



ISSN 1850-2512 (impreso)
ISSN 1850-2547 (en línea)

UNIVERSIDAD DE BELGRANO

Documentos de Trabajo

**Departamento de Investigaciones
Escuela de Economía y Negocios Internacionales**

**Los precios agrícolas y la Argentina en el marco
regional e internacional**

N° 213

Juan José Güida

Departamento de Investigaciones
Mayo 2008

Universidad de Belgrano
Zabala 1837 (C1426DQ6)
Ciudad Autónoma de Buenos Aires - Argentina
Tel.: 011-4788-5400 int. 2533
e-mail: invest@ub.edu.ar
url: <http://www.ub.edu.ar/investigaciones>

Para citar este documento:

Güida, Juan José (2008). Los precios agrícolas y la Argentina en el marco regional e internacional. Documento de Trabajo N° 213, Universidad de Belgrano. Disponible en la red: http://www.ub.edu.ar/investigaciones/dt_nuevos/213_guida.pdf

Agradecimiento

El presente trabajo fue realizado durante una estancia de docencia e investigación en la Escuela de Economía y Negocios Internacionales (EENI) de la Universidad de Belgrano, Buenos Aires, desde setiembre a diciembre del año 2007. Durante la misma, el autor tuvo oportunidad de dictar el curso “Entorno Económico para los Negocios” correspondiente a la Maestría en Administración de Empresas, Mención Negocios Internacionales.

El autor agradece especialmente al decano de la escuela, Dr. Carlos Steiger y a la Profesora Lic. Graciela Peri por su amable disposición a conversar sobre el tema del trabajo, como así mismo por los valiosos comentarios realizados y las referencias ofrecidas relativas a especialistas, trabajos, e instituciones ligadas al tema en estudio. El agradecimiento se extiende al director de Relaciones Internacionales de la universidad, Dr. Víctor Beker, por su apoyo a la realización y la coordinación de esta visita.

Contenido del trabajo

1. Introducción	7
2. El marco teórico	8
2.1. Crecimiento económico con comercio inter-industrial.....	8
2.2. Comercio intra-industrial e integración.....	9
2.3. Etapas y características de la integración económica regional.....	10
2.4. Proteccionismo, rentas y libre comercio en la agricultura	12
3. Europa, la PAC y el Mercosur	16
3.1. La Política Agrícola Comunitaria	16
3.2. Las negociaciones entre la UE y el Mercosur	17
3.3. El mercado de trigo	19
3.4. Perspectivas del mercado mundial	20
3.5. Situación en la Argentina.....	21
4. Los nuevos paradigmas y las estrategias comerciales argentinas	22
4.1. Cambio paradigmático en la UE.....	22
4.2. Problemas estructurales y coyunturales en el Mercosur.....	24
4.3. Alternativas estratégicas	29
4.4. La política económica argentina actual	31
4.5. Evaluación.....	33
5. Conclusiones	35

1. Introducción

El presente trabajo analiza los cambios producidos en el escenario internacional en los mercados de materias primas y alimentos y discute sus consecuencias para la Argentina, tanto en lo que hace a su papel como oferente internacional de productos primarios, como en lo que se refiere a su integración activa en la economía sudamericana y mundial. Como es usual en este tipo de análisis, las conclusiones dependen de las probabilidades que se asignen a los diferentes escenarios: si se supone que las nuevas perspectivas serán pasajeras, poco habrá cambiado para el perfil económico del país y sus estrategias de desarrollo. Si, en cambio, se las toma como duraderas, el mundo estaría frente a una nueva fase de auge del comercio inter-industrial. Este trabajo ofrece fundamentos para asignar una alta probabilidad a esta última hipótesis. En función de ello, el análisis se concentra en las consecuencias de este proceso tanto para la integración del país en el Mercosur, como para la actitud argentina frente a las negociaciones entre la Unión Europea (UE) y el MERCOSUR con el objeto de crear una zona de libre comercio. Adicionalmente, se discuten de manera breve algunas implicaciones para la política económica argentina en curso.

Las principales áreas de análisis e hipótesis del trabajo son las que siguen:

- 1) En primer lugar, se analiza la relación entre el comercio exterior y el crecimiento económico como un proceso con tres variantes históricas: (a) la ampliación del mercado, (b) la especialización para el comercio inter-industrial y (c) la participación en el comercio intra-industrial. Con relación a este último, se explica su vinculación teórica con el nivel de desarrollo económico alcanzado por los países centrales en el período de posguerra.
- 2) En segundo lugar, se presenta el marco teórico e institucional relativo a la integración económica. A ello se agrega una exposición de la importancia de los principales bloques económicos y del estado de las negociaciones entre la UE y el MERCOSUR, los puntos más problemáticos de las mismas y los intereses de cada parte.
- 3) Posteriormente, se brinda un esquema teórico para interpretar el comercio internacional de productos primarios, en el que el MERCOSUR es especialmente competitivo, y en el cual las intervenciones de la UE han originado diversas deformaciones. En función de la hipótesis básica de un cambio de tendencia en los precios de dichos productos, se discute la nueva situación en la que se encuentra la política comunitaria. Para ilustrar este problema, se analiza más detalladamente el caso del trigo.
- 4) Como corolario, se evalúan las consecuencias de la nueva situación para las políticas comerciales y agrícolas de la UE. Esencialmente, para la UE resulta cada vez más fácil abjurar de posiciones proteccionistas en materia agropecuaria y proponer acercamientos a regiones tradicionalmente competitivas como lo es América del Sur. En el MERCOSUR, en cambio, no se observan cambios fundamentales de enfoque: en lo esencial, se sigue favoreciendo profundizar la articulación intra-regional, a pesar de que la misma se mantiene en niveles comparativamente bajos.
- 5) Subsiguientemente, se analiza la situación de la Argentina en el nuevo escenario internacional y en el MERCOSUR. El estudio sugiere que la nueva situación pone en tela de juicio las ventajas del MERCOSUR como "mercado común". Una reducción en los objetivos de integración al grado de zona de libre comercio parecería traer más beneficios a la Argentina, aunque contara con resistencia del lado brasileño.
- 6) Se continúa con un análisis de las estrategias comerciales alternativas que se le plantean a la Argentina: retorno a un aprovechamiento pleno de las ventajas de tipo clásico (comercio inter-industrial) o industrialización basada en la sustitución de importaciones y en la consideración del sector primario exclusivamente como fuente de estabilidad externa, ingresos, subsidios y transferencias.
- 7) Finalmente, se derivan conclusiones para la política económica argentina actual, especialmente en lo que hace al aislamiento de los precios nacionales respecto a los internacionales, fundamento básico de los actuales esfuerzos de industrialización y redistribución de ingresos.

2. El marco teórico

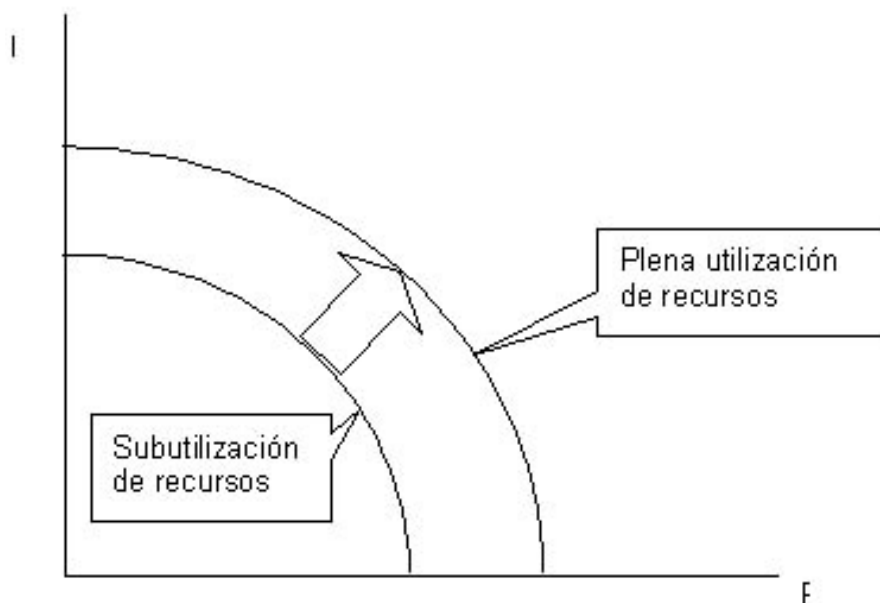
2.1. Crecimiento económico con comercio inter-industrial

Las teorías clásicas del comercio internacional enfatizaban las ventajas de la especialización en mercados de competencia perfecta, en los que los productos ofrecidos y demandados eran considerados homogéneos. El comercio con productos de este tipo se denomina inter-industrial: Argentina, por ejemplo, podría vender carne y trigo a Alemania y comprar allí automóviles y equipos de tomografía computada. Ambos países se beneficiarían del comercio, en tanto concentrarían sus esfuerzos en producir aquellos bienes para los que gozan de ventajas absolutas o comparativas. El mundo clásico – es decir, del comercio inter-industrial – tuvo su apogeo a comienzos del siglo XX: países como la Argentina, Australia, o Canadá se integraron al mundo como exportadores de materias primas, Gran Bretaña, Alemania y Francia, por su parte, como exportadores de bienes industriales.

La fase de auge del comercio inter-industrial, acotada al período 1870-1930, benefició a países como Argentina y Canadá, mediante el expediente de asignar crecientes recursos humanos y naturales a la producción de bienes primarios. En un comienzo, esta expansión se logró, en lo que hace a los recursos naturales, a un mínimo costo marginal. Esta fase, conocida como de expansión de la frontera de producción, e caracteriza por la utilización creciente de recursos hasta ahora sub- o desempleados, la ampliación del mercado, mediante la venta del excedente al exterior, la creciente división del trabajo y con ello el aumento de la productividad del trabajo.

Mientras se crece utilizando recursos anteriormente desempleados o subempleados, la especialización en la producción de, por ejemplo, bienes industriales (I) o bienes primarios (P), no es necesaria. La incorporación de superficies baldías o semibaldías a la producción de mercado tiene, económicamente hablando, un costo adicional nulo o casi nulo. Este proceso continúa hasta que la economía alcanza su potencial de producción (Fig. 1).

Figura 1.- Expansión de la frontera de producción



Con la economía a pleno empleo, no se puede aumentar la producción en un rubro sin reducirla en otro. El crecimiento adicional requiere aprovechar ventajas absolutas o comparativas en los costos de producción, reasignando los factores disponibles para emplearlos óptimamente. En la determinación de los productos, en cuya producción un país debería especializarse, juegan un papel preponderante, junto a la dotación de factores, las relaciones de precios. Estas favorecieron, en el período arriba mencionado, largamente a los países del nuevo mundo.

2.2. Comercio intra-industrial e integración

La crisis de 1930, así como el subsiguiente proceso de cierre de las economías antes de y durante la segunda guerra mundial, puso fin a esta experiencia. Al reanudarse el comercio tras la guerra, se puso de manifiesto un crecimiento más que proporcional en las transacciones del tipo denominado intra-industrial, donde los países exportan e importan el mismo rubro de productos, diferenciados estos en función de marcas, modelos y variantes. Las naciones que en la fase previa se habían perfilado como exportadores de alimentos, debieron adoptar nuevas estrategias frente a una situación internacional menos beneficiosa. Países como Canadá, ligado geográficamente a Estados Unidos y culturalmente al norte europeo, pudieron aprovechar ventajas de localización para exportar y ser recipientes de transferencia tecnológica. Los intentos industrializadores de la Argentina tropezaron, entre otras cosas, con la distancia a los centros mundiales de crecimiento y la falta de desarrollo científico e institucional en su entorno geográfico-cultural. Setenta años después de la crisis de 1930, las ventas externas de Canadá (con 31 millones de habitantes) equivalían a diez veces las de la Argentina (con 36 millones de habitantes).

El auge del comercio intra-industrial está asociado al proceso de integración económica más importante de la posguerra, que tuvo lugar en Europa: como el perfil productivo de los miembros del bloque era esencialmente el mismo, el comercio europeo adquirió pronto un carácter intra-industrial: Italia vendía automóviles y vino en Alemania y Francia, del mismo modo que se vendían vinos y automóviles alemanes y franceses en Italia. No se trataba ni de los mismos vinos ni de los mismos automóviles, sino de bienes parcialmente sustitutivos entre sí, el mercado era heterogéneo, cada productor era en cierto modo un monopolista del bien que ofrecía.

Para explicar la racionalidad del comercio intra-industrial suele usarse la teoría de la preferencia por la variedad – el índice utilizado se conoce por su denominación en inglés “*love of variety*” y fue presentado por Dixit y Stiglitz en 1977. En lo esencial, se trata de incorporar a la función de utilidad del consumidor un factor de calidad. De acuerdo a Dixit-Stiglitz, el consumidor maximiza la utilidad no solo a través de una combinación de cantidades (aquella que le permita alcanzar la curva de indiferencia más alta bajo la restricción de una recta de balance), sino también en función del grado de variedad de los bienes a su disposición. Existe una alta correlación entre el nivel de variedad de los bienes, por un lado, y la dimensión de la economía y el grado de desarrollo alcanzado, por el otro. En una economía pequeña y cerrada existe un conflicto entre diversidad y costos: el desarrollo de más marcas, modelos y variantes impide aprovechar economías de escala, los costos son mayores.

El análisis de la integración económica europea demuestra que el proceso de integración es menos conflictivo y más rápido, cuando los países integrantes producen el mismo tipo de bienes. Por ejemplo, la integración entre el Mercosur y la UE, a los precios actuales, tendría como consecuencia, que Europa debería abandonar completamente la producción de azúcar de remolacha, la cual no puede ni podrá en un futuro cercano competir con el azúcar de caña de Brasil.¹ En la integración de Europa del Este en la UE, en cambio, dicho “peligro” no existe: la República Checa, Eslovaquia, Polonia y Hungría compran del resto de Europa automóviles, pero al mismo tiempo producen y venden vehículos en toda Europa. Lo mismo ocurre con los alimentos y demás productos. En consecuencia, ningún país se ve obligado a cambiar radicalmente su perfil productivo, abandonando completamente un rubro de producción, con la consecuente pérdida de todas las actividades relacionadas con ella - investigación y desarrollo, las carreras técnicas y la capacitación de recursos humanos, etc.²

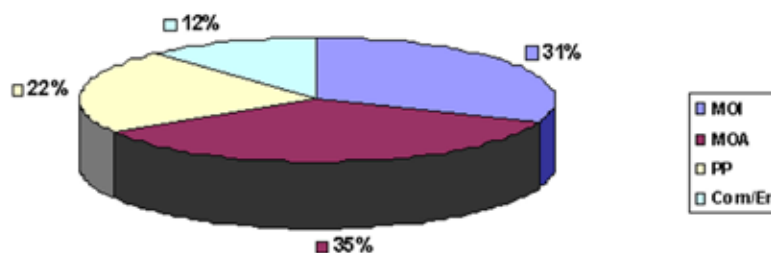
Hasta cierto punto, la creciente importancia del comercio intra-industrial y las facilidades con que se concretó en Europa, están presentes también en la fundación del Mercosur y en las políticas desplegadas en los años noventa en los países miembros. El entusiasmo argentino por acceder al mercado brasileño se explica adicionalmente por la desastrosa experiencia de los años ochenta: por ejemplo, la crisis de 1989 fue acompañada por una caída de las exportaciones a sólo 8.000 millones de dólares, el mismo nivel que habían tenido – a dólares corrientes - nueve años antes.

1. Nótese que en la UE, tras la reforma de la política azucarera, rige un precio sostén de 430 euros – antes: 630 euros - por tonelada, el precio internacional ronda los 300 dólares, mientras en Brasil el precio apenas supera los cien dólares.

2. Esto no significa que todos los procesos productivos sean mantenidos en el país: Alemania está dejando de producir teléfonos celulares, porque la manufactura se traslada crecientemente a Europa del Este. Quedan en Alemania, sin embargo, actividades de investigación y desarrollo ligadas a dicha producción.

