptarse a nuevos requisitos en períodos de tiempo aceptables.

Además de la huella de carbono, otros tipos que han proliferado en los últimos años son la huella del agua, la huella del transporte y la huella ecológica, o incluso combinaciones de éstas y otras huellas. Y considerando los principales mercados del perfil de la oferta de alimentos de

---

<sup>10</sup> Los consumidores europeos parecen sensibles al impacto en el medio ambiente de los bienes que consumen. Según Eurobarómetro el 72% de los ciudadanos de la UE cree que un etiquetado de huella de carbono debería ser obligatorio en el futuro. A nivel mundial, la situación parece distinta. Según *Carbon Trust* entre consumidores jóvenes de EE.UU., R. Unido, China, Corea, Brasil y Sudáfrica, la minoría estaría dispuesta a comprar un bien de igual calidad con huella de carbono a un precio mayor al de un bien que no incluye esa información.

ABPU, existen dos principales tipos de requerimientos a considerar especialmente: los europeos<sup>11</sup> y los estadounidenses, aunque también están surgiendo progresivamente en mercados de Asia Pacífico.

Estimar cuán afectada podría estar la producción y el comercio de ABPU por estos nuevos requisitos emerge como una prioridad que sería interesante explorar. La diversidad en términos de cobertura y metodología, sumado a cuán dispersa está la información, convierten a ésta en una verdadera tarea de inteligencia competitiva, en el marco de la cual podría considerarse la demanda de algún tipo de sistema regional de monitoreo sistemático descentralizado que incluya a actores de sectores privados, académicos y técnicos para apoyar esfuerzos externos conjuntos de los sectores agroindustriales de ABPU.

El tema representa también una oportunidad para consensuar iniciativas regionales en materia de sostenibilidad, en particular en relación al uso de fórmulas para medir el impacto ambiental de las producciones. Porque hasta que no se alcance en aquéllos algún tipo de acuerdo que especifique cómo se debe calcular la huella de carbono, cualquier estimación deberá basarse en suposiciones generales.

### **2.1.3. Las potenciales “nuevas reglas de juego” del comercio agrícola**

Los sectores agrícolas y agroindustriales de ABPU han visto sus intereses ofensivos limitados ante la falta de avances concretos en las negociaciones comerciales multilaterales, así como también del Mercosur. Mientras tanto, los destinos de las negociaciones de mega-acuerdos inter-regionales como el Acuerdo Transpacífico o TPP, el Acuerdo Transatlántico o TTIP y el Acuerdo Económico Comprehensivo o RCEP, al menos en el corto plazo, son inciertos<sup>12</sup>.

En ese contexto de magros logros en materia de negociaciones multilaterales en el marco de la Ronda Doha, el diseño de la arquitectura del sistema de comercio internacional podría ser eventualmente influenciado por los avances institucionales que resulten de esos varios mega-acuerdos inter-regionales que se están negociando, o los que eventualmente pudieran negociarse en el futuro.

No ser parte significativa del proceso de creación de las nuevas “reglas de juego” puede tener costos significativos para ABPU que, al menos por el momento, parecerían quedar marginados de las principales mesas de negociación, excepto por el caso del potencial acuerdo entre el Mercosur y la UE. Esta negociación es la vía principal de ABPU para no quedar aislado tanto en el comercio y las inversiones como en la formación de reglas, lo que señala la importancia estratégica de lograr avances al respecto en el corto plazo y sobresale como eje central de cualquier agenda de cooperación empresarial<sup>13</sup>.

---

<sup>11</sup> La huella ambiental, por ejemplo, es un concepto más amplio en proceso de desarrollo en la UE. Su propósito es armonizar las distintas huellas (incluida la huella de carbono) en un indicador multicriterio basado en el ciclo de vida del producto/sector, para un co-etiquetado comunitario (*EU Ecolabel*).

<sup>12</sup> Aunque al no ser tan ambiciosa en sus objetivos, parecería más factible que se concluyan antes las negociaciones del RCEP, previstas para 2015.

<sup>13</sup> Tanto Mercosur como la UE poseen estructuras arancelarias escalonadas; sin embargo, la dirección del escalonamiento arancelario es inverso entre ambos bloques. Mientras que en el Mercosur los aranceles más elevados los enfrentan las manufacturas industriales, en la UE las principales presiones arancelarias se aplican a los bienes primarios y, en especial, a los alimentos, las bebidas y los aceites. Asimismo, las exportaciones agrícolas de ABPU hacia la UE enfrentan importantes barreras para-arancelarias, ya que el bloque aplica restricciones cuantitativas –cuotas– al maíz, al trigo, a las carnes (bovina, aviar y porcina), a las frutas y vegetales, al arroz y a otros productos alimentarios donde ABPU es competitiva. Así, los sectores potencialmente más beneficiados ante la culminación del acuerdo con

En relación al posible impacto de los mega-acuerdos inter-regionales, cabe mencionar que aunque la información al respecto está dispersa y es poco accesible, parecen persistir diferencias importantes entre el abordaje que hacen el TPP y TTIP, por ejemplo, sobre temas relevantes a la bioeconomía: inocuidad, trazabilidad, uso de hormonas en la cría del ganado, regulación de los biocombustibles, alimentos genéticamente modificados, estándares laborales y ambientales relacionados con el comercio, flujos de capitales, etc..

Esto ratifica que el que parecería ser el mejor escenario sigue siendo la convergencia de estas normativas en el plano multilateral. En efecto, las negociaciones mega-regionales en curso bien podrían acentuar los costos de transacción asociados al comercio, generando desviación de comercio y de inversiones y duplicando o sobreponiendo normas que no necesariamente serían convergentes (CEPAL, 2014).

Sin embargo, en el actual contexto caracterizado por la fragmentación e incertidumbre, el umbral de riesgo de no negociar, quedar aislado, o perder capacidad de influencia en las principales mesas de negociaciones de las reglas de juego del comercio agrícola mundial es demasiado alto.

No es el proteccionismo sino la apertura el contexto económico que más favorece al sector, circunstancia que genera fuertes incentivos al accionar conjunto de los sectores agrícolas de ABPU. Como un conjunto, como una región con una “visión común” sobre su inserción internacional, ABPU debería poner en el centro de su ideal de cooperación a la agenda externa. Una agenda proactiva de negociaciones internacionales.

De esto también se deriva una tarea prioritaria. En ese contexto dinámico de negociación, formulación y re-formulación de “reglas de juego”, parece cada vez más necesario para ABPU coordinar esfuerzos conjuntos de inteligencia competitiva para dar un adecuado seguimiento a las negociaciones comerciales internacionales.

