
desarrollo productivo

Impactos diferenciados de la
liberalización comercial sobre la
estructura agrícola en América
Latina

Mónica Rodrigues

Red de desarrollo agropecuario

**Unidad de Desarrollo Agrícola
División de Desarrollo Productivo y Empresarial**



Santiago de Chile, febrero del 2006

MINISTÈRE DES AFFAIRES
ÉTRANGÈRES

Este documento fue preparado por Mónica Rodrigues, consultora de la Unidad de Desarrollo Agrícola, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, de la CEPAL, en el marco de las actividades del proyecto CEPAL/Ministerio de Asuntos Exteriores de Francia: “Impactos diferenciados de la liberalización comercial sobre la estructura agrícola en América Latina (FRA/03/003)”.

Las opiniones expresadas en este documento, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de exclusiva responsabilidad de la autora y pueden no coincidir con las de la Organización.

Publicación de las Naciones Unidas

ISSN impreso 1020-5179

ISSN electrónico 1680-8754

ISBN: 92-1-322805-8

LC/L.2421-P/Rev.1

Nº de venta: S.05.II.G.168

Copyright © Naciones Unidas, febrero del 2006. Todos los derechos reservados

Impreso en Naciones Unidas, Santiago de Chile

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse al Secretario de la Junta de Publicaciones, Sede de las Naciones Unidas, Nueva York, N. Y. 10017, Estados Unidos. Los Estados miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Sólo se les solicita que mencionen la fuente e informen a las Naciones Unidas de tal reproducción.

Índice

Resumen	7
I. Introducción	9
II. Metodología	13
A. Información comercial: intercambios	14
B. Información comercial: protección	15
C. Síntesis de criterios de selección	15
1. Clasificación de las explotaciones a partir del censo agropecuario	16
III. Análisis por países	19
A. Brasil.....	19
1. Situación actual de la liberalización y el comercio	19
2. Identificación de oportunidades y amenazas de la liberalización comercial	21
3. Impactos diferenciados sobre la estructura productiva agropecuaria	30
B. Nicaragua	43
1. Situación actual de la liberalización y el comercio	43
2. Identificación de oportunidades y amenazas de la liberalización comercial	45
3. Impactos diferenciados sobre la estructura productiva agropecuaria	51
C. Perú.....	63
1. Situación actual de la liberalización y el comercio	63

2.	Identificación de oportunidades y amenazas de la liberalización comercial	64
3.	Impactos diferenciados sobre la estructura productiva agropecuaria	71
D.	Chile	81
1.	Situación actual de la liberalización y el comercio	81
2.	Identificación de oportunidades y amenazas de la liberalización comercial.....	83
3.	Impactos diferenciados sobre la estructura productiva agropecuaria.....	87
IV.	Conclusiones	93
	Bibliografía	97
	Serie desarrollo productivo: números publicados	99

Índice de cuadros

Cuadro 1	Principales oportunidades comerciales identificadas para Brasil en el sector agroalimentario, según subsectores del sistema armonizado 1996.....	23
Cuadro 2	Principales amenazas comerciales identificadas para Brasil en el sector agroalimentario, según subsectores del sistema armonizado 1996.....	25
Cuadro 3	Principales oportunidades comerciales identificadas para Nicaragua en el sector agroalimentario, según subsectores del sistema armonizado 1996	47
Cuadro 4	Principales amenazas comerciales identificadas para Nicaragua en el sector agroalimentario, según subsectores del sistema armonizado 1996	48
Cuadro 5	Principales oportunidades comerciales identificadas para Perú en el sector agroalimentario, según subsectores del sistema armonizado 1996.....	66
Cuadro 6	Principales amenazas comerciales identificadas para Perú en el sector agroalimentario, según subsectores del sistema armonizado 1996	67

Índice de tablas

Tabla 1	Variables de mercado para las oportunidades comerciales identificadas para Brasil.....	27
Tabla 2	Variables de mercado para las amenazas comerciales identificadas para Brasil.....	28
Tabla 3	Número de explotaciones vinculadas a las oportunidades y amenazas de la liberalización comercial, por unidades de la federación.....	34
Tabla 4	Superficie y existencia de animales de los cultivos y especies vinculados a las oportunidades y amenazas de la liberalización comercial, por unidades de la federación	35
Tabla 5	Variables de mercado para las oportunidades comerciales identificadas para Nicaragua	49
Tabla 6	Variables de mercado para las amenazas comerciales identificadas para Nicaragua	50
Tabla 7	Número de explotaciones vinculadas a las oportunidades y amenazas de la liberalización comercial, por departamentos	53
Tabla 8	Superficie y existencia de animales de los cultivos y especies vinculadas a las oportunidades y amenazas de la liberalización comercial, por departamentos	54
Tabla 9	Variables de mercado para las oportunidades comerciales identificadas para Perú	69

Tabla	10	Variables de mercado para las amenazas comerciales identificadas para Perú.....	70
Tabla	11	Número de explotaciones vinculadas a las oportunidades y amenazas de la liberalización comercial, por departamentos.....	72
Tabla	12	Superficie y existencia de animales de los cultivos y especies vinculadas a las oportunidades y amenazas de la liberalización comercial, por departamentos.....	73
Tabla	13	Principales oportunidades de la liberalización agroalimentaria para Chile, según las ventajas comparativas chilena y el nivel de protección en los mercados.....	83
Tabla	14	Principales amenazas de la liberalización agroalimentaria para Chile, según los socios competitivos y el nivel de protección en Chile.....	84
Tabla	15	Variables de mercado para las oportunidades comerciales identificadas.....	85
Tabla	16	Variables de mercado para las amenazas comerciales identificadas.....	86
Tabla	17	Chile: número de explotaciones y superficie cultivada de los productos identificados como oportunidades y amenazas de la liberalización, por regiones.....	88
Tabla	18	Chile: umbrales de superficie cultivada y stock de animales para los productos identificados como amenazas y oportunidades de la liberalización.....	89
Tabla	19	Número de explotaciones productoras y superficie de los cultivos identificados como oportunidades comerciales, por categorías de explotaciones y regiones.....	90
Tabla	20	Número de explotaciones productoras y superficie de los cultivos identificados como amenazas comerciales, por categorías de explotaciones y regiones.....	91

Índice de gráficos

Gráfico 1	Heterogeneidad estructural en la agricultura brasileña.....	33
Gráfico 2	Brasil: clasificación de las explotaciones agrícolas vinculadas exclusivamente a oportunidades, exclusivamente a amenazas y simultáneamente a oportunidades y amenazas, según el nivel empresarial.....	38
Gráfico 3	Clasificación de las explotaciones vinculadas a las oportunidades en Brasil.....	41
Gráfico 4	Clasificación de las explotaciones vinculadas a las amenazas en Brasil.....	42
Gráfico 5	Nicaragua: clasificación de las explotaciones agrícolas vinculadas exclusivamente a oportunidades, exclusivamente a amenazas y simultáneamente a oportunidades y amenazas, según el nivel empresarial.....	56
Gráfico 6	Clasificación de las explotaciones vinculadas a las oportunidades en Nicaragua.....	60
Gráfico 7	Clasificación de las explotaciones vinculadas a las amenazas en Nicaragua.....	61
Gráfico 8	Perú: clasificación de las explotaciones agrícolas vinculadas exclusivamente a oportunidades, exclusivamente a amenazas y simultáneamente a oportunidades y amenazas, según el nivel empresarial (%).....	76
Gráfico 9	Clasificación de las explotaciones vinculadas a las oportunidades en Perú.....	78

Gráfico 10 Clasificación de las explotaciones vinculadas a las amenazas en Perú.....80

Índice de mapas

Mapa 1	Brasil: intensidad de oportunidades y amenazas por unidades de la Federación, 1995-1996	39
Mapa 2	Nicaragua: intensidad, oportunidades y amenazas por departamentos, 2000	59
Mapa 3	Perú: intensidad, oportunidades y amenazas por departamentos, 1994.....	77

Resumen

El presente estudio busca identificar las principales oportunidades y amenazas de la liberalización comercial para el sector agropecuario de cuatro países latinoamericanos (Brasil, Chile, Nicaragua y Perú), a través de una metodología que permite integrar los datos de comercio internacional y la información censal al nivel de los productores agrícolas. Por un lado, la información comercial permite clasificar los productos agropecuarios según las oportunidades o amenazas que representan para los agricultores nacionales en un escenario de liberalización de los intercambios. A partir de esos resultados, se trata de identificar, con base en los datos de los censos agropecuarios, los aspectos competitivos de los productores nacionales que condicionan tanto el potencial de aprovechamiento de las oportunidades abiertas por la liberalización comercial como las posibilidades de defensa frente a la competencia externa.

Los países considerados comparten en gran medida intereses y preocupaciones en los temas comerciales. No obstante, se encuentran en situaciones distintas en lo que concierne a su grado de apertura unilateral, la participación en tratados de libre comercio y la posición en los foros multilaterales de liberalización comercial, privilegiando además socios distintos en sus relaciones comerciales dentro y fuera de la región. Esa diversidad de situaciones y perspectivas es útil en la medida que permite generar escenarios diferenciados, los que pueden ser utilizados como referencia por otras economías regionales con características semejantes.

Los principales resultados muestran que los escenarios de liberalización analizados – la integración hemisférica en el marco del ALCA y, en algunos casos, la firma de un TLC con la Unión Europea – son de gran importancia para las economías en estudio, en la medida que los rubros identificados como oportunidades y amenazas tienen un gran peso en los intercambios comerciales y una fuerte incidencia entre las explotaciones agrícolas de esos países. En esos escenarios, los más importantes mercados potenciales están dados por los socios desarrollados (Estados Unidos y Unión Europea, principalmente), mientras la mayor competencia proviene, por lo general, de los grandes exportadores regionales de productos agrícolas.

Los rubros identificados como oportunidades para los países seleccionados corresponden en su mayoría a productos elaborados o sensibles en el mercado de los socios, muchos de los cuales enfrentan un alto nivel de protección y son beneficiados por políticas internas de apoyo. Por el lado de las amenazas, la mayor parte de los rubros identificados (principalmente cereales y lácteos) cuenta con una producción interna importante y con una elevada incidencia de explotaciones poco competitivas y/o familiares, indicando áreas de alta sensibilidad para los países latinoamericanos en las negociaciones comerciales.

Los países seleccionados presentan importantes similitudes con relación a las variables que explican mayormente la situación competitiva de los productores agrícolas potencialmente beneficiados o amenazados por la liberalización. Las principales debilidades identificadas –bajo acceso al crédito y a la asistencia técnica, amplio uso de mano de obra familiar, fuerte dependencia de la actividad agrícola y, en algunos casos, el acceso restringido a los mercados de productos– sugieren algunas áreas prioritarias de desarrollo. Tales características se ven exacerbadas en algunas cadenas productivas y en ciertas regiones al interior de los países analizados, indicando las áreas donde deberían concentrarse las políticas públicas que visan contrarrestar los eventuales impactos negativos de los acuerdos comerciales sobre los agricultores regionales.

I. Introducción

La liberalización comercial involucra un amplio conjunto de políticas que operan en el sentido de reducir las restricciones a la libre circulación internacional de bienes y servicios por ejemplo, la reducción de aranceles y tasas y la disminución de otras restricciones cuantitativas o cualitativas a las importaciones o exportaciones. Tales políticas pueden ser adoptadas en un contexto de liberalización comercial unilateral, o, al contrario, ocurrir como respuesta a procesos que involucran otros países en un complejo juego de concesiones mutuas, ya sea al nivel bilateral, plurilateral o multilateral.

Uno de los efectos claves de la liberalización comercial es la especialización. En la teoría tradicional del comercio internacional, una economía abierta deberá especializarse en la producción de aquellos bienes que utilizan intensivamente el factor más abundante en la economía. En los modelos que incorporan la idea de rendimientos crecientes, la apertura comercial conlleva el incremento de la producción y de los intercambios, a partir de la especialización de los países en sectores con economías de escala (tradicionales o dinámicas). En este sentido, el crecimiento de los flujos de comercio intraindustrial vinculado a la liberalización se explica por el alto grado de especialización de las empresas, no más en sectores o productos, sino en variedades y/o diseños específicos.

En los distintos casos, la especialización aparece como la estrategia que permite aumentar la productividad y acelerar el crecimiento. Pero mientras la teoría tradicional asume que los ajustes que conducen de la apertura comercial al crecimiento económico son automáticos, los nuevos modelos de comercio tratan de identificar los

tipos de especialización que conducen a beneficios para el país¹. De todos modos, la diversidad de resultados observados a partir de la experiencia liberalizadora de varios países tiende a desafiar más que corroborar la idea de ajuste automático.

Puesto lo anterior, cada vez más los países que se comprometen con la liberalización comercial se preocupan por los resultados socioeconómicos de la iniciativa. La gran cantidad de estudios que tratan de anticipar los impactos de los acuerdos comerciales y de los compromisos multilaterales de liberalización –sumados, en general, a una fuerte discusión interna con los actores involucrados– demuestran el reconocimiento, por parte de los países, de que no toda forma de apertura llevará, necesariamente, a un resultado final positivo. Más aún, se tiene claro que los efectos no serán los mismos para todos los sectores productivos, sino que dependerán de los niveles previos de protección, la situación competitiva de los socios y los beneficios otorgados mutuamente en el marco de los acuerdos comerciales.

En ese sentido, las nuevas teorías de comercio plantean que los resultados de esos acuerdos se ven afectados fundamentalmente por las asimetrías existentes entre los socios. La diferencia con relación a la teoría tradicional es que, mientras esta última considera las asimetrías desde el punto de vista del tamaño de los países, las nuevas teorías del comercio argumentan que las diferencias relevantes se refieren al nivel de desarrollo tecnológico. Los resultados de una y otra forma de abordaje no podrían ser más distintos. En el primer caso, se postula que la liberalización del comercio entre países disímiles es la que trae mayores beneficios para las pequeñas economías, dado que los cambios en la estructura de producción y consumo de estos países serán más intensos. Al contrario, las nuevas teorías tienden a considerar que la liberalización comercial entre países asimétricos puede aumentar la brecha de ingresos, ya que las ventajas tecnológicas tienden a ser cumulativas (Bustillo y Ocampo, 2003).

Una consecuencia de este último abordaje es el respaldo a la liberalización comercial entre países en desarrollo, como una forma de potenciar los intercambios de bienes con mayor contenido tecnológico. En efecto, mientras el aumento del comercio derivado de la liberalización entre países desiguales tiende a ser principalmente del tipo intersectorial, la liberalización entre países con niveles de desarrollo semejantes refuerza el comercio de tipo intrasectorial. Este último permite a los países explotar las economías de escala estáticas y dinámicas, dada la mayor especialización en productos con contenido tecnológico (Ocampo, 1991). El reconocimiento de esas ventajas, asociado a la importancia política del comercio intrarregional, ha llevado los países latinoamericanos a desarrollar una estrategia comercial conocida como regionalismo abierto (CEPAL, 2000), en la cual coexisten y se refuerzan mutuamente la liberalización unilateral de las economías regionales, la liberalización comercial intrarregional, y la puesta en marcha de diversas iniciativas de aproximación hacia otros países o grupos de países. Además, todas las economías de la región son miembros de la OMC y participan en las negociaciones multilaterales correspondientes.

La posibilidad de explotar las economías de escala de tipo dinámico (aquellas que surgen a partir de la acumulación de conocimiento) podría justificar, además del incentivo al comercio entre iguales, la adopción de políticas selectivas de apoyo a la producción y a la exportación en sectores claves². Por otro lado, políticas especiales de protección arancelaria temporaria y reconversión productiva podrían ser necesarias para aquellos sectores que resulten perjudicados por la competencia externa a partir de la apertura. En cualquier caso, lo importante es el reconocimiento

¹ Véase, por ejemplo, Ocampo (1991) y Dosi (1991).

² Con relación a este punto, no existe un consenso acerca del tipo de estrategia a seguir por parte del Estado: si el apoyo debería concentrarse en aquellos sectores con mayores posibilidades de éxito (la “selección de ganadores”) o si se debería buscar el desarrollo balanceado de los distintos sectores.

de que la adopción de una posición pasiva por parte del Estado frente a la liberalización comercial no permite, por sí sola, la aceleración del crecimiento económico.

La adopción de políticas activas frente a la apertura comercial exige un amplio conocimiento de los sectores involucrados, sus fortalezas y debilidades frente a las oportunidades representadas por el mejor acceso a mercados, y las amenazas resultantes de la competencia externa. En el marco de los acuerdos comerciales, en general se negocian planes de desgravación diferenciados por sectores y productos, los cuales, en combinación con la situación competitiva previa de los mismos, resultan en una gran diversidad de escenarios posibles pos liberalización. La sistematización de la información relevante se torna, entonces, una necesidad para los hacedores de política.

Generalmente –por lo menos en el caso de países altamente heterogéneos, como es el caso de las economías latinoamericanas– la formulación de políticas exige información más desagregada que los promedios sectoriales, enfocando más directamente los beneficiarios de las acciones públicas (por ejemplo, pequeñas empresas, productores familiares, etc). En tales situaciones la demanda de información específica puede ser muy relevante, derivando en altos costos para la elaboración de políticas.

El presente estudio tiene por objetivo generar la información necesaria para el análisis de las oportunidades y amenazas de la liberalización comercial para el sector agropecuario latinoamericano, a través de una metodología que permite integrar los análisis de productos/subsectores e información al nivel de los productores. Para esto se utiliza tanto la información comercial provista por los países al nivel agregado como los datos derivados de los censos agropecuarios. Por un lado, la información comercial permite clasificar los productos según las oportunidades o amenazas que representan para los productores nacionales en un escenario de liberalización. A partir de la clasificación anterior, se trata de identificar, con base en los datos provistos por los censos agropecuarios, las principales características de los productores vinculados a las cadenas productivas más relevantes en términos de los impactos esperados de la liberalización comercial.

Los países considerados fueron aquellos para los cuales la CEPAL dispone de información censal reciente (años noventa y 2000), a nivel de microdatos, para el sector agropecuario. Asimismo, entre los países en tal condición se eligieron algunos que representan situaciones distintas en términos de las condiciones actuales de la liberalización comercial (grado de apertura unilateral, integración regional, tratados de libre comercio con socios extra-regionales y posición en los foros multilaterales). Los países seleccionados bajo los criterios anteriores fueron Brasil, Chile, Nicaragua y Perú. Como la información entregada por los censos agropecuarios de esos países no es homogénea, el tipo de análisis que se puede realizar tampoco lo es, aunque en la medida de lo posible tratamos de generar variables comunes para el conjunto de los países.

Los países seleccionados comparten en gran medida intereses y preocupaciones en los temas discutidos en los acuerdos bilaterales y plurilaterales de libre comercio, así como en las negociaciones multilaterales promovidas por la Organización Mundial del Comercio (OMC). En particular, esos países comparten inquietudes como el impacto de la apertura de sus mercados agrícolas sobre los pequeños productores y la exclusión, de la agenda de liberalización de los tratados de libre comercio (TLC), de algunos productos agrícolas de importancia crucial para la región. Más allá del tema de acceso a mercados, esos países se preocupan por los efectos de la eliminación, en los TLCs negociados con países desarrollados, de las flexibilidades garantizadas por la normativa multilateral y reconocen la importancia de esta última instancia como foro de discusión de las políticas de apoyo al sector agrícola y como referencia para las negociaciones bilaterales y plurilaterales. Sin embargo, esos países se diferencian en cuanto al nivel de apertura y el tipo de política internacional promovida, privilegiando socios distintos en sus relaciones comerciales dentro y fuera de la región.

El estudio está estructurado de la siguiente manera: a continuación (sección II) se detalla la metodología adoptada para identificar los productos y subsectores más sensibles en cada uno de los escenarios propuestos (liberalización comercial hemisférica y, en algunos casos, liberalización comercial con la Unión Europea). La sección III constituye un análisis por países, en el cual se presentan los principales resultados del análisis de oportunidades y amenazas, identificando, además, los productores vinculados a las cadenas de producción seleccionadas. Finalmente, la última sección resume los principales resultados alcanzados a lo largo del estudio.

II. Metodología

La metodología adoptada en este estudio está en parte basada en Mulder y otros (2003) y en Rodrigues y Torres (2003). Una línea de análisis semejante ha sido además seguida en CEI (2002 y 2003) y en CEPAL/FAO/GTZ (1998), por lo menos en lo que se refiere al manejo de la información de comercio internacional y/o protección comercial. Con relación a esas fuentes, el presente estudio intenta avanzar en la comprensión de los posibles impactos de la liberalización comercial sobre la agricultura latinoamericana, en la medida que incorpora información derivada de los censos agropecuarios

La selección de los subsectores y productos que representan las principales oportunidades y amenazas para la agricultura regional en los distintos escenarios de liberalización comercial propuestos se basa en varios tipos de información. Primeramente, se utiliza el valor de los intercambios de bienes entre países para el cálculo de los indicadores de competitividad revelada: ventajas comparativas y dinamismo de los mercados. Por otro lado, la protección comercial en la frontera (barreras arancelarias y no arancelarias) permite identificar la situación pre-liberalización de cada uno de los productos, lo cual es fundamental para determinar los impactos esperados de la apertura.

Adicionalmente, se toma en cuenta las características productivas de los agricultores vinculados a las cadenas identificadas como potencialmente beneficiadas o amenazadas por la liberalización comercial. Este tipo de información proviene de los Censos Agropecuarios disponibles en la región y su manipulación busca diferenciar los tipos de agricultores al interior de cada cadena, según

su nivel de capitalización, formalidad y acceso a la tecnología y al crédito, entre otras variables. El objetivo final es determinar el número, ubicación y características de los productores más sensibles a la competencia externa y, a la vez, de aquellos más aptos a competir en los mercados internacionales.

A continuación se detalla la naturaleza de la información utilizada en cada caso, los indicadores y su interpretación.

A. Información comercial: intercambios

La información comercial utilizada en este trabajo respecto a los intercambios incluye los datos de exportación e importación globales y según origen/destino de los productos agropecuarios, desagregados a seis dígitos del Sistema Armonizado (SA96). La fuente es la base de datos COMTRADE (Commodity Trade Statistics), de Naciones Unidas, y el período considerado es de 1996 a 2002.

Los datos de comercio son utilizados en el cálculo de algunos indicadores que en líneas generales tratan de medir:

- (i) la especialización comercial de los países;
- (ii) su participación en los mercados internacionales de productos agropecuarios y agroindustriales y
- (iii) el dinamismo de estos mercados (tasa de crecimiento a lo largo del período considerado). Estos indicadores son calculados para cada uno de los países latinoamericanos en estudio y para los socios comerciales en los escenarios liberalizadores propuestos (ALCA y Unión Europea).

La especialización comercial puede ser determinada a partir de los indicadores de ventajas comparativas reveladas por el comercio internacional. De acuerdo con Lafay y otros (1989), la especialización es una variable de naturaleza estructural, relativamente estable en el tiempo, que mide la utilización de los recursos productivos de un país en diferentes productos o sectores. A partir de la información de comercio internacional, es posible calcular diversos indicadores de ventajas comparativas. En el presente estudio, el indicador utilizado para medir la especialización es la contribución al saldo (para mayores detalles véase Lafay y otros, 1989).

Este indicador parte del supuesto que, en ausencia de ventaja o desventaja comparativa, el saldo comercial se distribuye entre los distintos sectores o productos según sus respectivos pesos en el comercio exterior del país o bloque considerado. La comparación entre el saldo comercial real y el saldo teórico o esperado, que considera los pesos de los sectores o productos en el comercio total del país, nos da una medida de las ventajas y desventajas comparativas de los distintos rubros. Valores positivos del indicador señalan la presencia de ventaja comparativa para un sector o producto; valores negativos indican una desventaja del país en el sector o producto considerado. El indicador de contribución al saldo, que expresa entonces el perfil de especialización de un país, asume la siguiente forma:

$$c'_{ik} = p'_{ik} - (g'_{ik} \cdot p_i)$$

Donde:

$$p'_{ik} = 100 \cdot \left(\frac{(X'_{ik} - M'_{ik})}{\left(\frac{1}{2}\right) \cdot (X_i + M_i)} \right) \quad p_i = 100 \cdot \left(\frac{(X_i - M_i)}{\left(\frac{1}{2}\right) \cdot (X_i + M_i)} \right) \quad g'_{ik} = \frac{(X'_{ik} + M'_{ik})}{(X_i + M_i)}$$

Siendo X_{ik} las exportaciones del producto o sector k para el país i , M_{ik} las importaciones del producto o sector k para el mismo país i , X_i las exportaciones totales del país i y M_i las importaciones totales del país i .

B. Información comercial: protección

La información seleccionada sobre la protección se refiere a los aranceles (ad valorem y específicos) y las barreras no arancelarias (autorizaciones previas, prohibiciones, licencias, requerimientos técnicos, medidas antidumping, etc.) aplicadas por los países a las importaciones agropecuarias y agroindustriales. La fuente de los datos es la base TRAINS (Trade Analysis Information System), de la UNCTAD.

La información de barreras arancelarias se divide en dos categorías: aranceles ad valorem y aranceles específicos. Los primeros derechos representan un porcentaje del valor de las importaciones, mientras los segundos se refieren a un valor a pagar por cantidad importada. Para algunos productos, se observa aún una combinación de ambos aranceles. La homogeneización de esta serie pasa por la transformación de los aranceles específicos en aranceles ad valorem. Para esto se dividen los aranceles específicos por el precio de importación (valor/cantidad) de cada producto.

A su vez, las barreras no arancelarias (BNA) son extremadamente distintas entre sí, y aunque existe cierta relación entre ellas según el grado de protección que generan, sería demasiado subjetivo tratar de otorgarles un valor distinto a cada una de ellas. Por este motivo, la variable relevante para los objetivos de este estudio es el número de BNA aplicadas sobre una misma partida arancelaria, independiente de su naturaleza.

Ahora bien, para cada mercado importador considerado y tomando los productos con arancel mayor que cero, aquellos productos cuyo nivel de protección arancelaria es superior a la mediana del sector agroalimentario son clasificados en la categoría de alta protección, mientras los demás se clasifican como de baja protección relativa. En el caso de la protección no arancelaria, el mismo procedimiento es utilizado para clasificar los productos según la incidencia de BNA. La suma de las notas otorgadas a las distintas categorías de protección arancelaria y no arancelaria genera el indicador sintético de protección comercial, permitiendo ordenar los productos agropecuarios y agroindustriales según el nivel de protección que enfrentan a la entrada de los mercados importadores considerados.