Desde un punto de vista muy optimista, la alianza con Brasil podría verse en sus comienzos como un intento de repetir la experiencia de América del Norte. Si Brasil tendiera a convertirse en algo así como los Estados Unidos del Sur, la Argentina podría ser concebida como un futuro Canadá de habla hispana. Tanto Estados Unidos como Canadá son fuertes productores de materias primas, lo que no ha impedido ni en uno ni en otro caso la industrialización, la bancarización o el desarrollo de tecnologías de punta. Hasta 1998, la Argentina no sólo tuvo un superávit comercial con Brasil, sino que además logró un mercado externo para algunas de sus exportaciones industriales – por ejemplo, el sector automotor. Como muestra la figura 2, las exportaciones argentinas han alcanzado desde entonces un considerable grado de diversificación: dos tercios corresponden a productos manufacturados, algo más de la mitad de estos son de origen agropecuario (MOA), algo menos de origen industrial (MOI). El 34 por ciento corresponde a productos primarios, combustibles o energía.

Figura 2.- Estructura de las exportaciones argentinas en 2007



Fuente: INDEC, 2008.

Sin embargo, el comercio argentino-brasileño nunca fue intra-industrial en sentido estricto. Mientras que en el comercio franco-alemán, por ejemplo, las compañías de ambos países compiten por los mismos segmentos del mercado, las multinacionales operantes en Argentina y Brasil se dividieron el trabajo de forma más inter-industrial. Por ejemplo, en Argentina, las empresas automotrices han tendido a fabricar vehículos medianos y grandes, mientras que en Brasil se especializan en los más pequeños. Los motores diesel siguieron siendo un tema argentino, dado que en Brasil se promueve laalconafta. Una de las razones para estas limitaciones se encuentra en la falta de coordinación de los marcos legales, como así también en el hecho de que la crisis de 1999-2002 en el Mercosur decepcionó las expectativas de las empresas multinacionales.³ Sin negar las ventajas de esta “especialización de segundo-mejor”, debe constatar que el Mercosur no logró ni en sus mejores épocas abrir el paso a un comercio verdaderamente intra-industrial de gran escala. La recuperación de las economías sudamericanas a partir de 2003 no mejoró las cosas. El comercio con Brasil, ahora deficitario para Argentina, va adquiriendo un carácter tan inter-industrial como el comercio con Europa: la Argentina exporta a Brasil, si se dejan de lado los autos y autopartes, esencialmente trigo y combustibles.

En su análisis de las Ventajas Comparativas Reveladas (VCR) de las exportaciones argentinas, *Caffero* (2006, p. 94) llega a la conclusión de que los valores más altos corresponden a productos del rubro agroalimentario, los que, junto con los primarios, son los que denotan un mejor desempeño promedio. Si bien las ventas al Mercosur registran una cierta movilidad ascendente en los valores de las VCR, esto no va acompañado por un crecimiento proporcional de los montos vendidos (las ventas al resto del mundo crecen más rápidamente).

2.3. Etapas y características de la integración económica regional

Por integración económica regional se entiende el proceso de creciente interconectividad entre economías de países vecinos o pertenecientes a una misma región. Normalmente, la integración económica va acompañada de un proceso de cambios en las estructuras legales y políticas de las naciones involucradas, incluyendo la creación de instancias supranacionales, así como de coordinación de las normas comerciales y las políticas macroeconómicas.

3. Por ejemplo, las empresas automotrices esperaban un mercado de 2,5 millones de vehículos para el año 2000. Finalmente, se vendieron solamente 1,7 millones, antes del desastre del año 2002, cuando el mercado argentino colapsó a menos de 100 mil unidades.

Tabla 1 presenta los criterios que caracterizan a las diversas formas o estadios de integración regional. De la misma se desprende que una zona de libre comercio – como la formada por los tres países de América del Norte o NAFTA⁴ - es la forma más simple de integración. Una de las ventajas de esta forma radica en que permite intensificar el intercambio entre los países miembros, sin bloquear el comercio con otras regiones.

Tabla 1.- Formas y etapas de integración regional

	Reducción aduanera interior	Unión aduanera	Movilidad de trabajo y capital	Moneda común	Constitución y gobierno
Zona de libre comercio	☆				
Mercado común	☆	☆			
Unión Económica	☆	☆	☆		
Unión monetaria	☆	☆	☆	☆	
Unión política	☆	☆	☆	☆	☆

El avance de la integración depende de la convicción entre los estados miembros, de que las ventajas de la cooperación sobrepasan a sus desventajas. Esto lleva, por un lado, a dar un marco regulatorio supranacional para el funcionamiento de los mercados, así como un orden económico que impida medidas discriminatorias y de *dumping*. La tendencia a “aliviar” las consecuencias sociales de decisiones empresariales, sin embargo, ha llevado en Europa a un sinnúmero de subsidios, que en muchos casos han agravado los problemas que pretendían paliar.⁵ Tabla 2 brinda una exposición sumaria de las ventajas y desventajas más conocidas de la integración regional.

Tabla 2.- Ventajas y Desventajas de la Integración Regional

Ventajas	Desventajas
<ul style="list-style-type: none"> • Economías de tamaño y diversificación • Diferenciación de productos • Presión innovadora • Mayor acceso a factores de producción 	<ul style="list-style-type: none"> • Competencia desleal en las naciones más avanzadas • Racionalización de plantas y desocupación • Presión bajista sobre precios y salarios

Si la integración regional es óptima o no desde el punto de vista global, es decir, para la economía mundial, es una cuestión muy discutida. Normalmente, se considera a la formación de regiones económicas como un progreso, siempre que éstas sirvan al objetivo superior de abrir el paso a una integración global (Blanck, Clausen y Wacker, 1998; Güida, 2007). En cambio, una integración que involucre solamente a un grupo de países, aislándolos del resto, sólo puede ser vista como una solución subóptima. Esto es

4. Estados Unidos y Canadá tenían ya un tratado de libre comercio cuando Estados Unidos y Méjico, en 1995, concretaron el propio. Canadá pidió entonces participar en las negociaciones. El acuerdo trilateral resultó en el NAFTA (*North American Free Trade Association*), que unió en su momento a 360 millones de personas y un producto bruto de más de 6 billones de dólares. Hoy se estima la población total en 440 millones y el producto bruto en 16 billones de dólares (para más detalles véase Carbaugh, 2000, p. 291 y siguientes).

5. Como se puede observar en Europa, los subsidios para la radicación de empresas crean a largo plazo un descalabro incluso dentro de los bloques: Nokia abandona la ciudad de Bochum en Alemania, a la que fuera atraída con subsidios de la UE y del estado de Renania del Norte-Westfalia, y deja cesante más de dos mil trabajadores de alta calificación. La fábrica de telefonía móvil se traslada a Rumania, a un parque industrial también desarrollado con subsidios comunitarios. Otras empresas se han trasladado del oeste al este de Alemania atraídas por subsidios, dejando cesante a su personal en los estados occidentales.

un corolario de los modelos de equilibrio general: la asignación de recursos en un mercado, desligado de otros, solo puede corresponder por casualidad a una asignación óptima para el conjunto. La evidencia empírica confirma este resultado: la sobreproducción de azúcar en Europa, de algodón en los EEUU, el excesivo consumo de combustible en la Argentina o China, los precios monopólicos de la energía en Alemania, etc.

Entre los factores que contribuyen a facilitar la integración regional se encuentra la complementación natural – un país que no dispone de petróleo tendría ventajas en asociarse con otro que dispone de grandes reservas -, pero también la posibilidad del intercambio intra-industrial, contribuyendo a la competencia, la innovación y la estabilidad de precios. La integración es más fácil entre países de un grado homogéneo de desarrollo. En cambio, la superposición de industrias sin diferenciación de productos – por ejemplo, si los países a integrarse exportan principalmente soja o cobre – así como disparidades de desarrollo o divergencias macroeconómicas, dificultan el proceso. Tabla 3 presenta un resumen de dichos factores.

Tabla 3.- Factores que influyen los Procesos de Integración

Factores que facilitan	Factores que dificultan
<ul style="list-style-type: none"> • Potencial de complementación → comercio inter-industrial • Diversificación de productos en caso de superposición industrial → comercio intra-industrial • Homogeneidad entre los miembros (p.e. estadio de desarrollo) 	<ul style="list-style-type: none"> • Superposición de industrias sin diversificación de productos: agricultura, minería. • Fuerte disparidad en el nivel de desarrollo • Divergencias en las políticas monetaria y cambiaria

2.4. Proteccionismo, rentas y libre comercio en la agricultura

En este punto, se considera el caso general de los mercados agropecuarios protegidos, como el de la UE. La situación puede presentarse de la forma que muestra la figura 3. En el mercado mundial, la oferta y la demanda determinan la formación del precio de equilibrio P_w .⁶ Al precio P_w , sin embargo, pocos agricultores europeos están en condiciones de afrontar la producción de manera lucrativa. Esto se debe no solo a las condiciones ecológicas, es decir la calidad de los suelos y las condiciones climáticas, sino a las estructuras agrarias, especialmente la insuficiente dimensión de las unidades productivas.⁷ El resultado es la producción de la cantidad q_1 . La cantidad demandada a P_w es, por su parte, q_4 . La diferencia $q_4 - q_1$ debe ser, por tanto, importada.

6. Se entiende por P_w el precio vigente en los mercados internacionales menos los costos de transporte y seguro necesarios para colocar el producto, concepto que corresponde al precio FOB de exportación. Como puede verse en la tabla más abajo, los precios en los grandes centros del hemisferio norte pueden hoy más que duplicar el valor FOB del producto en la Argentina. Esto refleja el creciente costo de transporte, en tanto la capacidad transportadora mundial crece más lentamente que la demanda.

Diferencias de precios entre localizaciones (febrero 2008)

Mercado	Precio de una tonelada de trigo (en U\$S)
RMX Hanóver	415
BTAC Chicago	386
MAT Buenos Aires	184

RMX: Precio en Europa convertido a dólares al cambio 1,48\$/Euro. Buenos Aires: MATBA (en U\$S).

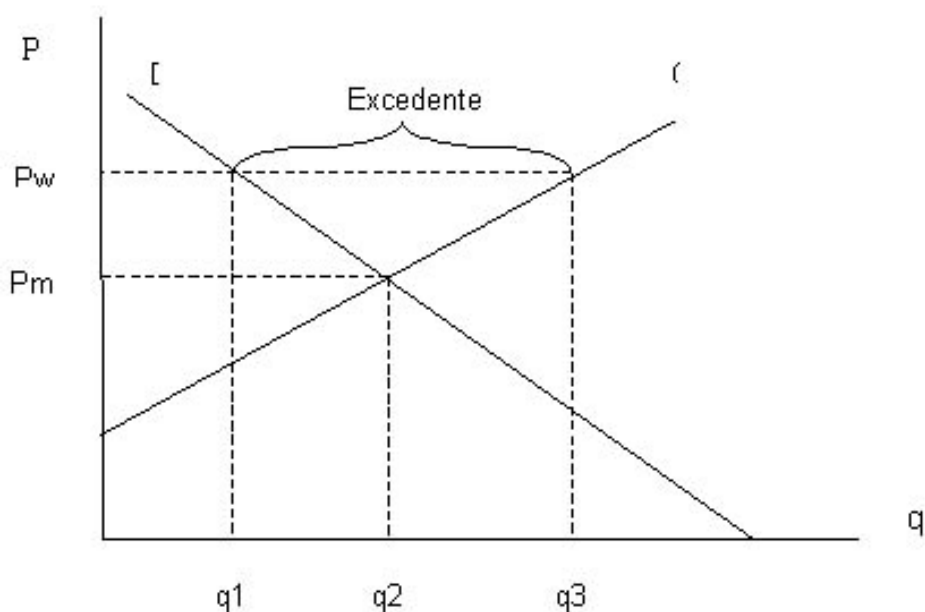
7. La región cerealera europea por excelencia se extiende por la planicie central de tierras negras que va desde Francia central pasando por Alemania hasta Polonia y los países bálticos, más una parte de las islas británicas, Escandinavia, Austria y Hungría. Mientras en Gran Bretaña y el Norte de Alemania predominan unidades económicas de más de cien hectáreas, en Polonia, Francia, el sur de Alemania y Austria se trata en su mayoría de empresas de menos de 30 hectáreas, una dimensión incapaz de devolver los costos fijos. En los países bálticos predominan incluso empresas de menos de diez hectáreas.

Para librarse de tal excedente, por tanto, es necesario subsidiar la exportación, devolviendo al productor la diferencia entre P_e y P_w . En casos aislados, la UE ha preferido regalar el excedente a países pobres o en emergencias alimentarias.⁸

El MERCOSUR, por su parte, está en condiciones de satisfacer su demanda doméstica ($O=D$) a un precio $P_m < P_w$, siendo P_m el precio de autarquía. Al precio internacional P_w , la producción será superior a la cantidad demandada en el interior del bloque, o $q_3 > q_1$ (Figura 4). La consecuencia es la exportación del excedente $q_3 - q_1$ al precio P_w .

¿Qué implicación tiene esto para las negociaciones entre la UE y el MERCOSUR? De lo dicho, se desprende que un acuerdo de libre comercio entre la UE y el MERCOSUR no sería posible, en tanto la UE no cambiara radicalmente su política agropecuaria, aboliendo los subsidios a la exportación, los que constituyen competencia desleal y “dumping” en sentido estricto – la exportación se realiza a precios inferiores al costo de producción –, algo que atenta expresamente contra los principios básicos de la Organización Mundial de Comercio (OMC).⁹ Más allá, el MERCOSUR demanda un acceso libre al mercado europeo. Para satisfacer esta demanda, sería necesario eliminar tanto los contingentes al estilo de la cuota Hilton, como los aranceles que gravan la importación desde terceros países. En vista de la diferencia en los costos de producción entre el MERCOSUR y la UE, esto sólo podría satisfacerse sacrificando especialmente a los pequeños agricultores europeos.

Figura 4.- Precios y cantidades en el Mercosur



A partir de 2003, los precios de las materias primas suben persistentemente bajo el influjo de la demanda asiática. Este fenómeno se enmarca en el cambio de la economía mundial tras las transformaciones ocurridas en los años noventa. Como puede apreciarse en la Tabla 4, las economías emergentes y en desarrollo tienen una participación de casi la mitad del PBI mundial, pero crecen a una tasa del 6,5 por ciento anual. Las economías desarrolladas superan aún ligeramente el 50 por ciento del PBI total, pero avanzan a un paso considerablemente menor (2,6 por ciento). De esta manera, se produce una rápida incorporación de consumidores a los mercados de alimentos, y una creciente demanda por parte de empresas de países emergentes en los mercados de materias primas. El resultado es una revaluación de productos, a los que hasta hace poco tiempo se consideraba sobreofertados.

8. Por ejemplo, mediante proyectos de aseguramiento de la nutrición popular en países de África, en Haití, o en Nepal, o realizando envíos de alimentos sin contraprestación a Rusia y Corea del Norte.

9. Cabe recordar que en los acuerdos de la OMC la integración regional constituye una de las excepciones que permiten la introducción de precios-sostén a nivel doméstico para productos agropecuarios, pero no sirven como justificación para distorsionar los mercados mundiales.

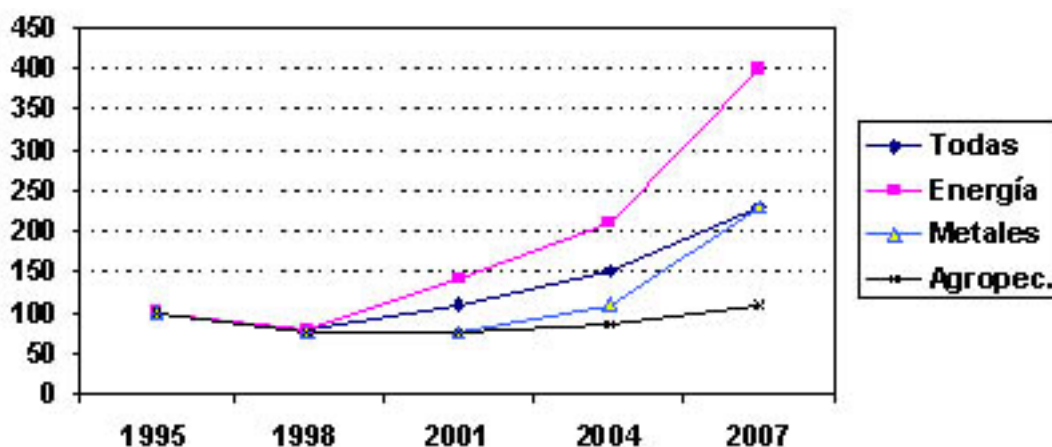
Tabla 4.- Participación en el producto mundial y crecimiento económico

Grupos de países	Participación en el PBI mundial (%)	Crecimiento anual promedio 1999-2008 (%)
Países desarrollados	52	2,6
Países emergentes y en desarrollo	48	6,5
Mundo	100	4,4

PBI en paridades de poder adquisitivo. Valores para 2008 estimados por el FMI.