## **2.2. LIMITACIONES ENDÓGENAS**

### ***2.2.1. Trabas y restricciones al comercio***

Los derechos sobre las exportaciones tienen un efecto distorsivo y desalientan la producción. Fue por eso que fueron explícitamente excluidos en el Tratado de Asunción, fundacional del Mercosur, con respecto al comercio recíproco entre los socios (ABPU). Al aplicarse sobre la venta bruta, afectan los márgenes reales de rentabilidad de los productores. Medido en términos de costo fiscal, una rebaja progresiva –hasta su eliminación– en cada una de las cadenas agroindustriales de ABPU, por ejemplo, podría tener un impacto productivo positivo.

Por otro lado, la aplicación de permisos, cupos y cuotas a las exportaciones agrícolas también han tenido efectos muy negativos. Para que ABPU se destaque como exportadora de bienes y servicios agroindustriales, se necesita un horizonte claro para que cualquier actor de la cadena (productor, procesador, comercializador, acopiador, y/o exportador) pueda invertir y exportar sin trabas ni arbitrariedades.

---

la UE serían algunos bienes primarios –especialmente los cereales–, las carnes –como respuesta a la ampliación de las cuotas de importación europea–, los biocombustibles, algunos alimentos procesados y una serie de producciones regionales (Castro y Rozemberg, 2013).

Una demanda de coordinación de carácter urgente en materia de política comercial externa en ABPU debería orientarse hacia la eliminación de las barreras arancelarias y para-arancelarias de todo tipo que obstaculizan el libre intercambio de bienes y servicios entre ABPU y que, como consecuencia, afectan la articulación productiva y la potencial cooperación entre las empresas del sector agroindustrial. Esta agenda debería incluir como mínimo denominador común a los “drivers” de la competitividad del sector: la biotecnología y la industria de semillas, otros insumos utilizados por los productores agrícolas, bienes de capital y servicios profesionales involucrados en el proceso de producción y comercialización.

Políticas comerciales transparentes y predecibles, que eviten cambios abruptos en materia de uso de barreras arancelarias y para-arancelarias como forma de dar respuesta a disrupciones temporales del mercado, aportarían dosis de convergencia a los perfiles de inserción comercial internacional de ABPU. Además, una agenda en este sentido dotaría de coherencia a todo tipo de esfuerzos conjuntos para que los actuales y potenciales mercados de exportación –en especial los países desarrollados- reduzcan la aplicación discrecional y unilateral de medidas ambientales, sanitarias y fitosanitarias poco transparentes y potencialmente proteccionistas (Brenton, 2012).

### ***2.2.2. Macroeconomía regional***

Los actuales niveles inflacionarios en ABPU desalientan inversiones, especialmente en aquellos sectores que requieren plazos más extensos de desarrollo. Además, la poca coordinación en materia cambiaria entre ABPU (ver al respecto Rozenwurcel 2014) dificulta el comercio recíproco, creando eventualmente distorsiones que podrían anular las ventajas arancelarias obtenidas vía acuerdos comerciales y dificultando la integración en cadenas regionales de valor.

La mejora del contexto macroeconómico general y la reducción de las distorsiones de política comercial, o al menos la neutralización de sus efectos negativos, son factores importantes para apuntalar la integración y competitividad de zonas geográficas que, como ABPU, comparten características productivas similares e intereses comunes en materia de inserción comercial internacional (Cervantes-Godoy y Dewbre, 2010).

### ***2.2.3. Marcos regulatorios relativos a la inversión y el comercio***

No existe en la actualidad un marco regulatorio común en ABPU en materia de inversiones. Los esfuerzos orientados a la integración productiva a nivel Mercosur, impulsada por la creación del Grupo de Integración Productiva –GIP- en 2008, no ha logrado demasiado avance. A falta de dicho marco, cada país ha suscrito acuerdos bilaterales de inversión, en muchos casos incumpliendo luego sus reglas, lo que también afecta la atracción de nuevas inversiones (Rozenberg y Gayá, 2013).

A todo eso hay que sumarle la presencia de determinados instrumentos, a nivel nacional, que imponen barreras a la entrada y restricciones a la salida de divisas. Ello también está teniendo un efecto muy negativo en la generación de nuevas inversiones, o desviando su destino.

En este sentido, no está de más recordar que hacia 2010 se establecieron las bases para un acuerdo regional en materia de inversiones, sobre cuya base Brasil hizo una propuesta en 2012, que incluiría disposiciones sobre trato nacional, transparencia, reglamentación, disciplinas sobre expropiación, libre transferencia de capitales, etc. Sin embargo, estas iniciativas nunca fueron implementadas.



Tampoco hay convergencia en términos de las regulaciones para la adquisición de tierras por parte de extranjeros, tema que ha presentado en los últimos años un fuerte debate en ABPU, que tienen distintas legislaciones y tratamientos respecto de esto (Piñeiro y Villareal, 2012). Esta preocupación ha tenido como eje central el tema de las inversiones chinas<sup>14</sup>.

En un escenario mundial en que se está pasando del “comercio de bienes” al “comercio de tareas”, la inversión y el comercio –las normas que los regulan y su aplicación real- no pueden ser separados. Además, las tendencias a la fragmentación del sistema comercial internacional amplían la importancia que tiene para ABPU fortalecer el trabajo conjunto en el campo del comercio y las inversiones recíprocas.

Existen algunos instrumentos que podrían ser utilizados para este fin y que han sido mencionados: por ejemplo, el Grupo de Integración Productiva o el Acuerdo sobre Inversiones en el marco del Mercosur. En este sentido se podrían pensar medidas de alcance parcial, rompiendo la inercia y fomentando mayor demanda de coordinación. Una opción posible es avanzar por cadenas, caracterizándolas e identificando las que poseen menos obstáculos y mayores niveles de integración ya existentes –señalando las inversiones externas en cada una de ellas y, particularmente, las inversiones recíprocas-.

Un papel especial podrían jugar aquí las “Multilatinas” o algunas empresas medianas de ABPU que puedan tener masa crítica para impulsar acciones en la mayoría de los países. En el último ranking de Multilatinas realizado por América Economía, 18 de las 80 empresas listadas pertenecen al sector de alimentos y bebidas, siendo 4 de ellas de Brasil (Friboi, Marfrig, Brasil Foods y Minerva) y 1 de Argentina (Arcor). Sin embargo, a éstas pueden agregarse otras empresas fuertemente internacionalizadas –como son los casos, por ejemplo, del Grupo Peñaflores o el Grupo Los Grobo- que pueden cumplir un rol importante en la transmisión de experiencias a otras empresas, o pueden traccionar mayores niveles de internacionalización dentro de sus redes.

Como medida adicional complementaria es importante fortalecer la demanda de articulación de instancias de cooperación entre las instituciones de investigación en cada uno de los países –por ejemplo profundizando el apoyo al trabajo ya existente entre INTA y EMBRAPA- como forma de maximizar recursos agrícolas comunes “aguas arriba” en materia de innovación y adaptación tecnológica, semillas, agroquímicos y maquinaria agrícola.