C. Síntesis de criterios de selección

Reuniendo los indicadores basados en la información de intercambios comerciales y de protección, obtenemos una primera selección de las oportunidades y amenazas de la liberalización. Para cada pareja de socios comerciales, es posible identificar los productos agropecuarios y agroindustriales que presentan un potencial importante de crecimiento del comercio bilateral en caso de liberalización, dado que cumplen con los siguientes criterios: especialización comercial positiva por parte del socio exportador, comportamiento dinámico del mercado importador,

ganancias recientes de participación por parte del socio exportador en el mercado mundial y protección comercial elevada. En efecto, al cumplir los criterios anteriores un producto tiene más chances de presentar un aumento de los intercambios bilaterales derivado de la liberalización comercial. Puesto que el comercio es un camino de doble vía, lo que representa una oportunidad para uno de los socios es una amenaza a la producción interna del otro socio.

1. Clasificación de las explotaciones a partir del censo agropecuario

El sector agropecuario latinoamericano es altamente heterogéneo, observando la coexistencia de sistemas productivos claramente disímiles. Al nivel de las estrategias de desarrollo o reproducción, los productores pueden ser diferenciados según la fuente principal de la mano de obra (asalariada o familiar), el uso de insumos modernos de producción (riego tecnificado, agroquímicos, semillas certificadas, etc), el stock de capital y la capacidad de generación de excedentes a partir de la actividad agropecuaria.

Con relación a los factores que permiten explicar las diferencias que se generan en las estrategias de los productores, es posible identificar: la dotación de los recursos naturales, la ubicación, el acceso a crédito, a programas tecnológicos y a los mercados de factores y productos, el nivel de integración al interior de las cadenas productivas, la cultura, la etnia, entre otros.

Trabajando con este amplio conjunto de variables, diversos estudios³ han generado tipologías de los productores agropecuarios, cuyas características más generales pueden ser resumidas de la siguiente manera:

a) Explotaciones campesinas de subsistencia: minifundio, el destino principal de la producción es el autoconsumo, presentan una clara diversificación de actividades (desarrollo de actividades no agropecuarias como venta de artesanías y/o empleo asalariado fuera del predio) con el fin de complementar los ingresos.

b) Explotaciones familiares: el tamaño promedio varía según el país o región, utiliza mano de obra familiar, el destino principal de la producción es el autoconsumo, pero algún excedente puede ser destinado al mercado, algunos miembros del hogar suelen trabajar en actividades agrícolas o no agrícolas fuera de la explotación.

c) Pequeña agricultura comercial o en transición: el tamaño promedio varía según el país o región, utiliza mano de obra familiar y, marginalmente, trabajo asalariado, orienta su producción básicamente al mercado, presenta algún grado de especialización productiva, poseen activos y capacidades que les otorgan algún potencial de acumulación y una posición de transición hacia formas empresariales.

d) Agricultura empresarial capitalista: se distingue por el empleo de mano de obra asalariada permanente, la incorporación de técnicas modernas de producción, generalmente asociadas a un nivel elevado de productividad, y una mayor integración al mercado u otros segmentos del sistema agroalimentario.

Al interior de estos grupos los estudios suelen identificar además subgrupos de productores, a partir de cortes más finos en las variables clasificatorias. Asimismo, en la frontera entre los grupos se encuentran normalmente formas híbridas de producción, como pueden ser las explotaciones campesinas con excedentes de producción, en proceso de acumulación de capital, o la pequeña agricultura empresarial integrada a la agroindustria.

³ Véase, por ejemplo, CEPAL (1982), CEPES (2000), ODEPA (2000).

Una de las categorías de productores más relevantes en la agricultura regional, por su número y la diversidad de limitaciones y potencialidades que presentan, es la producción familiar. Vale resaltar que la definición de agricultura familiar dista de ser homogénea en América Latina, aunque los países de la región suelen compartir algunos conceptos en la definición de esta categoría (Echenique, 1999):

- (i) la agricultura es la principal ocupación y fuente de ingresos del hogar;
- (ii) la familia aporta la parte predominante de la fuerza de trabajo del establecimiento y
- (iii) la familia vive en el establecimiento.

Por otro lado, no se observa entre los países de la región una convergencia en cuanto a la definición del tamaño de explotación típica de la agricultura familiar. En general, se trata de actividades desarrolladas para los mercados locales y que pueden ser sensibles a la liberalización en los casos en que han sido históricamente protegidas de la competencia externa por altos aranceles u otras barreras comerciales o beneficiadas por políticas de apoyo interno. La reconversión productiva hacia otras actividades no siempre es posible, una vez que se trata de productores poco capitalizados, que pueden ocupar suelos de baja fertilidad y con reducido acceso a la información.

Dada la fuerte heterogeneidad de la agricultura regional, los objetivos e instrumentos de la política sectorial deberían ser, idealmente, diferenciados según las necesidades de los distintos grupos de productores, abarcando ámbitos tan distintos como, por ejemplo, la generación de empleos extra-prediales, diversificación productiva, adaptación tecnológica, desarrollo de infraestructura, financiamiento, reorganización administrativa y apoyo institucional. La elaboración de políticas comunes para los grupos de productores es posible en la medida que estos comparten metas, proveedores, mercados, flujos de información, fuentes de financiamiento y estructura competitiva.

En este estudio, utilizamos la información provista por los Censos Agropecuarios de América Latina con el objetivo de identificar los distintos sistemas productivos coexistentes en cada país analizado. Si bien esto no es un hecho nuevo, puesto que en los mismos países ya se han realizado estudios en este sentido, creemos que un aporte del presente trabajo es que trata de vincular esta información censal con las perspectivas reveladas por los datos de comercio internacional y acceso a mercados. Entendemos que la identificación de los distintos tipos de productores en términos de su ubicación, formas de producción y niveles de productividad, así como el nivel de protección del mercado nacional y la competitividad de los países socios, son elementos claves en la elaboración de estrategias de negociación que tomen en cuenta el impacto de la liberalización sobre la agricultura regional.

Vale resaltar que los censos sectoriales presentan únicamente información al nivel del productor agrícola, al paso que los datos de comercio permiten considerar todo el complejo agroalimentario (productos agropecuarios primarios y agroindustriales). Aún cuando el efecto de la liberalización comercial se da más directamente sobre un producto agrícola procesado industrialmente, se considera en este estudio el impacto aguas arriba en la cadena productiva. Así, se examinan los productos agropecuarios primarios afectados por la liberalización, sea de forma directa (el comercio del producto en su forma primaria se ve afectado) o indirecta (el comercio de algún derivado industrial del producto se ve afectado).

El paso siguiente consiste en definir los criterios para que una explotación sea considerada como vinculada a alguno de los productos identificados como oportunidades y amenazas de la liberalización comercial, es decir, para que cambios en la política comercial de este producto sean relevantes para el productor en cuestión. Como la mayor parte de los censos agropecuarios

regionales no presentan información relativa al valor de la producción agropecuaria, utilizamos la variable de superficie cultivada en el caso de los cultivos agrícolas y el stock o existencia de animales, en el caso de la producción pecuaria. Como criterio general, para que una explotación sea considerada vinculada a algún cultivo, este debe responder por, por lo menos, 10% de su superficie cultivada total. En el caso de los animales, se calcula un indicador que toma en cuenta las diferencias de contribución de las distintas especies al valor de la producción pecuaria de la explotación.

Es necesario destacar que, aunque los censos agropecuarios regionales comparten una lógica analítica común, al nivel operacional la información disponible en cada caso puede variar de forma significativa. Por un lado, el número y la naturaleza de las variables recogidas bajo cada tópico se ven alterados por la relevancia de cada tema en la agricultura nacional y los recursos disponibles para la realización del censo. Por otro lado, variables aparentemente semejantes pueden divergir en cuanto a su definición e interpretación. Lo anterior hace necesaria la determinación ad hoc de las variables censales relevantes para la clasificación de las explotaciones según su nivel de competitividad potencial. En la próxima sección, el análisis por países enseñará tanto la metodología específica utilizada para la clasificación de los productores en cada caso como los principales resultados obtenidos.

Finalmente, se debe recalcar que el tipo de información derivada de los censos agropecuarios se refiere a la cara más microeconómica del fenómeno de la competitividad. Las variables macroeconómicas que inciden decisivamente sobre el desempeño de los países en el comercio internacional, como la tasa de cambio, no hacen parte del presente análisis aunque podrían, indudablemente, cambiar el panorama identificado. Asimismo, una serie de políticas implementadas por los países latinoamericanos y sus socios comerciales en el sector agrícola (subsidios y sostén de precios, apoyo a la producción y a la comercialización, política tecnológica, etc) operan en un nivel intermedio entre la explotación productora aquí analizada y el mercado, determinando igualmente los resultados alcanzados. La elección de la explotación agrícola como objeto de estudio parte de la necesidad de identificación de los actores individuales afectados por la política comercial, los cuales representan los principales beneficiarios de las medidas que deberán ser elaboradas para potenciar los resultados de la apertura o contrarrestar sus efectos negativos. No se pretende argumentar que el potencial competitivo de esos productores individuales es la única o la principal variable que condiciona los impactos de la liberalización sobre el sector agrícola, pero sin duda es una de las menos consideradas al momento de tomar decisiones de política comercial. Es esta omisión la que el presente estudio aspira a ayudar a cambiar.

III. Análisis por países

A. Brasil

1. Situación actual de la liberalización y el comercio

En consonancia con lo observado en gran parte de las economías latinoamericanas, la política comercial brasileña convergió, en los años noventa, hacia un proceso de apertura (inicialmente unilateral) en contraposición al modelo anterior de sustitución de importaciones. Este proceso incluyó la reducción sistemática de los aranceles y las barreras no arancelarias, la liberalización del cambio y el consiguiente aumento del coeficiente de apertura de la economía brasileña. Paralelamente, el país se involucró en una serie de iniciativas regionales y extra-regionales de integración y liberalización comercial que reforzaron la apertura al nivel plurilateral.

Con relación a esas iniciativas, es común diferenciar aquellas cuyos objetivos para el país son mayoritariamente comerciales –el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) y, tal vez en menor medida, el acuerdo Unión Europea-Mercosur– de las que cuentan con un importante componente político, de desarrollo regional, como es el caso del Mercado Común del Sur (Mercosur) y la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Para una economía continental como la brasileña, la promoción de esfuerzos de integración con las naciones vecinas es parte fundamental de un plan

más amplio de desarrollo regional que incluye, más allá del aumento del comercio, la consolidación de identidades históricas, de la seguridad territorial y de la paz interna y la constitución de agendas comunes en temas económicos y sociales.

El Mercosur fue el primer esquema de liberalización comercial recíproca de gran relevancia para la política comercial brasileña. El bloque representa un objetivo político fundamental para el Brasil y los demás países miembros, lo que no necesariamente se aplica a los tratados actualmente en negociación con la Unión Europea y en el continente americano. En sus comienzos, con la suscripción del Tratado de Asunción (1991), el Mercosur adoptó la forma de una unión aduanera incompleta, hasta que, en enero de 1995, entró en vigencia el arancel externo común (AEC), sujeto, sin embargo, a numerosas excepciones (algunas de las cuales se fueron profundizando en el tiempo, producto de las crisis económicas que afectaron los países miembros en los últimos años). Igualmente, entre los miembros del acuerdo persisten algunas excepciones al libre comercio en productos considerados sensibles, como es el caso del azúcar entre los agropecuarios.

En el centro de la política de regionalismo abierto adoptada por el Mercosur, se encuentra una serie de iniciativas de acercamiento hacia otros países o bloques, entre ellos los tratados en negociación con la Unión Europea y el ALCA. Además, al interior de América Latina el bloque ha firmado acuerdos del tipo Mercosur más uno, con Chile, Bolivia y la Comunidad Andina. Tales acuerdos son estratégicos para el fortalecimiento de la posición de los países del Mercosur, particularmente Brasil, como líderes regionales.

En su concepción original, el ALCA preveía la negociación conjunta, entre los 34 países de las Américas y del Caribe, de una agenda que incluyese temas como acceso a mercados (industria y agricultura), subsidios, servicios, inversiones, propiedad intelectual, compras del sector público, derechos antidumping y compensatorios, política de competencia y solución de diferencias⁴. Las negociaciones se iniciaron formalmente en abril de 1998, siendo publicado en 2001 un primer borrador del acuerdo. A fines del 2003, la estructura de las negociaciones fue flexibilizada, en la medida que se permitió la adopción de diferentes niveles de compromisos por parte de los países (aunque tratando de generar un conjunto común de derechos y obligaciones aplicables a todos ellos) y el desarrollo de negociaciones bi o plurilaterales al interior del ALCA.⁵

La idea era permitir el avance de las negociaciones hemisféricas reconociendo los diferenciales de desarrollo de las economías regionales y sus limitaciones para asumir compromisos equivalentes en todos los temas tratados.

La posición brasileña en las negociaciones del ALCA ha sido la de convenir, en conjunto con los demás miembros del Mercosur, una fórmula que permita avanzar en el acceso a mercados, dejando los temas de regulación (inversiones, compras del sector público, propiedad intelectual, etc) para ser tratados en el ámbito de la OMC. Esos temas son vistos en el país como posibles interferencias en las políticas de desarrollo nacional. Sin embargo, puesto que los Estados Unidos han avanzado en esos temas en acuerdos bi y plurilaterales con otros países de la región (Chile, México, América Central), condicionan su ausencia en la propuesta del Mercosur a menores concesiones, por su parte, en el ámbito de acceso a mercados, lo que ha generado un obstáculo al avance de las negociaciones.

Con relación a las negociaciones con la Unión Europea (UE), estas se asientan en la importancia histórica que ha tenido América Latina, y particularmente las economías que conforman el Mercosur, para los países europeos, no sólo en términos comerciales (en los años 50s, la región era el principal socio comercial de Europa) sino también geopolíticos⁶. El diálogo entre

⁴ Declaración de San José, marzo, 1998.

⁵ Declaración de Miami, noviembre, 2003.

⁶ Mulder & otros (2003).

Europa y los países de la región se reanudó en los años noventa (tras un período de relativo ostracismo en las décadas inmediatamente anteriores), con la negociación de acuerdos de asociación política y económica con México, Chile, el Mercosur y la Comunidad Andina.

En el acuerdo Unión Europea-Mercosur las negociaciones comerciales propiamente dichas partieron en el año 2000, tras el establecimiento de un acuerdo de cooperación firmado en 1995 y encaminado a establecer progresivamente una zona de libre comercio entre los dos bloques y que incluía además aspectos de cooperación comercial, técnica, industrial y financiera. En 2001 fueron presentadas las primeras propuestas de liberalización de mercancías y, dos años después, los bloques mejoraron las ofertas iniciales pero estas aún son consideradas insatisfactorias para ambos lados.⁷ Tanto que la conclusión de las negociaciones, prevista inicialmente para octubre de 2004, no se produjo y, si bien no se habla de plazos concretos para su consecución, se estima que no sería antes de fines del 2006.

Aunque el Brasil, así como las demás economías latinoamericanas, goza actualmente de acceso preferencial al mercado de los Estados Unidos y también de la Unión Europea bajo el auspicio de los respectivos sistemas generalizados de preferencias (SGP), su condición de gran exportador de productos agrícolas lo excluye de ciertos beneficios. En efecto, ambos sistemas poseen cláusulas que suprimen de la lista de beneficiarios con acceso preferencial para un producto determinado a aquellos países que superan un determinado umbral de participación en las importaciones de dicho producto. En ese sentido, es sumamente importante para el país promover esquemas alternativos de acceso a esos mercados, especialmente en el ámbito agroalimentario, sin depender exclusivamente de los respectivos SGPs.⁸

2. Identificación de oportunidades y amenazas de la liberalización comercial

De acuerdo con el esquema anterior, dos escenarios liberalizadores de gran importancia se destacan en el caso brasileño: por un lado, las negociaciones para la formación del Área de Libre Comercio de las Américas; por otro lado, el proceso de liberalización comercial con las economías de la Unión Europea (UE). Dadas las dimensiones del país como exportador de productos agroalimentarios particularmente sensibles para estos socios –como es el caso de las carnes bovina y de aves y del azúcar, entre otros– las negociaciones tienden a ser más largas y conflictivas que en el caso de los demás socios latinoamericanos analizados en este estudio.

Además, como los países miembros del Mercosur no negocian individualmente sino en bloque, tiende a ser más difícil consensuar eventuales posiciones disconformes entre las partes antes de la firma de un tratado de libre comercio, dilatando el tiempo promedio de negociación con terceros países. En efecto, aunque el bloque inició conversaciones para la firma del tratado con la Unión Europea antes que otros países latinoamericanos, los tratados del bloque europeo con México y Chile se encuentran en operación hace ya algunos años, mientras los países del Mercosur siguen negociando con la Unión Europea.

⁷ Las principales exclusiones en cada caso, o productos sensibles con plazos de desgravación superiores a 10 años, son considerados prioritarios por el socio respectivo, es decir, productos agropecuarios en los cuales el Mercosur es altamente competitivo, por un lado, y productos industriales de interés para los países europeos, por otro. Además, la propuesta europea se basa principalmente en la concesión de cuotas para las exportaciones agropecuarias del Mercosur, y no necesariamente en apertura de mercado, lo que va contra la posición defendida por este último bloque en la OMC.

⁸ Además, en la medida que otros países que son también exportadores agroalimentarios altamente competitivos logran un mejor acceso a esos mercados –sea a través de tratados de libre comercio (caso de México y Chile con la Unión Europea y los Estados Unidos y de Centroamérica con este último), de la incorporación a los bloques de integración regional (caso de los países de Europa del Este con la Unión Europea) o de la obtención de beneficios adicionales en los esquemas de preferencias unilaterales (caso de los países andinos y centroamericanos en los mercados de Unión Europea y Estados Unidos)– las preferencias concedidas a un gran exportador como Brasil o Argentina van siendo minadas.

El ejercicio de identificación de oportunidades y amenazas de la liberalización comercial realizado para el Brasil considera los dos escenarios más importantes para el país, es decir, la constitución del ALCA y la firma del acuerdo con la Unión Europea. Los países involucrados en ambos procesos respondieron por 58% del comercio exterior brasileño y 48% del comercio agroalimentario en el año 2003. Esto sin contar los socios del Brasil en el Mercosur, cuyo peso en el comercio total del país alcanzó otros 9.4% (11.2% en el comercio sectorial). No obstante, en ambos casos la tendencia ha sido decreciente en los últimos años, particularmente en el comercio agroalimentario: los países americanos y la Unión Europea perdieron participación en el comercio con el Brasil frente a socios menos tradicionales (otros países europeos, Asia y el Medio Oriente).

El cuadro 1 muestra las principales oportunidades comerciales identificadas para el Brasil en los dos escenarios considerados: el ALCA y el acuerdo con la Unión Europea. En el primer caso, se presentan separadamente los resultados para los socios latinoamericanos (excepto el Mercosur), Estados Unidos y Canadá. La mayor parte de los rubros identificados como oportunidades de la liberalización para el Brasil son productos tradicionales de la pauta de exportaciones agroalimentarias del país, como café, soya y derivados, azúcar, jugo de naranja, tabaco y derivados y carnes bovina y de aves. Esos productos enfrentan elevadas barreras arancelarias y, en algunos casos, no arancelarias en los mercados considerados. Por otro lado, algunos productos no tradicionales emergen como importantes oportunidades para el país, como es el caso del aceite de semillas de algodón, la miel, el sisal, la carne porcina, la leche condensada, varias especias y frutas como las uvas y papayas.

De las casi 600 líneas arancelarias analizadas en el sector agroalimentario, 78 emergen como oportunidades para el Brasil, siendo 17 exclusivamente en el mercado conformado por los socios latinoamericanos, dos exclusivamente en el mercado de la Unión Europea y 1 exclusivamente en el mercado canadiense. Además, 36 líneas arancelarias representan oportunidades para el país en dos de los cuatro mercados considerados, y 12 lo son en tres de los cuatro mercados. Finalmente, cuatro productos se encuentran simultáneamente entre las oportunidades identificadas en los cuatro mercados: el azúcar bruto, la carne bovina preparada o preservada, el jugo de manzana y otros jugos de una sola fruta o verdura.

América Latina es el socio con el mayor número de rubros agroalimentarios identificados como oportunidades para el Brasil, seguido por Canadá, Unión Europea y Estados Unidos. La mayor parte de esos rubros enfrenta, a la entrada de los mercados considerados, la incidencia simultánea de aranceles relativamente elevados y barreras no arancelarias.

En el caso de las amenazas, el cuadro 2 revela cuáles son los principales rubros identificados según el país competidor. Aquí se distinguen algunos productos cuya oferta interna en Brasil se encuentra conformada sólo marginalmente por la producción nacional, como es el caso del trigo, la cebada, la malta, las aceitunas y el aceite de oliva. Por otro lado, en algunos rubros agroalimentarios de importación tradicional (leche, arroz, frutas mediterráneas como manzanas y uvas), y que igualmente aparecen entre las principales amenazas identificadas, el Brasil ha ido avanzando en los últimos años hacia una mayor auto-suficiencia, llegando incluso a competir en los mercados internacionales. En el caso de esos últimos rubros, la apertura del mercado brasileño a las importaciones de los socios considerados no necesariamente traerá impactos negativos sobre los productores nacionales, ya que estos parecen haber incrementado su competitividad en los últimos años.

Cuadro 1

PRINCIPALES OPORTUNIDADES COMERCIALES IDENTIFICADAS PARA BRASIL EN EL SECTOR AGROALIMENTARIO, SEGÚN SUBSECTORES DEL SISTEMA ARMONIZADO 1996

América Latina	Canadá
<ul style="list-style-type: none"> • Carne bovina deshuesada, fresca, refrigerada o congelada; carne porcina en canales y medias canales y cortes congelados de carne porcina; despojos comestibles de ganado bovino, congelados, excepto hígados y lenguas; carne y despojos comestibles de gallos y gallinas, enteros o en trozos, congelados; trozos y despojos de pavo, congelados. • Leche y crema concentradas o edulcoradas; miel. • Tripas, vejigas y estómagos de animales; otros productos de origen animal. • Nueces del Brasil; anacardos; bananas y plátanos; guayabas y mangos; uvas frescas. • Café sin tostar y sin descafeinar; mate; pimienta entera; pimientos secos, triturados o pulverizados; clavos de olor. • Maíz, excepto para siembra; • Soya en grano; semillas forrajeras nep. • Materias pécticas, pectinatos y pectatos. • Aceite de soya en bruto y refinado; aceite de algodón; ceras vegetales; cera de abejas. • Embutidos y productos similares, de carne, de despojos o de sangre; carne bovina y despojos preparados o conservados, excepto hígados; extractos y jugos de carne. • Azúcar de caña en bruto y refinada; gomas de mascar con azúcar y otros productos de confitería sin cacao. • Pasta de cacao sin desgrasar, total o parcialmente desgrasada; manteca, grasa y aceite de cacao; cacao en polvo sin edulcorar; chocolate. • Galletas dulces. • Palmitos, preparados o conservados; Jugos de naranja, de uva y de manzana; otros jugos de una sola fruta o verdura nep. • Extractos y esencias de café; levaduras inactivas; concentrados de proteínas y sustancias proteicas texturizadas; otras preparaciones alimenticias nep. • Agua edulcorada o aromatizada; cerveza de malta; alcohol etílico; ron y aguardiente de caña. • Torta de soya; otras materias vegetales y desperdicios utilizados en la alimentación animal nep. • Tabaco total o parcialmente desnervado o desvenado; desperdicios de tabaco; cigarrillos que contengan tabaco. • Sisal y fibras textiles del género agave, en bruto. 	<ul style="list-style-type: none"> • Carne bovina deshuesada, congelada. • Nueces del Brasil, con cáscara; Anacardos, sin cáscara; bananas y plátanos; guayabas y mangos; naranjas; limones y limas; uvas frescas; melones y papayas. • Café sin tostar y sin descafeinar; mate; pimienta entera; pimientos secos, triturados o pulverizados; clavos de olor. • Aceite de soya refinado. • Embutidos y productos similares, de carne, de despojos o de sangre; Preparaciones homogeneizadas de hígado de gallo o gallina; carne bovina y despojos preparados o conservados, excepto hígados; extractos y jugos de carne. • Azúcar de caña en bruto y refinada; productos de confitería sin cacao. • Cacao en polvo sin edulcorar; chocolate. • Jugos de de uva y de manzana; otros jugos de una sola fruta o verdura nep. • Concentrados de proteínas y sustancias proteicas texturizadas; otras preparaciones alimenticias nep. • Alcohol etílico, ron y aguardiente de caña.

(continuación cuadro 1)

Estados Unidos	Unión Europea
<ul style="list-style-type: none"> • Leche y crema concentradas o edulcoradas; Miel natural. • Otros productos de origen animal. • Guayabas y mangos. • Carne bovina y despojos preparados o conservados, excepto hígados. • Azúcar de caña en bruto; gomas de mascar con azúcar y otros productos de confitería sin cacao. • Galletas dulces. • Palmitos, preparados o conservados; jugos de naranja, de uva y de manzana; otros jugos de una sola fruta o verdura nep. • Extractos y esencias de café; levaduras inactivas. • Cerveza de malta; alcohol etílico. • Desperdicios de tabaco. 	<ul style="list-style-type: none"> • Carne bovina deshuesada, fresca o refrigerada; carne de animales de las especies caballar, asnal o mular, fresca, refrigerada o congelada. • Miel natural. • Tripas, vejigas y estómagos de animales; otros productos de origen animal. • Bananas y plátanos; naranjas; limones y limas; uvas frescas; melones. • Maíz, excepto para siembra; • Cera de abejas y otros insectos. • Preparaciones homogeneizadas de hígado de gallo o gallina; carne bovina y despojos preparados o conservados, excepto hígados; extractos y jugos de carne. • Azúcar de caña en bruto. • Pasta de cacao sin desgrasar, total o parcialmente desgrasada; manteca, grasa y aceite de cacao. • Jugos de naranja y de manzana; otros jugos de una sola fruta o verdura nep. • Otras materias vegetales y desperdicios utilizados en la alimentación animal nep. • Tabaco sin desnervar o desvenar, Tabaco total o parcialmente desnervado o desvenado; desperdicios de tabaco.

Fuente: Elaboración propia a partir de información de las bases de datos COMTRADE, de Naciones Unidas, y TRAINS, de la UNCTAD y del Banco Mundial.

En los dos escenarios de liberalización considerados para el Brasil, las amenazas ascienden a 140 de las casi 600 partidas agroalimentarias analizadas. Entre tales amenazas, la mayor parte (63) proviene exclusivamente de los competidores latinoamericanos. Otras 14 partidas corresponden a amenazas únicamente desde Estados Unidos, 12 desde la Unión Europea y 10 desde Canadá, mientras 35 tienen como competidores potenciales simultáneamente a dos de los cuatro socios investigados y 6 partidas, a tres de esos cuatro socios. A la entrada al mercado brasileño, la mayor parte de los rubros identificados como amenazas enfrentan simultáneamente tanto un arancel relativamente elevado como la existencia de barreras no arancelarias.