Fuente: *IMF*, octubre 2007, Tab. A y A1.

Si bien la tendencia es auspiciosa para el conjunto de las materias primas, las puramente agropecuarias apenas han superado, en promedio, los niveles de 1995 (Figura 5). Esto tiene que ver con el hecho de que algunos productos, como el azúcar, se mantienen baratos.¹⁰

Figura 5.- Precios de las materias primas (1995: 100)

Fuente: *WTO*, 2007 y proyección.

También se observan problemas con respecto a los cultivos de uso energético: los intentos de la UE de cambiar la PAC van acompañados por nuevos subsidios, los cuales reducen la oferta en un mercado, pero al mismo tiempo generan una sobreoferta en otro. Por ejemplo, el 17 de octubre de 2007, la Comisión Europea anunció recortes en los subsidios que ofrecía a los agricultores por los cultivos aptos para la elaboración de biocombustibles, porque las plantaciones crecieron más de lo esperado. La denominada prima de cultivos energéticos – un subsidio de 45 euros por hectárea - había sido creada en 2004. Suponiendo que el aumento de la demanda derivada del efecto de derrame de los mercados de combustibles tradicionales lo justificaría, y como forma de alentar a los productores a abandonar cultivos aun menos rentables, la UE elevó el límite de superficie de 1,5 a 2 millones de hectáreas. En 2007, con la incorporación de países del este europeo, los productores sembraron 2,84 millones de hectáreas. Habiéndose fijado un límite presupuestario de solo 90 millones de euros, la Comisión Europea no tuvo más remedio que castigar la sobreproducción, otorgando subsidios a sólo el 70 por ciento de la tierra por la que los productores habían reclamado pagos.

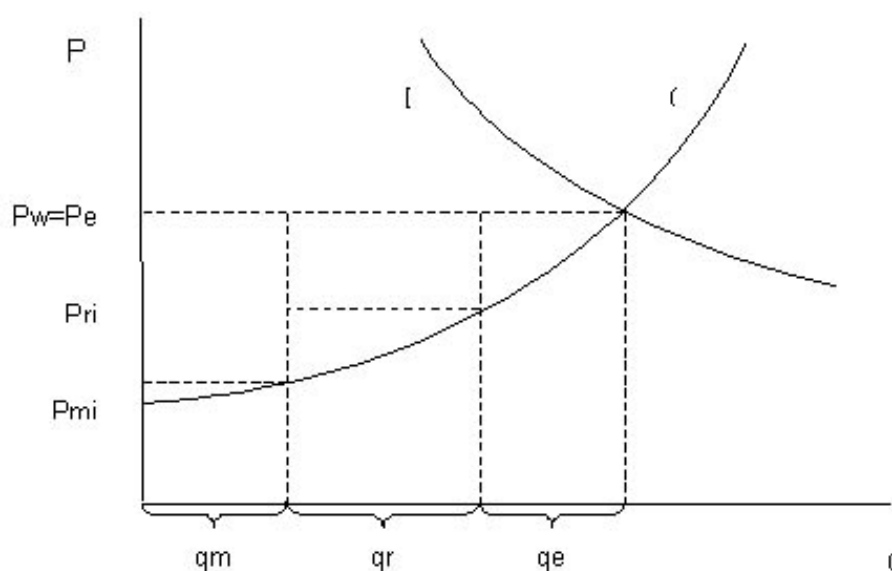
Los bienes, que tanto Europa como Sudamérica producen, y cuyos precios han subido de tal forma que los subsidios se tornan redundantes, son esencialmente los cereales y, en menor medida, la leche y

10. Las razones de la persistencia de precios bajos para el azúcar son diversas. En EEUU, Europa y Japón el precio interno es mayor o mucho mayor que el internacional, la producción de azúcar se subsidia. El uso de biocombustibles podría elevar el precio mundial. Sin embargo, mientras en Brasil es normal desde hace cuarenta años mezclar alcohol de caña de azúcar con la nafta, Europa hace años que apostó al motor de tipo diésel para reducir el consumo. El biocombustible "lógico" en Europa es entonces el biodiésel. Mientras Europa siga produciendo azúcar de remolacha sólo para fines alimenticios, el precio del azúcar europeo continuará siendo sostenido artificialmente. Las ventas europeas de azúcar subsidiado, por su parte, aunque reducidas, deprimen por sobreoferta el precio internacional.

la carne. En términos generales, un aumento sostenido en el tiempo de la demanda a un ritmo superior al desplazamiento de la oferta, llevaría a P_w con el tiempo al nivel $P_w=P_e$ (Figura 6). El resultado sería que al precio P_w , toda la producción europea resultaría rentable, el productor europeo más ineficiente se convertiría en el oferente marginal mundial.¹¹ Mediante q_m , q_r y q_e se indican las cantidades ofrecidas y vendidas a P_e respectivamente por el Mercosur, el resto del mundo y la UE. P_{mi} es el precio al que el productor más eficiente en el Mercosur podría cubrir su costo marginal. En consecuencia, P_w-P_{mi} es su renta de productor, P_w-P_{ri} es la renta del productor más eficiente en el resto del mundo, etc.

Para la UE, a un precio $P_e=P_w$, la renta de aduana desaparece, lo mismo que los subsidios a la exportación, con gran ventaja para los contribuyentes y sin pérdida alguna para los productores o consumidores: los productores recibirían del mercado lo que ahora reciben del gobierno, los consumidores, por su parte, no financiarían los subsidios, aunque esta ventaja se vería compensada en gran parte por el aumento de precios.¹² Por su parte, los países con una agricultura eficiente – entre ellos, los países del Mercosur – se verían doblemente beneficiados: mejorarían los términos del intercambio, y se verían favorecidos por el fin de las intervenciones distorsionantes de Europa en los mercados agrícolas.

Figura 6.- Precios y cantidades en el mercado mundial



3. Europa, la PAC y el Mercosur

3.1. La Política Agrícola Comunitaria

La Política Agrícola Comunitaria (PAC) de la Unión Europea está anclada en el artículo 33 del Acuerdo de Creación de la entonces denominada Comunidad Europea. Objetivos de esta política eran originalmente:

- a) mejorar la productividad del sector agropecuario
- b) asegurar a la población rural un nivel de vida digno
- c) estabilizar los mercados
- d) asegurar el abastecimiento del mercado interno
- e) brindar al consumidor alimentos de calidad a precios adecuados.

La PAC abarca también medidas destinadas a mejorar el desarrollo rural, conservando el paisaje y el medio ambiente. En 1980 - antes de la incorporación de Grecia, España y Portugal - la PAC consumía el

11. Manteniendo el carácter de "modelo" se hace caso omiso del productor japonés, etc.

12. Como el resto del mundo ya produce al límite de su capacidad, no es dable esperar más oferta a corto plazo. El mejoramiento en la técnica, por su parte, solo rinde sus frutos a mediano plazo.

69 por ciento del presupuesto de la comunidad. Desde entonces ha sido posible reducir su participación al 43 por ciento, en parte gracias al crecimiento económico y al aumento de las contribuciones de los países miembros, en parte a reformas del sistema. Para el año 2013 está planeado reducirlo a solo el 36 por ciento (véase *European Central Bank*, 12/07).

Originalmente, la CAP incentivaba la producción mediante tres mecanismos:

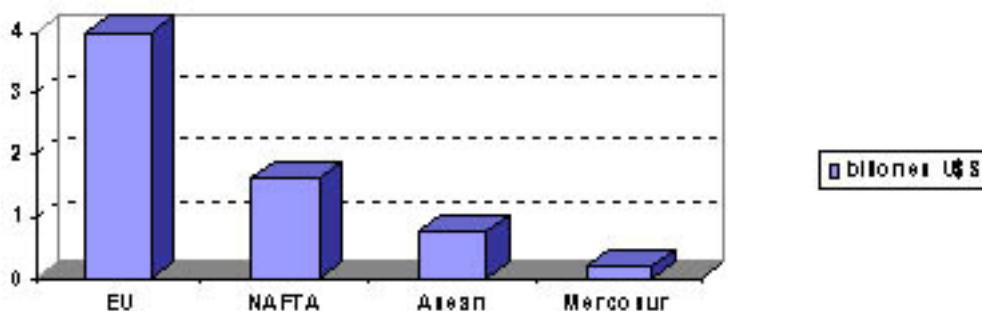
- Cuotas y derechos de aduana para productos extranjeros producidos también en el territorio comunitario.
- Precios-sostén, garantizando un ingreso mínimo al productor marginal europeo.
- Subsidios de exportación para eventuales excedentes.

En los años ochenta, las medidas mencionadas condujeron a dos consecuencias indeseadas. Por un lado, aumentó constantemente el presupuesto destinado a la producción agropecuaria, con el consiguiente deterioro de las finanzas públicas y la falta de espacio financiero para otros emprendimientos. Además, la sobreoferta de alimentos desbordó las previsiones de subsidios para exportación. En casos extremos, y agotadas las capacidades de acopio, hubo que regalar o destruir alimentos. Frente a esta situación, la UE comenzó a adoptar medidas para limitar la producción, como la cuota de leche, sancionada en 1984, la limitación de la superficie para viñedos, la acotación de los subsidios nacionales para varios productos y un programa para promover la reducción de la superficie utilizada. En 2003, se sancionó una reforma integral de la CAP (véase 4.1).

3.2. Las negociaciones entre la UE y el MERCOSUR

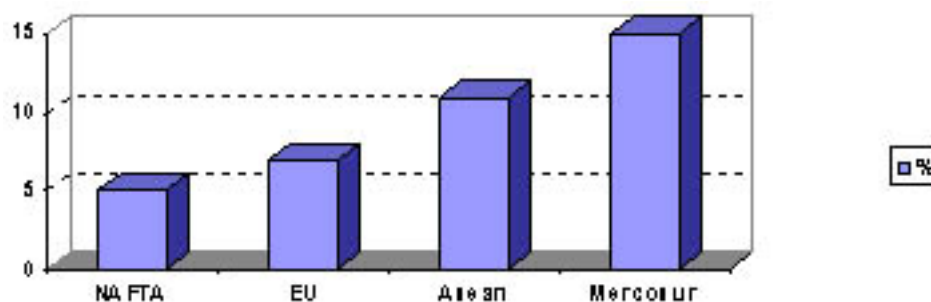
La UE y el MERCOSUR constituyen, en un enfoque estático, un espejo de los diferentes “mundos” en los que se divide tradicionalmente a la economía mundial. Como muestra la figura 7, las exportaciones totales, intra- y extraregionales, de la UE corresponden a veinte veces las exportaciones del MERCOSUR.

Figura 7.- Importancia de algunos Bloques en el Comercio de Mercancías, 2006



Fuente: WTO 2007.

Si se adopta una perspectiva dinámica, sin embargo, se advierte que el MERCOSUR, a pesar de partir de una base modestísima, multiplica su comercio a un paso considerable, superior al de Europa y otras regiones (Figura 8).

Figura 8.- Crecimiento promedio anual del comercio 2000-07

Fuente: WTO, 2007.

En los últimos años, la UE ha tomado la iniciativa de emprender negociaciones comerciales con América Latina y, en especial, con los grupos de integración formados en América del Sur (MERCOSUR, CAN) y América Central (SICA). En el caso del MERCOSUR, los intentos de arribar a acuerdos concretos de liberación del comercio han terminado trabados por dos resistencias simultáneas de signo opuesto: por una parte, la UE se ha negado a aceptar una rápida reducción arancelaria y la abolición de cuotas o contingentes para productos tales como el trigo o la carne. El MERCOSUR, por su parte, ha trabado la posibilidad de una inmediata liberalización industrial, así como la aplicación del principio de no discriminación para empresas europeas en licitaciones públicas. En general, puede afirmarse que cada grupo ha tratado de retrasar el inicio de aquella fase de liberación que incluye los productos que considera sensibles o estratégicos y cuya existencia se vería afectada por la entrada en vigencia del libre comercio.

Mientras la posición del MERCOSUR, especialmente de Brasil como “potencia industrial”, no ha variado sustancialmente en los últimos años (excepción hecha de la exposición creciente de la industria brasilera al comercio mundial a través de la fortaleza de la moneda de ese país), la situación en Europa en materia agropecuaria ha cambiado con el aumento persistente en los precios de los bienes agropecuarios.

Existe abundante literatura sobre las posibilidades de la integración o de acuerdos comerciales entre la UE y el MERCOSUR, así como sobre las posiciones adoptadas por los distintos bloques en el seno de las negociaciones de Doha.¹³ Gran parte de los análisis realizados – especialmente los anteriores a 2004 – ha perdido vigencia, dado que partían de una presunción entonces válida, pero hoy falsa: que la UE solo podría permitirse la liberalización del comercio agropecuario a un alto costo social y político: la pérdida de toda su estructura agrícola familiar, lo que en regiones pobres o donde predominan las unidades familiares como Bretaña, la Creuse, el sur de Italia, Galicia o Polonia llevaría a un éxodo campesino. Las consecuencias temidas serían el crecimiento del desempleo y de la pobreza urbanos, la destrucción del paisaje rural, el crecimiento de las agrofábricas y la pérdida de calidad en los alimentos.

En las reuniones de Doha, la UE ha hecho propuestas de reducción de aranceles siguiendo formas modificadas de la llamada fórmula suiza. Las propuestas europeas en las áreas de industria y servicios por un lado, y agricultura por el otro, son fuertemente dispares, avanzando raudamente en las primeras y manteniendo un actitud muy conservadora en la segunda. Algunos estudios cifran los cortes lineales para los países agroexportadores en un 200 por ciento de los que tendrían que soportar los países industriales (véase *Tussie y Stancanelli*, 2006, p. 76). El G20, al que pertenece la Argentina, ha defendido hasta ahora la necesidad de una reducción paralela.

Parecería que esta perspectiva va quedando superada por los hechos. Desde hace años, la evolución de las estructuras agrarias va generando un crecimiento progresivo en el tamaño medio de las explotaciones. De generación en generación, se van vendiendo, heredando o transfiriendo entre vivos los predios más pequeños, unificándolos muchas veces mediante acuerdos familiares. La actual evolución de los precios, por su parte, acelera este proceso: en el caso de casi todos los cereales y las carnes, más y más explotaciones dejan de ser dependientes de los subsidios. Con algunas excepciones, como la ya mencionada del azúcar, la PAC está dejando de representar un obstáculo verdadero al progreso de las negociaciones, sean directas o en el seno de Doha.

13. Véanse, entre otros, los siguientes trabajos: de la Balze (2001); Bouzas y Soltz (2002); Cristini (2003); Maihold (2004); CEI (02.03).

Al mismo tiempo, pueden observarse con mayor claridad los problemas del Mercosur frente a una eventual apertura a Europa. En su estudio sobre las oportunidades y amenazas para la Argentina de un acuerdo entre el Mercosur y la EU, el *CEI* (2003) llegó a la conclusión de que las ventajas y desventajas para el país estarían en subpartidas que actualmente enfrentan aranceles - europeos o nacionales, específicos o *ad valorem* - equivalentes o superiores al 10 por ciento de los valores de importación. Para la Argentina, los productos “fuertes” representan un potencial aprovechable del 28 por ciento de las exportaciones totales a la UE, pero del 35 por ciento de las alimentarias. Esto confirma las ya conocidas ventajas comparativas de la Argentina y de la UE (Tabla 5). Frente a ello, existe el peligro de reemplazo de productos argentinos por europeos en Brasil (sector automotor, lácteos, harinas o plásticos), a lo que se suma la esperada competencia del producto europeo en el mercado interno argentino (automóviles, máquinas, aparatos eléctricos, papel y plásticos).

Tabla 5.- La división del trabajo entre la Argentina y la UE

	→ UE	UE →
Argentina →	<ul style="list-style-type: none"> • Carnes y Pescados • Frutas • Oleaginosas y cereales 	
Argentina →		<ul style="list-style-type: none"> • Máquinas • Material de transporte • Plásticos y químicos

3.3. El mercado de trigo

El trigo es demandado crecientemente en Asia como complemento del arroz para el consumo humano, a diferencia del maíz y de la soja, que son utilizados, además y principalmente, como sustento forrajero. Con la carne comparte el trigo su condición de “alimento crecientemente preferido” a medida que avanza el desarrollo de las economías emergentes y mejoran las condiciones del consumo para vastas capas de la población en esos países. Hasta fines del siglo XX, el mercado mundial de trigo se caracterizó por una alta estabilidad. La formación de stocks por más de 500 millones de toneladas permitió regular los recurrentes déficits de oferta ocasionados por malas cosechas, así como absorber sus excesos. Los precios tendieron a la baja, llegando a verdaderos mínimos históricos en el período 2000/01. El retroceso parcial en las superficies cultivadas y el aumento en los stocks permitió un retorno al equilibrio de largo plazo en un contexto de precios bajos y estables.