#### **2.2.4. Déficit de conectividad**

En los últimos años, por ejemplo, ABPU ha perdido posicionamiento respecto de otros países de la región, como Chile, Panamá y México (*Logistic Performance Index*, Banco Mundial, 2014). En este índice, que se elabora desde 2007 y que mide la competitividad logística de 160 países, ABPU mantiene en 2014 indicadores similares a los de 2007. Al no evolucionar, la posición relativa se ha deteriorado, pasando del puesto 45 en 2007 al 60 en 2014 en el caso de Argentina, del puesto 61 al 65 en el caso de Brasil, mientras que Paraguay se encuentra en el puesto 78 y Uruguay en el 91.

Los déficits en términos de conectividad dificultan mayores grados de integración productiva a nivel regional. En relación a este tema, de vital importancia para la competitividad global y en

---

<sup>14</sup> En el último tiempo, la adquisición por parte de la empresa china COFCO del 51% de Nidera, incluyendo su división de semillas, ha puesto el foco de atención en la adquisición por parte de China de tecnología, know how y volumen de granos que le permita abastecer en el futuro su creciente demanda de alimentos y, particularmente, el crecimiento de su industria cárnica.

particular para el sector agroindustrial, hay que tener en cuenta que gran parte del comercio se realiza por camión (95% en Argentina y 63% en Brasil), lo que se traduce en ineficiencia y situaciones de congestión en los pasos a Brasil y Chile. El tiempo de cosecha y el aumento de la demanda llevan a que exista un alto grado de informalidad (con sólo un 60% de los camiones registrado en RUTA), elevando los costos logísticos para aquellas zonas agrícolas alejadas del núcleo. No se implementó una política de transporte multimodal que permita lograr más eficiencia y conecte las regiones más alejadas con los puertos y los centros de consumo.

En este contexto, resulta pertinente recordar la existencia de la Hidrovía Paraguay-Paraná, que nace como un Programa en el marco del Sistema de la Cuenca del Plata en 1987, a fin de individualizar las acciones necesarias para mejorar la navegación en los tramos sucesivos de los ríos Paraguay y Paraná. En tanto programa de integración física, es uno de los instrumentos más importantes de ABPU. Para adaptarse al comercio del futuro, requiere de dosis de convergencia que permitan alcanzar mayores niveles de eficiencia, incorporando –entre muchas otras- fuertes directivas de cuidado medioambiental.

También es relevante el tema del ferrocarril, con los proyectos que existen en Argentina (reactivación del Belgrano Cargas) y en Brasil (corredor ferroviario bioceánico). A lo que se sumaría no descuidar el desarrollo portuario, tema central si se tiene en cuenta que la mayoría de los puertos de la región no se encuentran adaptados a los nuevos transportes de contenedores y la existencia de controversias regionales en temas de infraestructura que sería conveniente trabajar conjuntamente entre ABPU.

Finalmente, y de manera complementaria, podrían explorarse formas de reducir costos de transacción y minimizar fricciones a través de las fronteras. Una opción en este sentido podría ser articular esfuerzos en el Mercosur, bajar la carga de regulaciones y trabajar en una agenda de armonización de procedimientos aduaneros cuyas estructuras informáticas tienen plena capacidad instalada para hacerlo, y sanitarios. Sobre esta última opción, cabe destacar que los esquemas de internalización de la norma, al depender en su mayoría del accionar de los demás socios, generan imprevisibilidad para las autoridades sanitarias de los países de ABPU y para los inversionistas y los operadores externos, a quienes les resulta difícil comprender por qué cumpliendo un requisito Mercosur, por ejemplo, no necesariamente están habilitados para operar en todos los países miembros (Leavy y Sáez, 2010).

Sin embargo, hoy hay una inacción notable en materia de creación de normas regionales. El incentivo para avanzar por allí es muy bajo, ya que en Mercosur este tema no se está discutiendo. Por eso, una perspectiva que se focalice demasiado en demandas en materia de armonización podría ser contraproducente a las expectativas de márgenes de convergencia para aprovechar mercados internacionales. Cabe mencionar aquí la importancia de los grupos de trabajo que ABPU comparte en el marco de Consejo Agropecuario del Sur –CAS-, donde existe un conjunto de recursos humanos idóneos y de buena capacidad técnica que ofrecen una excelente plataforma para proveer bienes públicos regionales.

### ***2.2.5. Servicios de apoyo y promoción comercial***

A través de las distintas agencias nacionales y sectoriales de promoción comercial de ABPU, se observa una creciente dispersión de iniciativas y recursos de promoción del comercio. Asimismo, aunque vale la pena rescatar el proceso de renovación que viene encarando APEX-Brasil, mientras algunas de las organizaciones de promoción comercial más innovadoras del mundo (desde New Zealand Trade & Enterprise hasta ProChile) transitan hace tiempo hacia esquemas basados en nuevos servicios de apoyo y promoción de comercio e inversiones, en ABPU persisten enfoques tradicionales de promoción de las exportaciones.

Las agencias de promoción comercial de ABPU ofrecen potencialmente un espacio de coordinación privilegiado para los sectores empresariales de ABPU. Ellas son particularmente permeables a la articulación público-privada y hay margen para la innovación en materia de provisión de servicios de apoyo. Así, ofrecen también un buen marco para impulsar la transición desde las estrategias más tradicionales de búsqueda de mercados para la oferta existente *–pushing–*, hacia nuevas formas de generación de oferta de mayor calificación, innovación y diferenciación (incluidas las herramientas de marketing), a través de la tracción de la demanda de alimentos elaborados hacia las empresas de ABPU *–pulling–*.

En la actualidad, las agencias que se ocupan de brindar apoyo a la internacionalización en ABPU tienen una relación débil y discontinua con el sector privado, las universidades y los centros de pensamiento. Esto no produce incentivos para la cooperación con el sector académico, que ha sido parte fundamental de la estrategia de internacionalización de los países desarrollados.

Una agenda de vinculación sistemática con cámaras empresariales, entidades intermedias y universidades podría facilitar el acceso a aportes de estudios sobre aspectos clave, como herramientas de inteligencia competitiva, seguimiento de las negociaciones de reglas de juego y, más importante, sobre los impactos de su (no) aplicación. Todos, insumos que ni las secretarías de los mecanismos de integración ni los gobiernos están siempre en condiciones de producir de manera oportuna o con la suficiente profundidad.

Como vimos en esta sección, buena parte de las demandas de convergencia para superar obstáculos para que los empresarios de ABPU cooperen entre ellos y en pos de mercados externos convergen en las negociaciones comerciales internacionales. La cuarta pregunta que se deriva entonces de esta afirmación es: **¿Cómo afecta la falta de participación en las negociaciones internacionales los intereses internacionales de los sectores agroindustriales de ABPU?**

### **3. LA PARTICIPACIÓN EN NEGOCIACIONES INTERNACIONALES**

Como hemos mencionado, ABPU estuvo entre los principales “ausentes” de la tendencia que proliferó en las últimas décadas y por medio de la cual varios de sus competidores agroindustriales más directos, tanto de la región como fuera de ella, firmaron TLCs o los están negociando y renegociando bajo esquemas más amplios, entre ellos, y con los más destacados mercados agrícolas mundiales.