La tabla 1 muestra el tamaño del llamado mercado potencial para las exportaciones agroalimentarias brasileñas, es decir, el valor de las importaciones de los productos identificados como oportunidades para el país en cada uno de los mercados (socios) considerados. Tomando como referencia los escenarios de la integración en las Américas y la liberalización del comercio con la Unión Europea, el mercado potencial para las exportaciones brasileñas alcanzaría casi 25 mil millones de dólares, a valores del 2002, o cerca de 9% de las importaciones agroalimentarias realizadas por los socios. El conjunto de este mercado no es muy dinámico, ya que creció a una tasa promedio anual de 1.4%. En el período 1998-2002, el Brasil mantuvo prácticamente inalterada su participación en dicho mercado, en torno a 12%.

Algunos subsectores predominan en el mercado potencial de las oportunidades identificadas para el Brasil. La fruta, las bebidas y el azúcar y derivados responden por más de 40% de dicho mercado; sin embargo, los subsectores más dinámicos no son necesariamente los mismos (fibras textiles vegetales, lácteos –básicamente leche condensada y miel– y bebidas). Brasil ha aumentado su participación como origen de las importaciones tanto en los mercados de mayor importancia

como en los más dinámicos, alcanzando en el último año de la serie valores superiores a 20% en las fibras textiles vegetales, las preparaciones de hortalizas y frutas, la carne, las preparaciones de carne y el café y especias.

Entre los socios, la Unión Europea es el que tiene mayor peso en el mercado potencial identificado para las exportaciones agroalimentarias brasileñas, seguida por los Estados Unidos, América Latina y Canadá. Al interior de la región, los países que revisten mayor importancia como mercados potenciales son México, Colombia y Chile, si bien las economías centroamericanas aparecen como las de mayor crecimiento entre todos los socios considerados. Las importaciones provenientes del Brasil aumentaron su participación en los mercados de mayor peso y también en los de mayor crecimiento, a excepción de Estados Unidos, México y Honduras.

Cuadro 2

PRINCIPALES AMENAZAS COMERCIALES IDENTIFICADAS PARA BRASIL EN EL SECTOR AGROALIMENTARIO, SEGÚN SUBSECTORES DEL SISTEMA ARMONIZADO 1996

América Latina	Canadá
<ul style="list-style-type: none"> • Animales de la especie bovina vivos, excepto reproductores de raza pura. • Leche y crema en polvo sin edulcorar. • Flores y capullos cortados, frescos. • Espárragos; legumbres y hortalizas congeladas no especificadas; legumbres y hortalizas secas no especificadas; frijoles secos. • Almendras con cáscara; frutillas congeladas. • Arroz semi-blanqueado o blanqueado. • Semillas de sésamo; harinas de semillas o de frutos oleaginosos no especificadas. • Plantas y partes de plantas utilizadas principalmente en perfumería, en medicina o como insecticida no especificadas. • Chocolate • Pastas alimenticias sin cocer, sin huevos; productos de panadería, pastelería o galletería no especificadas. • Legumbres u hortalizas preparados o conservados en vinagre o ácido acético no especificadas; tomates preparados o conservados; legumbres u hortalizas preparados o conservados no especificadas. compotas, jaleas y mermeladas de frutas, excepto cítricos. • Levaduras vivas; salsas y condimentos mixtos. • Bebidas alcohólicas no especificadas. • Preparaciones para la alimentación animal no especificadas. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Cigarros o puros que contengan tabaco. 	<ul style="list-style-type: none"> • Carne bovina sin deshuesar, fresca o refrigerada. • Leche en polvo. • Arvejas frijoles y lentejas secas. • Trigo duro y los demás; cebada; alpiste. • Harina de trigo; malta sin tostar. • Semillas de lino, de nabo o colza y de mostrada. • Aceite de colza o de mostaza en bruto y refinado. • Azúcar y jarabe de arce. • Chocolate. • Papas preparadas congeladas. • Extractos, esencias y concentrados de té y mate; levaduras vivas. • Agua mineral sin edulcorar o aromatizar; whiskies.

(continuación cuadro 2)

Estados Unidos	Unión Europea
<ul style="list-style-type: none"> • Gallos y gallinas vivos. • Carne bovina sin deshuesar, fresca o refrigerada. • Leche en polvo; Lactosuero. • Frijoles secos. • Almendras y nueces con y sin cáscara; <p>pomelos; uvas secas; manzanas; cerezas; ciruelas secas.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Trigo duro y los demás; arroz con cáscara; arroz descascarillado; arroz semi-blanqueado o blanqueado; sorgo en grano. • Semillas de girasol. • Grasas de animales de las especies bovina, ovina o caprina; aceite de maíz refinado. • Preparaciones para la alimentación infantil; mezclas y pastas para la preparación de productos de panadería, pastelería o galletería; productos de panadería, pastelería o galletería no especificada. • Papas preparadas congeladas o preservadas; nueces y semillas preparadas. • Salsas y condimentos mixtos. • Alimentos para perros y gatos acondicionados para venta al por menor; preparaciones para la alimentación animal no especificados. • Tabaco reconstituido o homogeneizado. • Pieles de bovinos enteras, en bruto. • Algodón sin cardar ni peinar. 	<ul style="list-style-type: none"> • Gallos y gallinas vivos. • Leche en polvo; leche y crema en polvo y concentrada sin edulcorar; suero de mantequilla, leche y nata cuajadas; lactosuero; queso y requesón no especificada. • Cebada. • Harina de trigo; malta sin tostar; fécula de patata; gluten de trigo. • Aceite de oliva. • Chocolate. • Preparaciones para la alimentación infantil; extracto de malta y preparaciones alimenticias a base de harina, sémola, almidón o fécula no especificada; pastas alimenticias sin cocer, sin huevos; productos de panadería, pastelería o galletería no especificada. • Tomates y aceitunas preparados o conservados. • Agua mineral sin edulcorar o aromatizar; otras bebidas no alcohólicas, a excepción de los jugos de frutas o vegetales; vinos de uvas; aguardiente de uvas; whiskies; gin y ginebra; vodka; licores y bebidas alcohólicas no especificada.

Fuente: Elaboración propia a partir de información de las bases de datos COMTRADE, de Naciones Unidas, y TRAINS, de la UNCTAD y del Banco Mundial.

Tabla 1

**VARIABLES DE MERCADO PARA LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES
IDENTIFICADAS PARA BRASIL**

	Importaciones de los socios desde el mundo (US\$), 2002 (a)	Crecimiento anual de (a) entre 1998-2002	Importaciones de los socios desde Brasil (US\$), 2002 (b)	Crecimiento anual de (b) entre 1998-2002	Market share de Brasil (b/a) %
Por subsectores					
02. Carne y despojos	1 145 642 306	1,3	322 171 375	38,4	28,1
04. Lácteos, huevos y miel	462 312 239	9,2	18 913 725	241,4	4,1
05. Otros productos de origen animal	852 035 538	-2,4	141 768 348	8,5	16,6
08. Frutos comestibles	4 715 553 198	0,9	217 003 126	20,3	4,6
09. Café, té, especias	219 958 549	-15,5	53 956 343	-10,2	24,5
10. Cereales	1 381 783 322	7,5	60 932 385	375,4	4,4
12. Semillas y frutos oleaginosos, forrajes	1 121 564 445	2,5	24 336 375	-15,8	2,2
13. Gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales	3 229 196	0,6	532 581	5,1	16,5
15. Grasas y aceites animales y vegetales	279 242 945	0,9	6 044 486	7,0	2,2
16. Preparaciones de carne	894 772 169	1,5	348 516 044	4,0	39,0
17. Azúcares y artículos de confitería	2 991 396 343	-2,4	219 388 514	2,4	7,3
18. Cacao y sus preparaciones	997 536 185	7,8	45 158 693	-1,5	4,5
19. Preparaciones a base de cereales, pastelería	522 555 907	7,7	8 942 090	121,7	1,7
20. Preparaciones de legumbres, hortalizas, frutos y plantas	2 232 690 571	-2,5	1 034 805 636	-5,1	46,3
21. Prep. alimenticias diversas	1 216 574 946	4,1	72 416 303	-4,6	6,0
22. Bebidas, líquidos alcohólicos	3 075 358 681	9,8	12 024 764	33,5	0,4
23. Residuos y desperdicios de la industria alimentaria	693 324 369	4,3	103 518 845	26,3	14,9
24. Tabaco y sucedáneos elaborados	2 154 428 898	-3,4	388 543 923	-6,2	18,0
53. Demás fibras textiles vegetales	1 948 034	13,4	1 884 496	15,7	96,7
Por socio comercial					
América Latina	4 209 053 138	1,4	333 698 334	9,4	7,9
Bolivia	36 713 134	-2,6	5 931 272	8,8	16,2
Chile	603 340 477	0,9	206 827 061	28,8	34,3
Colombia	698 077 441	-0,1	49 429 564	19,5	7,1
Costa Rica	97 666 993	5,6	910 277	66,1	0,9
Ecuador	141 726 098	-8,0	2 194 718	-10,9	1,5
El Salvador	5 210 878	1,7	395 224	20,7	7,6
Guatemala	147 966 538	4,2	2 181 807	27,7	1,5
Honduras	90 824 381	34,6	228 137	4,3	0,3
México	1 496 152 197	5,8	25 838 156	-12,9	1,7
Nicaragua	36 362 334	5,8	635 703	87,8	1,7
Panamá	20 811 181	11,7	433 493	101,1	2,1
Perú	387 139 495	-4,8	19 132 337	-13,0	4,9
Venezuela	447 061 991	-3,5	19 560 585	-19,3	4,4
Canadá	2 895 367 619	3,5	174 640 578	10,8	6,0
Unión Europea	11 206 428 767	-1,2	2 042 360 133	0,8	18,2
Estados Unidos	6651 058 317	5,6	530 159 007	-1,3	8,0
Total oportunidades	24 961 907 841	1,4	3 080 858 052	1,6	12,3

Fuente: Elaboración propia a partir de información de la base de datos COMTRADE, de Naciones Unidas.

Tabla 2

VARIABLES DE MERCADO PARA LAS AMENAZAS COMERCIALES IDENTIFICADAS PARA BRASIL

	Importaciones brasileñas desde el mundo (US\$), 2002 (a)	Crecimiento anual de (a) entre 1998-2002	Importaciones brasileñas desde los socios (US\$), 2002 (b)	Crecimiento anual de (b) entre 1998-2002	Market share de los socios (b/a)* %
Por subsectores					
01. Animales vivos	26 924 203	-17,4	15 490 656	3,1	57,5
02. Carne y despojos	20 978 716	-30,1	1 467 233	16,9	7,0
04. Lácteos, huevos y miel	224 929 469	-13,5	25 289 430	-20,8	11,2
06. Plantas vivas y floricultura	2 043 884	-24,6	2 034 717	-23,9	99,6
07. Legumbres, hortalizas, raíces, etc.	144 242 103	-24,2	19 322 852	-14,2	13,4
08. Futos comestibles	122 644 140	-19,2	33 419 219	-20,4	27,2
09. Café, té, especias	44 294	48,1	13 815	36,1	31,2
10. Cereales	1 126 479 678	-8,3	141 660 563	-9,5	12,6
11. Productos de la molinería	202 956 987	-9,3	72 956 833	-7,6	35,9
12. Semillas y frutos oleaginosos, forrajes	11 508 381	-13,8	2 610 553	-21,8	22,7
13. Gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales	11 818 219	-1,0	1 652 759	-19,3	14,0
14. Productos vegetales no especificados	766 024	40,4	739 530	69,6	96,5
15. Grasas y aceites animales y vegetales	90 790 406	-19,6	51 031 509	-7,2	56,2
16. Azúcares y artículos de confitería	2 452 088	-19,0	14 740	10,5	0,6
18. Cacao y sus preparaciones	5 404 946	-19,8	2 335 741	-21,2	43,2
19. Prep. a base de cereales, pastelería	47 035 866	-6,6	11 121 302	-17,9	23,6
20. Preparaciones de legumbres, hortalizas, frutos y plantas	97 532 601	-15,9	16 049 473	-27,6	16,5
21. Preparaciones alimenticias diversas	29 054 416	-12,6	8 596 755	-7,4	29,6
22. Bebidas, líquidos alcohólicos	126 868 440	-3,0	111 888 529	-3,6	88,2
23. Residuos y desperdicios de la industria alimentaria	59 749 465	9,8	46 310 276	11,2	77,5
24. Tabaco y sucedáneos elaborados	1 267 913	-51,7	189 881	-63,4	15,0
41. Pieles y cueros	12 552 526	39,2	7 681 846	-	61,2
52. Algodón	68 144 312	-39,8	19 341 784	-24,1	28,4
53. Demás fibras textiles vegetales	1 246 934	-	-	-	0,0

(continuación tabla 2)

Por socios comerciales					
América Latina	-	-	90 902 660	-14,0	15,4
Bolivia	-	-	4 055 633	-5,0	0,7
Chile	-	-	72 000 159	-13,4	12,2
Colombia	-	-	1 741 755	-20,6	0,3
Costa Rica	-	-	69 319	-37,4	0,0
Rep.Dominicana	-	-	144 714	-45,9	0,0
Ecuador	-	-	609 831	-28,1	0,1
Guatemala	-	-	26 512	-54,9	0,0
Honduras	-	-	4 800	-11,2	0,0
México	-	-	4 922 467	-20,5	0,8
Panamá	-	-	23 800	-32,8	0,0
Perú	-	-	7 303 670	-4,1	1,2
Canadá	-	-	39 251 601	-25,1	6,6
Unión Europea	-	-	282 675 919	-6,4	47,8
Estados Unidos	-	-	178 389 816	-9,4	30,2
Total amenazas	2 437 436 064	-14,1	591 219 996	-10,6	100,0

Fuente: Elaboración propia a partir de información de la base de datos COMTRADE, de Naciones Unidas.

* Se refiere a la participación sobre el total de las importaciones brasileñas desde los socios.

En lo que concierne a los productos identificados como amenazas de la liberalización para el Brasil, la tabla 2 revela el tamaño del mercado potencial para los socios en los escenarios de la integración en las Américas y de la firma de un TLC con la Unión Europea. Dicho mercado alcanzaría 2.4 mil millones de dólares, lo que corresponde al valor de las importaciones brasileñas de los productos identificados como amenazas de la liberalización para el país en el año 2002. Dicho mercado decreció a una tasa promedio anual de 14% en los últimos años⁹ lo que implica que las variables fundamentales que explican la selección de los rubros agroalimentarios amenazados son el nivel de protección aplicado por el Brasil a las importaciones de los socios considerados y el desempeño de esos socios en el mercado global, no necesariamente el dinamismo del mercado brasileño.

El valor de las importaciones brasileñas de los productos identificados como amenazas de la liberalización correspondió a 71% de las importaciones de productos agroalimentarios del país en el año 2002. Lo anterior sugiere que buena parte de las importaciones actuales realizadas por el país en el sector agroalimentario debería verse afectada por los escenarios de liberalización analizados. La participación de los socios considerados en las importaciones brasileñas de los productos identificados como amenazas de la liberalización alcanzó poco más de 24% en 2002, siendo creciente en los últimos años. En efecto, el valor de las importaciones provenientes de esos países decreció entre 1998 y 2002, pero no tanto como el valor total de las importaciones de productos amenazados.

Un solo subsector (cereales) responde por casi la mitad del mercado potencial para los socios comerciales del Brasil, seguido por los lácteos, las hortalizas, las bebidas y la fruta. No obstante, las importaciones brasileñas han descendido en los últimos años en esos importantes subsectores y en los demás, a excepción de las especias, los productos vegetales sin especificar y las pieles y cueros. Por lo general, la participación de los socios como origen de las importaciones de productos amenazados es elevada en la mayor parte de los subsectores; las excepciones son aquellos rubros en los cuales los socios del Mercosur predominan, como es el caso de los cereales, lácteos y carnes.

⁹ Varios factores explican una reducción de tal orden, los principales son la fuerte devaluación del cambio en 1999 y el aumento de la competitividad de la agricultura brasileña, hecho observado no solamente en las cadenas de exportación sino también en algunos rubros agropecuarios de importación tradicional en el país.

En términos del origen de las importaciones, los mayores competidores potenciales de los productores agroalimentarios brasileños se encuentran en la Unión Europea, seguida por los Estados Unidos y América Latina, particularmente Chile. Es interesante notar que en el período considerado Brasil redujo las importaciones de los productos identificados como amenazas de la liberalización comercial desde todos los socios analizados. Sin embargo, dada la retracción general del mercado potencial para los socios (las importaciones de esos rubros realizadas por Brasil desde el mundo), algunos de ellos aumentaron su participación como origen de las importaciones brasileñas: Perú, Bolivia, Unión Europea y Estados Unidos.

3. Impactos diferenciados sobre la estructura productiva agropecuaria

Aunque se trata de una de las economías más industrializadas de América Latina, la importancia de la actividad agropecuaria¹⁰ en el producto interno en Brasil no es menor, un 9% en 2002, según datos del Anuario Estadístico de la CEPAL, año 2003. Además, las cuentas nacionales de aquel país (IBGE, 2003) advierten un aumento de la importancia de la agricultura en la economía en los últimos años: entre 2000 y 2003 el sector incrementó en dos puntos porcentuales su participación en el PIB brasileño, de 8% a 10%. Si agregamos la contribución de la industria alimenticia y del cuero, la participación del sector en el producto supera los 13.5% en 2003.

En el caso de las exportaciones, la participación de los productos agroalimentarios (no incluye pesca) alcanzó 29% en 2003, un incremento de casi tres puntos porcentuales respecto del promedio 2000-2002, replicando los niveles de fines de la década anterior. Además, en los últimos años, la importancia estratégica de la actividad aumentó, por su contribución al superávit comercial. Finalmente, en términos de ocupación territorial, empleo y mitigación de las presiones poblacionales sobre los centros urbanos, se trata de una actividad esencial en una economía continental como la brasileña.

Uno de los principales desafíos de los países latinoamericanos en la actualidad es promover la reducción de las iniquidades en los más diversos ámbitos de sus economías y sociedades. En muchos casos, dichas iniquidades son el reflejo de sistemas productivos que reproducen y profundizan estructuras económicas en gran medida heterogéneas. La agricultura brasileña no escapó, en líneas generales, al modelo de reproducción de iniquidades al interior del proceso de modernización que se llevó a cabo en el país en los últimos cincuenta años. Las políticas que permitieron la modernización de la agricultura brasileña privilegiaron en gran medida las cadenas de producción capaces de integrar técnicas modernas de operación y garantizar el crecimiento posterior basado en su propia capacidad interna. Al privilegiar la grande agricultura, las políticas modernizadoras excluyeron gran parte de las personas vinculadas a la actividad agropecuaria.

El gráfico 1A muestra el porcentaje de personas ocupadas en la agricultura brasileña (productores, empleados permanentes y temporarios y miembros no remunerados de la familia) según los estratos de tamaño total de las explotaciones. En el año 1975, las explotaciones de menos de 10 hectáreas respondían por el 41% del total de personas ocupadas en la agricultura; en el año 1995, dicha participación prácticamente se mantuvo (40,7%). En el primer caso, hablamos de 8,3 millones de personas, mientras en el segundo son 7,3 millones. En efecto, el número total de personas ocupadas en el sector agropecuario brasileño se redujo, entre los dos años considerados, en cerca de 12%.

El 41% de las personas ocupadas, que como vimos se encuentran en las explotaciones de menor tamaño, respondieron, en 1975, por 14,8% del valor de la producción agropecuaria brasileña y, en 1995, por 12,2%. Al otro extremo, en 1975, las personas vinculadas a las explotaciones de

¹⁰ Incluye las siguientes actividades: agricultura, silvicultura, caza y pesca.

100 hectáreas y más correspondían al 17,5% del total de personas ocupadas en la agropecuaria brasileña y respondían por 46,5% del valor de la producción sectorial. En 1995, esos valores para los establecimientos de 100 hectáreas y más subieron a, respectivamente, 19,2% y 53,4%. Por lo tanto, la concentración de la producción en los establecimientos de mayor tamaño aumentó en el período auge de modernización del sector.

Con relación a los medios de producción, es posible visualizar igualmente una mayor concentración de la tierra en los estratos superiores de tamaño de las explotaciones, en el período 1975-1995. En el primer año, las explotaciones de menos de 10 hectáreas, que en número correspondían a 52,2% del total de explotaciones en el país, detenían 2,8% del área. A su vez, los establecimientos de 100 hectáreas y más correspondían a 9,8% del total y detenían 78,6% del área total. En 1995, las explotaciones más pequeños bajaron su participación en el número de explotaciones a 49,6% y en el área, a 2,2%. Mientras tanto, las explotaciones de 100 hectáreas y más aumentaron su participación en el número de explotaciones a 10,7% y en el área, a 80%.¹¹

Ese fenómeno de concentración de la producción y de la tierra en la agricultura brasileña tiene como uno de sus principales motores los diferenciales de productividad por tamaño de la explotación, los cuales favorecen ampliamente a los grandes productores agrícolas. En conjunto con la figura anterior, el gráfico 1B permite visualizar la heterogeneidad estructural de la agricultura brasileña, donde no sólo los niveles de productividad se relacionan directamente con el tamaño de las explotaciones sino también la mayor parte de la mano de obra ocupada en el sector se encuentra vinculada a actividades de baja productividad. La evolución del indicador de productividad muestra, además, que las ganancias asociadas al período de modernización de la agricultura se concentraron en las explotaciones de mil hectáreas y más, mientras los demás estratos redujeron su nivel de productividad con relación al promedio nacional del sector.

Una característica propia de la agricultura brasileña, y en gran medida latinoamericana, es que, desde distintas perspectivas, las iniquidades sobresalen y la heterogeneidad estructural es un hecho claro. Las disparidades tecnológicas están presentes, al nivel de la estructura productiva, entre regiones, cadenas y productores, y al interior de las distintas categorías aparentemente homogéneas también es posible, en muchos casos, identificar fuentes de heterogeneidad.¹²

Los gráficos 1C y 1D revelan la heterogeneidad estructural al nivel de las cadenas agropecuarias en Brasil, según el principal destino de la producción (exportación o mercado interno).¹³ Ambas categorías absorben un nivel similar de mano de obra (22% para las actividades de exportación contra 23,7% para las actividades destinadas al mercado interno, con relación al total de personal ocupado en la agricultura). No obstante, los niveles de productividad de una y otra son bastante divergentes, siendo la primera categoría cerca de 3,4 veces más productiva que la segunda. Con relación al promedio sectorial, los productos de exportación presentan una productividad 1,4 veces mayor, mientras la productividad de los bienes agrícolas destinados al mercado interno representa sólo un 40% del promedio sectorial. Se podría hacer un análisis similar al nivel de las principales regiones brasileñas, con resultados similares a los anteriores¹⁴.

¹¹ Para mayores detalles, véase Rodrigues y Rollo (2000), capítulo II.

¹² Por ejemplo, al interior de lo que en Brasil se conoce como agricultura familiar, el Ministerio del Desarrollo Agrario de ese país distingue a lo menos tres subcategorías económicas distintas: los productores capitalizados, inseridos en actividades económicas integradas al mercado; los productores descapitalizados o en transición, con algún nivel de producción destinada al mercado y los productores para el autoconsumo. El primer grupo responde por 20% del número de productores y 71% del valor de la producción familiar en el país, el segundo grupo, por 34% de los productores y 19% de la producción, y el último grupo, que corresponde a 46% de los productores, responde por tan sólo 10% de la producción de la categoría.

¹³ En el cálculo, fueron considerados los 25 principales productos en términos de la contribución al valor agregado sectorial. Entre estos, los que presentaron una participación en las exportaciones sectoriales superior a la mediana del grupo (0,2%) fueron seleccionados para representar los productos de exportación; los demás, constituyeron la categoría de productos para el mercado interno. Para un análisis similar, véase también Mulder y otros (2003).

¹⁴ Para un análisis de este tipo, véase Mulder y otros (2003).

A partir de dicho nivel de heterogeneidad, se puede afirmar que los resultados de eventuales acuerdos comerciales firmados por el país no serán los mismos para los distintos tipos de productores agropecuarios, no solamente porque algunas cadenas se verán beneficiadas por la apertura de nuevos mercados mientras otras se verán en una situación de amenaza frente a la competencia externa, sino también por las diferentes condiciones de los productores al interior de una misma cadena agropecuaria.

Los escenarios de liberalización considerados para el Brasil en el presente estudio no deberían tener un impacto menor en el sector: la Tabla 3 muestra que más de 4,2 millones de explotaciones agropecuarias, o 87.7% del total nacional, encuentran vinculadas¹⁵ a uno o más productos identificados en la sección anterior como oportunidades o amenazas comerciales para el país. Según la metodología empleada, este sería el conjunto de explotaciones afectado de alguna manera por los escenarios de liberalización propuestos para el país. Al interior de ese conjunto, casi la mitad de las explotaciones se encuentra vinculada simultáneamente a rubros identificados como oportunidades y amenazas, mientras 1/3 se vincula únicamente a una o más de las oportunidades identificadas y el resto (15%), solamente a las amenazas.

Considerando la superficie dedicada a los cultivos agrícolas en Brasil, cerca de 90% se vincula a algún rubro identificado como oportunidad o amenaza de la liberalización comercial, siendo la mayor parte (69%) correspondiente a las oportunidades (tabla 4). En el caso de las existencias de animales (en equivalentes-bovino en la tabla 4), concluimos que prácticamente toda la actividad pecuaria en el país se vería de alguna forma afectada por los escenarios de liberalización considerados. A diferencia de lo observado para los cultivos, la mayor parte (65%) de las especies animales corresponde a rubros amenazados por las importaciones provenientes de los potenciales competidores, en particular la leche y sus derivados procesados.

En términos regionales, las Unidades de la Federación (UFs) que concentran, en Brasil, el mayor número de explotaciones agropecuarias en general son también las que presentan el mayor contingente de explotaciones vinculadas a las oportunidades y/o amenazas identificadas: Bahía, Minas Gerais, Rio Grande do Sul, Paraná y Ceará (tabla 3). Esas UFs responden por más de 60% de las explotaciones productoras de soya y otras oleaginosas, especias, caña de azúcar y algodón en el país, todos productos potencialmente afectados, positiva o negativamente, por los escenarios de liberalización analizados.

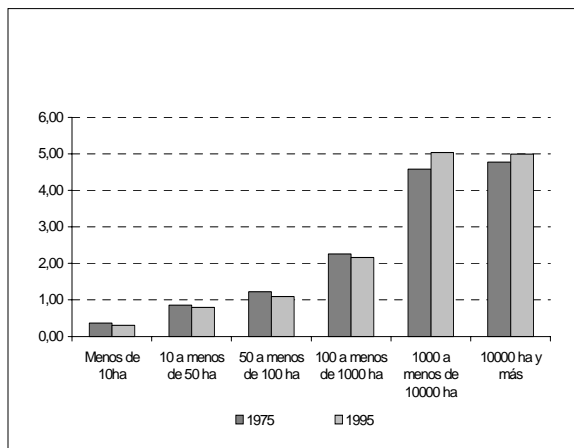
Algunas de las UFs que presentan los mayores contingentes absolutos de explotaciones vinculadas a oportunidades y/o amenazas de la liberalización en Brasil se encuentran también entre las que, relativamente a su total de explotaciones, cuentan con un porcentaje elevado (superior a 90%) de productores en dicha situación: Ceará, Rio Grande do Sul y Minas Gerais, al lado de Santa Catarina y Piauí son las principales UFs brasileñas con una proporción elevada de explotaciones potencialmente afectadas por los escenarios de liberalización analizados. Esto se debe a la alta incidencia, entre las explotaciones agropecuarias de esos estados, de los siguientes rubros: por el lado de las oportunidades, el maíz, las aves, la carne porcina y bovina, la soya y las frutas y, por el lado de las amenazas, la leche y las legumbres.