Para el objeto de este estudio, interesa resaltar la evolución reciente de los indicadores más importantes. La oferta de trigo se estima en base a dos elementos:

- la reserva estratégica mundial del cereal, actualmente entre 112 y 115 millones de toneladas.¹⁴
- El resultado de la cosecha mundial, calculado por el *International Grains Council* para este año en 621 millones de toneladas.

Con una demanda estimada en 624 millones de toneladas, habrá una brecha entre cosecha y necesidades a satisfacer del orden de los 3 millones de toneladas. La consecuencia será la disminución de los stocks de reserva en ese orden, así como, probablemente, un alza del precio para alcanzar un nuevo punto de equilibrio. Este se define como aquél que iguala la oferta con la demanda, manteniendo al mismo tiempo la reserva estratégica mundial en un nivel óptimo, sin aumento ni disminución.

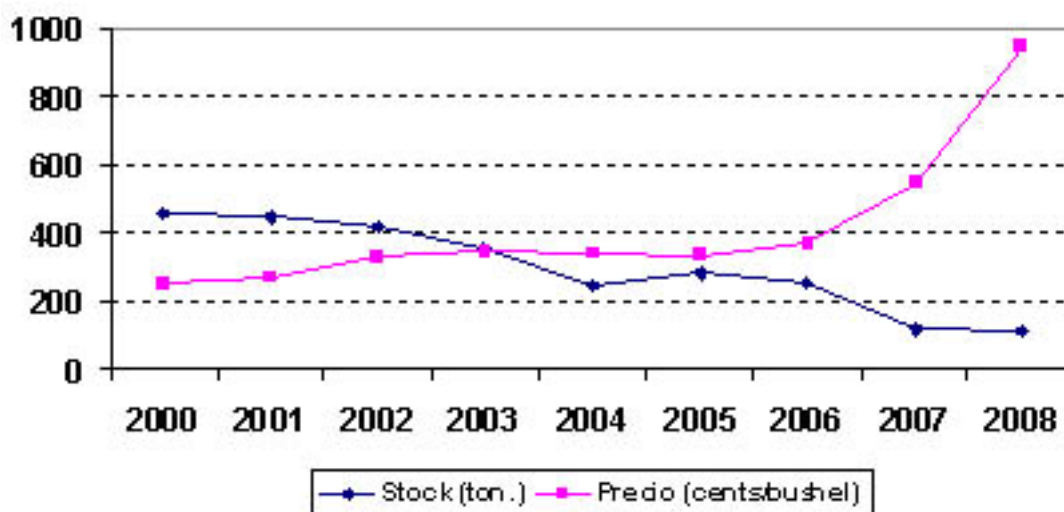
Como evidencia la figura 9, las reservas internacionales vienen decayendo desde comienzos del siglo XXI. En un comienzo, esto no creó alarma, dado que los stocks se encontraban más cerca de sus máximos históricos que de sus valores mínimos. Esto explica que los precios se movieran muy lentamente hasta cruzar la barrera – a precios de EEUU - de los 300 US\$cents por bushel. La primera señal de alarma

14. La primera estimación corresponde al *United States Department of Agriculture* (USDA). Este sería el stock más bajo de los últimos treinta años. La segunda es la estimación alternativa del *International Grains Council*. De este monto corresponden 34 millones a los cinco primeros productores mundiales.

ocurrió cuando los stocks cayeron por debajo de 200 millones de toneladas y algunos países productores informaron acerca de fuertes caídas en los niveles de las cosechas esperadas.¹⁵ La actual baja del dólar en los mercados de divisas agrega incertidumbre y genera mayor especulación en los mercados de materias primas, fomentándose la aparición de certificados, opciones y otros instrumentos que aseguran parcialmente al inversor frente a riesgos cambiarios. Así, el precio del trigo superó en 2007 los quinientos cents, para dispararse a fin de año por encima de los novecientos. En febrero de 2008 se lo encuentra, dejando de lado variaciones para la distintas calidades, por encima de los mil.

En resumen: por el lado de la oferta se observa una tendencia al estancamiento, mientras la demanda continúa dinamizada por el crecimiento de los países emergentes y un cambio en las preferencias, que otorgan a este cereal cada vez mayor importancia. El resultado directo observable ha sido una caída en los stocks internacionales, especialmente en Estados Unidos, y un alza progresiva del precio de este cereal, con una tendencia casi exponencial a partir de fines de 2006.

Figura 9.- Precio y reservas mundiales de trigo 2000-2008



Fuente: construido en base a datos de *USDA*.

3.4. Perspectivas del mercado mundial

Los países más poblados del mundo, como China e India, mantienen por lo general un equilibrio entre la oferta y la demanda doméstica. Debido a la dimensión de estos mercados (100 millones de toneladas en China y 70 millones en la India), cualquier déficit de oferta genera una presión alcista sobre el precio mundial mucho mayor que un problema similar en países como Paquistán o Egipto. A esto se suma que el resto del mundo – denominación aplicable a los países sin capacidad de autoabastecimiento – tiene un déficit de producción del 50 por ciento, es decir, consume más de 120 y produce menos de 60 millones de toneladas. La diferencia equivale a más de cuatro veces la producción anual argentina.

La escalada actual de los precios no ha producido hasta ahora una tendencia a aumentar la superficie cultivable y con ello la producción. Esto se debe especialmente a las siguientes razones:

- En primer lugar, otros productos que compiten con el trigo como cereal de zonas templadas, como la cebada, también registran aumentos de precios.
- En las zonas más frías y/o más secas, el centeno es más confiable que el trigo por sus menores requerimientos de temperatura y humedad.
- La demanda de superficie para el cultivo de productos con potencial bioenergético, limitan la reasignación de superficie a favor del trigo.
- Otros cereales sirven como suplemento en el forraje animal, por lo que la oferta de trigo depende también de la demanda de carne y / o leche.

La UE prevé para el trigo un nivel de sostén de 101 euros por tonelada, al cual puede sumarse un subsidio directo por hectárea de entre 100 y un máximo de 300 euros, dependiente de las condiciones

15. Caso de Australia debido a la sequía y a los incendios de campos.

regionales.¹⁶ Para un rendimiento de solo tres toneladas por hectárea, como ocurre en Estonia, se recibirían, por hectárea, 300 euros en función de la producción y otros 300 por hectárea en función de la marginalidad, en total 600 por hectárea o 200 por tonelada. Esto marca el umbral de rentabilidad en la producción triguera. En las zonas más productivas, como en Schleswig-Holstein, con 7 a 9 toneladas por hectárea, se recibirían 700-900 euros por la producción y 100 por hectárea, o sea, 800-1000 euros por hectárea. Al tipo de cambio actual (1,46 dólares por euro), un precio internacional por debajo de aproximadamente 147 dólares llevaría a la aplicación de políticas de protección en todas las zonas, un precio mayor reduciría el área de protección paulatinamente hasta alcanzar aproximadamente los 292 dólares, cuando cesarían los subsidios, en tanto el productor vuelve a estar en condiciones de competir a precios de mercado.

Al nivel actual, virtualmente toda la producción europea de trigo se coloca en la zona ganancial, incluso el costo del productor marginal europeo está hoy cubierto por el precio de mercado. Esta situación permite a la CE, por una parte, ahorrar grandes montos que, de otra manera, tendría que erogar a través de los subsidios mencionados. En segundo lugar, pone en tela de juicio la necesidad de continuar con la actual política de fomento agrícola más allá de 2013. Esto depende, por supuesto, de la continuidad del auge de precios.

Los expertos en mercados agrícolas difieren en sus pronósticos. Algunos analistas piensan que el enfriamiento de la economía norteamericana llevará necesariamente también a un enfriamiento de las economías asiáticas y, con ello, de la demanda de materias primas y alimentos, con lo que los precios caerán. Además, los valores actuales están influidos por factores transitorios, como las modestas cosechas en América del Norte y Australia. La mayoría de los analistas, sin embargo, prevé un ciclo ascendente de por lo menos cinco años. Esto se debe a que el desarrollo de las economías asiáticas parece haber adquirido una dinámica propia, menos dependiente de las economías centrales: a título de ejemplo, la inversión extranjera directa en China la lideran otros asiáticos y no los americanos o los europeos.¹⁷ Asimismo, las monedas asiáticas se revalúan paulatinamente desde la crisis de 1997, lo que brinda al continente un creciente poder de compra a nivel mundial. Un reciente estudio de la FAO deja en evidencia el bajo nivel de los inventarios mundiales así como los problemas de la producción en algunos de los grandes países exportadores. Los precios podrían incluso aumentar en 2008 a un ritmo superior al que lo hicieron en el período 2006-07.¹⁸ A mediano plazo, debe considerarse que la nueva clase media en Asia ha internalizado expectativas de consumo que será muy difícil defraudar sin correr el riesgo de agudos conflictos sociales y políticos.¹⁹ A más largo plazo, el Banco Mundial prevé tensiones aun más agudas: con una población mundial de 9 mil millones de personas en 2050 la demanda de alimentos continuará en ascenso por mucho tiempo.²⁰

Resumiendo: a comienzos de 2008 nadie está en condiciones de poner una cota segura a este proceso. Mientras las tendencias recesivas en EEUU podrían afectar a las economías asiáticas y calmar la demanda de alimentos, la modesta cosecha mundial y las bajísimas reservas juegan en sentido contrario. Para el objetivo del presente análisis, deben priorizarse los factores de más largo plazo. Estos radican en la creciente demanda de países anteriormente desligados de los mercados internacionales y en el crecimiento poblacional. Aun considerando tendencias de estabilización durante 2008 y parte de 2009, el pronóstico para los próximos diez a quince años es decididamente alcista: aun con una oferta creciente, apenas se alcanzaría a recomponer los diezmos stocks al nivel óptimo, pero difícilmente a satisfacer a los precios actuales la demanda prevista.

3.5. Situación en la Argentina

Como muestra la figura 10, la cosecha argentina de trigo ha oscilado en los últimos diez años en torno a una media inferior a los quince millones de toneladas anuales, sin que sea dable observar una tendencia significativa ni al crecimiento ni a la baja. A períodos de ascenso fuerte (1998-2001, 2002-05) siguen caídas pronunciadas o estancamiento. La producción argentina de trigo alcanza aproximadamente al 60 por ciento de la de Canadá y es inferior a la de países como Turquía o Ucrania. Este desarrollo es, sin

16. Véase página-web de la UE: ec.europa.eu-agriculture-capreform-infosheets-arable_de.pdf.

17. ECB, agosto 2005.

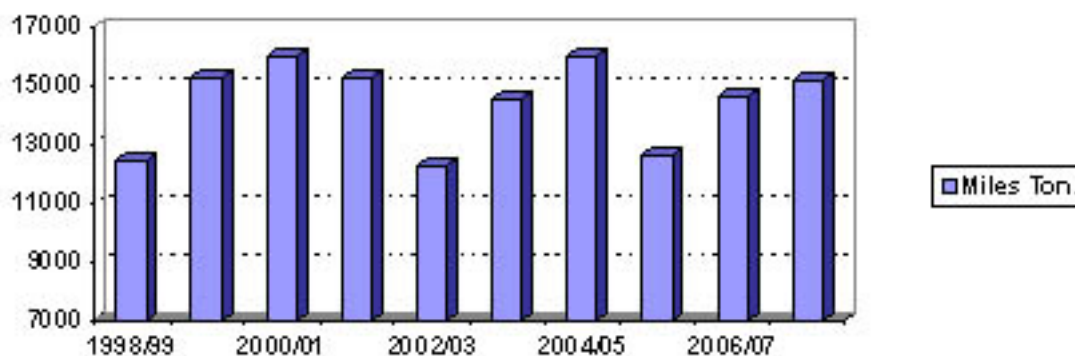
18. FAO, noviembre 2007.

19. Kilman (2007).

20. The World Bank, 2008.

embargo, un resultado perfectamente racional en conformidad con el desarrollo de los precios relativos de los productos agropecuarios durante el período.

Figura 10.- La Producción argentina de trigo, 1998 – 2007



2007 / 08: Cosecha estimada.

Fuente: Sagpya, en La Nación 28.11.07, sección 2, p.2.

Para el sector agropecuario argentino, la baja en su participación en el comercio mundial de trigo se compensa más que adecuadamente por la importancia adquirida en el mercado mundial de soja. Más aun: a diferencia de la carne y la mayor parte de los cereales, el mercado de soja está libre, aunque solo sea por razones climáticas, de interferencias distorsionantes por parte de la UE. La única presencia de Europa en el mercado de soja es la de un comprador más de porotos y derivados, sumado al hecho, de que no se puede compensar fácilmente el poder nutritivo de la soja con otros productos. Esto facilita la colocación de la oleaginosa y sus derivados a precios estables en un marco de mercados abiertos y hace muy improbable que se repitan los abruptos cierres de mercado, que en el pasado condujeron a la Argentina a crisis recurrentes del sector externo.²¹ Sin embargo, la dependencia de la soja dificulta la integración regional: Argentina, Brasil y Paraguay deben vender un producto clave fuera del Mercosur.

El aumento actual del precio del trigo encuentra a la Argentina mal preparada. A diferencia de Europa, EEUU o Canadá, la actual mejora en los precios internacionales no llega totalmente a los productores. Este problema es fruto de las medidas adoptadas a partir de la crisis de 2001-02. La devaluación del peso fue compensada por medio de retenciones a las exportaciones, cuya recaudación sirvió originalmente para financiar transferencias sociales. Al mismo tiempo, la devaluación le otorgó a la industria argentina una ventaja competitiva inicial, la cual solo podía mantenerse en el tiempo con un ritmo moderado de crecimiento de los precios internos. En la medida en que, desde 2003, el repunte económico comenzó a erosionar, vía inflación, el tipo de cambio real, se profundizó la política de aislar los precios internos de las materias primas de los internacionales.

En consecuencia, el agro argentino experimenta menores incentivos para crecer, que los que resultarían de una apropiación completa, por parte de los productores, del valor internacional de sus bienes. Dentro de la producción agropecuaria, debe distinguirse entre aquellos productos que no repercuten directamente sobre la canasta familiar – éste es, por ejemplo el caso de la soja, cuya incidencia se limita a su absorción en los costos de la producción pecuaria como suplemento forrajero – y aquéllos que son usualmente adquiridos por el consumidor nacional – o sea, la carne y los cereales. Mientras el precio de la carne se muestra fluctuante en los mercados mundiales, el del trigo ha alcanzado niveles récord.

El consumo interno de trigo oscila entre 6,5 y 7,0 millones de toneladas, dejando un saldo exportable de alrededor de 8 millones. El aumento poblacional podría reducirlo aún más en el futuro, de no mediar incrementos en la superficie sembrada e inversiones en la mejora de los rindes. Esto es, sin embargo, improbable: la actual política considera a las exportaciones cerealeras una variable residual, cuyo nivel no se determina en función de la evolución de los precios, sino como diferencia entre la producción y el nivel de abastecimiento del mercado interno que el gobierno considera necesario para asegurar la vigencia de precios estables y satisfacción popular. El recurso utilizado actualmente consiste en cerrar el registro de exportaciones en el momento en que peligraba el abastecimiento del mercado interno a los precios estab-

21. Esto llevo al país a aceptar acuerdos generalmente vistos como contrarios a sus intereses - el pacto Roca-Runciman en 1932 o el cierre del mercado europeo a las carnes sudamericanas en 1974, luego reabiertas en el modesto marco de la cuota Hilton.

lecidos.²² Esta estrategia de “rentabilidad regulada” es difícilmente compatible con inversiones destinadas a mejorar los rindes por hectárea y la oferta a largo plazo. Como mucho, la superficie cultivada podría aumentar por aplicación del principio del “mal menor”, es decir, si el productor se decidiera a favor del trigo, en desmedro, por ejemplo, de la cría de ganado, dado que el precio de la carne sufre restricciones y controles aun mayores (esta “solución” no es practicable en todas las zonas de producción).