Los desarrollos comerciales de la última década en Asia Pacífico, y más recientemente los anuncios de iniciativas de TLCs transpacíficos y transatlánticos –TPP y TTIP–, constituyen una creciente amenaza. La falta de presencia de Mercosur en este tipo de negociaciones encarnan un llamado de atención importante por su potencial impacto en la pérdida relativa de competitividad, al involucrar a los grandes competidores para los principales productos que exporta ABPU –Australia, Nueva Zelanda, EE.UU., Canadá, Chile, UE, etc.– con los mercados más importantes –UE, China, Japón, India, Corea, EE.UU., México, etc.– (Regúnaga, 20013).

En un contexto de parálisis de las negociaciones multilaterales y de fragmentación del sistema de comercio global, como el que describimos antes, tienden a profundizarse pérdidas potenciales de participación y acceso a mercados para ABPU.

Los resultados concretos que puede producir esta creciente “brecha de proactividad negociadora” en relación a sus competidores podrían traducirse en que ABPU enfrente

mayores barreras en los principales mercados, mientras que algunos de sus competidores más directos gozan de mayores preferencias y más facilidades para el acceso.

Tal como afirmamos antes, no son las medidas económicas proteccionistas sino las medidas tendientes a la apertura las que más favorecen al sector agroindustrial de ABPU de cara al futuro. Esto genera fuertes incentivos a la demanda de acciones conjuntas de ABPU hacia los mercados agrícolas internacionales, allanando el camino a una agenda proactiva en materia de negociaciones internacionales.

En el actual contexto de fuerte incertidumbre y creciente fragmentación del sistema comercial internacional, el riesgo de no negociar –y así perder capacidad de influencia en las principales mesas de negociaciones de las reglas de juego del comercio agrícola mundial- parece demasiado alto.

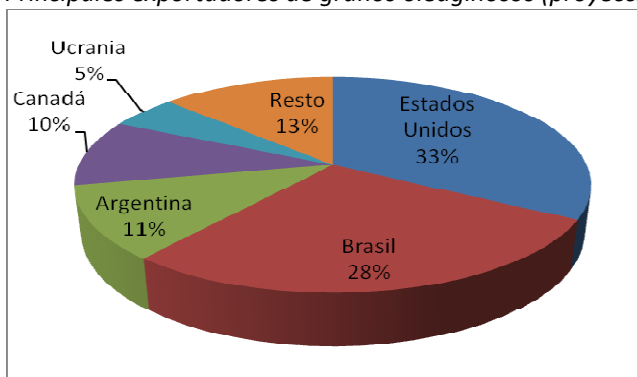
### 3.1. COMPETIDORES Y MERCADOS

Según proyecciones realizadas por OCDE-FAO para el comercio agrícola mundial en la próxima década (Agricultural Outlook 2012-2021), se observan a las claras los principales competidores que ABPU tendrá de cara al futuro en los mercados internacionales de productos agrícolas, así como también las regiones de mayor dinamismo en términos de consumo de alimentos e importación de productos agrícolas.

#### 3.1.1. Los mayores competidores (exportadores)

Como lo muestra el Gráfico 4, en materia de exportación de granos oleaginosos se destacan como competidores EE.UU. y, en menor medida, Canadá y Ucrania. Las exportaciones de estos productos se encuentran fuertemente concentradas, con los 5 primeros exportadores concentrando casi el 90% de las exportaciones mundiales –Brasil y Argentina entre ellos-.

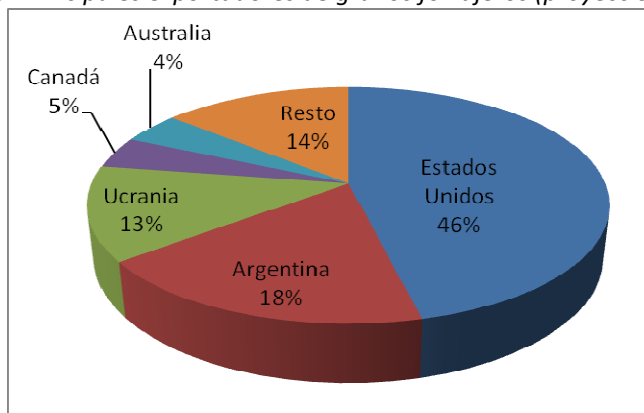
Gráfico 4: Principales exportadores de granos oleaginosos (proyección a 2021)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de OCDE-FAO

El Gráfico 5 señala que en los mercados de granos forrajeros el principal país de competencia es EE.UU. junto a Ucrania, Canadá y Australia. Aquí se observa un grado de concentración similar al de las exportaciones de granos oleaginosos, con los 5 mayores exportadores captando el 86% de las ventas totales, aunque se destaca especialmente EE.UU. con más del 45% de las exportaciones de esos bienes agrícolas.

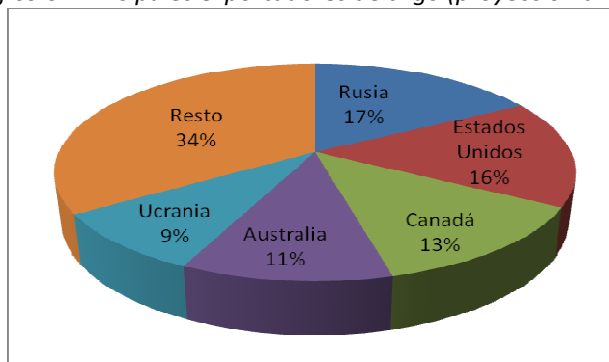
Gráfico 5: Principales exportadores de granos forrajeros (proyección a 2021)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de OCDE-FAO

En el Gráfico 6 se puede observar que las exportaciones mundiales de trigo se encuentran menos concentradas que en los casos anteriores, con los 5 principales exportadores representando el 66% del total. Sobresalen por su participación Rusia, EE.UU., Canadá, Australia y Ucrania (la incidencia de Argentina ronda el 6%).

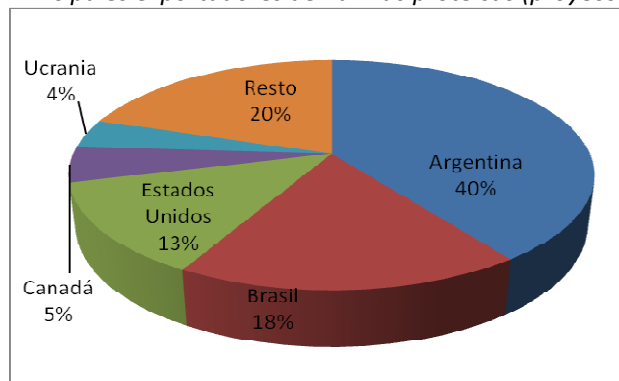
Gráfico 6: Principales exportadores de trigo (proyección a 2021)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de OCDE-FAO

Como surge del Gráfico 7, las exportaciones de harinas proteicas señalan a EE.UU. como el principal competidor, y en menor proporción a Canadá y Ucrania. Aquí se evidencia una fuerte incidencia de Argentina y Brasil, que en conjunto suman casi el 60% del total exportado.