¹⁵ Según el siguiente criterio: participación de la superficie del cultivo en la superficie cultivada total de la explotación mayor o igual a 10% o, en el caso de los productos pecuarios, participación de los animales de las especies amenazadas o con potencial (en equivalente-bovinos) igual o superior a 10% de la existencia total de animales (también en equivalente-bovinos). Para calcular el número de animales en equivalente-bovinos, utilizamos los valores de producción de los distintos productos pecuarios para los países en estudio, llegando a las siguientes proporciones (para animales adultos): 1 bovino = 4 cerdos = 5 colmenas = 10 ovinos = 10 camélidos = 15 caprinos = 100 aves. Esas proporciones representan el número de animales que equivalen a una unidad de bovino, en valor de la producción.

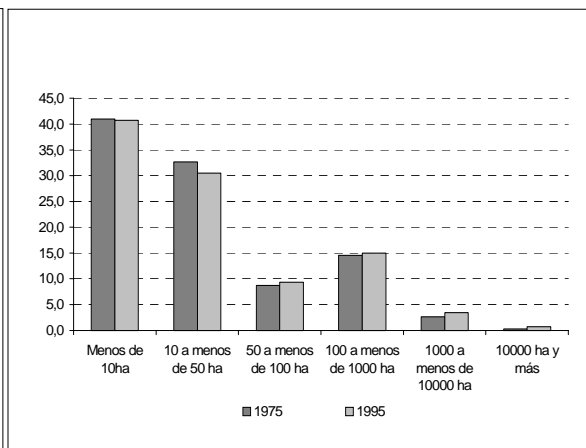
Gráfico 1

HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL EN LA AGRICULTURA BRASILEÑA

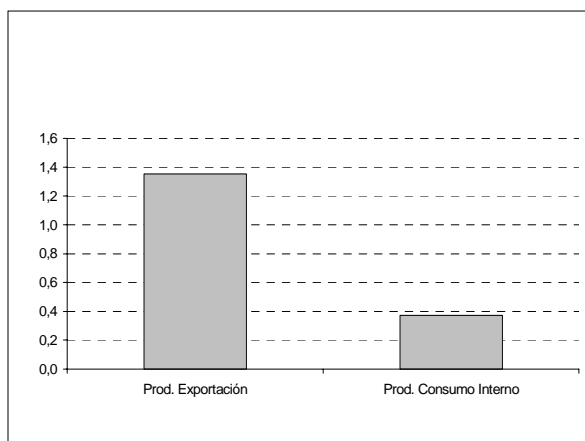
A. Productividad del trabajo (valor producción/ personas ocupado) según los grupos de área de la explotación total del Sector = 1



B. Personas ocupadas según los grupos de área de las explotaciones (%)



C. Productividad del trabajo (valor producción/ personas ocupadas según las categorías de productos agrícolas. Total del sector = 1



D. Personas ocupadas según las categorías de productos agrícolas (%)

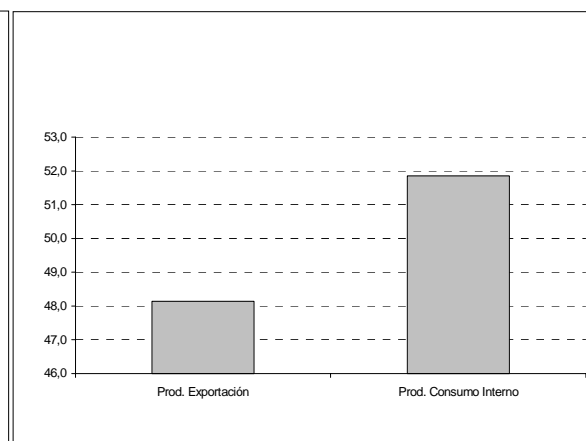


Tabla 3

NÚMERO DE EXPLOTACIONES VINCULADAS A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS DE LA LIBERALIZACIÓN COMERCIAL, POR UNIDADES DE LA FEDERACIÓN

Unidades de la Federación	Vinculadas sólo a oportunidades	Vinculadas sólo a amenazas	Vinculadas a oportunidades y amenazas	Vinculadas a rubros neutros	Total de explotaciones
Rondonia	15 301	10 960	43 879	4 617	76 956
Acre	6 400	2 635	10 811	3 688	23 788
Amazonas	37 271	3 838	4 261	34 713	83 289
Roraima	3 132	505	2 998	665	7 476
Pará	67 200	19 012	56 513	61 424	206 404
Amapá	1 259	181	181	1 485	3 349
Tocantins	8 563	6 747	24 631	4 598	44 913
Maranhão	60 638	86 839	172 337	46 844	368 191
Piauí	30 070	28 543	141 603	7 027	208 111
Ceará	74 238	37 161	214 999	11 914	339 602
Rio Grande do Norte	19 618	18 591	42 983	8 744	91 376
Paraíba	26 547	26 486	78 723	13 593	146 539
Pernambuco	61 631	45 090	125 025	24 895	258 630
Alagoas	22 809	23 434	55 520	11 48	115 064
Sergipe	33 580	14 226	26 797	21 311	99 774
Bahia	198 048	149 572	219 153	97 409	699 126
Minas Gerais	141 306	83 869	235 799	22 816	496 677
Espírito Santo	41 528	4 763	20 130	3 833	73 288
Rio de Janeiro	16 856	12 985	11 032	11 085	53 680
São Paulo	85 406	40 256	50 743	23 542	218 016
Paraná	119 371	32 832	188 676	17 584	369 875
Santa Catarina	67 328	16 299	110 241	6 295	203 347
Rio Grande do Sul	162 378	29 705	215 820	15 539	429 957
Mato Grosso do Sul	19 970	7 626	16 251	3 785	49 423
Mato Grosso	22 995	11 503	33 308	6 474	78 763
Goiás	22 604	23 229	56 693	5 741	111 791
Distrito Federal	677	555	547	624	2 459
Total País	1 366 724	737 442	2 159 654	472 093	4 859 864

Fuente: Elaboración propia a partir de información del Censo Agropecuario 1995/96.

Considerando la participación de las explotaciones que producen al menos una de las oportunidades identificadas en el total de explotaciones de cada UF, los estados del sur del Brasil –Rio Grande do Sul, Santa Catarina y Paraná– son los que presentan los más altos niveles, seguidos por Ceará y Espírito Santo. Las UFs de la región sur tienen gran parte de sus explotaciones vinculadas a la producción de maíz, soya, carne bovina y porcina, mientras en el Espírito Santo la principal oportunidad producida es el café y en el Ceará, el maíz y la fruta.

Con relación a la superficie agrícola (tabla 4), las principales UFs productoras –Paraná, Rio Grande do Sul, Minas Gerais y São Paulo– responden simultáneamente por las mayores superficies dedicadas a productos identificados como oportunidades y amenazas de la liberalización para Brasil (la excepción es São Paulo, con una importante superficie cultivada con oportunidades, no así con amenazas).

Tabla 4

**SUPERFICIE Y EXISTENCIA DE ANIMALES DE LOS CULTIVOS Y ESPECIES VINCULADOS
A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS DE LA LIBERALIZACIÓN COMERCIAL,
POR UNIDADES DE LA FEDERACIÓN**

Unidades de la federación	Superficie cultivos (ha)	Animales ^{a/} total	Superficie cultivos oportunidades	Animales ^{a/} especies oportunidades	Superficie cultivos amenazas	Animales ^{a/} especies amenazas
Rondonia	390 199	2 458 560	218 505	641 304	161 997	1 801 290
Acre	70 236	532 003	27 772	164 356	27 482	363 508
Amazonas	184 949	510 167	58 651	129 019	9 884	339 316
Roraima	39 039	279 006	17 349	78 662	15 740	196 839
Pará	706 528	4 208 212	248 753	1 301 711	231 284	2 584 772
Amapá	10 569	163 215	1 905	12 062	1 006	27 551
Tocantins	219 409	3 260 469	65 478	818 650	143 247	2 424 473
Maranhão	1 024 350	2 775 487	394 848	876 254	475 528	1 811 191
Piauí	736 604	1 604 865	339 270	556 783	326 349	851 071
Ceará	1 512 612	1 966 398	821 510	643 585	451 675	1 55 626
Rio Grande do Norte	553 938	679 293	289 001	225 029	152 865	412 594
Paraíba	755 674	955 114	348 406	296 637	252 634	600 060
Pernambuco	1 313 904	1 499 805	755 295	563 149	364 093	817 082
Alagoas	672 825	646 340	461 067	242 404	155 034	393 257
Sergipe	260 434	659 791	131 053	225 778	52 438	427 686
Bahia	3 280 208	6 379 549	1 812 764	2 003 847	929 630	4 091 777
Minas Gerais	4 002 940	12 552 886	2 822 453	3 727 230	700 885	8 791 535
Espírito Santo	687 317	1 173 561	575 592	370 653	55 697	799 034
Rio de Janeiro	259 738	1 223 576	188 259	488 948	29 793	728 610
São Paulo	5 137 295	8 408 225	4 394 413	3 416 804	360 118	4 932 214
Paraná	6 333 636	6 780 666	4 727 852	2 542 482	1 264 617	4 136 842
Santa Catarina	1 626 470	2 567 353	1 094 346	1 168 558	426 490	1 367 433
Rio Grande do Sul	6 046 073	9 790 881	4 000 036	3 395 289	1 44 991	5 948 369
Mato Grosso do Sul	1 479 143	12 314 441	1 246 642	4 259 204	160 897	8 017 044
Mato Grosso	2 865 466	9 025 544	2 378 650	2 768 651	421 262	6 219 150
Goiás	2 183 355	10 119 063	1 746 852	3 100 874	339 099	6 986 457
Distrito Federal	63 531	87 403	52 395	47 145	6 540	39 764
Total País	42 416 440	102 621 873	29 219 117	34 065 068	9 061 278	66 264 545

Fuente: Elaboración propia a partir de información del Censo Agropecuario 1995-1996.

^{a/} En equivalente-bovinos.

En el caso del stock pecuario, los principales estados productores son Mato Grosso do Sul, Minas Gerais, Goiás, Rio Grande do Sul y Mato Grosso, los que concentran a la vez las mayores existencias de especies identificadas como oportunidades y amenazas para Brasil (acompañados de São Paulo en el caso de las oportunidades). Eso se explica porque la actividad pecuaria en esos estados desarrolla simultáneamente la producción de carne bovina (oportunidad) y leche (amenaza).

Sin embargo, como proporción de los activos agropecuarios al interior de cada UF, las que cuentan con las mayores participaciones de la superficie con cultivos identificados como oportunidades en la superficie cultivada total son São Paulo, Mato Grosso do Sul, Mato Grosso, Distrito Federal y Goiás. En el caso de la superficie con cultivos amenazados, las mayores participaciones se encuentran en el centro-norte del país, en los estados de Tocantins, Maranhão, Piauí, Rondonia y Roraima.

Con relación al conjunto de la actividad pecuaria en cada UF, las que concentran las mayores proporciones de especies identificadas como oportunidades comerciales para el país son el Distrito Federal, Santa Catarina, São Paulo y Rio de Janeiro, a la vez que Tocantins, Rondonia, Roraima y Minas Gerais tienen gran parte (más de 40%) de sus existencias de animales en especies amenazadas.

El análisis anterior ha revelado los impactos diferenciados de los acuerdos comerciales en las distintas regiones brasileñas, considerando el potencial de los productos predominantes en cada estado en un escenario de liberalización del comercio agrícola. El paso siguiente consiste en diferenciar los tipos de productores al interior de cada cadena productiva, sabiendo que no todos los agricultores vinculados a un rubro identificado como oportunidad de la liberalización para el Brasil serán efectivamente beneficiados por la eventual concretización de los escenarios investigados. Para que dicho beneficio sea efectivo, es necesario que los productores estén capacitados para aprovechar las nuevas oportunidades generadas. Lo mismo se aplica a las amenazas, es decir, la apertura del mercado brasileño a las importaciones provenientes de los socios considerados no implica, necesariamente, la desaparición de los productores vinculados a las amenazas identificadas. En efecto, se espera que los productores más competitivos puedan hacer frente a la competencia extranjera en el mercado interno.

En la clasificación de las explotaciones agropecuarias brasileñas, utilizamos la información del Censo Agropecuario 1995-1996 con el objetivo de identificar los productores más y menos aptos a responder a los desafíos generados por la liberalización del comercio agrícola en los escenarios analizados. La idea es examinarlos en términos de su número, ubicación, principales fortalezas y debilidades. Las variables disponibles en el censo brasileño y que fueron consideradas en la clasificación de los productores pueden ser divididas en tres categorías principales, de acuerdo a su naturaleza (entre paréntesis se muestra las repuestas, para cada variable, que permiten clasificar al productor como empresarial):

a) Formalidad/viabilidad de la explotación o del productor: condición del productor (propietario o arrendatario); condición jurídica (empresa); residencia (fuera de la explotación); asistencia técnica (tuvo acceso a asistencia técnica agrícola o pecuaria); asistencia técnica privada (tuvo acceso a asistencia técnica agrícola o pecuaria de origen privado); cooperativas (estuvo asociado a alguna cooperativa, en cualquier área); inversiones (realizó inversiones en tierras, construcciones, infraestructura, maquinaria, plantas o animales); crédito (tuvo acceso a crédito, para cualquier finalidad); ventas (obtuvo ingresos provenientes de las ventas de productos agrícolas y/o pecuarios).

b) Tecnología: Se divide en tres subcategorías:

(i) Tecnologías genéricas: energía eléctrica (usa energía eléctrica proveniente de cualquier fuente); control de plagas y enfermedades (practica el control en la producción vegetal o animal).

(ii) Tecnologías agrícolas: fuerza en los trabajos agrícolas (emplea fuerza animal o mecánica, de cualquier origen, en la actividad agrícola); riego (tiene sistema de riego, de cualquier tipo); fertilizantes (usa fertilizantes, de cualquier tipo); conservación del suelo (emplea técnicas de conservación del suelo, cualquier tipo); maquinaria (tiene tractores, arados mecánicos y/o máquinas de siembra o cosecha, en cualquier cantidad); semilla (compró semillas y/o almácigos).

(iii) Tecnologías pecuarias: ordeña (practica la ordeña mecánica); inseminación (practica la inseminación artificial); vacunas (compró vacunas y/o medicinas para los animales); alimentos (compró sal, alimentos industriales para los animales y/o otros alimentos para los animales).

c) Mano de obra: permanente (contrató mano de obra permanente); temporaria o servicios (contrató mano de obra temporaria o prestadores de servicio para limpieza, preparación del suelo, siembra, cosecha u otros trabajos); familiar (no usa mano de obra familiar); infantil (no usa mano de obra familiar de menores de 14 años); salarios (pagó salarios en producto o especie).

En el caso de las variables de tecnología, las explotaciones donde se desarrollan únicamente actividades agrícolas (pecuarias) son investigadas en cuanto a su nivel de uso de tecnologías genéricas y agrícolas (pecuarias), mientras las explotaciones donde se desarrollan tanto actividades agrícolas como pecuarias tienen su nivel tecnológico evaluado en cuanto a las tres subcategorías descritas anteriormente.

Las variables enumeradas anteriormente son combinadas para generar un indicador sintético de la competitividad potencial, o nivel empresarial (NE), de las explotaciones agropecuarias brasileñas. Según si cumplen hasta 1/3, 2/3 o más de los criterios establecidos en cada categoría de variables, las explotaciones son clasificadas, respectivamente, como de bajo, medio y alto nivel de formalidad, tecnología y uso de mano de obra. En el caso de las variables de mano de obra, la contratación de trabajadores permanentes tiene un peso 2, mientras las demás variables tienen peso 1. El indicador final combina los niveles alcanzados por cada explotación en las distintas categorías de variables: un nivel alto (medio) en cualquier categoría es suficiente para que la explotación sea clasificada como de alto (medio) NE, mientras el NE bajo se genera cuando la explotación ha alcanzado bajos niveles en las tres categorías de variables.

El gráfico 2 muestra la clasificación de las explotaciones agropecuarias brasileñas según su nivel competitivo en las tres categorías de variables definidas anteriormente, y también el indicador final de nivel empresarial. Además del total de explotaciones agropecuarias, son consideradas separadamente las explotaciones vinculadas a las oportunidades y amenazas comerciales identificadas para el país. En primer lugar, observamos que para el total de explotaciones brasileñas el 34% se clasifica, según la metodología adoptada en este estudio, como bajo NE, 57% como medio NE y sólo 9% como alto NE. Las variables de formalidad de la explotación son las que explican la mayor parte de las debilidades de los productores agropecuarios en el país, ya que 84% de las explotaciones presentan un bajo nivel competitivo en dicha categoría de variables. Por otro lado, en el uso de la mano de obra esos productores revelan su mejor desempeño, con un 8% de las explotaciones nacionales acusando niveles de competitividad altos para ese conjunto de variables.

Las explotaciones vinculadas a las oportunidades y amenazas de la liberalización identificadas para el Brasil no se distinguen, en líneas generales, del perfil competitivo predominante en la agricultura nacional. Sólo en el caso de las explotaciones vinculadas simultáneamente a rubros amenazados y con potencial se advierte una mayor participación de las explotaciones de bajo NE en detrimento de las de alto NE. En cualquier caso, sin embargo, las variables de formalidad responden por la mayor parte de las explotaciones con bajo NE en el país, mientras las variables de uso de la mano de obra explican predominantemente el desempeño de las explotaciones con NE alto.

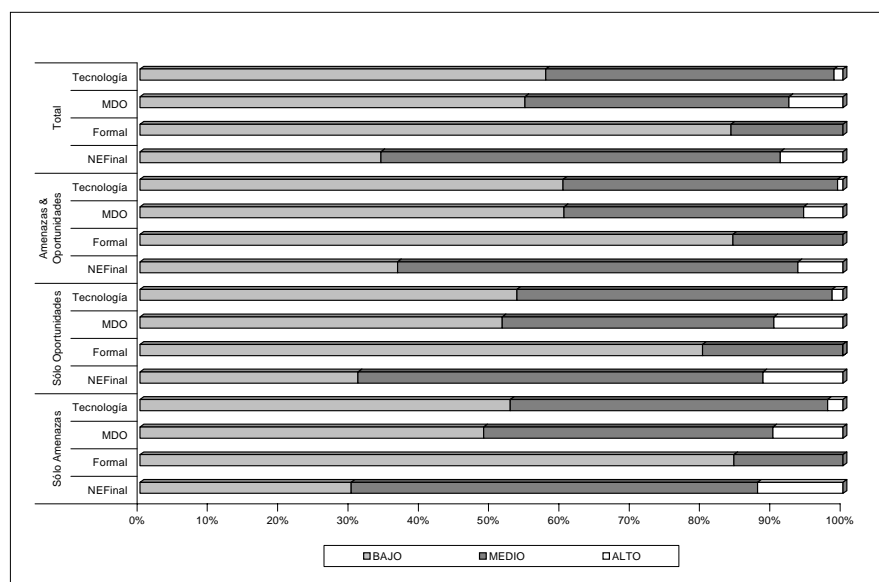
Entre las variables de formalidad, la obtención de ingresos provenientes de la venta de productos animales o vegetales o aún de productos de la industria rural alcanza 95% de las explotaciones en el país. Aunque en una parte de esos establecimientos dichos ingresos puedan clasificarse como marginales en el presupuesto familiar, lo anterior revela que los impactos en los precios derivados de la apertura comercial son potencialmente relevantes para la gran mayoría de los productores (habría que considerar, sin embargo, en qué medida los diferenciales de precios en la frontera se transmiten a esos productores, seguramente en forma diferenciada). Otra característica relacionada a las variables de formalidad y altamente difundida entre las explotaciones agropecuarias brasileñas es la condición del productor como propietario o arrendatario de las tierras (80% de las explotaciones, aunque en la Región Nordeste dicha

proporción es cercana a 70%). El censo agropecuario brasileño no presenta información sobre la titularidad de esas tierras, lo que permitiría arrojar alguna luz sobre su rol en la promoción del acceso al crédito y otras políticas.

Aún con relación a las variables de formalidad, aquellas que presentan una menor incidencia entre las explotaciones agropecuarias brasileñas, y que por lo tanto explicarían las principales debilidades del sector en el análisis que se puede hacer a partir de la información censal, son las siguientes: condición jurídica de empresa, acceso a la asistencia técnica (en particular la de tipo privado) y al crédito, todas incidentes en menos de 5% de las explotaciones al nivel nacional.

Gráfico 2

BRASIL: CLASIFICACIÓN DE LAS EXPLORACIONES AGRÍCOLAS VINCULADAS EXCLUSIVAMENTE A OPORTUNIDADES, EXCLUSIVAMENTE A AMENAZAS Y SIMULTÁNEAMENTE A OPORTUNIDADES Y AMENAZAS, SEGÚN EL NIVEL EMPRESARIAL (%)



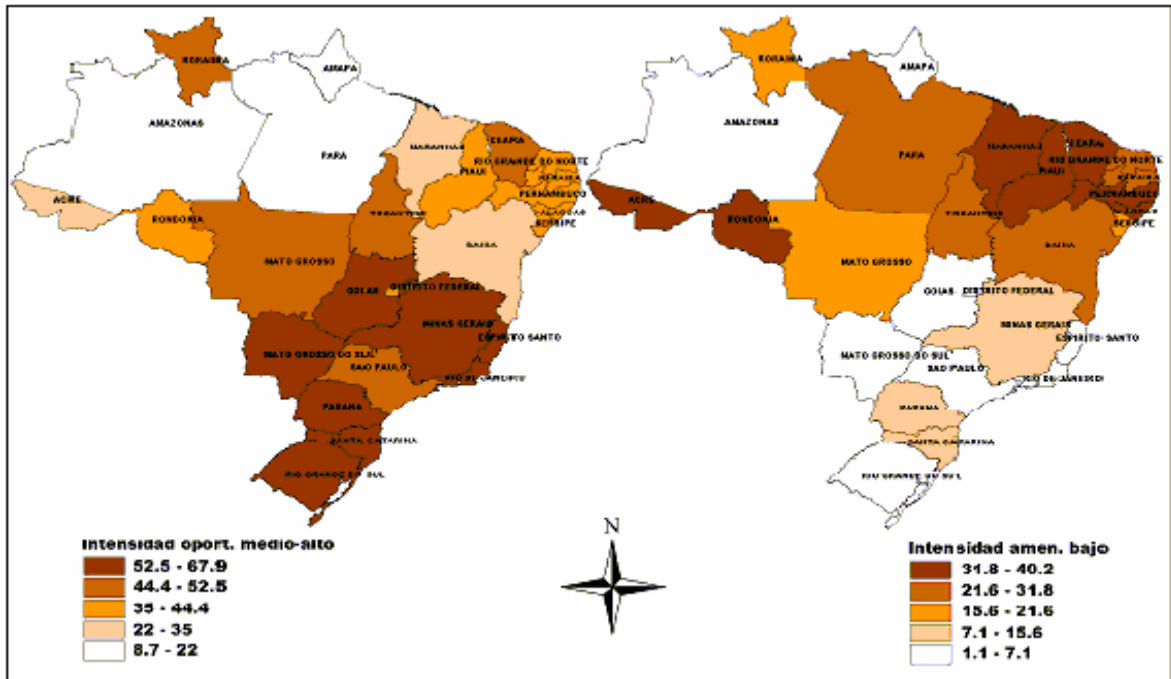
Fuente: Elaboración propia a partir de información del Censo Agropecuario 1996/97.

En el caso de las variables de tecnología, las de mayor incidencia en las explotaciones brasileñas (40% y más) son el control de plagas y enfermedades, la compra de semillas y el uso de energía eléctrica y, en el caso de las explotaciones con actividad pecuaria, también la vacunación y la compra de alimentos para los animales. Entretanto, el riego, la inseminación artificial y la mecanización de la producción de leche son prácticas de baja difusión entre los productores agropecuarios en el país, presentes en menos de 10% de las explotaciones.

Finalmente, las variables de mano de obra arrojan algunos resultados interesantes: 11% de las explotaciones brasileñas contratan mano de obra permanente, una proporción mayor que los 10% que contratan trabajadores temporarios. La diferencia es particularmente importante en los estados ganaderos del Centro-Oeste brasileño, por la propia naturaleza de esa actividad. Pero son la relativamente baja incidencia de mano de obra infantil (22%) y, en menor medida, familiar (70%), y el pago de salarios (31%) los que explican el mejor desempeño de los productores en esta categoría de variables.

Mapa 1

BRASIL: INTENSIDAD DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS POR UNIDADES DE LA FEDERACIÓN, 1995-1996



Las dos representaciones de Brasil en el mapa 1 permiten observar una de las caras de los impactos diferenciados de la apertura comercial sobre la agricultura brasileña, es decir, su heterogeneidad regional. La primera muestra la participación, sobre el total de explotaciones en cada UF, de los productores vinculados a las oportunidades identificadas y que además cuentan con un NE medio o alto. En otras palabras, el mapa revela el potencial de los estados brasileños para beneficiarse de las oportunidades generadas a partir de la liberalización del comercio agroalimentario con los socios seleccionados. El Centro-Sur debería ser la región más favorecida en caso de que se concreten los escenarios de liberalización propuestos, particularmente los estados de Rio Grande do Sul, Espírito Santo y Santa Catarina, los que tienen más de 60% de las explotaciones agrícolas produciendo uno o más rubros identificados como oportunidades comerciales y con un nivel competitivo relativamente elevado.

Paralelamente, la segunda representación de Brasil muestra las UFs brasileñas más sensibles a la liberalización del comercio agroalimentario en los escenarios analizados, dada la elevada participación, en el total de explotaciones, de productores vinculados a las amenazas identificadas y que cuentan asimismo con un bajo nivel competitivo. Tales UFs se concentran en la región Nordeste del país: Maranhão, Piauí y Alagoas –además de Rondonia y Acre, en la región Norte– todas con más de 35% de las explotaciones agropecuarias en tal situación. Es interesante notar que esos estados no son necesariamente los que cuentan con las mayores proporciones de explotaciones agropecuarias con bajo NE, pero la especialización de sus productores en rubros amenazados determina su elevada sensibilidad a los escenarios de liberalización propuestos en este estudio.