4. Los nuevos paradigmas y las estrategias comerciales argentinas

4.1. Cambio paradigmático en la UE

Como se explicara anteriormente, los subsidios a la producción por parte de la UE han generado excedentes no deseados – montañas de carne y cereales, lagos de leche y aceite de oliva –, con sus consiguientes costos de acopio y subsidios de exportación igualmente costosos. Esto ha conducido a demandas contra la UE por parte de terceros países ante la OMC. Algunos, como Brasil con respecto al azúcar, han logrado una condena clara de las prácticas comunitarias, obligando a la UE a reducir el precio-sostén y con ello, la cantidad producida. La paulatina expansión geográfica de la UE a través de la admisión de nuevos miembros, por su parte, ha conducido a una revisión de todas las políticas de fomento, dado que es políticamente imposible aumentar los aportes de los países miembros por encima del actual 1,04 por ciento del producto bruto, y la PAC consume ya más del 40 por ciento del presupuesto total.

Tras la sanción, en los noventa, de la denominada Agenda 2000, la cual sentó las líneas principales de la nueva política, la CE aprobó en el año 2003 la reforma de la PAC. En parte, se trataba de compatibilizar la PAC con los acuerdos para liberalizar el comercio mundial (ronda de Doha), pero también de reducir los costos presupuestarios para la EU y de modernizar la agricultura, haciéndola más competitiva y ecológica. Más allá de esto, se promovieron dos reformas en la estructura de los gastos:

- En primer lugar, la incorporación de países del este europeo hizo necesario repartir recursos, haciendo descender la ayuda a los países occidentales en favor de los nuevos estados miembros.
- En segundo lugar, se inició un proceso de ajuste a la baja de los subsidios clásicos (ligados a la producción), elevando al mismo tiempo las transferencias directas. Estas últimas tienen la ventaja de que no están ligadas a la producción y son más fáciles de compatibilizar con las disposiciones de la OMC.²³
- Se establecieron cuotas para determinados productos, como la leche y el azúcar. Se fijaron contingentes de referencia para cada país. El exceso de producción (cantidad real – cantidad de referencia) se sanciona mediante el procedimiento de aplicar una multa para cada país en función del excedente.
- Los productores están obligados a dejar una parte de su superficie sin cultivar. La cantidad de tierra a excluir de la producción varía de año a año.²⁴ Ante el aumento de precios de los cereales en 2006/07, la CE redujo el porcentaje de superficie cerealera sin cultivar a cero.

La combinación de medidas adoptadas ha conducido a una situación desconocida en Europa: el instrumento de los subsidios de exportación ha quedado prácticamente en desuso. En parte, esto se debe a las reducciones en los precios de sostén, así como al cambio en su naturaleza: estos han dejado de determinar los precios del mercado, para pasar a ser una red de seguridad en el sentido de la “farm bill” estadounidense. En segundo lugar, el ascenso en los precios de los cereales ha llevado el promedio de las diferencias entre los precios internos y los precios CIF de importación casi a cero. Con esto, un productor francés, alemán o polaco puede vender su trigo a un exportador local, quien a su vez lo vende a un importador árabe, sin que pueda constatarse una diferencia de precio frente a la venta alternativa a un molino local.

22. Estimaciones de medios periodísticos colocan el volumen límite para el cierre de exportaciones en 7,5 millones de toneladas para la cosecha 2007/08. Después de alcanzado ese volumen, el registro de exportaciones quedaría nuevamente cerrado (véase *La Nación*, 28.11.07). A fines de enero de 2008, el gobierno argentino levantó – al menos temporariamente – estas restricciones.

23. La OMC utiliza el conocido sistema de “cajas”: la caja “amarilla” contiene los subsidios más aberrantes, incluidos los muy discutidos subsidios de exportación, que deben ser abolidos de manera inmediata. La caja “azul” permite pagos por superficie o cabezas de ganado, cuya reducción se busca lograr paulatinamente. Finalmente, la caja “verde” contiene pagos no considerados distorsionantes, como los relativos a la conservación del suelo y del agua. Estas medidas seguirán siendo admitidas en el futuro. (véase por ejemplo *Güida*, 2007, 112 y página web de la *WTO*).

24. Tanto las cuotas de producción como el compromiso de superficie no cultivada son medidas transitorias o de emergencia, que la CE espera eliminar a partir de 2013/15, en tanto se logre hacer trabajar al sector agropecuario en función del mercado. Véase por ejemplo la “Información de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo”, Bruselas, noviembre de 2007.

La reforma de 2003 rige hasta 2013 y, en algunos casos, hasta 2015. A pesar del progreso realizado, la agricultura europea sigue sufriendo de distorsiones en algunos mercados – azúcar, carne bovina, leche –, con consecuencias económicas y sociales negativas. A título de ejemplo, el pagar más por un producto alimenticio que lo que determina el mercado afecta a las familias más pobres (efecto regresivo sobre el ingreso). Además, algunos subsidios siguen estando ligados a la cantidad producida, con lo que los productores más grandes (y más capitalizados) son los que más ayuda reciben.²⁵ Los subsidios a grandes productores y familias han sido hechos públicos en Europa a través de un sitio en Internet (<http://farmssubsidy.org/>).

La Comisión parece haber comprendido estos problemas y trata de avanzar con más reformas. En 2007, la CE aprobó una reforma general complementaria, cuyo objetivo es reducir costos en todas las áreas, incluida la agricultura. En el caso de la PAC, esta reforma – a la cual se oponía, por lo menos en su forma inicial, Alemania²⁶ – contempla además reducir los pagos a los productores más grandes. El esquema de reducción se ejemplifica a continuación (Tabla 6):

Tabla 6.- Reducción en los subsidios de acuerdo a la reforma de 2007

Estrato de subsidio (Euros por productor)	Reducción a aplicarse
100.000 – 200.000	15 %
200.000 – 300.000	25 %
300.000 y más	45 %

Fuente: Comisión Europea, página web, ec-agriculture.

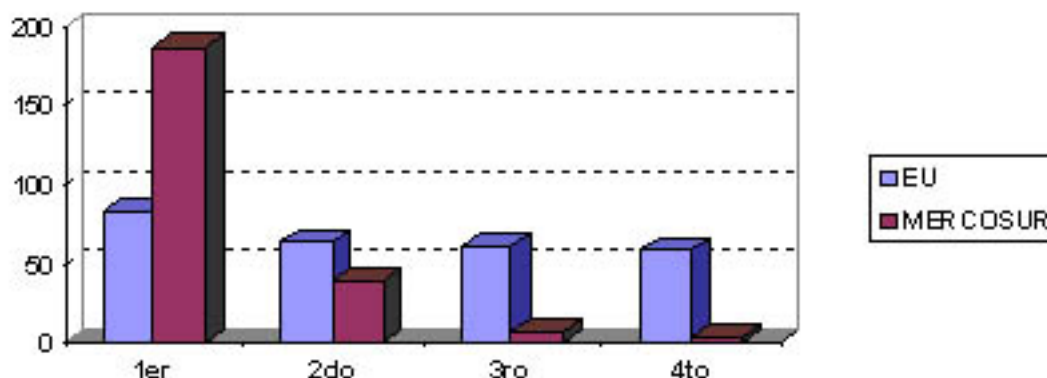
Dejando de lado los conocidos argumentos contra este tipo de estratificaciones (como, por ejemplo, la tendencia subsiguiente a la fragmentación de predios entre grandes productores), importa destacar que la reforma de la vieja PAC ya está en marcha, en el sentido de ir obligando a los productores a orientarse – en forma paulatina pero sostenida – más por las señales que brinda el mercado mundial que por garantías comunitarias. De las reformas practicadas o en proceso de aplicación, resulta ostensible que la UE no sólo no tiene ningún interés en promover una mayor protección, sino que incluso está decidida a permitir una liberalización progresiva de la formación de precios. El hecho de que esto se realice de manera “social”, empezando por los productores más grandes, no significa que quiera detenerse el proceso de concentración de la tierra. Este sigue siendo necesario en casi todos los países, especialmente en el sur y el este de Europa.

4.2. Problemas estructurales y coyunturales del MERCOSUR

En comparación con la UE, el MERCOSUR padece una asimetría fundamental y no alterable (Figura 11): El país más poblado de la UE, Alemania, con sus casi 83 millones de habitantes, alcanza apenas al 17 por ciento de la población total de ese bloque. Como la población alemana ha comenzado a decrecer, mientras que la de Francia y Gran Bretaña continúan en ascenso, las diferencias tienden a achicarse con el tiempo, la primacía alemana disminuye. En el MERCOSUR, el panorama es diferente: con casi 190 millones de habitantes y un crecimiento poblacional de 1,5 por ciento anual (equivalente a 2,85 millones adicionales por año, casi la población del Uruguay), Brasil tiene casi el 80 por ciento de la población y con ello – al menos potencialmente, en tanto se logren paulatinamente niveles de vida similar - del consumo total en el bloque. Esta polarización genera una dependencia económica de imposible reversión para los países medianos y pequeños del bloque.

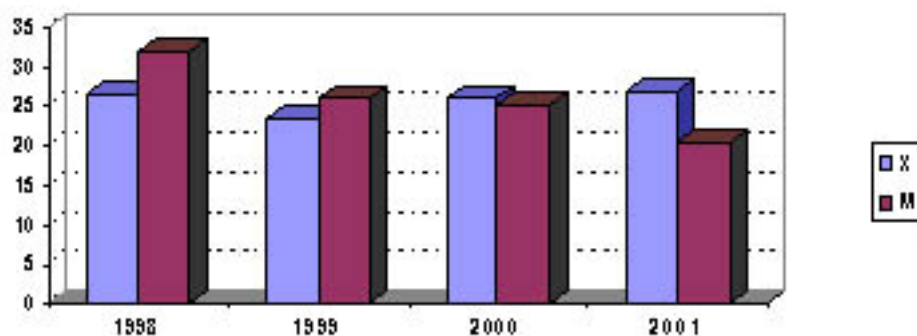
25. Véase entre otros estudios el de la OECD (2007).

26. Con el fin del comunismo en la República Democrática Alemana y la reunificación de Alemania en el año 1990, las viejas cooperativas (LPGs: *Landwirtschaftliche Produktionsgenossenschaften*), que en la economía planificada abarcaban grandes extensiones, fueron privatizadas. Para no perjudicar el progreso hacia unidades más grandes, Alemania intercedió ante la UE para que no se discriminara a las explotaciones de mayor tamaño en favor de las unidades familiares, lo que hubiera ocasionado una partición de lotes en favor de dimensiones más pequeñas.

Figura 11.- Primacía poblacional en la EU y en el MERCOSUR

El desarrollo de las relaciones comerciales en el MERCOSUR muestra tres fases claramente diferenciadas. A partir de 1991 y hasta 1997-98, el comercio intra-regional creció más rápidamente que el comercio con terceros países. De este desarrollo se benefició especialmente la Argentina, cuyas exportaciones aumentaron desde de un valor de apenas 12.000 millones en 1990 a más de 26.000 millones de dólares en 1998. La segunda fase comienza a mediados de 1998, con el estancamiento de la economía y posterior flotación de la moneda del Brasil. Esta fase se caracteriza por las crisis sucesivas del Real en 1999 y nuevamente en 2002, así como la del Peso argentino a partir de fines de 2001.

Como muestra la figura 12, el impacto directo más fuerte de la crisis del Real sobre los estados socios del MERCOSUR ocurre en el período 1999-2000, con la fuerte caída de las compras brasileñas inmediatamente tras la devaluación. Pero también las consecuencias indirectas han afectado negativamente el panorama del MERCOSUR: estas consecuencias se originan en la incapacidad de los socios del Brasil, por lo menos a corto plazo, de reorientar sus ventas hacia otros destinos. En el caso argentino, esto también se debió a las inconsecuencias de la llamada convertibilidad del Peso.²⁷ En 1991, Argentina ligó su moneda a la moneda de EEUU, pero intensificó simultáneamente su comercio con Brasil. Mientras las monedas del Mercosur se mantuvieron ligadas a la moneda estadounidense, el comercio pudo desarrollarse con normalidad. Con el inicio de la flotación cambiaria en Brasil, sin embargo, el “modelo argentino” se desmoronó.²⁸ El resultado de la crisis fue el estancamiento de las exportaciones hasta 2003, cuando por primera vez superaron substancialmente el nivel de 1998, un período de cinco años, en el que el comercio internacional continuó creciendo, por lo que la participación de la Argentina en el comercio mundial descendió.

Figura 12.- El comercio exterior argentino 1998-2001 (miles de millones de U\$S)

Fuente: INDEC, 2008b.

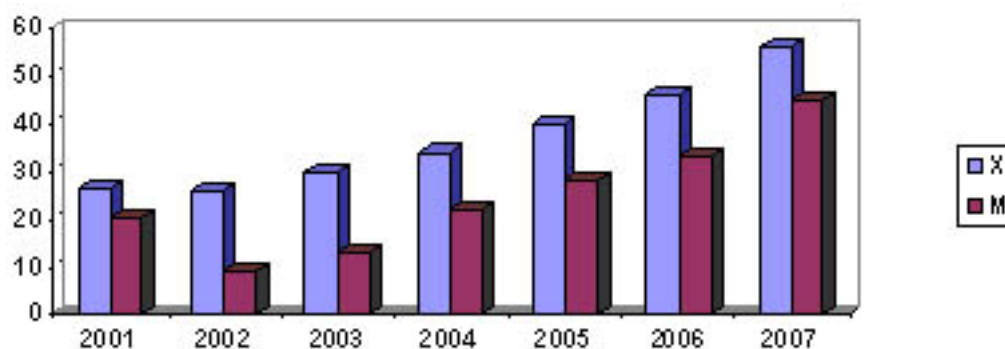
27. La convertibilidad consiste en una adaptación a un patrón divisa del viejo patrón oro. El banco central deja de ser la instancia suprema de un manejo monetario independiente y orientado a las necesidades de la coyuntura nacional, para convertirse en una autoridad monetaria con carácter de simple caja de conversión (*currency board*). La base monetaria queda ligada por ley a las reservas disponibles en la moneda elegida como ancla – en el caso de la Argentina el dólar estadounidense. A partir de ese momento, la creación de moneda nacional sólo es posible si el balance externo – suma de los balances de cuenta corriente y cuenta de capital – es superavitario, mientras que un balance externo negativo conlleva una disminución de activos en moneda nacional.

28. *Güida*, 2007, pp. 197-202. Un país europeo que adoptó existosamente un sistema similar es Bulgaria. A diferencia de la Argentina, Bulgaria ligó su moneda al Euro, intensificando inmediatamente el comercio con la UE, con miras a su ingreso como socio pleno a la misma, hecho que efectivamente ocurrió a comienzos de 2007. Bulgaria se prepara así, de forma consecuente, a calificarse de acuerdo a los criterios fiscales de Maastricht, para ingresar oportunamente al área del Euro.

En la crisis del Peso argentino, el impacto más fuerte sobre los socios se produce en el período 2002-2003 (Figura 13). También aquí – aunque con mucha más virulencia – puede apreciarse la tendencia hacia un creciente desarraigo del MERCOSUR. El mismo país que, en 1998, importaba por casi 32 mil millones de dólares, compró en 2002 bienes por menos de 10 mil millones. A partir de aquí se produce una clara reorganización en la dirección geográfica de las exportaciones brasileñas, especialmente de las industriales.

El MERCOSUR ha logrado recuperarse también de esta crisis, siendo innegable que el desarrollo a partir de 2003 ha sido positivo en materia de producción, empleo y comercio exterior. Sin embargo, las diversas crisis dejaron secuelas en todos los países miembros, como se observa en la tendencia a asegurarse, además del MERCOSUR, mercados alternativos. Para los países más chicos, el bloque sudamericano parece no haber tenido ventaja comercial alguna, especialmente Uruguay busca estrategias comerciales alternativas. Los problemas de los socios más chicos del MERCOSUR también se explican por su falta de industrialización. Ni Brasil ni Argentina tienen necesidades insatisfechas de carne o soja. Uruguay satisface una parte de las necesidades lácteas de Brasil, pero tiene un bajo nivel de desarrollo en las tecnologías de industrialización (fabricación de yogures, quesos, etc.). La integración de estos países en el MERCOSUR es más viable a través de los servicios, por ejemplo, turismo o finanzas en el caso de Uruguay, energía y migración laboral en el caso de Paraguay.