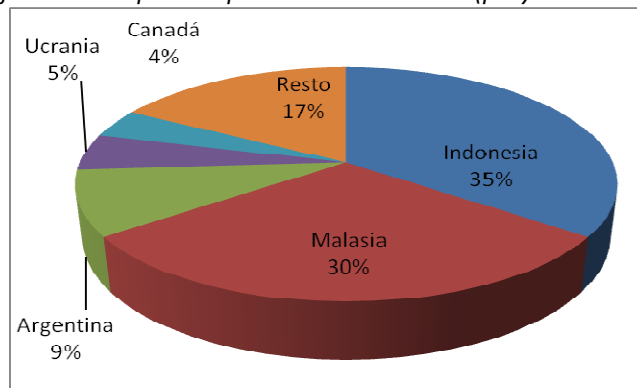
Gráfico 7: Principales exportadores de harinas proteicas (proyección a 2021)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de OCDE-FAO

Como surge del Gráfico 8, también hay una fuerte concentración en las exportaciones mundiales de aceites vegetales, con Indonesia y Malasia como los principales colocadores (representando en conjunto el 65% de las exportaciones totales).

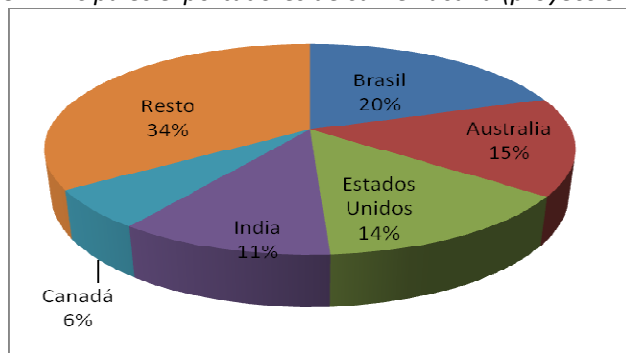
*Gráfico 8: Principales exportadores de aceites (proyección a 2021)*



*Fuente: Elaboración propia en base a datos de OCDE-FAO*

El Gráfico 9 evidencia que los mayores competidores en los mercados internacionales de exportación de carnes bovinas son Australia, EE.UU., India (como principal novedad, aunque su perfil de inserción es en segmentos de cortes de baja calidad) y Canadá. La participación de los 5 principales exportadores alcanza el 66% del total, donde Brasil se destaca como el primer colocador de esos bienes (20% del total).

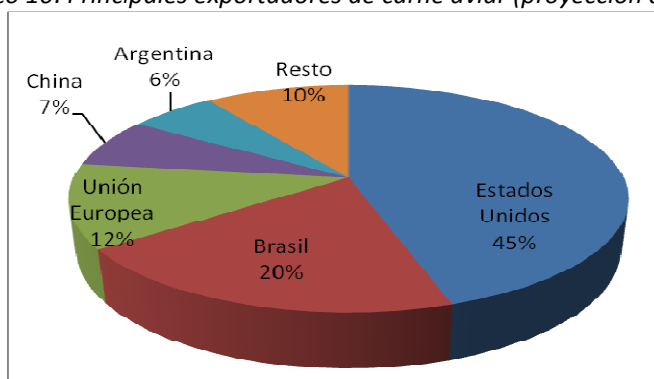
*Gráfico 9: Principales exportadores de carne vacuna (proyección a 2021)*



*Fuente: Elaboración propia en base a datos de OCDE-FAO*

El Gráfico 10 evidencia que los principales competidores en los mercados mundiales de exportación de carne aviar serán EE.UU., la UE y China. Los 5 primeros colocadores de esos productos en los mercados internacionales alcanzan el 90% de las exportaciones totales, destacándose Brasil (20%) y en menor medida Argentina (6%).

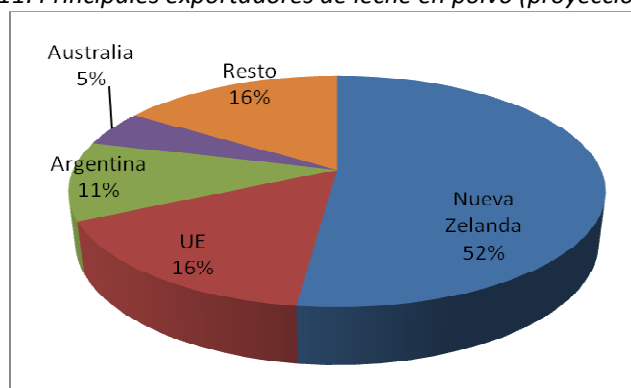
Gráfico 10: Principales exportadores de carne aviar (proyección a 2021)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de OCDE-FAO

El Gráfico 11 evidencia que los principales competidores en los mercados mundiales de leche en polvo serán Nueva Zelanda, la UE y Australia. Nueva Zelanda, con su multinacional láctea insignia, Fonterra, sobresale con más del 50% de participación en las exportaciones totales.

Gráfico 11: Principales exportadores de leche en polvo (proyección a 2021)



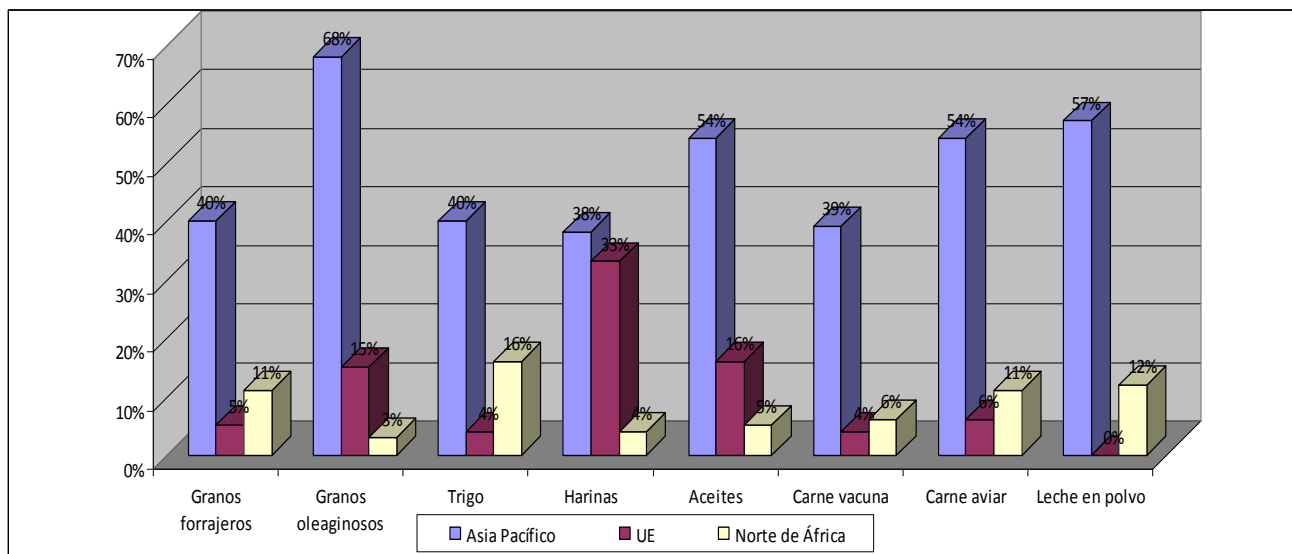
Fuente: Elaboración propia en base a datos de OCDE-FAO