Otra forma de observar los impactos heterogéneos de la liberalización comercial sobre la agricultura brasileña es a través de los rubros o cadenas potencialmente beneficiados o amenazados. Los gráficos 3 y 4 muestran la proporción de explotaciones productoras de las principales oportunidades y amenazas identificadas, clasificadas según su nivel competitivo en los tres conjuntos de variables generados a partir del censo agropecuario, además del NE final. Vale

decir que en cada caso los gráficos se encuentran ordenados según el número de explotaciones productoras de los distintos rubros al nivel nacional.

En primer lugar, destaca, entre las oportunidades, la fuerte incidencia del maíz en las explotaciones agropecuarias brasileñas (número de explotaciones), seguido de lejos por los bovinos, las aves y las frutas¹⁶. Entre los productos con una proporción de explotaciones con NE medio-alto superior al promedio nacional se encuentran la soya (95%), los bovinos (82%), la caña de azúcar (78%) y el café (75%). Esos rubros se ven como los potencialmente más beneficiados por los escenarios de liberalización analizados en este estudio para el Brasil, por un lado porque corresponden a oportunidades comerciales y, por otro, porque cuentan con los productores más capacitados para responder a los desafíos de la apertura.

Con relación a este último punto, las variables que explican, según la metodología adoptada, el mayor nivel competitivo de las explotaciones productoras de soya, bovinos, caña de azúcar y café en Brasil son, en el caso de las variables de formalidad, el fuerte cooperativismo, el elevado nivel de inversión y el acceso al crédito. Entre las variables de mano de obra, esas explotaciones se destacan por contratar más mano de obra, tanto permanente como temporaria, y por la incidencia de los salarios entre los gastos de la explotación. Finalmente, entre las variables de tecnología, la práctica del riego, la conservación del suelo, el uso de maquinaria, la mecanización de la ordeña, el uso de vacunas y la compra de alimentos para los animales se encuentran más difundidas entre esas explotaciones que para el conjunto de los establecimientos productores de rubros agropecuarios con potencial frente a la liberalización en Brasil.

El gráfico 4 revela el nivel competitivo de las explotaciones agropecuarias brasileñas productoras de las principales amenazas identificadas, destacándose la fuerte presencia de la leche y las legumbres (básicamente frijoles) en el país. Sin embargo, a pesar de que ambos constituyen productos ampliamente difundidos en la agricultura brasileña y amenazados por los escenarios de liberalización aquí analizados, una diferencia importante entre ambos es la proporción de explotaciones con NE bajo en cada caso: 20% en la leche y 51% en las legumbres. Además de este último rubro, también los cereales (trigo, arroz y sorgo) presentan un porcentaje de explotaciones con NE bajo (50%) superior al promedio nacional, constituyéndose en los subsectores potencialmente más amenazados por la apertura. Los demás productos amenazados se ubican cerca de ese promedio (algodón y oleaginosas¹⁷) o muy por debajo de él (hortalizas¹⁸ y frutas¹⁹).

Las explotaciones más sensibles a la liberalización en Brasil, según la metodología adoptada, serían por lo tanto aquellas vinculadas a la producción de cereales, legumbres y, en menor medida, leche. Esos rubros deberán enfrentarse a la amenaza representada por las importaciones provenientes de los socios, en caso de que se concreten los escenarios de liberalización analizados. A la vez, cerca de la mitad de las explotaciones productoras de legumbres y cereales en Brasil tienen un bajo NE, explicado principalmente por el acceso limitado a la asistencia técnica y el bajo cooperativismo; el reducido nivel de contratación de trabajadores permanentes y la amplia utilización de mano de obra familiar; el bajo uso del riego y de maquinaria agrícola y el acceso restringido a la energía eléctrica. En el caso de la leche, aunque el nivel competitivo de los productores no es tan bajo, su sensibilidad reside en el elevado contingente de explotaciones vinculadas a ese producto, muchas de ellas de carácter familiar.

¹⁶ Melones, plátanos, mangos, guayabas, papayas, naranjas, limones, nueces del Brasil y anacardos.

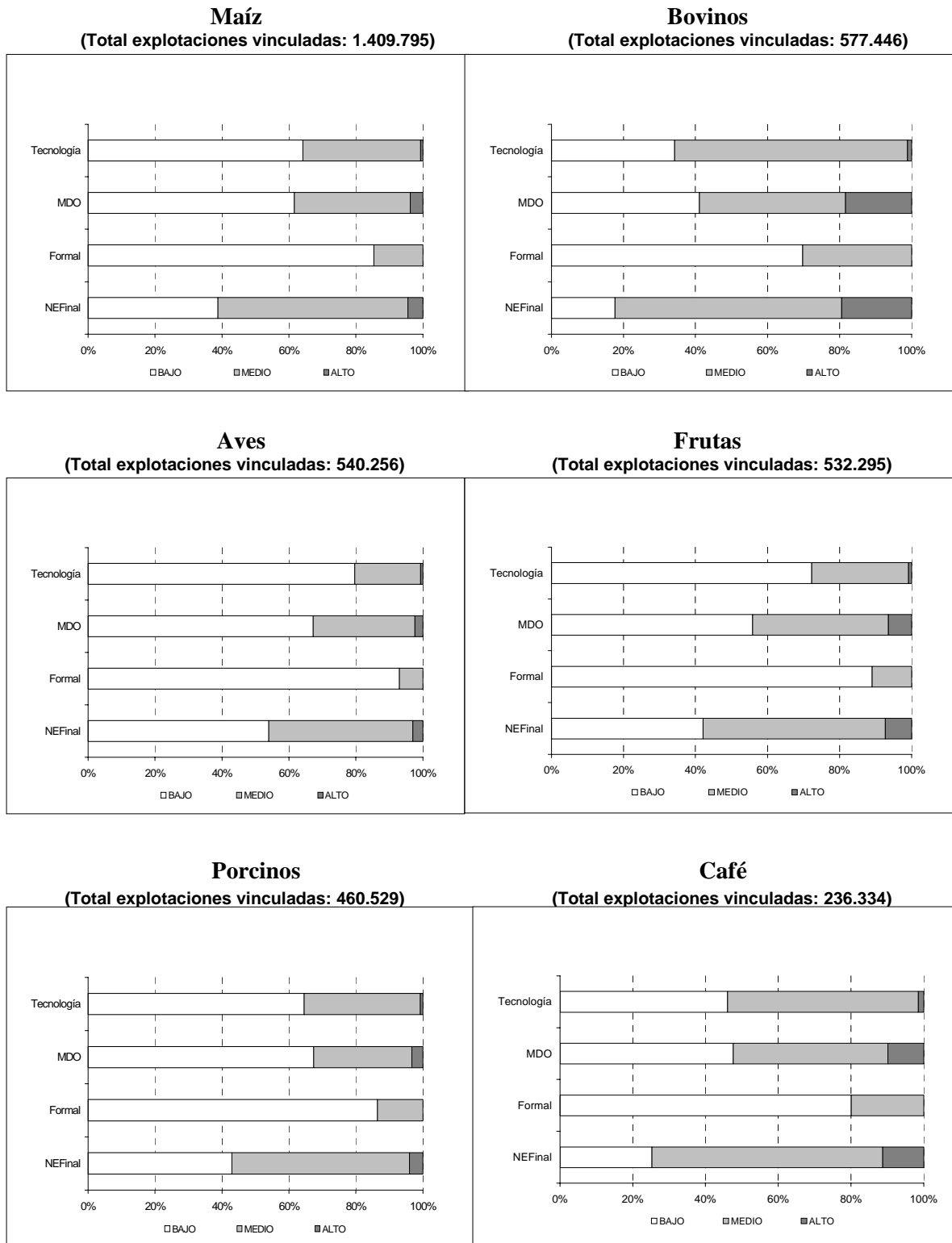
¹⁷ Lino, colza, ajonjolí y aceitunas.

¹⁸ Espárragos, tomates y papas.

¹⁹ Uvas, manzanas, frutillas, ciruelas.

Gráfico 3

CLASIFICACIÓN DE LAS EXPLOTACIONES VINCULADAS A LAS OPORTUNIDADES EN BRASIL



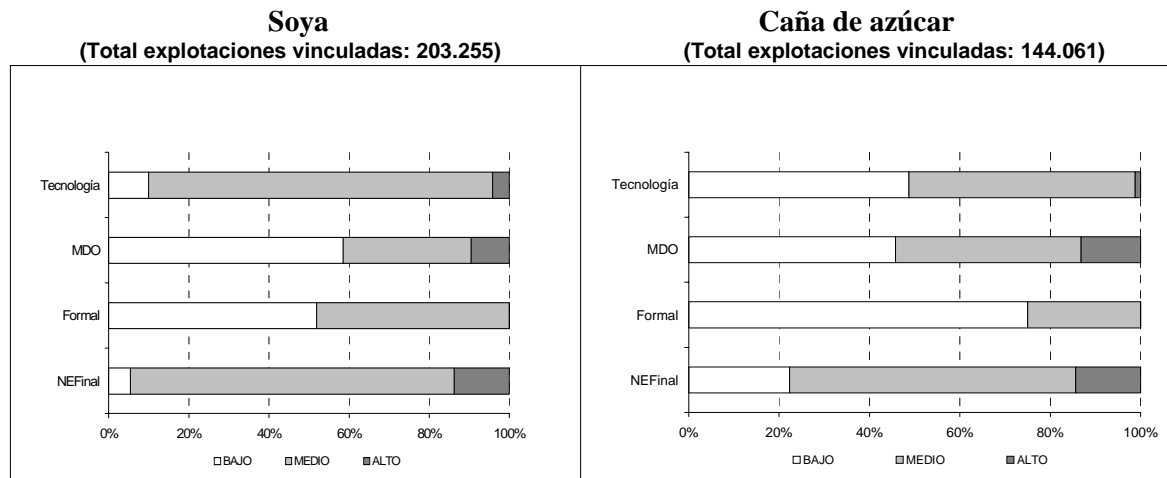
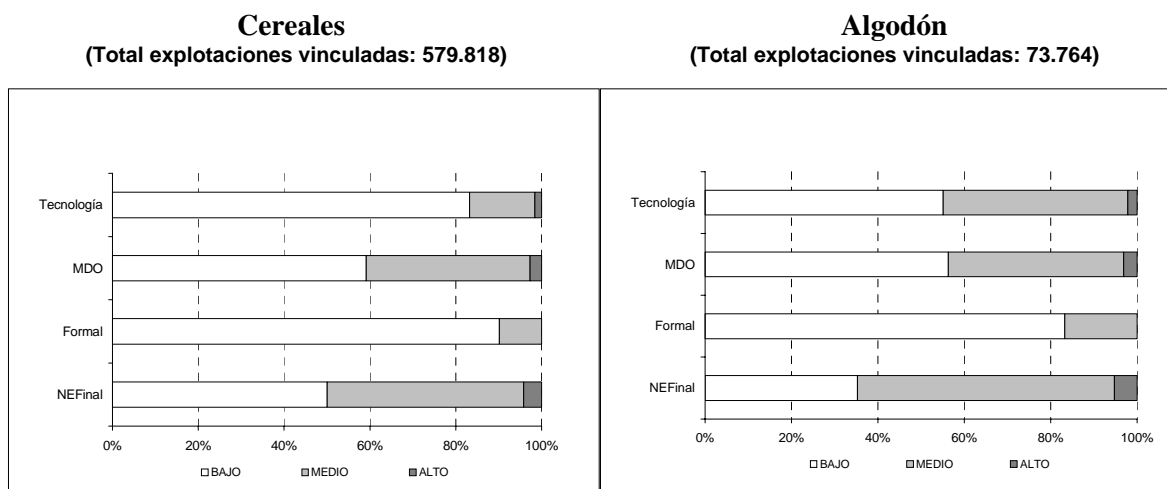
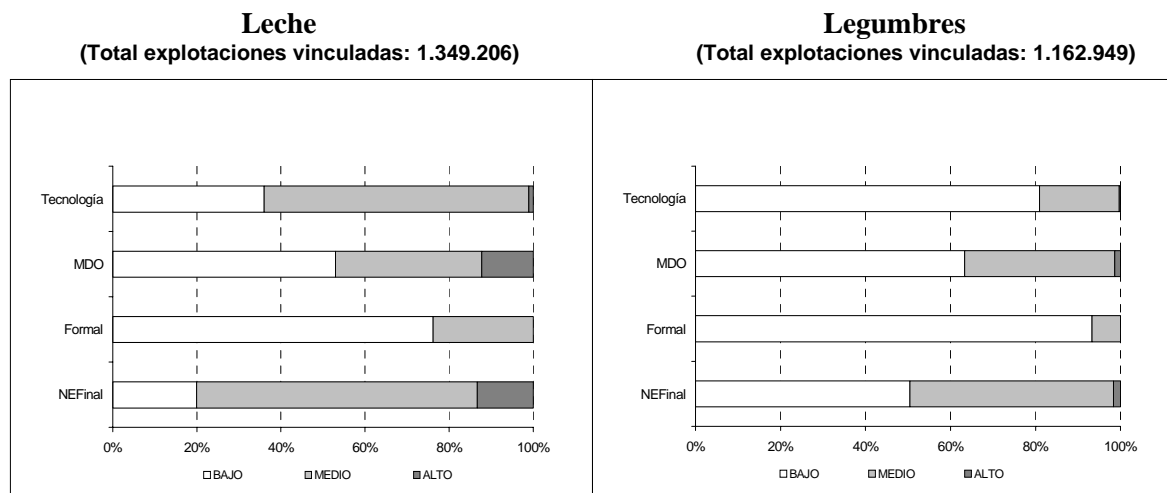
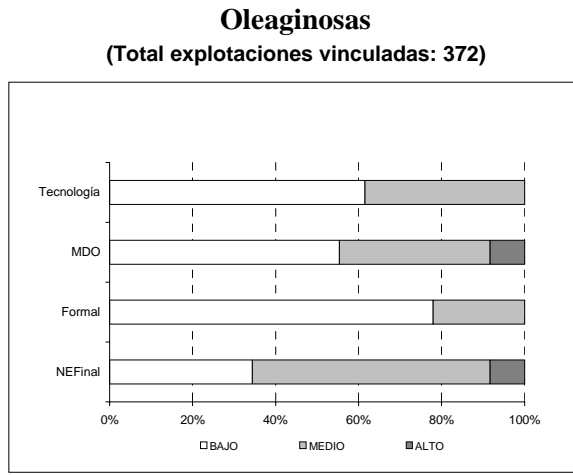
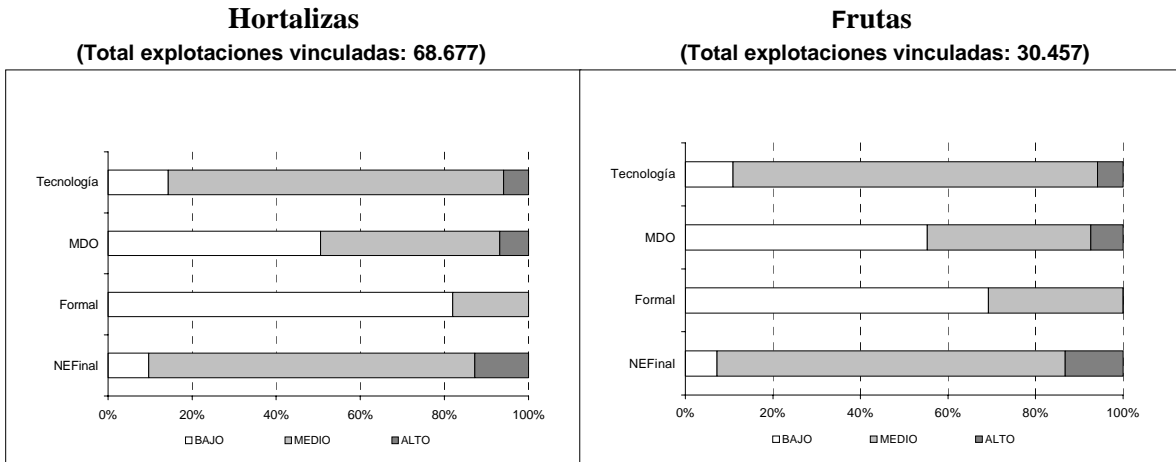


Gráfico 4
CLASIFICACIÓN DE LAS EXPLOTACIONES VINCULADAS A LAS AMENAZAS EN BRASIL





B. Nicaragua

1. Situación actual de la liberalización y el comercio

Las relaciones comerciales de Nicaragua con sus principales socios deben ser entendidas en el contexto de la integración centroamericana, pionera en la región, y de los programas unilaterales de preferencias arancelarias promovidos por los países desarrollados. Los países centroamericanos han estado históricamente involucrados en acuerdos de libre comercio y en proyectos de integración regional. Como pequeñas economías fuertemente dependientes del sector externo, esos países encontraron en la integración una forma de expandir su mercado interno, atraer la inversión extranjera y aumentar su capacidad de respuesta frente a choques externos.

El Mercado Común Centroamericano (MCCA), creado en el año 1960, fue el primer acuerdo de integración de la región, juntamente con la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), posteriormente transformada en Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). En los años noventa, el MCCA –formado por Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua– pasó por importantes reformas en el sentido de profundizar la integración regional en

un contexto de crecimiento “hacia fuera”. El libre comercio entre los países miembros del MCCA se ha ido perfeccionando y en estos días persisten los regímenes especiales, entre los cinco países miembros o en relaciones bilaterales específicas, en unos pocos productos considerados sensibles: azúcar, café sin tostar, café tostado, harina de trigo, bebidas alcohólicas destiladas, alcohol etílico y derivados del petróleo. En el caso de otros productos sensibles (lácteos, maíz, arroz, frijoles) los países aplican restricciones de tipo sanitarias y contingentes arancelarios (CEPAL, 2002a y CEPAL, 2002b).

En las relaciones del bloque con terceros mercados se vislumbran avances en la dirección de la instauración de un arancel externo común (AEC). Actualmente, el 79% de las partidas arancelarias se encuentran armonizadas entre los cinco países miembros del MCCA. Para estos rubros, el AEC está definido de la siguiente manera: 0% para bienes de capital y materias primas; 5% para materias primas producidas en la región; 10% para bienes intermedios producidos en la región y 15% para bienes finales. Algunos productos excluidos del AEC son textiles, confección, calzado y productos agropecuarios. El arancel promedio en el bloque es actualmente de 7.5%, siendo el de Nicaragua el promedio arancelario más bajo entre los cinco países miembros (5.1%).

Más allá de la integración subregional, en las últimas décadas Nicaragua ha estado involucrada en políticas para promover las distintas vías de liberalización comercial – unilateral, multilateral y bi o plurilateral. A partir de fines de los años 80, la política se orienta hacia una liberalización moderada en el país, acompañada por la desregulación del mercado interno. Se promueve la apertura comercial unilateral, a través de diversas políticas: arancelización de las barreras cuantitativas a las importaciones y otras medidas no arancelarias; reducción del promedio y la dispersión de los aranceles ad valorem, con la eliminación de los aranceles específicos; reducción de los incentivos y eliminación de los impuestos a las exportaciones; flexibilización de la tasa de cambio; entre otras.

En cuanto a la liberalización multilateral, en 1950 Nicaragua se hizo miembro del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), y posteriormente de la OMC. En las sucesivas rondas de negociaciones, el país ha suscrito compromisos de liberalización frente a los demás países miembros de la organización.

Garantizar el acceso a mercados externos es una prioridad para Nicaragua, dada la importancia que han adquirido las exportaciones en el actual proceso de crecimiento “hacia fuera”. En ese sentido, la suscripción de acuerdos preferenciales de comercio se dio inicialmente con socios históricos (en 1998, entró en vigor el tratado de libre comercio entre Nicaragua y México; entre 1998 y 2000, los países del MCCA estuvieron negociando un acuerdo de ese tipo con la República Dominicana, el que entró en vigor en el año 2001; desde el año 2000, los países del MCCA también vienen estableciendo negociaciones con Panamá para la suscripción de un TLC). En el caso de Canadá, Costa Rica concluyó un tratado de libre comercio con aquél país en 2001, mientras los demás países del MCCA se encuentran actualmente en la fase final de negociación de un acuerdo semejante. Otras zonas de interés para Nicaragua son Sudamérica²⁰ y, en años más recientes, Asia (concretamente, el Acuerdo de Complementación Económica entre Centroamérica y China).

Los países menos desarrollados, y particularmente las pequeñas economías como Nicaragua y sus contrapartes centroamericanas y caribeñas, son beneficiados por arreglos preferenciales de acceso a los mercados de los países industrializados. Desde hace algunas décadas, las relaciones comerciales del país con la Unión Europea y los Estados Unidos han estado enmarcadas en

²⁰ En 1998, las economías del MCCA firmaron con los países que conforman el MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay) un Acuerdo Marco de Comercio e Inversión que tiene por objetivo estrechar relaciones en los ámbitos de comercio, inversión y transferencia de tecnología. Además, los cinco países del MCCA también firmaron en 1999 un TLC con Chile, el cual entró en vigor para Costa Rica y El Salvador en 2002.

acuerdos preferenciales no recíprocos. En el ámbito del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de la Unión Europea, Nicaragua y los demás países centroamericanos se benefician del régimen especial de apoyo a la lucha contra la droga, lo que les garantiza libre acceso al mercado europeo de productos industriales y de productos agrícolas considerados no sensibles. Para los demás productos agrícolas, clasificados en sensibles, semi-sensibles y poco sensibles, esos países gozan de un margen preferencial de, respectivamente, 10%, 20% y 35% sobre los aranceles de la Nación Más Favorecida (NMF).

En las relaciones con los Estados Unidos, principal socio comercial de Nicaragua, las preferencias unilaterales se encuentran definidas en el marco de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (CBI), establecida en 1984 y reformada en 1990 y 2000²¹. Esta última reforma amplió el rango de productos con libre acceso al mercado estadounidense, como respuesta a la demanda de los países de la región por igualdad de condiciones con México, socio comercial de los Estados Unidos que goza de preferencias arancelarias en el ámbito del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Bajo este esquema, la mayor parte de los productos de origen centroamericano ingresan al mercado estadounidense con arancel cero. La última versión de la CBI estará en vigor hasta 2008, o hasta la creación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) o de un tratado de libre comercio entre los Estados Unidos y los países centroamericanos, lo que ocurra primero.

A comienzos de 2003, los países centroamericanos iniciaron negociaciones para el establecimiento de un tratado de libre comercio con los Estados Unidos, las que culminaron en la firma de un acuerdo en mayo de 2004. Bajo dicho acuerdo, que se encuentra actualmente a espera de aprobación por los congresos de los distintos países, gran parte del comercio entre los socios será inmediatamente liberalizada. Otros bienes enfrentarán cronogramas de desgravación de 5, 10, 15 o 20 años, según su nivel de sensibilidad. Con relación a los esquemas de preferencias unilaterales de los Estados Unidos que benefician a los países centroamericanos, este acuerdo, en caso de ser ratificado, representará para estos últimos países una mayor estabilidad y claridad en las reglas de acceso al mercado estadounidense. Para los Estados Unidos, el acuerdo cambiará las actuales relaciones comerciales con los países centroamericanos hacia una mayor reciprocidad, garantizando condiciones de acceso por lo menos equivalentes a las de otros socios que cuentan con tratados de libre comercio con Centroamérica, como es el caso de México y Canadá.

2. Identificación de oportunidades y amenazas de la liberalización comercial

La sección anterior ha mostrado la existencia de un claro sesgo hemisférico en los esquemas de liberalización comercial llevados a cabo por Nicaragua. Esto es natural, si se piensa que en el continente americano se encuentran los principales socios comerciales del país, muchos de ellos economías con las cuales comparte además idioma y cultura, entre otros aspectos. Es por esa razón que se puede identificar el proyecto de creación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), en conjunto con el tratado de libre comercio con los Estados Unidos, como las iniciativas de integración de mayor interés para el país en la actualidad.

El ejercicio de identificación de oportunidades y amenazas comerciales para Nicaragua considera el escenario de la liberalización en las Américas. Se toma en cuenta el nivel de liberalización actualmente alcanzado en las relaciones con los demás países centroamericanos miembros del MCCA, con la República Dominicana y con México, los tres países del continente con los cuales Nicaragua posee tratados de libre comercio en vigencia. Para esos países, el ejercicio

²¹ El término Iniciativa para la Cuenca del Caribe se refiere a las Actas para la Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe (Caribbean Basin Economic Recovery Act) de 1983 y 1990 y al Acta de Asociación Comercial con la Cuenca del Caribe (Caribbean Basin Trade Partnership Act), del año 2000.

realizado considera los productos actualmente excluidos de los tratados de libre comercio, suponiendo una liberalización completa del comercio de productos agrícolas y agroindustriales en el ámbito del ALCA. Además, así como en las relaciones con los demás países, se toma en cuenta las barreras no arancelarias aplicadas en Nicaragua a los productos originarios de los socios de esos tratados y viceversa.

En el caso de los Estados Unidos, el tratado firmado con los países centroamericanos prevé la completa liberalización del comercio, incluyendo casi todos los productos agrícolas y agroindustriales²², a , a partir de un calendario de desgravación que entraría en vigencia en 2005, en caso de ser aprobado por los respectivos congresos. Aunque para algunos productos agrícolas se espera una liberalización inmediata del comercio entre los países miembros, (por ejemplo, para algodón, trigo, soya, vino, algunas frutas y hortalizas), de una manera general el sector cuenta con los mayores plazos de desgravación entre todos los rubros. En efecto, hay productos (arroz y lácteos, por ejemplo) cuya liberalización total del comercio no deberá alcanzarse sino dentro de 20 años. El ejercicio de identificación de oportunidades y amenazas comerciales para Nicaragua considera las condiciones de acceso al mercado estadounidense, y de los productos de aquél país en el mercado nicaragüense, previas a la firma del tratado. Así como en el caso de los demás socios en el continente, se supone la liberalización de la totalidad de los rubros agrícolas y agroindustriales en el marco del ALCA.

El cuadro 3 muestra los principales productos agrícolas y agroindustriales identificados como oportunidades de la liberalización comercial para Nicaragua. Algunos de ellos son productos tradicionales de la pauta de exportación del país, como el café, el azúcar, la carne bovina, el maní y los cigarrillos. Varios de esos productos constituyen mercados altamente distorsionados al nivel mundial, dadas las políticas de apoyo y la protección comercial desplegadas por los países desarrollados. La reducción o eliminación de tales prácticas traería grandes beneficios para los productores más competitivos. Otros productos identificados como oportunidades para Nicaragua son más bien de crecimiento reciente en las exportaciones, como es el caso de los lácteos, las plantas ornamentales, ciertas hortalizas y frutas tropicales.