Figura 13.- El comercio exterior argentino 2001-2007 (miles de millones de U\$S)



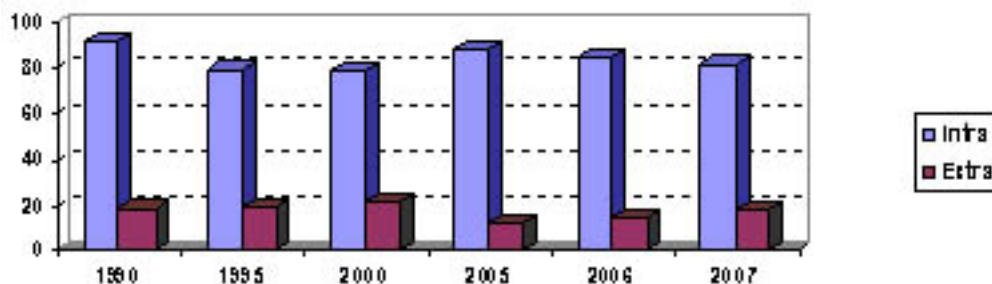
Fuente: INDEC, 2008b.

Como se ha visto, en el período 1998-2002, el comercio dentro del MERCOSUR sufre un retroceso drástico. Las exportaciones del bloque a terceros países, en cambio, se dinamizan, especialmente a partir de 2004, con el aumento de la demanda internacional de materias primas. Brasil logra más que duplicar sus exportaciones en cinco años, Argentina en seis. Sin embargo, las exportaciones intra-regionales aún no han vuelto al 20 por ciento del total, un nivel normal diez años antes (Figura 14a). Las importaciones (Figura 14b), en cambio, muestran una tendencia más equilibrada, habiendo mantenido los niveles previos a la crisis.

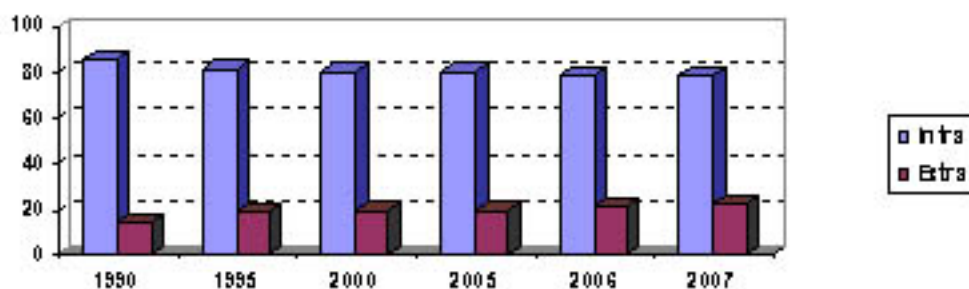
El conjunto del comercio intra-regional – es decir, la suma de importaciones y exportaciones – vuelve paulatinamente al 20 por ciento del total. En conclusión: a diferencia de la UE, donde el comercio interno representa dos tercios del comercio total, en el Mercosur apenas alcanza al 20 por ciento. Teniendo en cuenta el tiempo transcurrido desde su fundación, puede ponerse en tela de juicio el éxito alcanzado por el mercado común en esta disciplina. Esta falta de éxito se debe solo parcialmente a los fracasos macroeconómicos – crisis de endeudamiento, problemas cambiarios –, y a la falta de una estrategia adecuada de integración. El principal problema es estructural y radica en el perfil productivo de las economías involucradas.

Figura 14.- MERCOSUR: exportaciones e importaciones intra- y extra-regionales 1990-2007, en porcentaje

(a) exportaciones



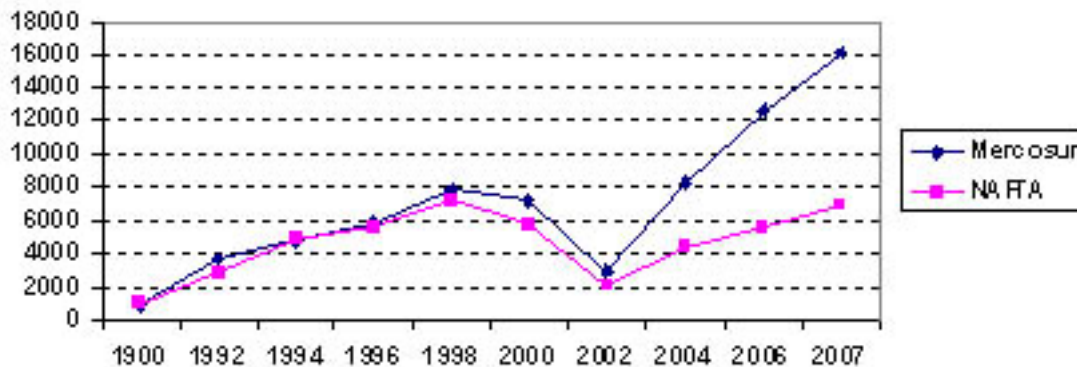
(b) importaciones



2007: estimado
Fuente: WTO, 2007.

Uno de los factores que ha contribuido al renovado crecimiento en el comercio sudamericano a partir de 2003 es, sin duda, la estabilidad de las monedas. En el caso argentino, la fuerte devaluación del Peso en 2002 y su mantenimiento posterior a un nivel subvaluado, ha llevado a substituir importaciones desde fuera del MERCOSUR – por ejemplo del NAFTA – por importaciones intra-regionales. En el pasado, los efectos cambiarios jugaron un papel preponderante en determinar el rumbo del comercio argentino. Así, hasta el año 1998, la evolución de las importaciones argentinas desde el Brasil y desde el NAFTA fue similar. Incluso en el transcurso de la recesión del período comprendido entre mediados de 1998 y comienzos de 2002, las diferencias fueron mínimas. A partir de la devaluación del Peso y, sobre todo, de la recuperación económica bajo un nuevo paradigma – moneda subvaluada, sustitución de importaciones – las importaciones desde el Brasil crecieron a un ritmo enormemente superior al de las provenientes de América del Norte (Figura 15). Las últimas lograron poco más que duplicarse, las primeras lograron más que cuadruplicarse.

Figura 15.- Origen de las importaciones argentinas, millones de dólares



Fuente: Guía (2007b)

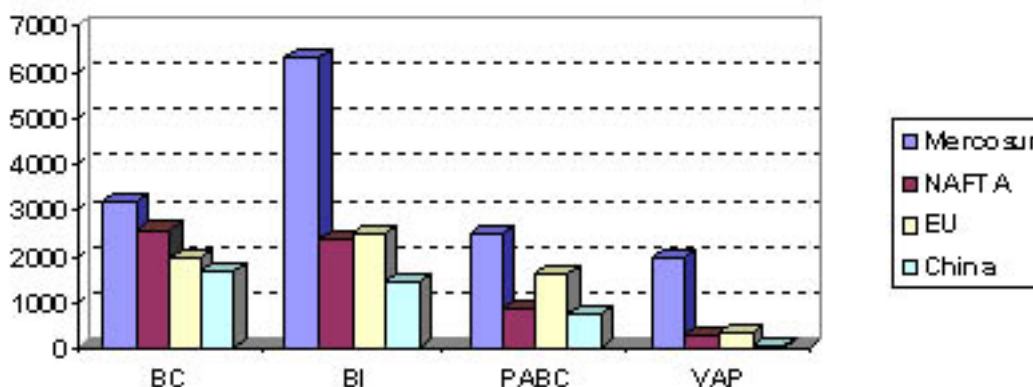
Al menos algunos aspectos estructurales distinguen al MERCOSUR de Europa y lo colocan más cerca del ASEAN e incluso del NAFTA. Europa intensifica el intercambio con respecto a mercancías, en las cuales el factor variedad juega un papel importante: desde los autos hasta el perfume, siempre se trata de distintas marcas y proveniencias asociadas a distintos efectos (prestigio, deporte, seriedad, esnobismo, etc.). Entre los socios del MERCOSUR, solamente Brasil se perfila como un exportador de artículos asociados a marcas o modelos, los demás exportan fundamentalmente trigo, leche o combustibles. Algunos productos, como por ejemplo la soja, el azúcar o el maíz, por su parte, van necesariamente a terceros países, dado que no existe demanda adicional en el grupo, en términos generales sobresaturado en esos rubros. Tras diecisiete años de esfuerzos de integración, la probabilidad de que el MERCOSUR pueda copiar exitosamente la experiencia europea, parece hoy, en función de lo antedicho, muy baja.

En un contexto en el que Europa no necesite subsidiar la producción agropecuaria, la posibilidad de acuerdos de libre comercio entre la Argentina y la UE aumentaría. ¿Cuáles serían las ventajas para el país, en tal contexto, de mantener al MERCOSUR como una unión aduanera? El principal producto de exportación argentino al MERCOSUR es el trigo, seguido por combustibles y autos. Con la excepción de los autos, los demás productos pueden venderse a precios internacionales con o sin la demanda brasileña. En cambio, de Brasil se compran productos de todo rango, celulares, computadoras, televisores, además de productos alimenticios y por supuesto, automotores. Mientras la Argentina mantiene un superávit en el rubro de productos primarios, el déficit en el rubro industrial es tres veces superior.

El problema argentino no reside tanto en el tan discutido déficit comercial con Brasil, que se explica por la divergencia en las tasas de crecimiento, sino en la preferencia otorgada a Brasil como proveedor industrial a través de la unión aduanera, una característica distintiva de la UE y del MERCOSUR, que no se encuentra en otros esfuerzos de integración, como el NAFTA o el ASEAN. La Argentina importa casi el 40 por ciento de todas sus compras de tecnología intermedia del Brasil, aunque en tecnología de alta complejidad la importancia de Brasil se reduce al 16 por ciento. Aunque la Argentina también venda un 39 por ciento de sus exportaciones de tecnología intermedia al Brasil, esto representa – visto desde la perspectiva del socio regional - solamente un 4 por ciento de las compras brasileñas en este rubro. La dependencia (usando la expresión de manera neutral) de la Argentina con respecto al Brasil es entonces, en el área de tecnología intermedia, diez veces mayor que la del Brasil con respecto a la Argentina.

Como puede observarse en la figura 16, Brasil es responsable por el 29,5 por ciento de los bienes de capital (BC) importados por la Argentina, el 40,7 por ciento de los bienes intermedios (BI), 32,5 por ciento de las piezas y accesorios para bienes de capital (PABC) y el 71,1 por ciento de los vehículos automotores de pasajeros (VAP).

Figura 16.- Importaciones argentinas de bienes industriales por proveniencia, 2007(mill. U\$S)



Fuente: INDEC, 2008b.

En el caso del mercado automotor, por ejemplo, los vehículos importados de Brasil son comparables en calidad, terminación, técnica y seguridad a los argentinos, pero inferiores en comparación con los automóviles japoneses, europeos o coreanos del mismo tipo. Los modelos producidos en Argentina y Brasil son, en su gran mayoría, productos originales o modificados de penúltima o antepenúltima generación respecto de los modelos ofrecidos actualmente en los países desarrollados por las empresas

multinacionales instaladas en el MERCOSUR. De esta manera, el mercado común perpetúa el atraso tecnológico en la región.²⁹

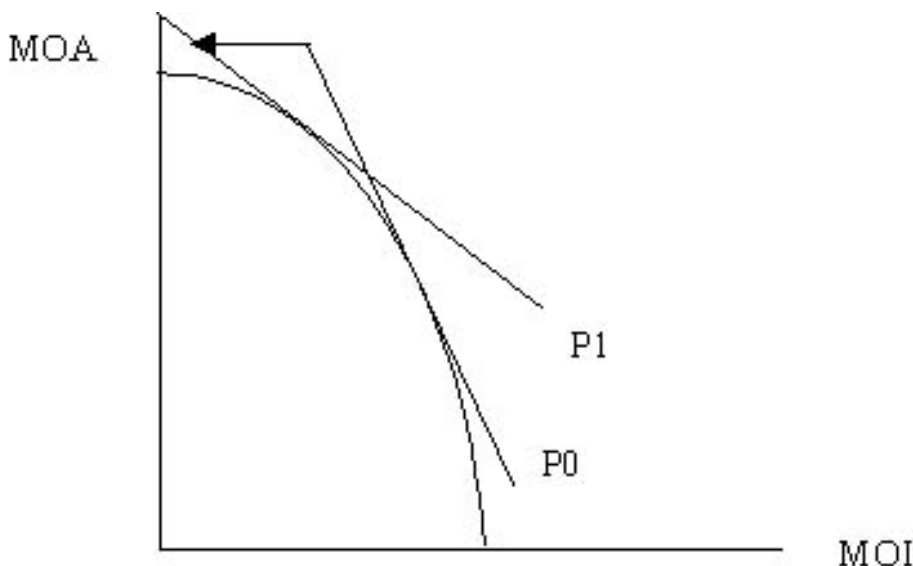
Una apertura argentina a través de acuerdos de libre comercio con Asia y Europa, con el Mercosur como zona de libre comercio sin arancel externo común, llevaría a mejorar la calidad de los bienes de consumo, abaratar los precios e incrementar la renta del consumidor, liberando poder de compra para demandar otros productos. Además, la zona de libre comercio no reduciría necesariamente el comercio en el Mercosur en términos absolutos, sino solo relativos, al agrandar el comercio argentino fuera del Mercosur.

4.3. Alternativas estratégicas

En la actual fase de la globalización, y frente al auge en los precios de las materias primas, corresponde preguntarse qué estrategia le convendría adoptar a la Argentina. Si la UE se flexibiliza y abandona el proteccionismo agropecuario, la Argentina podría beneficiarse flexibilizando el Mercosur y buscando otros acuerdos de libre comercio. En este caso, también se modificaría la estructura comercial del país, el cual continuaría aprovechando las posibilidades regionales en materia intra-industrial, pero aprovecharía mucho más que hasta el presente las perspectivas del comercio inter-industrial.

En la figura 17, se ilustra de manera teórica el cambio de situación generado hoy por los cambios en los precios relativos: la curva de transformación de la Argentina está sesgada hacia el eje de ordenada, pues para el país resulta más fácil producir manufacturas de origen agropecuario (MOA) que manufacturas de origen industrial (MOI). Con la anterior relación de precios P_0 , que refleja la baja en los términos de intercambio del siglo 20, la Argentina había abandonado la especialización en la producción de MOA y se había movido hacia la derecha en la figura, sustituyendo importaciones y produciendo MOI. Actualmente, la relación de precios se inclina hacia P_1 , que muestra el mayor poder adquisitivo de MOA en términos de MOI. El resultado es un desplazamiento del óptimo hacia la izquierda: al menos de acuerdo a la teoría, la industrialización forzada aleja al país de una alocación óptima de sus recursos.

Figura 17.- Posibilidades de producción y relaciones de precios

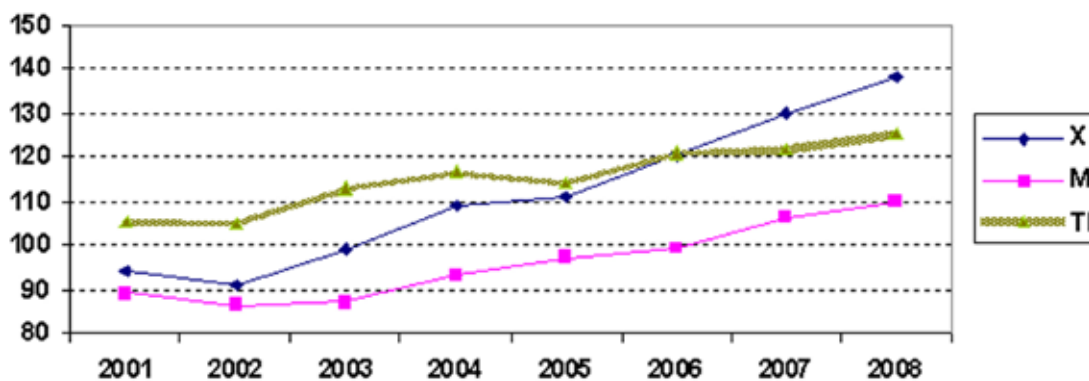


Como se ve más abajo (Figura 18), las exportaciones argentinas han mejorado sus términos de intercambio incluso manteniendo su perfil relativamente diversificado y bajo restricciones gubernamentales a la exportación, primero de carne, y luego de trigo. Resulta evidente que, sin restricciones de ninguna

29. Los asientos de material plástico son estándar en el Mercosur, mientras que las mismas compañías utilizan textiles en Europa. Las bolsas de aire en Europa son hoy por los menos seis, contra dos o ninguna en el Mercosur. Los sistemas electrónicos de estabilización y control de tracción son serie en la clase media baja en Europa, en el Mercosur se limitan a un par de modelos lujosos, normalmente no se ofrecen. Los *crash-tests* y las estrellas de cada modelo – estándares en Europa – no se conocen ni publican. La mayor parte de los modelos que circulan en las calles de las ciudades sudamericanas han dejado de fabricarse en las casas matrices, se trata de productos ya amortizados cuyo componente de costo fijo R&D es virtualmente cero, y que por tanto brindan jugosos márgenes a las empresas productoras incluso a precios comparativamente bajos.

especie, la mejora hubiera sido mayor. Tampoco hay ninguna evidencia de que el crecimiento económico hubiera sido menor, como lo permiten suponer las altas tasas de crecimiento de los períodos 1991-98 y 2003-2005, en los que no se aplicaron cupos a la exportación.