### 3.1.2. Los principales mercados (importadores)

En lo que respecta a las proyecciones de las importaciones mundiales de bienes agrícolas, se observa una mayor dispersión en comparación con las exportaciones, donde –como vimos– el grado de concentración en un pequeño grupo de países es muy alto. Sin embargo, es notoria la fuerte incidencia de algunas regiones, donde se destacan especialmente los mercados de Asia Pacífico (en particular China y Japón), y en menor medida, países del Norte de África y de la UE.

De la lectura del Gráfico 12, emerge a las claras que esas tres regiones (particularmente Asia y África con fuertes probabilidades de expansión) protagonizarán el dinamismo de la demanda mundial de bienes agrícolas en la próxima década.

Gráfico 12: Participación de Asia Pacífico, la UE y el Norte de África en las importaciones de productos agrícolas seleccionados (proyección a 2021)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de OCDE-FAO

En 4 de las 8 producciones seleccionadas (granos oleaginosos, aceites, carne aviar y leche en polvo), Asia Pacífico representa más del 50% de las importaciones mundiales totales proyectadas hacia 2021. En el resto de los casos (granos forrajeros, trigo, harinas proteicas y carne vacuna), los porcentajes de participación en las importaciones rondan el 40%, lo que pone de relieve el enorme impacto que esa región seguirá teniendo en los mercados agrícolas mundiales en la próxima década.

### 3.2. ¿ESTRATEGIAS DIFERENCIADAS?

Aquellos números deberían ser leídos a partir de las dos limitaciones que planteamos en la introducción. Primero, las estadísticas están débilmente adaptadas para identificar a tiempo potenciales desplazamientos de ventajas competitivas a favor de competidores. Segundo, esos guarismos consideran de forma poco apropiada la relación entre las exportaciones agrícolas y la producción e importación de biotecnología, maquinaria e insumos agroindustriales, bienes de capital, y servicios asociados a la adaptación e innovación tecnológica en la producción primaria.

Todas las cifras expuestas en las secciones anteriores son una fotografía; un punto de partida de una estrategia de negociación internacional. Con quién, cómo, con qué alcance y en qué plazos se aspira a entablar negociaciones, son algunos de los elementos centrales básicos de cualquier agenda comercial externa. Significa enviar señales claras a otros países sobre sus preferencias y prioridades, en especial a aquéllos con los cuales se aspira a negociar. Y significa, sobre todo, orientar a inversores locales e internacionales sobre el futuro de su comercio de bienes y servicios. Es, junto a otros, un elemento de previsibilidad (Peña, 2013).

La oferta agroindustrial de ABPU necesita insertarse en cadenas de investigación, producción y/o comercialización que sean las adecuadas. En un complejo proceso de redes contractuales internacionales, definición y redefinición de nuevas reglas de juego y profunda transformación de las estructuras comerciales y de inversiones que afectan a los mercados agrícolas, el margen para tipos de soluciones "one size fits all" es mínimo.



Los sectores agrícolas son los que han visto sus intereses ofensivos perjudicados por la falta de protagonismo de ABPU en las negociaciones internacionales. Por eso, todo esquema que propugne la apertura e integración con los mercados mundiales será beneficioso para el sector. Pero las características de las ofertas exportables conjuntas que pudieran articularse en ABPU para aprovechar las oportunidades externas pueden diferir en términos de sus prioridades y/o enfoques de negociaciones comerciales –desde los servicios relacionados a la innovación y adaptación tecnológica para la producción primaria, hasta las actividades del rubro de la “gran distribución”-.

En términos generales, el sector agroalimentario de ABPU está débilmente adaptado a los requerimientos de las góndolas globales y las grandes superficies de distribución. Allí compite principalmente con las grandes multinacionales y por ende tiende a ser más adecuada la prevalencia de un enfoque de promoción comercial por nichos, especialmente direccionados a apuntalar la competitividad de las PyMEs y las empresas medianas del sector de alimentos procesados –desde iniciativas en materia de etiquetado y trazabilidad, pasando por desarrollo de marcas, hasta masificación de acceso a herramientas de inteligencia comercial-.

Sí, en cambio, parece haber un enorme potencial en ABPU en materia de transferencia de tecnología y servicios profesionales asociados a la producción primaria, especialmente en innovación y adaptación tecnológica (biotecnología, semillas y fertilizantes, maquinaria agrícola, etc.). Una nueva agenda comercial externa de ABPU debería poner a estos sectores en el núcleo de sus demandas de coordinación, para articular hacia los mercados externos (especialmente en los países menos adelantados y en las economías en vías de desarrollo de Asia y África) una oferta de servicios vinculados a los principales activos de conocimiento e innovación (técnicas de siembra y preparación de los suelos, maquinaria agrícola y biotecnología, sistemas de monitoreo, tratamiento post-cosecha, etc.).

Vale la pena señalar dos opciones adicionales, que podrían sumarse a una potencial agenda de demandas de convergencia en las visiones sobre la integración y la inserción económica internacional de ABPU. Por un lado, resaltar que no hay recetas pre-establecidas acerca de cómo integrar regiones, especialmente cuando se trata de países contiguos, y que hay amplias posibilidades de utilizar enfoques razonablemente heterodoxos -con geometrías variables y con múltiples velocidades-. Por otra parte, que hay experiencias valiosas y plenamente vigentes –en particular en el contexto de Mercosur y ALADI- que pueden servir de plataforma para profundizar la integración y tender puentes hacia esquemas en construcción y que permitirían la proyección hacia mercados de Asia Pacífico.

Fortalecer al Mercosur en materia de procedimientos preparatorios de negociaciones internacionales, sistematizándolos, puede ayudar a reducir plazos para reactivar una agenda externa y sumar elementos de coherencia interna. La reciente experiencia en materia de negociaciones con la UE puede ser un punto de partida en ese sentido (Cristini, 2009). Vale recordar, en esta misma línea, que en 2012 se creó el Grupo ad-hoc de Negociaciones Internacionales del Consejo Agropecuario del Sur (CAS) y que éste funciona con mucha capacidad técnica y podría ser un espacio privilegiado para articular no sólo entre ABPU sino con toda la región de Suramérica posiciones en foros de negociación multilaterales y plurilaterales, con países o bloques fuera de la región.