Mientras algunas oportunidades son comunes a los distintos mercados considerados (América Latina en conjunto, Canadá y Estados Unidos, en el cuadro 1, otros son más restringidos. De las casi 600 líneas arancelarias agrícolas y agroindustriales investigadas, cuarenta y ocho constituyen oportunidades para Nicaragua, veinte y tres exclusivamente en el mercado formado por los socios latinoamericanos y ocho exclusivamente en Canadá. Dieciséis líneas arancelarias aparecen como oportunidades en dos de los tres mercados considerados y sólo un producto corresponde a una oportunidad identificada en los tres mercados.

América Latina es el socio con el mayor número de rubros identificados como oportunidades. Además, observamos que las exportaciones provenientes de Nicaragua enfrentan niveles de protección elevados en los mercados de esos rubros, especialmente en lo que se refiere a la incidencia de BNAs, aunque en los países latinoamericanos las barreras arancelarias también son importantes.

En el caso de las amenazas, se destacan los cereales, las grasas y aceites y los alimentos preparados (artículos de confitería, preparaciones a base de cacao, de cereales, de legumbres, hortalizas y frutas y preparaciones alimenticias diversas). Aquí vale la pena hacer una diferenciación entre los productos que cuentan con una producción local significativa y aquellos cuyo mercado interno es provisto básicamente por las importaciones. En el primer grupo se encuentran las carnes de aves, la leche, las legumbres y hortalizas, el maíz y el arroz, al paso que en

²² Las excepciones son el azúcar en los Estados Unidos, papas frescas y cebollas en Costa Rica y el maíz blanco en los demás países centroamericanos.

el segundo grupo se destaca el trigo, el aceite de oliva y otros aceites y grasas, aunque en este último caso habría que tener en cuenta el efecto sustitución con los productos locales.

Cuadro 3

**PRINCIPALES OPORTUNIDADES COMERCIALES IDENTIFICADAS PARA NICARAGUA
EN EL SECTOR AGROALIMENTARIO, SEGÚN SUBSECTORES DEL
SISTEMA ARMONIZADO 1996**

América Latina	Canadá	Estados Unidos
<ul style="list-style-type: none"> • Carne bovina en canales o medias canales; carne bovina en trozos, deshuesada y sin deshuesar; lenguas, hígados y otros despojos de la especie bovina. • Leche y nata concentradas; yogur y demás leches y natas fermentadas, suero de mantequilla; queso rallado o en polvo . • Maní con y sin cáscara, sin tostar. • Azúcar refinada. • Extractos, esencias y concentrados de café; helados y productos similares, incluso con cacao. • Ron y aguardiente de caña. 	<ul style="list-style-type: none"> • Carne bovina en trozos, deshuesada; lenguas, hígados y otros despojos de la especie bovina; harina y polvo comestibles de carne o despojos. • Musgos y líquenes para ornamentación. • Espárragos y pimientos; raíces y tubérculos ricos en almidón. • Bananos y plátanos; guayabas y mangos; melones; otras frutas frescas y secas, no especificados. • Café sin tostar y sin descafeinar; jengibre. • Maní con y sin cáscara, sin tostar; semillas de sésamo (ajonjolí); otras semillas y frutos oleaginosos, no especificados. • Azúcar de caña en bruto; azúcar refinada. • Ron y aguardiente de caña. • Cigarros o puros que contengan tabaco. 	<ul style="list-style-type: none"> • Animales vivos de la especie bovina, excepto reproductores de raza pura; oros animales vivos, no especificados. • Queso fresco, incluido el lactosuero, y requesón; Miel natural. • Guayabas y mangos. • Preparaciones y conservas de carne de la especie bovina. • Azúcar de caña en bruto. • Alcohol etílico.

Fuente: Elaboración propia a partir de información de las bases de datos COMTRADE, de Naciones Unidas, y TRAINS, de la UNCTAD y del Banco Mundial.

Entre las casi 600 líneas arancelarias agropecuarias y agroindustriales consideradas, 112 corresponden a amenazas para Nicaragua, 70 de ellas teniendo como principal competidor únicamente a países latinoamericanos, ocho, sólo a Estados Unidos y cuatro, sólo a Canadá. Además, 29 líneas arancelarias tienen dos de esos socios como competidores potenciales y sólo una corresponde a una amenaza potencial de los tres socios considerados. Así como en el caso del mercado potencial para las oportunidades, las BNAs responden por la mayor parte de la protección comercial en los rubros identificados como amenazas para Nicaragua.

Cuadro 4

PRINCIPALES AMENAZAS COMERCIALES IDENTIFICADAS PARA NICARAGUA EN EL SECTOR AGROALIMENTARIO, SEGÚN SUBSECTORES DEL SISTEMA ARMONIZADO 1996

Amenazas		
América Latina	Canadá	Estados Unidos
<ul style="list-style-type: none"> • Leche en polvo; huevos. • Papas, tomates, cebollas y otras hortalizas frescas o refrigeradas. • Arroz semiblanqueado o blanqueado. • Harina de maíz. • Aceite de palma; aceites de girasol, de palmiste o babasú; margarina • Chicle y otros artículos de confitería sin cacao. • Cacao en polvo azucarado o endulzado; chocolate y otras preparaciones que contengan cacao. • Extracto de malta; pastas; productos a base de cereales obtenidos por insuflado o tostado; galletas dulces. • Compotas, jaleas, mermeladas de frutas; jugos de frutas, legumbres u hortalizas, no especificadas. • Levaduras vivas; salsa de tomate; otras salsas, condimentos y sazónadores, no especificadas; otras preparaciones alimenticias, no especificadas. • Preparaciones para la alimentación de los animales, no especificadas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Jamones, paletas y sus trozos, sin deshuesar. • Leche en polvo • Lentejas • Trigo duro y los demás. • Grasas de animales de las especies bovina, ovina y caprina; Aceites de girasol, de colza o mostaza. • Jamones y trozos de jamón. • Chicle. • Chocolate. • Galletas dulces. • Papas preparadas congeladas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Carnes y despojos de gallos y gallinas. • Leche en polvo; lactosuero; huevos. • Coles, frescas o refrigeradas. • Uvas frescas; manzanas. • Trigo duro y los demás; maíz para siembra y los demás; arroz con cáscara; arroz semiblanqueado o blanqueado; sorgo para grano. • Grasas de animales de las especies bovina, ovina y caprina; aceite de soya y de maíz. • Embutidos. • Preparaciones para la alimentación infantil; mezclas para la preparación de productos de panadería, pastelería o galletería; extracto de malta. • Papas preparadas congeladas; maíz dulce preparado o conservado, sin congelar; jugo de naranja; mezclas de jugos. • Salsa de tomate; otras salsas, condimentos y sazónadores, no especificadas; preparaciones para sopas y caldos; concentrados de proteínas; otras preparaciones alimenticias, no especificadas. • Torta de soya; preparaciones para la alimentación de perros o gatos, al por menor; preparaciones para la alimentación de los animales, no especificadas.

Fuente: Elaboración propia a partir de información de las bases de datos COMTRADE, de Naciones Unidas, y TRAINS, de la UNCTAD y del Banco Mundial.

La tabla 5 muestra el valor de las importaciones realizadas por los socios en los productos identificados como oportunidades para Nicaragua. El mercado potencial, considerando el escenario de la liberalización del comercio en las Américas, sería así de cerca de 5.5 mil millones de dólares (valores del 2002). Este mercado, que representa poco más de 6% de las importaciones sectoriales desde el mundo por parte de los socios considerados, creció a una tasa promedio anual de 3.6% en los últimos años. No obstante, la participación de Nicaragua en dicho mercado se redujo en el período considerado, alcanzando tan sólo 1% en el último año de la serie.

Los subsectores que representan los principales mercados para las exportaciones nicaragüenses son los Animales vivos, la Carne y el Azúcar. Los dos últimos constituyen exportaciones tradicionales de ese país, mientras las exportaciones de animales en pie (básicamente bovinos) iniciaron un período de crecimiento sostenido recién en los años noventa (este es también el caso de los Lácteos). En conjunto, esos tres subsectores responden por casi 70% del mercado

potencial. Además, las Carnes también presentaron el mayor crecimiento en las importaciones de los socios, seguidas de los Lácteos y las Legumbres, hortalizas y raíces. Tanto en Carnes como en Lácteos, las importaciones provenientes de Nicaragua ganaron espacio en el mercado de los socios. Sin embargo, en esos y en otros subsectores, la participación del país en las importaciones de los socios es muy reducida, sugiriendo un espacio importante para el aumento del comercio bilateral.

Tabla 5
**VARIABLES DE MERCADO PARA LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES
IDENTIFICADAS PARA NICARAGUA**

	Importaciones de los socios desde el mundo (US\$) 2002 (a)	Crecimiento anual de (a) entre 1998-2002	Importaciones de los socios desde Nicaragua (US\$), 2002 (b)	Crecimiento anual de (b) entre 1998-2002	Market share de Nicaragua (b/a) %
Por subsectores					
01. Animales vivos	1 541 111 288	5,7	468 860	-16,2	0,0
02. Carne y despojos	1 333 991 449	18,5	11 941 662	20,5	0,9
04. Lácteos, huevos y miel	237 231 485	13,8	2 242 028	86,6	0,9
05. Otros productos de origen animal	75 510 087	8,3	870 435	-	1,2
06. Plantas vivas y floricultura	982 905	4,0	-	-	0,0
07. Legumbres, hortalizas, raíces, etc	139 786 214	8,6	-	-100,0	0,0
08. Frutos comestibles	473 821 396	3,8	1 892 524	-11,2	0,4
09. Café, té, especias	178 095 243	-16,9	3 009,365	-22,0	1,7
12. Semillas y frutos oleaginosos, forrajes	161 097 551	0,2	18 965 612	7,2	11,8
15. Grasas y aceites animales y vegetales	12 312	-	9 674	-	78,6
16. Preparaciones de carne	228 190 401	-1,4	-	-	0,0
17. Azúcares y artículos de confitería	846 292 866	-7,5	11 598 900	-21,4	1,4
21. Preparaciones alimenticias diversas	8 174 974	-12,5	2 556 935	64,5	31,3
22. Bebidas, líquidos alcohólicos	247 368 729	7,5	682 093	71,2	0,3
23. Residuos y desperdicios de la industria alimentaria	928 966	-9,2	133 330	22,3	14,4
24. Tabaco y sucedáneos elaborados	20 409 608	-0,4	75 606	-10,1	0,4
Por socio comercial					
América Latina	1 445 648 903	11,3	35 280 271	6,1	2,4
Argentina	1 524 225	-39,3	-	-100,0	0,0
Bolivia	1 308 066	-6,8	37 005	-	2,8
Brasil	3 026 939	-12,8	-	-100,0	0,0
Chile	51 064 454	-6,8	-	-100,0	0,0
Colombia	14 495 906	6,8	46 397	-	0,3
Costa Rica	3 974 992	20,3	2 807 830	42,5	70,6
Ecuador	630 021	-22,8	-	-	0,0
El Salvador	10 701 462	12,2	4 207 134	15,1	39,3
Guatemala	30 902 339	5,7	10 467 734	13,3	33,9
Honduras	3 525 476	16,3	575 253	117,9	16,3
México	1 262 798 037	18,7	14 801 658	7,4	1,2
Panamá	1 515 044	1,3	25 611	-	1,7
Perú	1 897 799	-22,0	89 902	14,1	4,7
Venezuela	58 284 143	-11,6	2 221 747	19,2	3,8
Canadá	1 166 873 997	-2,0	7 466 055	-4,8	0,6
Estados Unidos	2 880 482 574	2,3	11 700 698	-18,9	0,4
Total oportunidades	5 493 005 474	3,6	54 447 024	-3,7	1,0

Tabla 6

**VARIABLES DE MERCADO PARA LAS AMENAZAS COMERCIALES
IDENTIFICADAS PARA NICARAGUA**

	Importaciones nicaragüenses desde el mundo (US\$), 2002 (a)	Crecimiento anual de (a) entre 1998-2002	Importaciones nicaragüenses desde los socios (US\$), 2002 (b)	Crecimiento anual de (b) entre 1998-2002	Market share de los socios (b/a) * %
Por subsectores					
02. Carne y despojos	707 965	-12,9	429 141	-20,1	60,6
04. Lácteos, huevos y miel	14 734 297	-7,2	6 600 263	-8,9	44,8
07. Legumbres, hortalizas, raíces, etc	7 771 336	-9,9	4 404 992	1,4	56,7
08. Frutos comestibles	2 487 099	1,4	1 116 509	-10,8	44,9
09. Café, té, especias	115 067	18,9	94 447	89,8	82,1
10. Cereales	35 757 223	-9,5	34 477 285	-6,0	96,4
11. Productos de la molinería	12 576 830	7,6	9 947 247	13,2	79,1
13. Gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales	205 576	8,1	18 034	-	8,8
15. Grasas y aceites Animales y vegetales	36 878 771	-3,1	26 823 778	-5,9	72,7
16. Preparaciones de carne	1 719 550	26,7	1 318 528	27,0	76,7
17. Azúcares y artículos de Confitería	8 730 234	20,5	4 797 392	40,7	55,0
18. Cacao y sus preparaciones	2 875 254	6,5	915 914	14,9	31,9
19. Preparaciones a base de cereales, pastelería	32 027 697	18,7	17 137 442	19,9	53,5
20. Preparaciones de legumbres, hortalizas, frutos y plantas	8 006 317	-0,7	4 099 613	9,5	51,2
21. Preparaciones alimenticias diversas	33 299 427	0,8	22 738 631	-5,0	68,3
22. Bebidas, líquidos alcohólicos	4 295 267	11,2	654 192	7,7	15,2
23. Residuos y desperdicios de la industria alimentaria	9 665 938	4,5	5 292 836	-5,3	54,8
24. Tabaco y sucedáneos elaborados	5 493 313	48,8	-	-	0,0
Por socios comerciales					
América Latina	-	-	77 712 317	2,0	55,2
Argentina	-	-	1 478 665	-17,8	1,0
Brasil	-	-	635 703	87,8	0,5
Chile	-	-	2 155 058	91,1	1,5
Colombia	-	-	36 954	-33,0	0,0
Costa Rica	-	-	39 683 124	3,2	28,2
Ecuador	-	-	277 410	104,9	0,2
El Salvador	-	-	13 521 793	38,5	9,6
Guatemala	-	-	15 238 435	3,9	10,8
Honduras	-	-	773 853	-51,7	0,5
México	-	-	1 769 660	11,9	1,3
Panamá	-	-	2 128 965	20,3	1,5
Perú	-	-	-	-	0,0
Uruguay	-	-	-	-	0,0
Venezuela	-	-	12 697	-33,2	0,0
Canadá	-	-	2 616 282	236,1	1,9
Estados Unidos	-	-	60 537 645	-6,0	43,0
Total amenazas	217 347 161	0,2	140 866 244	-1,5	64,8

Fuente: Elaboración propia a partir de información de la base de datos COMTRADE, de Naciones Unidas.

* Para cada uno de los socios comerciales, se refiere a la participación sobre el total de las importaciones nicaragüenses desde los socios.

En términos de socios, los Estados Unidos representan el principal mercado para las oportunidades comerciales identificadas, seguido por México y Canadá. No obstante, México aparece como un mercado mucho más dinámico que los demás países de América del Norte, con un crecimiento anual de las importaciones del orden de 19%. Excluyendo a México, los demás socios latinoamericanos representan poco más de 3% del mercado potencial, pero algunos de esos países aparecen como mercados altamente dinámicos, como es el caso de Costa Rica, Honduras y El Salvador. Los países sudamericanos, en cambio, en su mayoría presentaron retroceso de las importaciones de los productos identificados como oportunidades para Nicaragua en el período considerado. Las importaciones provenientes de Nicaragua, si bien aumentaron en algunos mercados dinámicos, como es el caso de Honduras y Costa Rica, tuvieron un desempeño relativamente mediocre en los mercados más importantes: perdieron participación en México y retrocedieron en términos absolutos en los Estados Unidos y Canadá.

Con relación a los productos identificados como amenazas de la liberalización para Nicaragua, en la tabla 6 se estima el tamaño del mercado potencial, es decir, las importaciones nicaragüenses de esos productos. Estas alcanzaron poco más de 217 millones de dólares en el año 2002, con un crecimiento de 0.4% al año entre 1998 y 2002. Dicho valor representa 77% de las importaciones totales de productos agrícolas y agroindustriales realizadas por el país. La participación de los socios identificados como competidores potenciales en dicho mercado es elevada, casi 65%, pero decreciente.

Cuatro subsectores responden por más de 60% del mercado potencial de las amenazas comerciales: las Grasas y aceites, los Cereales, las Preparaciones alimenticias diversas y las Preparaciones a base de cereales. Pero los mayores aumentos de las importaciones se observan en el Tabaco y sucedáneos, las Preparaciones de carne y los Azúcares y productos de confitería. Por lo general, la participación de los socios continentales en las importaciones nicaragüenses es elevada, y también creciente para buena parte de los subsectores.

Con relación al origen de las importaciones, el principal competidor potencial son los Estados Unidos, con una participación de 42% en el conjunto de las importaciones nicaragüenses de los productos identificados como amenazas, seguido por los socios miembros del MCCA (Costa Rica, El Salvador y Guatemala). Los demás países latinoamericanos aparecen como origen de solamente 6.5% de dichas importaciones y Canadá, de 1.8%. No obstante, fue este último país el que más incrementó sus exportaciones hacia Nicaragua en los últimos años, considerando los productos en los cuales aquél país aparece como potencial competidor.

3. Impactos diferenciados sobre la estructura productiva agropecuaria

La importancia de la actividad agrícola en la economía nicaragüense queda evidente en las cifras de participación del valor agregado sectorial²³ en el PIB (más de 35%), muy superior al promedio latinoamericano (8%) y el más alto entre los países centroamericanos. Además, dicha participación aumentó cerca de siete puntos porcentuales en los últimos 20 años, al contrario de lo que ocurrió en las economías vecinas de Centroamérica.

Por otro lado, Nicaragua es más dependiente de las exportaciones agrícolas y agroindustriales que los demás países latinoamericanos. En 2002, la participación de las exportaciones sectoriales en las exportaciones totales de Nicaragua alcanzó 63%, contra 20% del promedio regional. Esta participación es decreciente para el conjunto de la región a lo largo de los últimos 20 años, mientras para Nicaragua presentó una tendencia creciente desde mediados de los

²³ Incluye las siguientes actividades: agricultura, silvicultura, caza y pesca.

años noventa. Esta última tendencia contradice la pérdida de importancia estructural del sector en los países latinoamericanos y en el resto del mundo, a medida que las economías se desarrollan.

El desempeño divergente de la agricultura nicaragüense en comparación con el promedio regional, y en particular con relación a otros países centroamericanos, revela la importancia del sector en el proceso de recuperación económica que vivió aquel país a lo largo de la última década. De acuerdo con un documento del Banco Mundial (2002), la agricultura y las políticas agrícolas en la última década fueron las fuerzas clave que impulsaron tanto el fuerte crecimiento económico como la reducción de la pobreza en el país. Sin embargo, la incidencia de la pobreza sigue siendo más de cuatro veces superior en la zona rural que en la urbana, mientras la mayor parte de los agricultores nicaragüenses son pequeños productores en situación de pobreza. Dadas esas condiciones, asociadas al tamaño limitado del mercado interno de productos agrícolas, el combate a la pobreza en el país debe pasar necesariamente por la promoción de las exportaciones sectoriales.

Si bien el crecimiento de las exportaciones agrícolas en la última década fue promovido principalmente por rubros no tradicionales, el peso de las exportaciones cafeteras es aún incuestionable: el producto representa más de 1/3 de las exportaciones sectoriales y cerca de 1/4 de las exportaciones totales de Nicaragua. La fuerte dependencia de la economía con relación a unos pocos productos de exportación, entre ellos el café, determina su alta vulnerabilidad a los choques externos. Uno de esos choques fue la caída de los precios que afectó el mercado internacional del café en los últimos años, producto de la sobreoferta mundial, a partir del ingreso al mercado de nuevos competidores asiáticos de bajo costo, aliado al estancamiento de la demanda.

Otra característica de la agricultura nicaragüense advertida en el informe del Banco Mundial es su fuerte dualidad: casi el 80% de la superficie cultivada se destina a cultivos básicos (maíz, frijoles, arroz y sorgo) y otros 20% a productos de exportación (principalmente café, ajonjolí, azúcar, tabaco y maní). No obstante, los granos básicos representan tan sólo 30% del valor agregado de la agricultura, mientras la participación de los productos de exportación alcanza los 50%. Así, hablar de agricultura en Nicaragua implica distinguir las divergencias en términos de productividad y acceso a los factores de producción al interior del sector, reconociendo además los impactos diferenciados de las políticas agrícola y comercial sobre la estructura productiva. En este sentido, el presente estudio trata de identificar los distintos tipos de productores potencialmente afectados por un eventual acuerdo de liberalización hemisférica.

En primer lugar, vale decir que poco más de 178 mil explotaciones en todo el país se encuentran vinculadas a algún producto identificado como oportunidad o amenaza de la liberalización comercial para Nicaragua (tabla 7). Esto equivale a 86.2% del total de explotaciones agropecuarias nicaragüenses, las que de alguna forma se verían afectadas por los escenarios de liberalización comercial analizados. De estas, más de la mitad se encuentra vinculada tanto a productos identificados como oportunidades como a aquellos amenazados por la liberalización, 1/3 produce únicamente rubros amenazados y el resto se encuentra vinculada solamente a oportunidades comerciales.

La superficie de los cultivos amenazados es también más elevada que la superficie de los cultivos identificados como oportunidades (tabla 8), en especial debido a las grandes extensiones cultivadas en Nicaragua con maíz y arroz, dos productos amenazados por la liberalización. Con relación a la superficie de los cultivos permanentes y temporarios en el país, la superficie cultivada con productos identificados como oportunidades representa el 26%, mientras la de los cultivos amenazados, 40%. De esa manera, observamos que 66% de la superficie cultivada en Nicaragua debería verse afectada por la concretización de la liberalización hemisférica. La otra parte se encontraría destinada a cultivos neutros desde la perspectiva de los escenarios de liberalización considerados.

Tabla 7

**NÚMERO DE EXPLOTACIONES VINCULADAS A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS
DE LA LIBERALIZACIÓN COMERCIAL, POR DEPARTAMENTOS**

Departamento	Vinculadas sólo a oportunidades	Vinculadas sólo a amenazas	Vinculadas a oportunidades y amenazas	Vinculadas a rubros neutros	Total de explotaciones
Boaco	1 105	1 542	4 850	749	8 246
Carazo	886	2 104	2 302	1 074	6 366
Chinandega	1 369	3 474	5 113	1 590	11 546
Chontales	1,827	914	3 486	1 055	7 282
Estelí	630	2 650	4 311	550	8 141
Granada	545	1 796	1 298	1 279	4 918
Jinotega	4 292	4 322	14 802	1 170	24 586
León	2 123	2 456	5 523	2 038	12 140
Madriz	1 771	2 753	3 086	545	8 155
Managua	1 329	2 629	2 418	2 726	9 102
Masaya	1 436	4 077	2 338	4 855	12 706
Matagalpa	2 762	6 737	11 400	1 473	22 372
Nueva Segovia	2 632	3 173	5 756	748	12 309
Atlántico Norte	1 173	3 594	11 142	1 816	17 725
Atlántico Sur	3 982	2 288	14 778	2 533	23 581
Rivas	822	3 098	2 817	2 520	9 257
Río San Juan	989	1 934	4 162	1 114	8 199
Total país	29 673	49 541	99 582	27 835	206 631

Fuente: Elaboración propia a partir de información del III Censo Agropecuario de Nicaragua, año 2000.

En términos de número de animales (en la tabla 8 en equivalentes-bovinos), las especies potencialmente beneficiadas por el libre comercio superan ampliamente a aquellas potencialmente amenazadas, debido a la predominancia, en el país, de bovinos destinados a la producción de carne y leche, dos productos con buenas perspectivas en los acuerdos de libre comercio. En el caso de la leche, aunque se identificó como oportunidad a varios productos lácteos y como potencial amenaza a la leche en polvo, clasificamos finalmente el producto como oportunidad, debido a que la competitividad de Nicaragua en los lácteos mejora de forma importante en los últimos años. Así, el 87% del stock de animales²⁴ se refiere a especies con oportunidades comerciales en los mercados considerados, mientras otros 12% se encontraría bajo la amenaza de las importaciones desde socios más competitivos en el continente.

Los departamentos con mayor número de explotaciones agropecuarias en Nicaragua –Jinotega, Atlántico Sur y Matagalpa– son también los que concentran el mayor número de explotaciones que deberían verse afectadas por la liberalización hemisférica, tanto positiva como negativamente (tabla 3). Esos tres departamentos concentran buena parte de las explotaciones productoras de café, bananos, yuca, cebolla, papa, tomate, maíz, frijoles, palma aceitera y productos pecuarios en el país.

Con relación al número total de explotaciones en cada departamento (tabla 7), los que presentan los mayores porcentajes de productores vinculados a las oportunidades identificadas son, además de Atlántico Sur y Chontales, donde cerca de 90% de las explotaciones se encuentran vinculadas a la producción de leche, Jinotega y Boaco, departamentos con fuerte incidencia de producción cafetera. Por otro lado, el departamento de Estelí presenta más de 80% de sus explotaciones vinculadas a algún producto amenazado por la liberalización, principalmente maíz y

²⁴ Considera las siguientes especies: bovinos de corte y leche, porcino, ovinos, caprinos, aves y colmenas para la producción de miel.

frijoles. Lo siguen Matagalpa, Boaco y Jinotega, todos con más de 80% de las explotaciones agropecuarias vinculadas al cultivo del maíz, y Atlántico Norte, grande productor de maíz y porcinos.

Tabla 8

SUPERFICIE Y EXISTENCIA DE ANIMALES DE LOS CULTIVOS Y ESPECIES VINCULADAS A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS DE LA LIBERALIZACIÓN COMERCIAL, POR DEPARTAMENTOS

Departamento	Superficie Cultivos (ha)	Animales ^{a/} Total	Superficie Cultivos Oportunidades	Animales ^{a/} Especies Oportunidades	Superficie Cultivos Amenazas	Animales ^{a/} Especies Amenazas
Boaco	47 477	118 108	6 539	111 787	23 605	6 030
Carazo	31 302	43 361	12 347	12 666	12 554	30 339
Chinandega	145 144	66 095	68 263	57 680	30 577	8 166
Chontales	21 968	159 583	803	153 467	11 150	5,942
Estelí	31 424	39 177	4 096	36 192	24 749	2 907
Granada	37 842	26 613	9 336	18 351	19 561	7 986
Jinotega	167 648	76 133	65 521	63 580	69 895	12 217
León	89 177	91 620	12 854	81 871	27 375	9 270
Madriz	33 017	18 547	12 991	16 670	19 003	1 835
Managua	72 289	41 903	31 318	36 328	13 568	4 944
Masaya	37 295	31 450	8 487	8 708	12 546	22 377
Matagalpa	158 681	145 472	49 802	132 722	76 942	12 433
Nueva Segovia	60 028	34 665	22 475	30 931	39 816	3 684
Atlántico Norte	150 195	100 232	20 417	82 132	59 626	17 895
Atlántico Sur	183 026	384 430	20 317	358 805	67 732	25 430
Río San Juan	48 729	41 048	7 035	35 259	14 273	5 422
Rivas	65 089	85 285	2 421	79 009	31 633	6 204
Total país	1 380 331	1 503 721	355 024	1 316 158	554 605	183 079

Fuente: Elaboración propia a partir de información del III Censo Agropecuario de Nicaragua, año 2000.