Figura 18.- Términos de intercambio argentino



Fuente: INDEC, 2008b.

Las dos opciones estratégicas que se le ofrecen a la Argentina de hoy se presentan esquemáticamente en la Tabla 7.

Tabla 7.- Alternativas estratégicas para el comercio argentino

	Predominancia del comercio intra-industrial	Retorno del comercio inter-industrial
Industrialización Sustitución de M Integración regional	Ventajas netas	Desventajas netas
Apertura comercial VCR Desintegración regional	Desventajas netas	Ventajas netas

La estrategia de profundización de la integración regional tendría como principales componentes a un Mercosur como verdadero mercado común al estilo de la UE, con la perspectiva de una ampliación a través de nuevos miembros, la continuación del proceso de sustitución de importaciones, y la ya conocida utilización del agro como proveedor de ingresos para el subsidio industrial. Esta estrategia habría sido ventajosa en épocas anteriores, en las que el desarrollo económico estaba asociado al comercio intra-industrial, pero sería una estrategia inferior en la actualidad, porque subordinaría a los sectores más competitivos al rol secundario de mantener barata a la mano de obra y la energía.

La estrategia de apertura comercial implicaría un proceso de relativa desintegración regional, no porque descendiese el nivel absoluto del comercio entre los países sudamericanos, sino porque se eliminarían los aranceles comunes y caería el peso relativo del comercio regional frente a terceros países. Teóricamente, dicha apertura podría ser realizada desde el MERCOSUR como bloque. Sin embargo, como se ha dicho, Brasil tiene muchos más puntos de conflicto – el azúcar, alto grado de integración industrial - con Europa, Asia, o EEUU que sus socios más pequeños. En este sentido, Brasil representa un freno a la integración de los países del MERCOSUR en la economía mundial. Esta estrategia sería óptima para la Argentina frente al retorno del comercio inter-industrial, dado su grado relativamente bajo de integración industrial y la alta productividad de sus sectores exportadores tradicionales.

A largo plazo, sin embargo, se plantearían interrogantes: ¿Cuáles son los riesgos de una nueva especialización? ¿Qué ocurriría si los términos de intercambio, tras unos años de bonanza, se volcaran nuevamente contra los productos agropecuarios y mineros? ¿No sería más sensato seguir una política de diversificación, desistiendo de maximizar ganancias a corto plazo para asegurar ganancias estables? El principal argumento en contra de una apertura generalizada es, sin duda, el referido a los riesgos de la especialización. El pasado es rico en ejemplos de fluctuaciones de los precios de las materias primas, con el resultado de abruptas caídas en el valor de las exportaciones de países como Venezuela, Arabia Saudita o Nigeria. Este tema ha sido considerado clave en el análisis moderno del paradigma clásico basado en la especialización.³⁰

En primer lugar, el riesgo de un retorno al deterioro de los términos de intercambio para las materias primas es bajo a corto y mediano plazo, si se considera que el crecimiento asiático podrá reducirse, pero difícilmente puede detenerse y que, aun a ritmo lento, más y más de los siete mil millones de habitantes del planeta ingresan al consumo masivo de alimentos a través del comercio internacional.

En segundo lugar, los argumentos en favor de la sustitución de importaciones dejan de lado los costos de oportunidad de mantener artificialmente a ciertas industrias, cuyas perspectivas a largo plazo son negativas y que, por tanto, constituyen un barril sin fondo. Los costos de oportunidad incluyen todos los subsidios y facilidades de carácter crediticio, impositivo o cambiario, que podrían haberse suprimido y/o invertido en otros sectores – como educación, investigación y desarrollo, etc.

La Argentina tiene hoy, además, una exportación diversificada. Ya la década anterior demostró que hay sectores de la producción industrial capaces de competir en una economía abierta y hasta con un tipo de cambio desfavorable. Entre los rubros de exportación no tradicional altamente competitivos se encuentran productos tan diversos como golosinas y vinos, aluminio, tubos sin costura para la explotación petrolera en alta mar, así como una parte de la industria automotriz y de autopartes. El complejo sojero o el del aluminio, por su parte, incluyen procesos industriales más sofisticados que los de la producción textil manual. Las empresas multinacionales se radican hoy en los países en desarrollo en función de las ventas esperadas, la calificación de la mano de obra y los costos de producción, no en función del grado de protección ofrecido. Por último, cabe mencionar a los servicios, especialmente al turismo, al internet, al software y al sector educativo. La exportación argentina de servicios ha crecido explosivamente en los últimos años. Esto sugiere que una apertura comercial, sea o no realizada desde el seno del MERCOSUR, llevaría a la Argentina a una mayor especialización, pero no a la condición de un país puramente agroexportador.

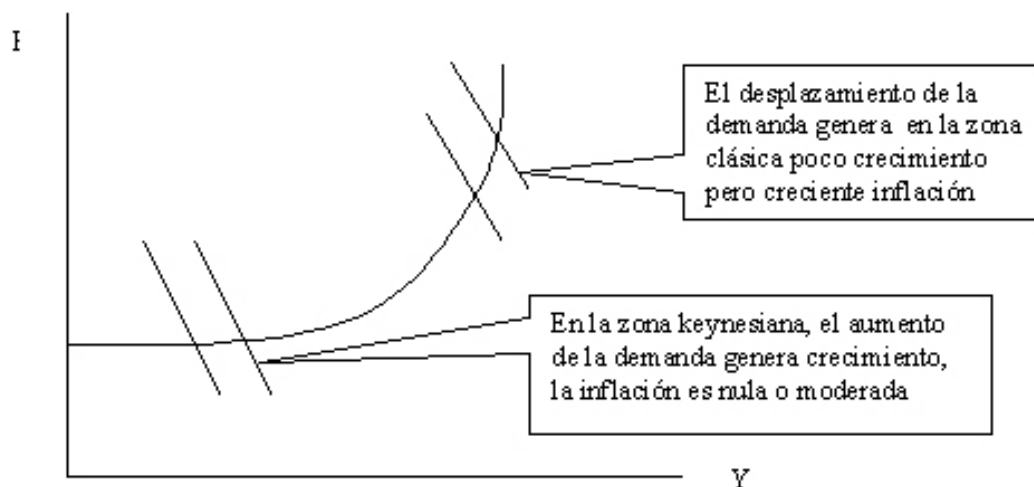
4.4. La política económica argentina

La política económica argentina sufre un cambio paradigmático a partir del año 2002. El cese del servicio de deuda externa y la fuerte devaluación del peso se coadyuvan para producir la mayor caída proporcional en la importación que registren las estadísticas nacionales. El superávit así obtenido y el cese de pagos generan un impulso a la economía nacional a través de cinco etapas sucesivas:

- la sustitución de importaciones a partir de abril de 2002
- el aumento de las exportaciones a partir de 2003
- el aumento en el nivel de ocupación
- el progresivo retorno a los salarios reales previos a la devaluación
- el aumento en el consumo como resultado de la ocupación, el salario real y el incentivo consumista de la crisis (inflación y desconfianza en el sistema bancario).

El análisis de este tema puede realizarse con la ayuda de un simple modelo keynesiano de oferta y demanda global. Como es sabido, la oferta global es elástica para bajos niveles de utilización de la capacidad instalada, y pierde elasticidad a medida que el grado de utilización aumenta (Figura 19).

30. Véase por ejemplo *Mynt* (1981), *Güida* (2007).

Figura 19.- Crecimiento y precios a distintos niveles de uso de la capacidad instalada

En el período 2003-04 la Argentina creció a casi un 9 por ciento anual, la inflación fue por su parte del 3,6 y del 6,1 por ciento respectivamente. En el período 2005-06 el crecimiento se mantuvo en niveles similares (9,2 y 8,5 %), la inflación subió sin embargo al 12,3 por ciento en 2005, para caer al 9,8 por ciento en 2006 a través de controles de precios presentados como acuerdos. En 2007, el crecimiento ha vuelto a superar el 8 por ciento, la inflación mayorista amenaza con llegar al 15 por ciento, la inflación minorista es, por su parte, desde los cambios realizados en el INDEC, solo mensurable por las cifras provinciales y se encuentra por lo menos cercana a la mayorista.

Los éxitos económicos de la Argentina desde 2003 se deben básicamente a la pesificación de los costos internos – salarios, intereses, energía, alquileres – en forma simultánea con la dolarización del ingreso externo. Esto provocó originariamente una multimillonaria transferencia de ingreso desde los rubros energía, trabajo, transporte, etc. a las empresas ligadas a la exportación y a aquellas que ingresaron en la sustitución de importaciones. Mientras las primeras – especialmente los sectores agropecuario y minero - fueron obligadas a devolver una parte de las ventajas así logradas mediante la introducción de retenciones a la exportación, las segundas pudieron realizar sin quita alguna todas sus ganancias.

Al ritmo actual de inflación, sin embargo, puede pronosticarse que, en el lapso de no más de tres años, y no mediando nuevas devaluaciones del Peso, el nivel general de precios en la Argentina habrá alcanzado los niveles normales de los demás países de la región. En consecuencia, el mantenimiento del “nuevo modelo” argentino en el futuro requeriría:

- Concentrar esfuerzos en reducir las expectativas de inflación. Los fuertes aumentos en los precios de productos básicos ya han conducido a renovadas presiones salariales. La posibilidad de un “pacto social”, que incluya topes a las negociaciones paritarias, un recurso que ya ha fracasado en el pasado, parece haberse esfumado. La presión social por mejoras para otros grupos también crece, como en el caso de las jubilaciones, que solo han aumentado significativamente en los niveles mínimos, o de los beneficiarios de planes sociales, cuyas prestaciones no han sido mejoradas durante largo tiempo. El escenario más probable es el de una constancia, cuando no una ligera aceleración, del ritmo inflacionario.
- Mantenimiento de la credibilidad de la política de fomento de un perfil industrial para el país, a veces denominada política de reindustrialización, en comparación con la performance de ese sector durante los años noventa. Esta política podría denominarse “ricardiana” en el sentido de que una baja en los precios de los alimentos conduce a una mejora del salario real sin aumentar los salarios nominales. De esta manera, al menos en la teoría, los industriales se verían beneficiados por la mejora del salario real sin tener que realizar ninguna contribución a la misma. La liberación de poder de compra resultante se dirigiría a adquirir bienes industriales, lo que implicaría una segunda ventaja para el sector manufacturero.

4.5. Evaluación

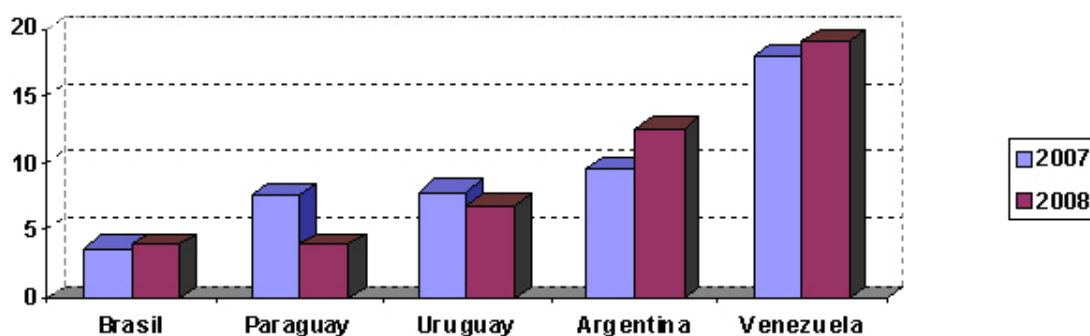
Uno de los efectos más temidos a comienzos de 2008 en la Argentina es el impacto que los aumentos de precios a nivel mundial pudieran tener sobre el precio interno de los alimentos. Hasta el presente rige en el país una combinación de regulaciones consistente en precios máximos, restricciones temporarias de ventas al exterior y retenciones al valor exportado, las cuales, al reducir la rentabilidad de la exportación, buscan hacer irrelevante para el productor si el producto se exporta o se venden en el mercado interno.

En épocas en que los productos agropecuarios se encarecen, la inflación es mayor en los países productores que en los países importadores. Esto tiene que ver con el hecho de que la mayor parte de las economías que dependen de la importación para satisfacer su demanda excedente, también tienen algunos mecanismos de estímulo – por vía de protección - a la producción nacional. Como se viera en la figura 8, el nivel de precios internos en la UE es superior al precio internacional. De esto se deduce que el precio interno sólo comienza a subir a partir del momento en que el precio internacional más el costo de transporte iguala al precio interno. En la Argentina, cuyos precios se encuentran entre los menores del mundo, este proceso se inicia con todo aumento que se produzca en el precio internacional. Esto se debe a que el productor tiene mayor beneficio vendiendo al exportador que a quien abastece el mercado interno. En una economía libre, el efecto de derrame traslada el impacto rápidamente de un mercado al otro.

En la Argentina actual, el uso de un tipo de cambio conscientemente subvaluado potencia el riesgo inflacionario, mientras que el uso de retenciones a las exportaciones busca reducirlo. El costo asumido de esta política consiste en aumentar la brecha entre el precio interno y el precio internacional. En la medida en que este sistema funcione – sea por la confianza generalizada en la capacidad del Estado de llevarla adelante, sea por medidas de control, amenazas y castigos – la inflación no tiene por que ser mayor que en otras economías de la región. A medida que la eficacia de la política se resquebraja – sea por desobediencia, o por la ineficiencia de los controles y castigos – la inflación se potencia.

Como muestra la figura 20, los países del MERCOSUR que intentan la contención de los precios internos mediante controles – Argentina y, aun en mayor medida, Venezuela - así como su desacople del nivel internacional sufren una inflación mayor que aquellos que permiten el simultáneo acomodamiento de precios y tipo de cambio – como Brasil y, en menor medida, Paraguay y Uruguay.

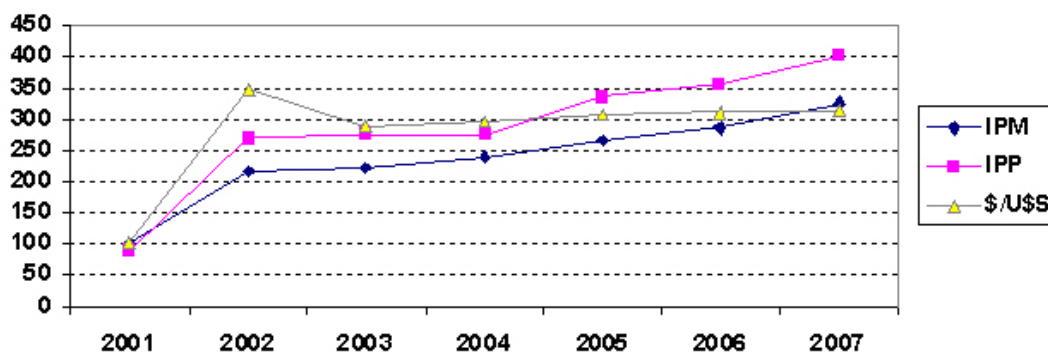
Figura 20.- La inflación en el Mercosur



2008: proyección
Fuente: IMF, 2007.

El resultado de la política argentina de controles de precios también puede ser leído en las demandas salariales, que parten de una base de incremento del 20 por ciento anual. La consecuencia puede consistir en una aceleración de la inflación a través de efectos de segunda ronda, es decir, las empresas trasladan a los precios los aumentos salariales ponderados por la participación del costo laboral en los costos totales, además de agregar un plus preventivo para ponerse a cubierto frente a las demandas de la siguiente ronda. Bajo estas circunstancias, puede asumirse que la dicotomía “exportación vs. mercado interno” perderá el carácter dramático que tiene actualmente, en la medida en que los precios internos se igualen a los internacionales. La figura 21 muestra la evolución de los precios mayoristas generales (IPM), de los productos primarios (IPP), así como del tipo de cambio nominal (\$/US\$).