#### **4. CONCLUSIONES**

Como hemos mencionado, las oportunidades del mercado agrícola mundial y las condiciones productivas propias a ABPU ofrecen una base interesante para identificar demandas de cooperación empresarial orientadas hacia terceros mercados. Pero para poder incrementar los

niveles de producción y mejorar las condiciones de acceso a mercados para sus bienes y servicios agroindustriales, ABPU enfrenta una serie de obstáculos exógenos y endógenos a sus estructuras de política comercial y de inversiones, y necesita recuperar terreno luego de su letargo en materia de negociaciones internacionales.

A continuación, y a modo de conclusión, se enumeran brevemente las siete principales áreas de las cuales se derivan demandas de coordinación que podrían nutrir una agenda de trabajo conjunta y cooperación empresarial en ABPU:

**1. Subsidios, medidas ambientales y estándares privados:** En el contexto global, prevalecen las luchas históricas con los países agrícolas desarrollados. Los tradicionales picos arancelarios y las subvenciones a las exportaciones siguen representando una gran amenaza a la competitividad de la bioeconomía de ABPU. Una serie de novedades introducidas tanto en la nueva *Farm Bill* de EE.UU. y en la nueva PAC europea, como en la Declaración de Bali, son un retroceso y afectan negativamente los intereses agrícolas de nuestros países. También son un desafío cada vez mayor las acciones unilaterales de los países y los estándares privados adoptados por las empresas en materia de medición y etiquetado de huella de carbono, ya que de un país a otro hay grandes variaciones y generalmente los índices no son comparables.

Estimar cuán afectada podría estar la producción y el comercio de ABPU por estas distorsiones y los nuevos requisitos emerge como una tarea fundamental y podría demandarse la generación de algún mecanismo regional de monitoreo sistemático, que incluya a sectores privados, académicos y científico-tecnológicos. Además, el tema encarna una oportunidad para tener iniciativas conjuntas en materia de utilización de fórmulas para medir el impacto ambiental de las producciones, porque hasta que no se alcance algún tipo de acuerdo amplio que especifique cómo se debe calcular la huella de carbono cualquier estimación será parcial.

**2. Nuevas reglas de juego:** No ser parte del proceso de definición de las prácticas comerciales representa un riesgo que podría afectar negativamente la competitividad agroindustrial de ABPU. Por eso, la negociación con la UE es la vía principal para no quedar aislados, tanto en materia de comercio e inversiones como de formación de reglas. No es el proteccionismo sino la apertura comercial el contexto económico que más favorece al sector, circunstancia que genera incentivos al accionar conjunto de los sectores agrícolas de ABPU. Como un conjunto, como una región con una “visión común” sobre su inserción internacional, ABPU debería poner en el centro de su ideal de cooperación a la agenda externa. Una agenda proactiva de negociaciones internacionales.

De esto también se deriva una tarea prioritaria, asociada al monitoreo sistemático planteado antes. En ese contexto dinámico de negociación, formulación y redefinición de reglas, es muy necesario para ABPU coordinar esfuerzos conjuntos de inteligencia competitiva y así dar un adecuado seguimiento a las negociaciones comerciales internacionales.

**3. Trabas y barreras comerciales:** Los derechos sobre las exportaciones tienen un efecto distorsivo y desalientan la producción; por eso una rebaja progresiva, hasta su eliminación, tendría un impacto productivo positivo. También ha tenido efectos muy negativos la aplicación de permisos, cupos y cuotas a las exportaciones agrícolas. Se necesita un horizonte claro para que cualquier actor de la cadena pueda invertir y exportar sin trabas ni arbitrariedades.

Una demanda de coordinación de carácter urgente en materia de política comercial externa en ABPU debería orientarse hacia la eliminación de las barreras arancelarias y para-arancelarias crecientes, que obstaculizan el libre intercambio de bienes y servicios entre ABPU y que, como consecuencia, afectan la articulación productiva y la potencial cooperación entre las empresas

del sector agroindustrial. Además, una agenda de esta naturaleza dotaría de coherencia a cualquier esfuerzo conjunto para que los actuales y potenciales mercados de exportación reduzcan la aplicación discrecional y unilateral de medidas poco transparentes y potencialmente proteccionistas.

**4. Normativa de inversiones:** La ausencia de un marco regulatorio común en materia de inversiones, la falta de convergencia en términos de las regulaciones para la adquisición de tierras y los instrumentos nacionales que imponen barreras a la entrada y restricciones a la salida de divisas, están teniendo efectos negativos en la generación de nuevas inversiones, o desviando su destino. Deberían impulsarse medidas concretas de alcance parcial, rompiendo la inercia y fomentando mayor demanda de coordinación, avanzando por cadenas, caracterizándolas e identificando las que poseen menos obstáculos y mayores niveles de integración ya existentes.

También en lo que hace a mejorar la inserción internacional de cadenas y empresas podrían jugar un rol destacado las Multilatinas (Arcor, Brasil Foods, Friboi, Los Grobo, Marfrig, Peñaflores, etc.) transmitiendo experiencias a otras empresas y traccionando mayores niveles de internacionalización dentro de sus redes.

Como medida complementaria, sería clave fortalecer la demanda de cooperación entre instituciones de investigación en cada uno de los países –por ejemplo profundizando el apoyo al trabajo ya existente entre INTA y EMBRAPA- como forma de maximizar recursos agrícolas comunes “aguas arriba” en materia de innovación y adaptación tecnológica, semillas, agroquímicos y maquinaria agrícola.

**5. Déficit de conectividad:** Los déficits en términos de conectividad física e infraestructura dificultan la cooperación productiva y elevan los costos logísticos para aquellas zonas agrícolas alejadas del núcleo. Ante los crecientes incentivos para desarrollar estrategias conjuntas hacia terceros mercados, vale la pena recordar proyectos como la Hidrovía Paraguay-Paraná –como bien público regional para integrar al sistema económico de la Cuenca del Plata-, la reactivación del Belgrano Cargas –en Argentina- y del corredor ferroviario bioceánico –en Brasil-, a lo que debería sumarse una agenda de trabajo conjunta en materia de desarrollo portuario, tema central si se tiene en cuenta que la mayoría de los puertos de la región no se encuentran adaptados a los nuevos transportes de contenedores.

**6. Servicios de apoyo y promoción comercial:** Las agencias de promoción de ABPU ofrecen espacios potencialmente privilegiados de coordinación para los sectores empresariales. Por su naturaleza, organizaciones como APEX y Fundación Exportar son particularmente permeables a la articulación público-privada y hay margen para la innovación en materia de provisión de servicios de apoyo. Asimismo, una agenda de vinculación sistemática entre esas agencias, las cámaras empresariales y las universidades, podría facilitar el acceso a aportes de estudios sobre aspectos clave, como herramientas de inteligencia competitiva y seguimiento de las negociaciones de reglas de juego, insumos todos que ni las secretarías de los mecanismos de integración ni los gobiernos están siempre en condiciones de producir de manera oportuna o con la suficiente profundidad.