^{a/} En equivalente-bovinos.

En términos de superficie cultivada, los grandes departamentos productores de bienes agrícolas en general (Jinotega, Matagalpa, Atlántico Sur y Chinandega) responden también por la mayor área con cultivos identificados como oportunidades y/o amenazas de la liberalización para Nicaragua. En los dos primeros, el café es la principal oportunidad, mientras en el tercero son los bananos y la yuca y en el cuarto, la caña de azúcar, el maní y el ajonjolí. En cuanto a las amenazas, el maíz y los frijoles predominan en los departamentos señalados.

No obstante, son los departamentos de Chinandega, Managua y Carazo los que presentan la mayor parte de su superficie cultivada destinada a cultivos que deberían verse beneficiados por la liberalización, especialmente café y caña de azúcar. Al mismo tiempo, Estelí, Nueva Segovia y Madriz tienen más de 40% de su superficie cultivada comprometida con cultivos de baja perspectiva en el tratado de libre comercio hemisférico, principalmente maíz y frijoles. Se trata de departamentos relativamente pequeños en cuanto a la superficie total destinada a la agricultura, pero bastante especializados en la producción de rubros amenazados.

Con relación al stock de animales, las regiones de Atlántico Sur, Chontales y Matagalpa, grandes productoras de leche, concentran la mayor parte de las oportunidades referidas a productos pecuarios. Tales departamentos son también los que, con relación a sus propias existencias, presentan el mayor porcentaje de especies destinadas a la producción de bienes identificados como oportunidades comerciales. Por otro lado, Carazo, Masaya y Atlántico Sur responden por la mayor

parte de las existencias de especies amenazadas por la liberalización en el país, los dos primeros debido a la producción de aves y el último por el ganado porcino. Carazo y Masaya tienen, además, más del 50% de sus existencias de animales en especies amenazadas por la liberalización.

El próximo paso consiste en clasificar los productores vinculados a las oportunidades y amenazas de la liberalización de acuerdo a su capacidad para responder a los desafíos impuestos por los acuerdos comerciales. A partir del censo agropecuario realizado en Nicaragua el año 2000, tratamos de identificar los distintos tipos de productores potencialmente afectados por la liberalización comercial hemisférica. Las variables consideradas pueden ser clasificadas en tres categorías, según su naturaleza (entre paréntesis se indican las repuestas que permiten clasificar al productor como empresarial para cada variable):

Formalidad/viabilidad de la explotación o del productor: condición jurídica (empresa o cooperativa); titularidad (posee título de propiedad de por lo menos una parcela de las tierras propias); educación (nivel secundario o superior); residencia (no vive permanentemente en la explotación); asistencia técnica (recibió asistencia técnica o capacitación de cualquier origen); asistencia técnica privada (recibió asistencia técnica o capacitación de empresa o profesional privado); crédito (obtuvo el crédito al que postuló en el año del censo); otros trabajos (el productor realiza otros trabajos dentro o fuera de la explotación).

Tecnología: se divide en dos subcategorías:

- Tecnologías agrícolas: riego (tiene sistema de riego, de cualquier tipo); semilla (usa de semilla certificada), abono (usa abono orgánico o fertilizantes); químicos (usa insumos químicos: herbicida, fungicida y/o insecticida); tractor (usa tractor, propio o arrendado); maquinaria agrícola (usa por lo menos una de los siguientes instrumentos: desgranadora mecánica, implementos agrícolas, cosechadora, picador de caña, despulpadora, trilladoras de café y de arroz, secadora).
- Tecnologías pecuarias: vacunas (aplica vacunas en los animales); aditivos (usa minerales, concentrados o vitaminas para los animales).

Mano de obra: permanente¹ (contrató trabajadores por más de seis meses); permanente² (contrató más de cinco trabajadores por más de seis meses); contrata (contrató trabajadores temporarios o permanentes); familiar (no ocupa mano de obra familiar); administrador (contrata un administrador para el manejo de la explotación).

Con relación a las variables de tecnología, las explotaciones con actividades únicamente agrícolas (pecuarias) son investigadas en cuanto a su nivel de uso de tecnologías agrícolas (pecuarias), mientras las explotaciones que desarrollan simultáneamente actividades agrícolas y pecuarias son evaluadas en cuanto a su nivel tecnológico en ambas subcategorías de variables.

A diferencia de lo realizado para Brasil, aquí el detalle de la información disponible permitió realizar un análisis de correspondencia múltiple con el objetivo de identificar un número reducido de dimensiones analíticas que resumen las principales relaciones entre las variables. Así, fue posible otorgarles pesos distintos en el cálculo del indicador final de competitividad potencial, según su correlación con los stock de activos agropecuarios (superficie de cultivos y existencia de animales). El detalle de ese análisis será omitido por cuestiones de espacio, pero las ecuaciones mostradas a continuación revelan los pesos finales asignados a las distintas variables al interior de cada una de las tres categorías definidas anteriormente.

$$\text{FORMAL} = (0.18 * \text{Otrotrab} + 0.15 * \text{Vive}) + (0.18 * \text{Asistec} + 0.19 * \text{Crédito}) + (0.19 * \text{Educación} + 0.1 * \text{Título})$$

$$\text{TECNOL_agropec} = (0.16 * \text{Riego} + 0.15 * \text{Tractor} + 0.14 * \text{Maquinaria}) + (0.13 * \text{Semilla} + 0.14 * \text{Abono} + 0.08 * \text{Fertilizante} + 0.05 * \text{Químicos}) + (0.08 * \text{Vacuna} + 0.05 * \text{Aditivos})$$

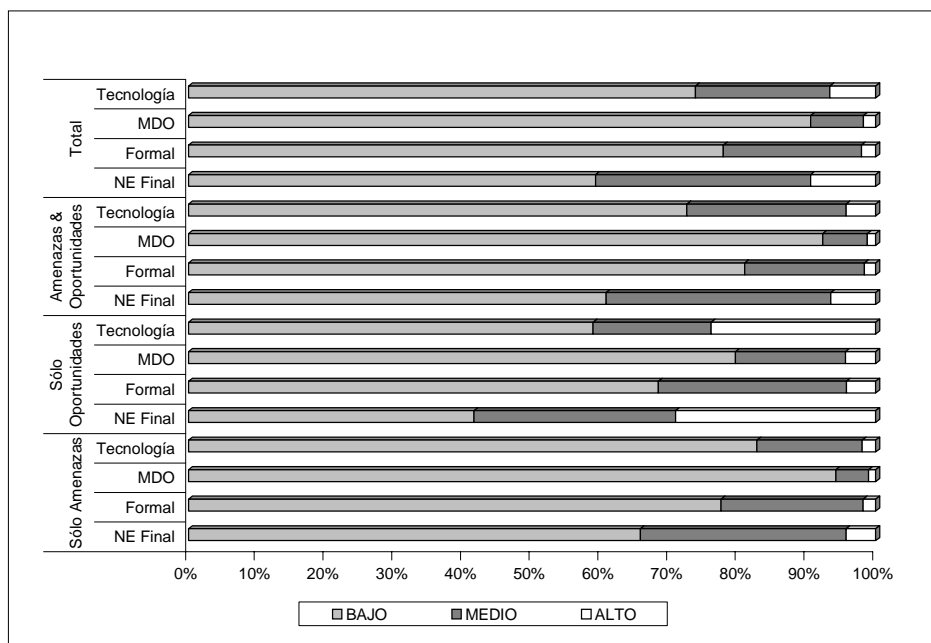
$$\text{TECNOL_agrícola} = (0.19 * \text{Riego} + 0.18 * \text{Tractor} + 0.16 * \text{Maquinaria}) + (0.15 * \text{Semilla} + 0.16 * \text{Abono} + 0.1 * \text{Fertilizante} + 0.06 * \text{Químicos})$$

$$\text{TECNOL_pecuaria} = (0.53 * \text{Vacuna} + 0.47 * \text{Aditivos})$$

$$\text{MDO} = (0.12 * \text{Contrata} + 0.16 * \text{Familiar}) + (0.21 * \text{Administrador} + 0.18 * \text{Permanente1}) + 0.33 * \text{Permanente2}$$

A partir de los valores obtenidos por cada explotación en los indicadores de Nivel de Formalidad, Nivel Tecnológico y Nivel de Uso de Mano de Obra definidos anteriormente, cuyo valor máximo es uno en cada caso, llegamos a un indicador final del Nivel Empresarial (NE) de la explotación. Para cada grupo de variables, las explotaciones que alcanzan un valor menor que 0.33 son clasificadas como de bajo nivel, entre 0.33 y 0.66, medio nivel y más de 0.66, alto nivel. En la solución del NE final, las explotaciones que presentan un bajo nivel en los tres grupos de variables definidas anteriormente ingresan a la categoría de bajo NE final, si la explotación cuenta con por lo menos un nivel medio (alto) entre los tres grupos de variables, su NE final es medio (alto). El gráfico 5 muestra la frecuencia de explotaciones según el NE alcanzado, para el total del país.

Gráfico 5
NICARAGUA: CLASIFICACIÓN DE LAS EXPLOTACIONES AGRÍCOLAS VINCULADAS EXCLUSIVAMENTE A OPORTUNIDADES, EXCLUSIVAMENTE A AMENAZAS Y SIMULTÁNEAMENTE A OPORTUNIDADES Y AMENAZAS, SEGÚN EL NIVEL EMPRESARIAL (%)



Fuente: Elaboración propia a partir de información del III Censo Agropecuario de Nicaragua, año 2000.

De una manera general, el porcentaje de explotaciones con bajo NE es muy elevado: cerca de 60% para el total de explotaciones y para aquellas vinculadas a oportunidades y amenazas, 66% para las explotaciones vinculadas solamente a amenazas y 42% en el caso de aquellas vinculadas solamente a oportunidades. Lo anterior comprueba una de las facetas de la heterogeneidad del sector agropecuario latinoamericano, es decir, que las explotaciones destinadas a los productos de exportación (las oportunidades identificadas en este estudio) cuentan con mejores condiciones productivas que aquellas volcadas al mercado interno, debido al mayor acceso a los recursos y factores de producción.

Por otro lado, las distintas categorías de explotaciones se diferencian en cuanto a la naturaleza de sus fortalezas y debilidades empresariales. En el caso de las explotaciones vinculadas únicamente a las oportunidades comerciales, es el uso de tecnología el que explica el mejor nivel empresarial del grupo, mientras la baja contratación de mano de obra aparece como su principal debilidad. Al contrario, entre las explotaciones vinculadas solamente a amenazas, las variables de formalidad presentan un desempeño superior a las de tecnología y de mano de obra. Finalmente, con relación a las explotaciones vinculadas simultáneamente a oportunidades y amenazas de la liberalización, así como para el total de explotaciones, observamos un mejor nivel de uso de tecnología, seguido por los aspectos de formalidad, y un nivel más bajo en lo que se refiere a la contratación de mano de obra.

En el caso de las variables de tecnología, el uso de agroquímicos y fertilizantes, y de vacunas y aditivos para animales, aparecen como las prácticas más difundidas en la agricultura nicaragüense, todas ellas presentes en más de la mitad de las explotaciones del país (el uso de vacunas y aditivos alcanza $\frac{3}{4}$ de las explotaciones con actividad pecuaria). Por otro lado, el riego es la práctica menos propagada, estando presente en menos de 4% de las explotaciones.

Entre las variables de formalidad, el título de propiedad y la residencia fuera de la explotación son los aspectos más comunes y por lo tanto las mayores fortalezas de los productores nacionales, mientras el bajo nivel educacional y el limitado acceso al crédito y a la asistencia técnica son sus mayores debilidades. Tales variables afectan la competitividad de la agricultura local de muchas maneras; por ejemplo, limitando las posibilidades de crecimiento de las explotaciones o el uso de mejores prácticas productivas, tanto por la falta de financiamiento como de información.

Finalmente, para las variables de mano de obra, la contratación de trabajadores temporarios es relativamente difundida en el país, mientras el uso de mano de obra permanente y la contratación de un administrador externo son prácticas mucho más escasas.

La magnitud de las explotaciones clasificadas como de bajo NE en Nicaragua implica que la mayor parte de los productores agropecuarios en el país cuenta con una reducida capacidad para enfrentar los desafíos de la liberalización hemisférica en lo que se refiere, por ejemplo, a las posibilidades de incorporación de nuevas prácticas productivas exigidas por los demás socios, al aumento de la productividad o aún a la reconversión productiva. La realización de cambios de esta naturaleza estarán fuertemente condicionados por la situación actual de los productores y por las políticas de apoyo diseñadas para el sector en el contexto del proceso de liberalización. Estas últimas deberán tener en cuenta las características de los productores potencialmente afectados por la liberalización, sus fortalezas y debilidades. En este sentido, los próximos párrafos tratan de desagregar la clasificación realizada anteriormente en cuanto a los productores con mayores y menores posibilidades frente a la liberalización, su ubicación geográfica y los vínculos con productos específicos.

La heterogeneidad al nivel geográfico queda patente si observamos que la diferencia en la participación de explotaciones con NE medio-alto en el total de explotaciones es de casi cinco

veces entre el departamento que tiene la participación más elevada, Estelí, y el que tiene la participación más baja, Atlántico Norte. Además, la primera representación de Nicaragua en el mapa 2 muestra los departamentos que concentran el mayor porcentaje de explotaciones con NE medio-alto vinculadas a los productos identificados como oportunidades. Estas constituirían las principales beneficiarias de la liberalización del comercio agrícola hemisférico, tanto por su vinculación con productos dinámicos como por su elevado nivel empresarial.

Tres departamentos concentran las mejores posibilidades frente al proceso de liberalización hemisférica, con niveles de participación de las explotaciones vinculadas a oportunidades con NE medio-alto en el total de explotaciones superiores a 40%: León, Estelí y Chontales. Mientras tanto, los grandes departamentos de la costa este cuentan con los niveles más bajos de explotaciones con buenas perspectivas frente a la liberalización comercial en el total de explotaciones.

Por otro lado, la segunda representación de Nicaragua revela los departamentos con mayor intensidad de explotaciones con bajo NE vinculadas a las amenazas. Estas explotaciones representan el contingente que debería verse más afectado, dado que se encuentran produciendo, con bajo nivel competitivo, rubros actualmente protegidos frente a la competencia de los socios continentales. Tres departamentos tienen más de 60% de sus explotaciones vinculadas a amenazas y con un bajo NE: Atlántico Norte, Atlántico Sur y Río San Juan. Esas serían las regiones más sensibles a la concretización de la liberalización agrícola hemisférica.

Con relación a los productos identificados como oportunidades de la liberalización para Nicaragua (gráfico 6), los que presentan el mayor porcentaje de explotaciones vinculadas con NE medio-alto son el maní (91%), el ajonjolí (60%), la caña de azúcar (55%) y los bovinos (51%). Esos rubros deberían verse particularmente favorecidos por el escenario de liberalización aquí considerado. Vale decir, sin embargo, que considerando el número de explotaciones vinculadas a los distintos productos, los productos con mejores posibilidades frente a la liberalización, a excepción de los bovinos, involucran un contingente limitado de explotaciones.

Para las oportunidades con una mayor importancia en el país –leche, bovinos y café– la principal fortaleza se encuentra en el uso de tecnología (vacunas y aditivos en los dos primeros; agroquímicos, fertilizantes y maquinaria en el último) y la principal debilidad, en la baja contratación de mano de obra. En las explotaciones vinculadas a esos productos hay una gran incidencia de productores individuales con bajo nivel de educación, fuerte dependencia de la actividad agrícola, bajo acceso al crédito y a la asistencia técnica (este último es más difundido entre los productores de café). Además, se observa una baja contratación de administrador externo sumada a una alta participación de los miembros del hogar en las labores. Esas variables muestran dónde deberían concentrarse los esfuerzos destinados a reducir las debilidades y mejorar las fortalezas de los productores nicaragüenses con potencial exportador.

El gráfico 7 es similar al anterior, para los productos identificados como amenazas de la liberalización para Nicaragua. Aquí deseamos evaluar las explotaciones vinculadas según su sensibilidad a la competencia externa, es decir, queremos identificar los rubros cuyas explotaciones productoras serían más débiles frente a la apertura. Con base en la metodología adoptada en este estudio, las explotaciones nicaragüenses productoras de arroz, frijoles y maíz serían las más sensibles, con una proporción superior a 60%, e incluso 70% para el arroz, de explotaciones con NE bajo. Vale decir que esos rubros son algunos de los más importantes en términos de explotaciones productoras: el maíz, por ejemplo, está presente en casi 70% de las unidades agrícolas en el país y los frijoles, en más de la mitad. Además, frecuentemente esos rubros se producen en forma asociada (más de 1/4 de las explotaciones producen simultáneamente maíz y frijoles), reforzando la sensibilidad a la liberalización por el lado de esos productores.

Las variables presentadas en el gráfico 7 revelan que en las explotaciones productoras de maíz y frijoles, así como en las demás amenazas identificadas, predomina un bajo nivel empresarial en el tema de la mano de obra. En cuanto a las demás categorías de variables, las explotaciones vinculadas a los rubros amenazados presentan un mejor nivel empresarial en lo que se refiere a la tecnología que en la formalidad. Esos productores comparten en gran medida las mismas características de las explotaciones vinculadas a las principales oportunidades, con el uso relativamente difundido de agroquímicos y fertilizantes (aditivos y vacunas entre los pecuarios), y una alta incidencia de titularidad y contratación de mano de obra temporaria. No obstante, en ciertos temas suelen presentar una mayor debilidad que las explotaciones vinculadas a las oportunidades, como una menor presencia de trabajadores permanentes y el nivel educacional más bajo.

Mapa 2

NICARAGUA: INTENSIDAD, OPORTUNIDADES Y AMENAZAS POR DEPARTAMENTOS, 2000

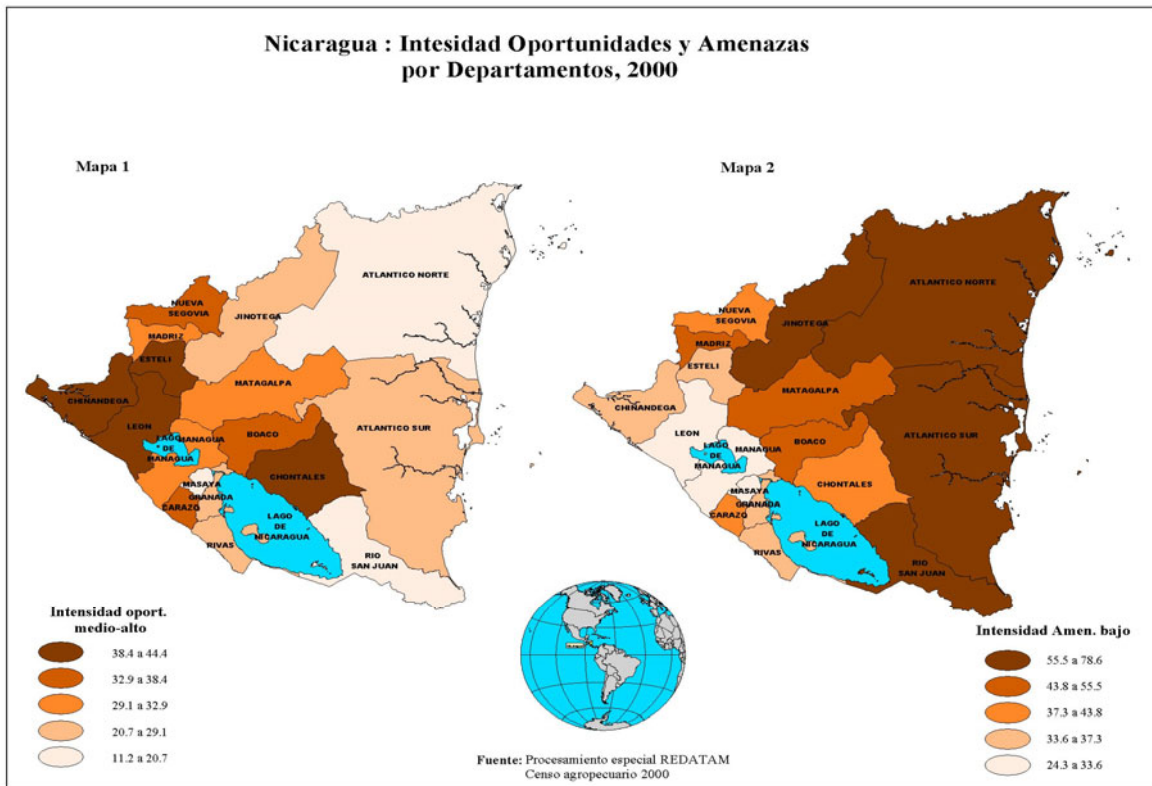
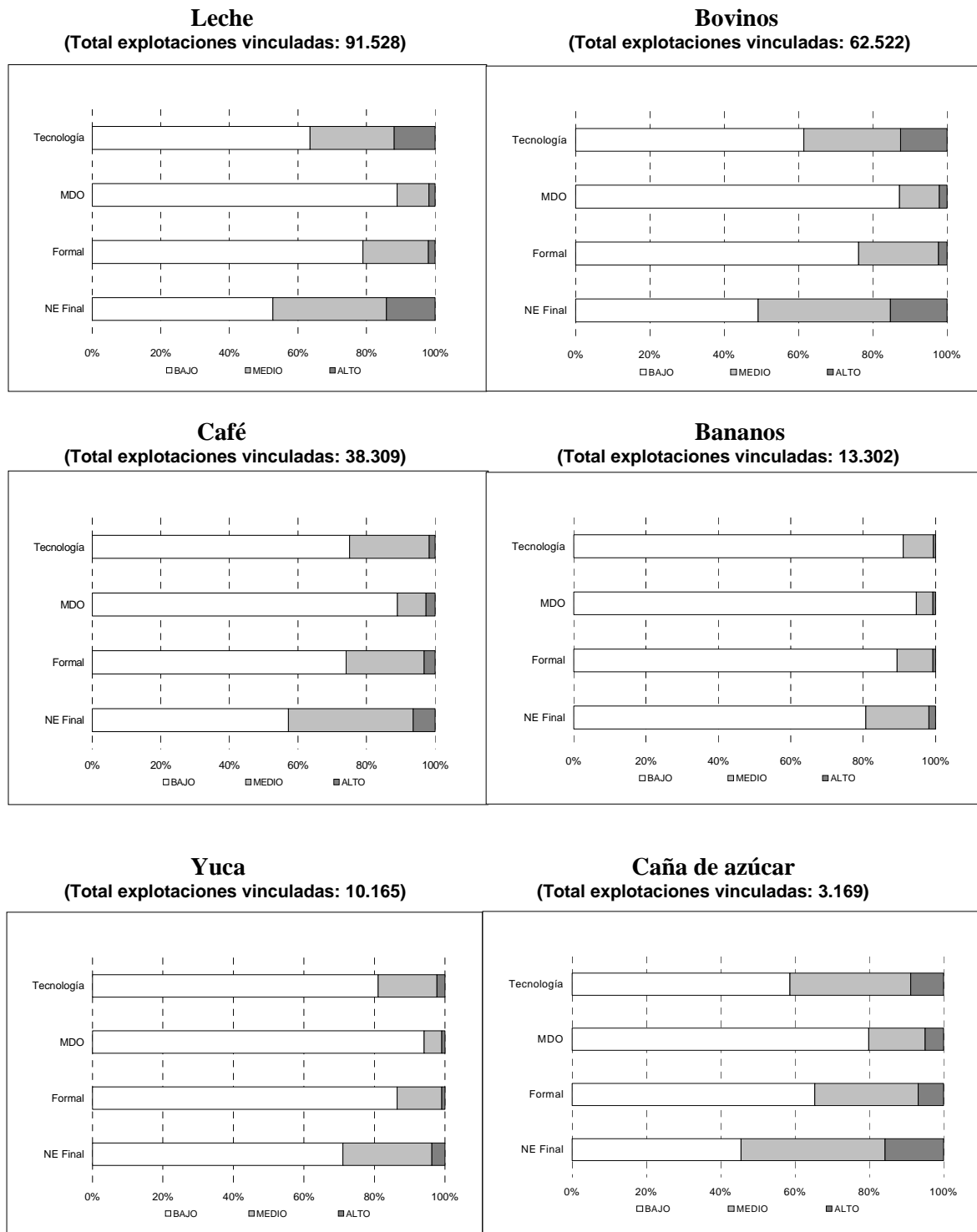