Figura 21.- Índices de precios y tipo de cambio, diciembre de cada año

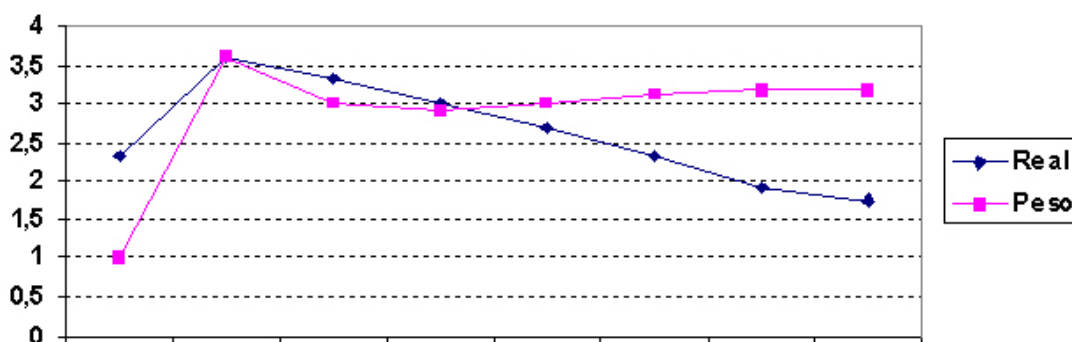


Fuente: INDEC, 2008, IMF, 2007.

De los datos presentados resulta evidente que la evolución de los precios mayoristas desde 2001 ha acompañado al tipo de cambio, mientras que los productos primarios se han encarecido más que la divisa norteamericana. La inflación mayorista argentina ha sido un 300 por ciento superior a la de los EEUU en el mismo período. Desde este punto de vista, la “ventaja” remanente (3,2 / 3) equivale a menos de un séptimo. Proyectando la inflación mayorista argentina y estadounidense hasta fines de 2008, sin embargo, dicha ventaja habría desaparecido. Como lo demuestra la evolución de los índices de precios, no existe a mediano plazo ninguna posibilidad de impedir el acercamiento de los precios nacionales a los internacionales.

La única alternativa para mantener a mediano plazo el proyecto de la Argentina “barata” – exportadora y sustitutiva de importaciones – sería la introducción formal de un *crawling peg*, pequeñas devaluaciones continuas que compensan las diferencias de inflación entre dos o más áreas monetarias. Esto, sin embargo, alentaría la inflación argentina, a través de la formación de expectativas al alza. Un *crawling peg* informal ya existe en la práctica, en tanto la moneda argentina continúa atada a un “ancla” (la divisa estadounidense), cuyo valor externo ha caído considerablemente frente a casi todas las monedas del mundo. Mientras que la producción argentina se beneficia de este reajuste, el Real brasileño, por caso, se ha revaluado acorde con el desenvolvimiento de las monedas más fuertes (Figura 22). Para 2007 puede constatarse, incluso, un alza de la cotización del Real frente al Euro de alrededor del 7 por ciento. Vale constatar que esta revaluación no solo no ha reducido el crecimiento de la economía brasileña, sino que la misma ha acelerado últimamente su expansión.

Figura 22.- Peso y Real frente al Dólar: distintos caminos



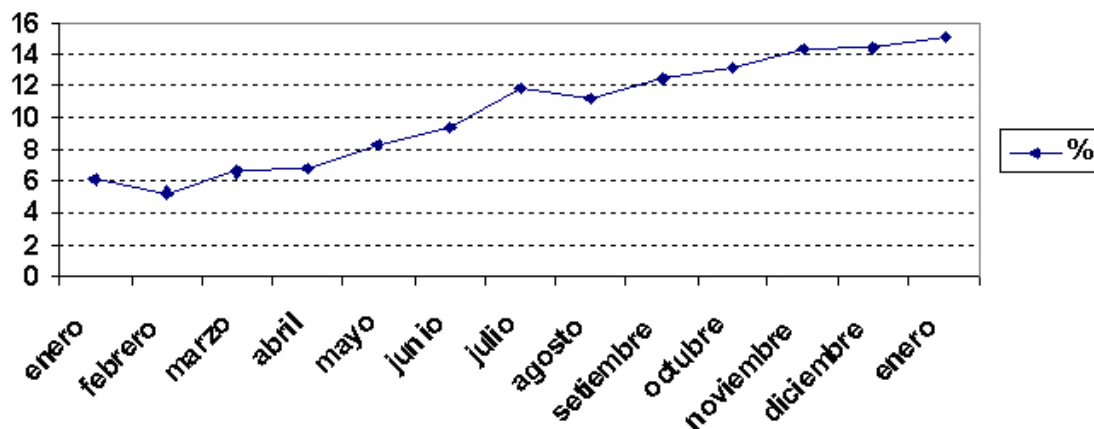
Fuente: IMF, 2007.

Mientras en Brasil y otros países sudamericanos la estabilidad de las monedas es tomada como un desafío a la productividad de los sectores exportadores, y está conduciendo a controlar la inflación y acelerar la modernización de las estructuras productivas, la Argentina confía en el tipo de cambio como herramienta de protección de los sectores locales con menor productividad del trabajo, que son, por definición, los que por una unidad de valor producido generan más empleo. El éxito de esta política depende,

como se ha dicho, de la capacidad del gobierno de discriminar entre precios internos e internacionales. El aceleramiento de la inflación argentina en los últimos meses confirma que este objetivo no se cumple (Figura 23).

Todo indica que la Argentina continuará sufriendo una erosión cambiaria real del diez por ciento anual frente a la moneda estadounidense y, de estabilizarse las relaciones monetarias mundiales, frente a casi todas las divisas. El cierre paulatino de la brecha entre el tipo de cambio y los precios anticipa el fin de las ventajas competitivas de corto plazo para las ramas beneficiadas por la devaluación.

Figura 23.- Aceleración inflacionaria enero 2007 – enero 2008



Fuente: INDEC, 2008.

5. Conclusiones

El trabajo ha permitido mostrar que:

- 1) La tendencia a la suba de los precios de las materias primas y de la mayor parte de los alimentos continuará, con tendencia a una estabilización a altos niveles, en el futuro. El estancamiento previsto por la mayor parte de los analistas internacionales para 2008 en función de la crisis inmobiliaria en los Estados Unidos, podrá provocar a corto plazo un retroceso de los valores, pero a mediano y largo plazo es muy probable que los mismos renueven su alza. El reajuste de precios no es un reflejo de la coyuntura, sino que es el precio que la economía mundial paga por la integración de Asia en los mercados internacionales.
- 2) La Argentina será uno de los principales beneficiarios de este desarrollo, a través de un incremento sostenido en el valor de sus términos de intercambio, lo que expresado de otra manera significa que el poder de compra internacional del país aumentará o seguirá alto, incluso en el caso de que las cantidades exportadas se mantengan constantes. Más allá, es de esperar que el mejoramiento tecnológico continuará redundando en incrementos de las cantidades vendidas.
- 3) En la UE, la nueva situación traerá un alivio para las finanzas comunitarias. En materia comercial, la UE podrá ofrecer, tanto al MERCOSUR como a otras regiones exportadoras de materias primas, un proceso más rápido de acercamiento y reducción arancelaria que lo que se esperaba hace unos pocos años. Probablemente seguirá habiendo excepciones, como en el caso del azúcar.
- 4) Para la Argentina sería beneficioso aprovechar la coyuntura, concentrando los esfuerzos en mejorar la cantidad y calidad de los factores de producción empleados en productos demandados internacionalmente, para los que tiene claras VCR. Especialmente importantes serían las inversiones en educación, investigación y tecnología ligados a esos sectores.

- 5) El riesgo de un deterioro futuro de los términos de intercambio para los productos agropecuarios siempre existirá, pero debe reconocerse que la Argentina competitiva va más allá de los productos primarios, como lo revelan parte de la industria y los servicios. Por ello, el país difícilmente será afectado por fluctuaciones de este tipo con la intensidad observada en el pasado.
- 6) Para ello sería necesario eliminar las prohibiciones de exportar que hoy afectan a ciertos excedentes de carne y trigo, así como reducir gradualmente las retenciones con las que se financia una parte del presupuesto nacional y se aseguran precios bajos a nivel doméstico. Se sobreentiende que con estas medidas también se tornarían caducas los subsidios al sector agropecuario, que hoy cumplen una función compensatoria frente a los precios máximos y las pérdidas por retenciones.
- 7) Si la Argentina insiste en forzar artificialmente el desarrollo de actividades industriales, en las que otros países son naturalmente más competitivos – caso de tecnologías trabajo-intensivas, ideales para el perfil asiático -, volverá a perder una nueva oportunidad de aumentar la productividad del trabajo y mejorar el ingreso por habitante. La sustitución de importaciones, que promueve la creación de empleo industrial a través de transferencias de los sectores más productivos a los menos productivos, aleja al país de una asignación óptima de recursos.
- 8) La estrategia de separar el precio nacional de un producto de su valor internacional está condenada al fracaso. La convergencia entre la tasa de devaluación y las diferencias de inflación ya han reducido considerablemente la ventaja competitiva lograda con la devaluación de 2002. Como lo revelan los ejemplos de Brasil, Uruguay o Chile, la apreciación real de la moneda nacional no reduce el crecimiento y apoya la lucha contra la inflación, especialmente en aquellos países que exportan los productos cuyo encarecimiento es mayor.
- 9) El MERCOSUR, como mercado común al estilo UE, tiene escasas perspectivas de éxito. Por un lado, lo complican problemas estructurales no solucionables, como la enorme asimetría de tamaño entre el primer país y los demás miembros, algo que es desconocido en Europa. Por otro lado, los montos comercializados en el MERCOSUR tienen una importancia relativa diferente para Brasil que para los otros países. Para la Argentina, el MERCOSUR no ha alterado su especialización en productos primarios, si se exceptúa la industria automotriz, altamente regulada. La dependencia industrial de Brasil es, por su parte, ineficiente.
- 10) El MERCOSUR no necesita ser desmantelado: el bloque podría negociar acuerdos de libre comercio con Asia, el NAFTA o Europa. Sin embargo, es poco probable que Brasil tenga interés en estas soluciones, que socavan su condición de potencia industrial con carácter cuasi-monopolista en la región. En este caso, a la Argentina le sería ventajoso retrotraer al bloque al status de una zona de libre comercio, buscando, como lo ha hecho Chile, acuerdos de libre comercio con la UE y otras regiones. La Argentina tendría acceso a bienes tecnológicos en muchos casos de mejor calidad y más baratos que los que adquiere actualmente de Brasil.
- 11) La actual fase de la globalización, en la que se pretende intensificar los esfuerzos para establecer un verdadero “mercado común” en el MERCOSUR, no ayuda. Como región tradicionalmente especializada en el comercio inter-industrial, el MERCOSUR tiene un bajo nivel de integración intra-regional, el 80 por ciento de su comercio es con otras regiones del mundo. Si se agrega que el comercio inter-industrial se encuentra en una nueva fase de auge mundial, el deseo de copiar el modelo europeo con 50 años de atraso constituiría un lamentable error.

Referencias bibliográficas

Libros:

Blanck, J., Clausen, H. y Wacker, H. (1998): Internationale ökonomische Integration. Munich: Vahlen.

Carbaugh, R. J. (2000): International Economics. 7ª ed. Cincinnati: South-Western College.

Eisen, R.; Díaz Cafferata, A. M.; Neder, A. E.; Recalde, M. L. (2007): Trade, Integration and Institutional Reforms in Latin America and the EU. Frankfurt: Peter Lang.

Güida, J. J. (2007): Internationale Volkswirtschaftslehre. Eine empirische Einführung. Stuttgart: Kohlhammer.

Korres, G. M. (ed.) (2007): Regionalisation, Growth, and Economic Integration (Contributions to Economics). Heidelberg: Physica.

Meyn, M. (2006): The Impact of EU Free Trade Agreements on Economic Development and Regional Integration in Southern Africa. The Example of EU-SACU Trade Relations. Frankfurt: Peter Lang.

Walz, U. (1999): Dynamics of Regional Integration. Heidelberg: Physica.

Artículos:

Bouzas, R. y Soltz, H. (2002): Instituciones y Mecanismos de Decisión en Procesos de Integración Asimétricos: el caso Mercosur. Institut für Iberoamerika-Kunde, Arbeitspapier No. 1. agosto 2002.

Cafiero, J. (2006): Análisis de las Exportaciones Argentinas utilizando el índice de Ventajas Comparativas Reveladas, en Revista del CEI, Comercio Exterior e Integración, 81-94, Junio de 2006 – Número 5. Buenos Aires.

Cristini, M. (2003): Mercosur – Europäische Union. Grundlagen und Perspektiven der Verhandlungen, en Europa América Latina: Analysen und Bericht, Nr. 12. Julio 2003.

De la Balze, F. (2001): Ebenbürtige Partner. Der Mercosur, die Europäische Union und die USA. Internationale Politik, Nr. 9, Año 56, 9-16. Setiembre 2001.

Dixit, A. y Stiglitz, J. (1977): Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity, American Economic Review, 67, 297-308.

Güida, J. J. (1985): Regionale Entwicklungsbedingungen und die Agrarstruktur in Argentinien, Jahrbuch für Regionalwissenschaft. Año 6. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.

Güida, J. J. (2007b): Regionale Integration in Lateinamerika: Erfolge, Mißerfolge, Perspektiven. Akten des 1. Lateinamerika-Praxisforum, Hochschule Aalen.

Kilman, S. (28.09.2007): El alza de los precios de los granos podría durar diez años y alterar el paisaje económico, Wall Street Journal Americas, en español en Diario La Nación. Buenos Aires.

Maihold, G. (2004): Die südamerikanische Staatengemeinschaft – ¿Ein neuer Partner für die EU in Lateinamerika? SWP-Aktuell, 60, diciembre.

Mynt, H. (1981): The "Classical Theory" of International Trade and Underdeveloped Countries, en: Development Economics and Policy. Readings, ed. por *I. Livingstone*, Londres, pp. 99-107. [Versión original aparecida en: Economic Journal 68, 1958].

Tussie, D. y Stancanelli, N. (2006): La Ronda Doha después de Hong Kong, en Revista del CEI, Comercio exterior e Integración, 49-78, Junio de 2006 – Número 5. Buenos Aires.

Informes / organizaciones:

CEI (2003): Oportunidades y Amenazas para la Argentina de un Acuerdo Mercosur – Unión Europea. Un estudio de Impacto Sectorial, en Estudios del CEI Nro. 3, febrero de 2003. Buenos Aires.

CEI (2006): Coyuntura Comercial, Estructura del Comercio Exterior Argentino, Año 2005, en Revista del CEI, Comercio Exterior e Integración, Junio de 2006 – Nro. 5. Buenos Aires.

CEI (2007): Revista del CEI, Comercio Exterior e Integración, Setiembre de 2007 – Nro. 9. Buenos Aires.

Europäische Kommission (2007): Reform der Gemeinsamen Agrarpolitik CAP. [la ec.europa.eu-agriculture-capreform-infosheets-arable_de.pdf](http://ec.europa.eu-agriculture-capreform-infosheets-arable_de.pdf)

ECB - European Central Bank (agosto 2005): The Role of “Emerging Asia” in the Global Economy. Boletín Mensual, 75-83. Francfort.

ECB - European Central Bank (diciembre 2007): Die gemeinsame Agrarpolitik der Europäischen Union vor dem Hintergrund weltweit steigender Nahrungsmittelpreise. Boletín Mensual, 65-67. Francfort.

FAO - Food and Agriculture Organization (2004): Food Outlook. Roma.

INDEC- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2008): Sistema de Indices de Precios Mayoristas. Buenos Aires.

INDEC- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2008b): Estadística del Comercio Exterior. Buenos Aires.

IMF - International Monetary Fund (2007): World Economic Outlook. Washington.

Mercosur. Portal oficial: www.mercosur.org. Links utilizados: Arancel externo común; Régimen de origen; Solución de controversias; Publicaciones

OECD - Organization for Economic Cooperation and Development (2007): Economic Survey of the European Union. Paris.

The World Bank (2008): World Development Report 2008. Washington.

USDA, United States Department of Agriculture (2008): Foreign Agricultural Services. fas.usda.gov.us.

WTO - World Trade Organisation (2007): World Trade Report 2007. Ginebra.