Aquí también podría ser clave el trabajo con el sector privado y, en particular, con las “Multilatinas”, como ya se mencionó en relación a las inversiones.

**7. Una agenda proactiva de negociaciones internacionales:** ABPU estuvo entre los principales “ausentes” de la tendencia que proliferó en las últimas décadas y por medio de la cual varios de sus competidores más directos, tanto de la región como fuera de ella –Australia, Nueva

Zelanda, EE.UU., Canadá, Chile, la UE, etc.-, firmaron TLCs o los están negociando y renegociando bajo esquemas más amplios; entre ellos, y con los más destacados mercados agrícolas mundiales: UE, China, Japón, India, Corea, EE.UU., México, etc.. Así, y bajo un contexto como el actual de fuerte incertidumbre y creciente fragmentación del sistema comercial internacional, el riesgo de no negociar es demasiado alto.

Con quién, cómo, con qué alcance y en qué plazos se aspira a entablar negociaciones son algunos de los elementos centrales básicos de cualquier agenda comercial externa. Significa enviar señales claras a otros países sobre sus preferencias y prioridades, en especial a aquéllos con los cuáles se aspira a negociar.

- **¿Con quién?** ¿Con la UE priorizar la culminación de las negociaciones? ¿Con China explorar negociaciones comprehensivas? ¿Con países de África negociar con una impronta destacada del componente de transferencia tecnológica y cooperación técnica? ¿Con los países de la Alianza del Pacífico para promover niveles de convergencia? Los sectores empresariales deberían liderar el proceso de establecimiento de prioridades de negociación externa, generando demandas y expectativas claras para crear márgenes de maniobra amplios.

El sector agroalimentario de ABPU parece débilmente adaptado a los requerimientos de la “gran distribución”. Allí compite principalmente con las multinacionales y tiende a ser más adecuada la prevalencia de un enfoque de promoción por nichos, especialmente direccionados a apuntalar la competitividad de las PyMEs y las empresas medianas del sector de alimentos procesados.

Sí, en cambio, parece haber un potencial inagotable en ABPU en materia de transferencia de tecnología y servicios profesionales asociados a la producción primaria, especialmente en innovación y adaptación tecnológica. Una nueva agenda comercial externa de ABPU debería poner a estos sectores en el centro de las demandas prioritarias de coordinación para articular hacia los mercados externos –especialmente en los países menos adelantados y en las economías en vías de desarrollo de Asia y África- una oferta de servicios vinculados a los principales activos de conocimiento e innovación –técnicas de siembra y preparación de los suelos, maquinaria agrícola y biotecnología, sistemas de monitoreo, tratamiento post-cosecha, etc.-.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS:

- Aldonas G. (2013); "Trade Policy in a Global Age"; Think piece for the E15 Expert Group on Global Value Chains; ICTSD-IDB.
- Alexandratos N. y Bruinsma J. (2012); "World agriculture towards 2030/2050: the 2012 revision"; FAO, Working paper No. 12-03.
- Anania G.; "Restricciones a las exportaciones agrícolas y la OMC: opciones para promover la seguridad alimentaria" (2014); ICTSD, Puentes número 1, Volumen 15.
- Bartese I. (2014); "Implicancias de la transformación agrícola en el Mercosur"; ICTSD; Puentes Vol. 15 No. 1.
- Bekerman M. y Dalmaso G. (2014); "Políticas productivas y competitividad industrial. El caso de Argentina y Brasil"; Brazilian Journal of Political Economy, Vol. 34, No. 1.
- Bisang R., Anlló G. y Campi M. (2011); "Una revolución (no tan) silenciosa. Claves para repensar el agro en Argentina"; Universidad de San Andrés.
- Brenton P., Cadot O. y Pierola M. (2012); "Pathways to African Export Sustainability", World Bank.
- Castro L. y Rozemberg R. (2013); "Una evaluación preliminar de los posibles efectos de un TLC Mercosur-UE para las provincias argentinas"; Documento de Trabajo No. 108; CIPPEC.
- y tiene un equivalente ad-valorem prohibitivo-Cervantes-Godoy D. y Dewbre J. (2010); "Economic Importance of Agriculture for Poverty Reduction"; OECD, Food, Agriculture and Fisheries Working Paper No. 23.
- Cristini M. (2009), "¿Cómo mejorar significativamente el accionar coordinado de los estados parte del Mercosur en sus relaciones comerciales externas?"; Fundación INAI (BID-FOMIN).
- Fernández, S. (2012), "Agroindustria. Hacia un enfoque de Cadenas Globales de Valor (CGV)", Voces en el Fénix.
- Ferrando P., (2013) "Las cadenas globales de valor y la medición del comercio"; Instituto de Estrategia Internacional, CERA.
- Frohmann A., Herreros S., Mulder N. y Olmos X. (2012); "Huella de carbono y exportaciones de alimentos: guía práctica"; CEPAL.
- Global Harvest Initiative (2013); "International trade and agriculture: supporting value chains to deliver development and food security.
- Halperin M. (2012); "OMC: lo que debería esperarse después de Bali", Fundación INAI.
- Leavy S. y Sáez F. (2010), "Debilidades en la armonización de medidas sanitarias y fitosanitarias en el Mercosur", INTA, Densidades No. 5.
- OECD-WTO-UNCTAD (2013); "Implications of global value chains for trade, investment, development and jobs"; Prepared for the G-20 Leaders Summit Saint Petersburg 2013.
- Ochoa P. "Las cadenas globales de valor y la inserción argentina en el mercado mundial con especial foco en agroalimentos", Serie Material Didáctico sobre Comercio Internacional, Fundación ICBC, 2013.
- Peña F. (2013); "La agenda comercial externa del Mercosur. Algunos requerimientos que plantean las futuras negociaciones internacionales"; Newsletter julio 2013.
- Perrone N. (2012); "Foreign investment in agriculture and high commodity prices: contribution to understanding Mercosur's present challenge"; BID-INTAL, Journal No. 35, Volumen 16.

- Piñeiro M. y Villarreal F. (2012); "Foreign investment in agriculture in Mercosur member countries"; IISD, TKN Report.
- Regúnaga M. (2013); "La estrategia comercial de Argentina para la próxima década: oportunidades y amenazas"; Fundación Producir Conservando.
- Rosales O. (2014); "Integración regional: Hacia una estrategia de cadenas de valor"; CEPAL.
- Rozemberg R. y Gaya R. (2013); "El Mercosur y la promoción de inversiones"; Instituto de Estrategia Internacional, CERA.
- Sturgeon T. y Memedovic O. (2011); "Mapping Global Value Chains: Intermediate Goods Trade and Structural Change in the World Economy"; United Nations Industrial Development Organization.