Gráfico 6

CLASIFICACIÓN DE LAS EXPLOTACIONES VINCULADAS A LAS OPORTUNIDADES EN NICARAGUA



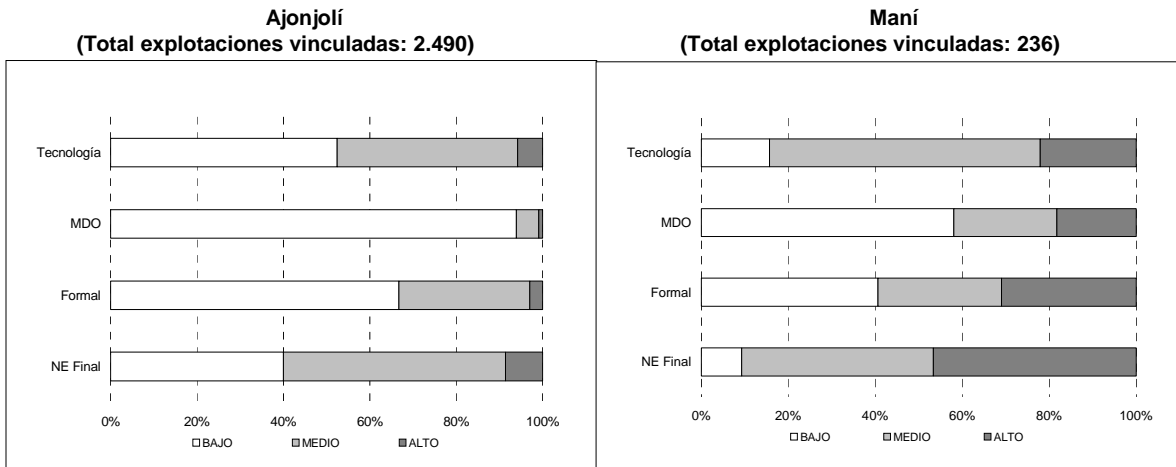
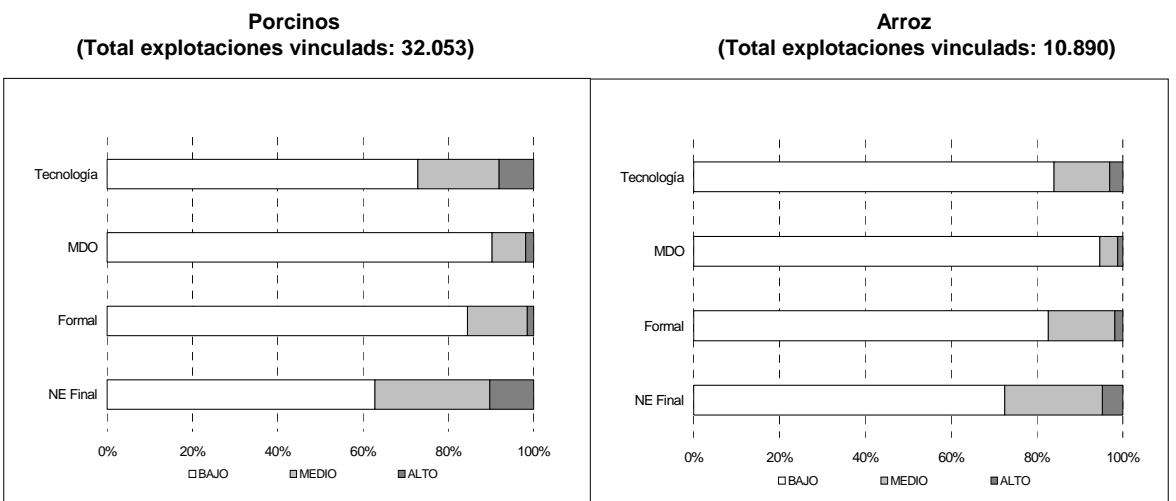
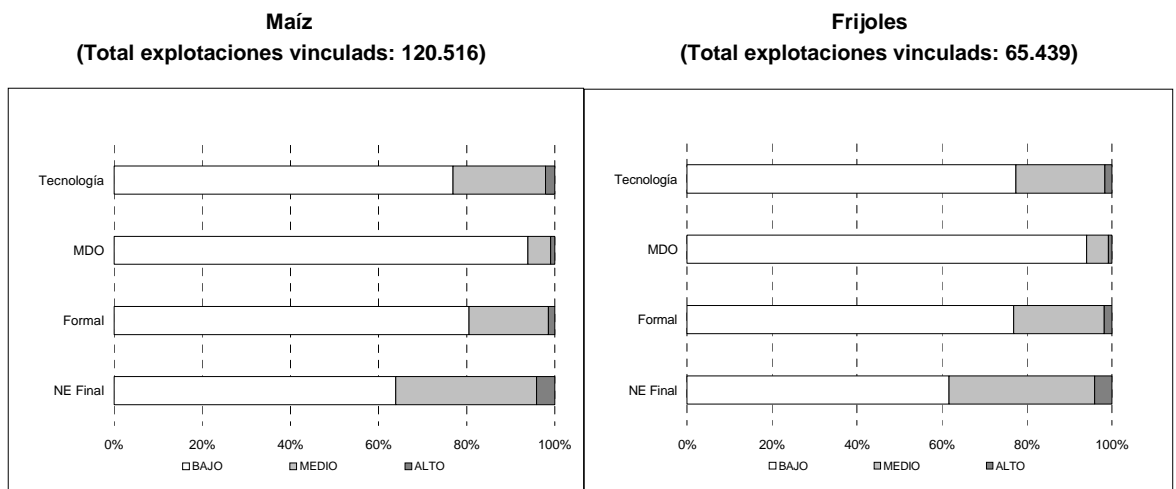
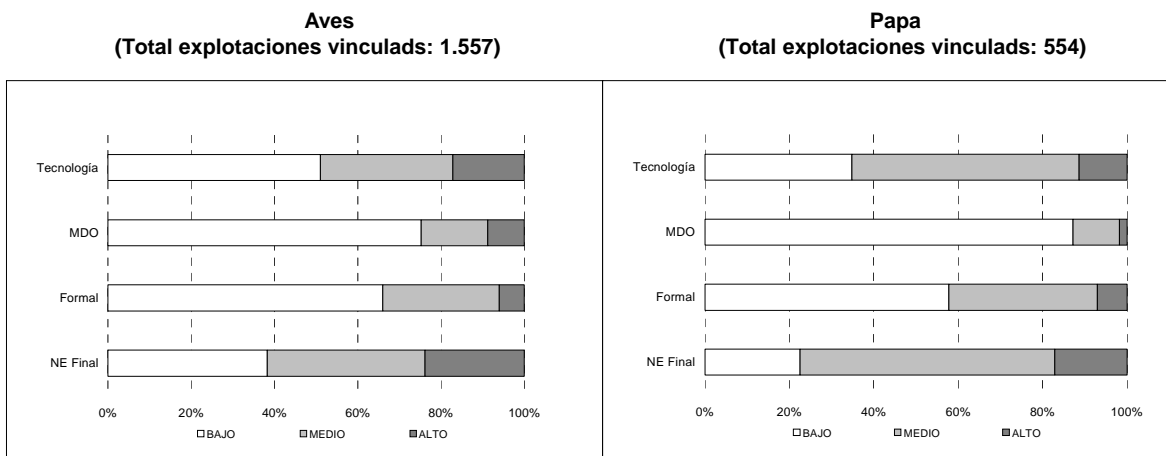
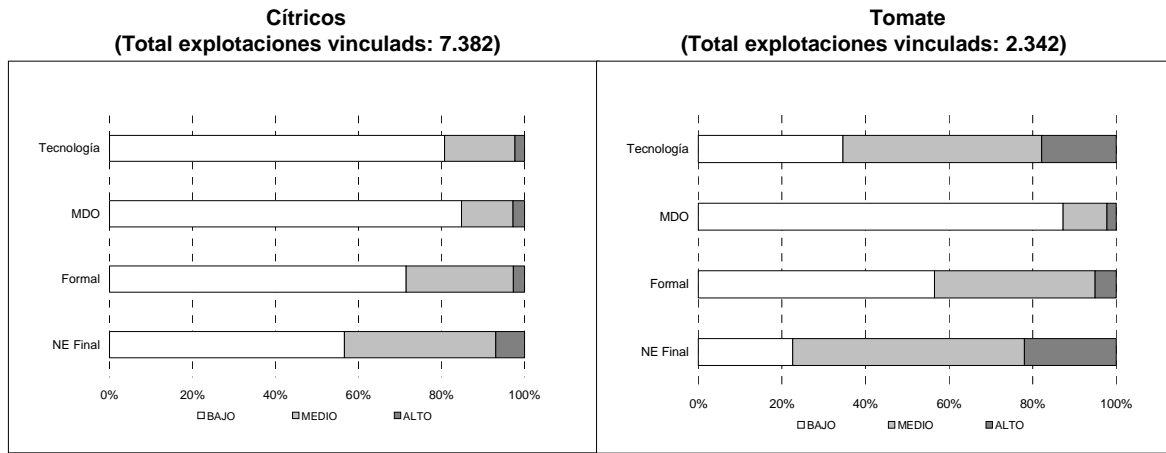


Gráfico 7
CLASIFICACIÓN DE LAS EXPLORACIONES VINCULADAS A LAS AMENAZAS EN NICARAGUA





C. Perú

1. Situación actual de la liberalización y el comercio

Como otros países latinoamericanos, el Perú tuvo en la apertura comercial unilateral uno de los pilares de las reformas económicas llevadas a cabo internamente en los años noventa. En consonancia con este proceso, el país suscribió tratados y convenios comerciales dentro y fuera de la región, en un esfuerzo por profundizar la liberalización comercial y la integración económica con otras naciones. El más importante de esos tratados es el que incorpora el país a la Comunidad Andina de Naciones (CAN), junto a Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela.

Al nivel multilateral, el país fue parte contratante del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y en la actualidad es miembro de la Organización Mundial del Comercio. Como tal, ha participado en las rondas multilaterales de negociación, en las cuales se ha comprometido a reducir el nivel y la dispersión de las barreras arancelarias y a eliminar otras barreras cuantitativas y cualitativas al libre comercio. Como consecuencia de este proceso, el número de niveles arancelarios existentes se redujo, así como el arancel aplicado en cada caso. Actualmente, existen dos niveles arancelarios básicos, de 20% y 12%, con un promedio de 13.6%, por el hecho de que se concentran en el nivel arancelario más bajo la mayor proporción de partidas arancelarias (85%).

Al interior de la CAN, el Perú se está incorporando en forma gradual a la Zona de Libre Comercio, contando actualmente con más del 80% de los intercambios con los demás países miembros liberalizado. Se espera alcanzar en 2005 la completa liberalización del comercio al interior del bloque. El país tampoco aplica el Arancel Externo Común de la CAN, el cual se encuentra actualmente en negociación.

Fuera de la región, el Perú se beneficia de algunos esquemas de concesión de preferencias comerciales por parte de los países desarrollados, como es el caso de la Ley de Preferencias Comerciales Andinas, de los Estados Unidos, el Sistema Generalizado de Preferencias Andino, de la Unión Europea, y el Sistema Generalizado de Preferencias aplicado por Japón. Finalmente, a fines de la década pasada, Perú fue incorporado al Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico.

Como consecuencia de la política de apertura promovida en los años noventa, a lo largo de aquella década los intercambios del país con el exterior aumentaron fuertemente, en especial las importaciones: un promedio de 10.9% al año, contra 5.6% de las exportaciones. Entre 2000 y 2003, el ritmo de crecimiento de las importaciones se redujo (4.5% al año), mientras mejoró el desempeño de las exportaciones (9.0% al año).

En el caso de los productos agropecuarios y agroindustriales, el arancel promedio aplicado es superior al arancel promedio global: 17.4%, incluyendo las sobretasas aplicadas a más de 40% de las partidas arancelarias agropecuarias. Además, las importaciones de algunos productos (arroz, azúcar, maíz y leche) están sujetas a la aplicación de derechos específicos variables, siempre y cuando el precio internacional se encuentre por debajo de un precio mínimo de referencia. El objetivo de este mecanismo es el de proteger los productores locales contra las fluctuaciones de los precios internacionales, en particular en el caso de aquellos productos fuertemente distorsionados por los subsidios aplicados por los países desarrollados y que tienen una participación importante en la pauta de importaciones peruana.

El sector agroalimentario participa en forma creciente de las exportaciones peruanas, mientras su peso en las importaciones es menguante. En efecto, la tasa de crecimiento de las exportaciones sectoriales en los años noventa fue superior al promedio global (8.8% al año), al paso que el crecimiento de las importaciones agropecuarias y agroindustriales alcanzó solamente

3.8% anuales en el mismo período, cerca de 1/3 del promedio global. Sin embargo, en los primeros años de la presente década, el desempeño del sector ha sido menos favorable, con un crecimiento de las exportaciones de sólo 1.3% anuales, contra 7.1% de las importaciones. Explica este desempeño el menor dinamismo de las exportaciones agrícolas peruanas hacia socios tradicionales, como el bloque CAN, la Unión Europea y los países de América del Norte.

Considerando un futuro próximo, la política comercial del país deberá evolucionar en torno a por lo menos cuatro áreas fundamentales:

- a) Con el objetivo de avanzar en la formación de la unión aduanera plena y en la profundización de la integración regional al interior de la CAN, el país seguirá promoviendo la liberalización integral del comercio con los demás países miembros y la adopción del arancel externo común.
- b) Al nivel hemisférico, las negociaciones para la creación del ALCA o los acuerdos bilaterales promovidos por los Estados Unidos con otros países de la región minan las preferencias actualmente concedidas por este socio a las exportaciones peruanas, en el marco de la Ley de Preferencias Comerciales Andinas. Desafío semejante plantea las relaciones con otros países desarrollados que conceden acceso preferencial a los productos provenientes del Perú, entre otros países en desarrollo. Muchos de esos esquemas de preferencias vienen siendo reformados a medida que cambian las prioridades de los países desarrollados con relación a zonas estratégicas que reciben apoyo. Asimismo, con la proliferación de acuerdos de libre comercio en el mundo, los sistemas de preferencias unilaterales pierden efectividad como garantía de acceso privilegiado a los mercados de los países desarrollados.
- c) Con relación a las negociaciones multilaterales en el ámbito de la OMC, el principal reto para el país proviene de su condición de país en desarrollo importador neto de alimentos y de la necesidad de defender el libre comercio, en consonancia con su política económica, pero manteniendo el control en el campo de la seguridad alimentaria. El trato diferenciado a los países en su misma condición es otra de las posiciones a ser sostenida en el marco de las negociaciones actuales y futuras.
- d) Finalmente, en las relaciones con los países de Asia-Pacífico, el Perú busca aprovechar su condición de miembro de la APEC para aumentar su participación en los programas de cooperación técnica y económica y en la inversión extranjera proveniente de aquellos países. También su posición estratégica como posible puente entre los países sudamericanos del lado Atlántico y los países de Asia-Pacífico.

2. Identificación de oportunidades y amenazas de la liberalización comercial

En la actualidad, el principal escenario de liberalización comercial para el Perú proviene de las negociaciones en curso para la creación del área de libre comercio hemisférica. Sin embargo, conforme visto anteriormente, este país ya cuenta con la casi totalidad de su comercio con los países de la CAN liberalizada y, a la vez, con acceso preferencial al mercado de los Estados Unidos, bajo la Ley de Preferencias Comerciales Andinas. En este último acuerdo, la mayor parte de las exportaciones agrícolas provenientes del Perú ingresan a los Estados Unidos con arancel cero (a excepción de los hilados y tejidos de lana y algodón). No obstante, en muchos productos persisten las trabas de naturaleza no arancelaria, lo que sugiere un campo de negociación entre ambos países en el marco de la creación del ALCA o de un acuerdo bilateral.

Puesto lo anterior, los mercados que en principio presentarían un mayor potencial para la expansión de las exportaciones agrícolas peruanas, dado que todavía cuentan con un margen para la

rebaja arancelaria, estarían formados por los demás socios latinoamericanos en la negociación del ALCA y el Canadá. También por los Estados Unidos, al considerarse el efecto de las barreras no arancelarias en el comercio. Por otro lado, dado que las preferencias otorgadas a las exportaciones sectoriales peruanas en el marco de la Ley de Preferencias Comerciales Andinas son de carácter unilateral, existe aún un margen importante para la liberalización comercial de los productos provenientes de los Estados Unidos en el mercado peruano, lo que no se da en el caso de los países de la CAN.

Con relación a la Unión Europea, las condiciones de acceso al mercado para los productos agrícolas y agroindustriales peruanos están definidas en el Sistema Generalizado de Preferencias Andino, y aunque ya se han iniciado negociaciones entre el bloque y los países andinos para la creación de un tratado de libre comercio en los moldes de los negociados con otros países y bloques latinoamericanos (México, Chile y el Mercosur), dichas negociaciones se encuentran todavía en una etapa preliminar. Dados los objetivos de este estudio, no se considerará la Unión Europea como un posible escenario de liberalización comercial en el caso peruano, limitándonos en esta sección a evaluar las potencialidades y amenazas para el país representadas por la creación del área de libre comercio hemisférica.

El cuadro 5 muestra los productos identificados como oportunidades de la liberalización hemisférica para el Perú, entre ellos algunos rubros tradicionales de la pauta de exportación del país, como el café y el cacao, y otros que han empezado a ganar importancia a lo largo de la última década, en especial ciertas hortalizas como los espárragos, cebollas y aceitunas, los frijoles y frutas como el mango, la uva y la palta. La mayor parte de las oportunidades identificadas está presente en más de un mercado: de las 580 partidas agroalimentarias consideradas, 53 son oportunidades para el Perú, siendo 19 exclusivamente en América Latina, 3 exclusivamente en Canadá, 23 en dos de los tres socios considerados y 8 en los tres socios. América Latina constituiría el principal mercado en términos del número de partidas arancelarias identificadas como oportunidades para la agricultura peruana. Vale decir que la mayor parte de esos productos enfrenta un nivel de protección elevado en los mercados considerados, predominando las BNAs en el caso de los Estados Unidos, los aranceles en los países latinoamericanos y ambos mecanismos de protección simultáneamente en el Canadá.

Por otro lado, el número de partidas arancelarias identificadas como amenazas a la agricultura peruana es casi tres veces superior al de las oportunidades (cuadro 6). De las 580 partidas sectoriales, 137 fueron identificadas como amenazas para el país, 71 teniendo como competidor potencial únicamente a uno o más países latinoamericanos, 11 solamente al Canadá y otras 9 solamente a los Estados Unidos. Además, 37 partidas tienen como competidor potencial a dos de los tres socios considerados y 9 partidas, a los tres socios. Entre las principales amenazas se encuentran varios tipos de carnes, lácteos, cereales, azúcar y aceites, muchos de los cuales históricamente se han perfilado entre los principales productos agrícolas importados por el Perú. En contraste, las amenazas representadas por los alimentos más elaborados son de crecimiento relativamente reciente entre las importaciones sectoriales realizadas por el país.

Una forma de medir la importancia de los subsectores y socios en las oportunidades y amenazas comerciales identificadas es a través del tamaño y dinamismo de los mercados y competidores potenciales. La tabla 9 muestra el valor de las importaciones realizadas por los socios hemisféricos en los productos identificados como oportunidades para el Perú, variable que puede ser tomada como proxy del tamaño del mercado potencial para las exportaciones agrícolas de ese país. Dicho mercado, que alcanzó casi 9.6 mil millones de dólares en 2002, tuvo un comportamiento no muy dinámico en los últimos años, con un crecimiento promedio anual de 2.3%. Las exportaciones peruanas representan tan sólo 1.3% de este mercado; sin embargo, su tasa de crecimiento fue mucho más elevada que el promedio global (6.2%), indicando un aumento de la

participación de este país en el mercado potencial en los últimos años. Por otro lado, los productos identificados como oportunidades para el Perú representaron más de 45% del total de exportaciones agroalimentarias realizadas por el país el año 2002. Lo último indica la relevancia de esos productos en la economía peruana, mientras la baja participación del país en los mercados considerados sugieren la existencia de un margen importante para el crecimiento futuro del comercio.

Cuadro 5

PRINCIPALES OPORTUNIDADES COMERCIALES IDENTIFICADAS PARA PERÚ EN EL SECTOR AGROALIMENTARIO, SEGÚN SUBSECTORES DEL SISTEMA ARMONIZADO 1996

América Latina	Canadá	Estados Unidos
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Leche y crema concentradas, sin edulcorar; ▪ Flores y capullos cortados para adornos, frescos. ▪ Cebollas, espárragos y otras hortalizas frescas o refrigeradas; ▪ Vegetales congelados nep; ▪ Aceitunas conservadas; ▪ Cebollas y otras legumbres y hortalizas secas; ▪ Frijoles, arvejas y habas secas desvainadas. ▪ Guayabas y mangos; ▪ Uvas frescas; ▪ Café sin tostar y sin descafeinar; ▪ Pimientos secos; ▪ Semillas, frutos y esporas para siembra, nep; ▪ Plantas medicinales, nep. ▪ Materias primas vegetales utilizadas para teñir o curtir, nep. ▪ Pasta de cacao desgrasada; ▪ Manteca, grasa y aceite de cacao ▪ Pastas; ▪ Galletas dulces; ▪ Productos de pastelería nep. ▪ Legumbres, hortalizas y frutos preparados o conservados en vinagre o ácido acético, nep; ▪ Tomates, espárragos, palmitos y otras legumbres y hortalizas preparados o conservados, excepto en vinagre o ácido acético; ▪ Jugos de otras frutas u hortalizas nep; ▪ Agua, incluida el agua mineral, azucarada o edulcorada; ▪ Cerveza de malta; ▪ Salvado de trigo; ▪ Residuos vegetales para la alimentación animal, nep; ▪ Preparaciones para la alimentación animal, nep. ▪ Cigarrillos ▪ Pieles en bruto de ovino con lana; ▪ Pelo fino, cardado o peinado. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Flores y capullos cortados para adornos, frescos. ▪ Cebollas, guisantes, espárragos y otras hortalizas frescas o refrigeradas; ▪ Otros vegetales congelados; ▪ Aceitunas conservadas; ▪ Otras legumbres y hortalizas secas; ▪ Nueces de Brasil; ▪ Bananos y plátanos; ▪ Paltas; ▪ Guayabas y mangos; ▪ Mandarinas y clementinas; ▪ Uvas frescas; ▪ Café sin tostar y sin descafeinar; ▪ Pimientos secos; ▪ Semillas, frutos y esporas para siembra, nep; ▪ Plantas medicinales, nep; ▪ Materias primas vegetales utilizadas para teñir o curtir, nep; ▪ Azúcar de caña en bruto; ▪ Pastas; ▪ Frijoles, espárragos y otras legumbres y hortalizas preparados o conservados, excepto en vinagre o ácido acético; ▪ Jugos de otras frutas u hortalizas, nep. ▪ Pelo fino, cardado o peinado. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Flores y capullos cortados para adornos, frescos. ▪ Vegetales congelados nep. */ ▪ Frijoles secos desvainados. ▪ Paltas; ▪ Guayabas y mangos; ▪ Plantas medicinales, nep. ▪ Azúcar de caña en bruto; ▪ Pastas; ▪ Galletas dulces; ▪ Productos de pastelería nep; ▪ Legumbres, hortalizas y frutos preparados o conservados en vinagre o ácido acético, nep; ▪ Frijoles, palmitos y otras legumbres y hortalizas preparados o conservados, excepto en vinagre o ácido acético; ▪ Jugos de otras frutas u hortalizas, nep. ▪ Cerveza de malta. ▪ Pieles en bruto de ovino;

Fuente: Elaboración propia a partir de información de las bases de datos COMTRADE, de Naciones Unidas, y TRAINS, de la UNCTAD y del Banco Mundial.

*/ nep (no especificados)

Cuadro 6

**PRINCIPALES AMENAZAS COMERCIALES IDENTIFICADAS PARA PERÚ EN EL
SECTOR AGROALIMENTARIO, SEGÚN SUBSECTORES DEL SISTEMA ARMONIZADO 1996**

América Latina	Canadá	Estados Unidos
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Caballos, excepto reproductores de raza pura; ▪ Carne bovina deshuesada y sin deshuesar, fresca, refrigerada o congelada; ▪ Lenguas, hígados y otros despojos de la especie bovina, congelados; ▪ Aves enteras, troceados y sus despojos, congelados. ▪ Leche en polvo; ▪ Leche y nata concentradas, en polvo, gránulos u otras formas sólidas; ▪ Queso rallado o procesado; ▪ Quesos y requesón, nep; ▪ Peras frescas; ▪ Uvas y ciruelas secas; ▪ Trigo duro; ▪ Maíz; ▪ Arroz descascarillado, semiblanqueado o blanqueado. ▪ Malta sin tostar. ▪ Porotos de soya; ▪ Maní sin cáscara; ▪ Aceite de soya refinado; ▪ Margarina; ▪ Preparaciones y conservas de carne bovina; ▪ Extractos y jugos de carne; ▪ Azúcar refinada; ▪ Chicle y otros artículos de confitería sin cacao; ▪ Cacao en polvo sin azúcar; ▪ Chocolate y otras preparaciones con cacao. ▪ Compotas y mermeladas de frutas; ▪ Jugo de uva y mosto; ▪ Extractos de café, ▪ Levaduras vivas; ▪ Otras salsas y sazonadores, nep; ▪ Vinos de uvas; ▪ Alcohol etílico; ▪ Ron y aguardiente de caña; ▪ Tortas y demás residuos de la extracción de aceite de soya; ▪ Tabaco desvenado; ▪ Desperdicios de lana o de pelo fino. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Carne bovina deshuesada, fresca o refrigerada ▪ Despojos de la especie bovina, congelados nep; */ ▪ Despojos de la especie porcina, congelados, nep, ▪ Leche en polvo; ▪ Guisantes y lentejas secas desvainadas; ▪ Trigo duro y los demás; ▪ Cebada; ▪ Avena; ▪ Harina de trigo; ▪ Malta sin tostar; ▪ Semillas de lino y de mostaza; ▪ Grasas de animales de las especies bovina, ovina y caprina; ▪ Aceite de colza y de mostaza, refinado; ▪ Jamones de cerdo; ▪ Chicle y otros artículos de confitería sin cacao; ▪ Chocolate y otras preparaciones que contengan cacao; ▪ Papas congeladas; ▪ Agua, incluida el agua mineral natural y gasificada; ▪ Whisky; ▪ Tabaco sin manufacturar; 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Aves vivas; ▪ Carne bovina deshuesada y sin deshuesar, fresca, refrigerada o congelada; ▪ Lenguas y otros despojos de la especie bovina, congelados; ▪ Despojos de la especie porcina, nep, congelados; ▪ Aves troceadas y sus despojos, congelados. ▪ Leche en polvo, lactosuero; ▪ Quesos y requesón, nep; ▪ Almendras y nueces; ▪ Naranjas; ▪ Uvas y ciruelas secas; ▪ Manzanas frescas; ▪ Trigo duro y los demás; ▪ Maíz; ▪ Arroz descascarillado, semiblanqueado o blanqueado. ▪ Porotos de soya; ▪ Maní sin cáscara; ▪ Harina de soya; ▪ Semillas forrajeras y de hortalizas, nep, para siembra. ▪ Grasas de animales de las especies bovina, ovina y caprina; ▪ Aceites de soya y de maíz; ▪ Embutidos; ▪ Preparaciones para la alimentación infantil; ▪ Mezclas para la preparación de productos de panadería, pastelería o galletería; ▪ Extracto de malta; ▪ Papas congeladas; ▪ Papas y maíz dulce preparado o conservado; ▪ Nueces preparadas, incluso mezclas; ▪ Salsa de tomate y otras salsas y sazonadores, nep; ▪ Preparaciones para sopas; ▪ Concentrados de proteínas; ▪ Harina de carne o despojos para alimentación animal; ▪ Torta de soya; ▪ Alimentos para perros y gatos, al por menor. ▪ Tabaco sin manufacturar; ▪ Algodón sin cardar/peinar..

Fuente: Elaboración propia a partir de información de las bases de datos COMTRADE, de Naciones Unidas, y TRAINS, de la UNCTAD y del Banco Mundial.

*/ nep. (no especificado)

De una manera general, los subsectores que congregan los productos con alto nivel de elaboración (bebidas; preparaciones a base de cereales y preparaciones de legumbres, hortalizas, frutos y plantas) son los que revisten mayor importancia al interior del mercado potencial identificado para las exportaciones agrícolas peruanas. Asimismo, estos subsectores presentaron tasas de crecimiento elevadas para las importaciones de los socios en los últimos años. No obstante, a excepción de las preparaciones de legumbres, hortalizas, frutos y plantas, la participación del Perú como origen de las importaciones realizadas por los socios hemisféricos en estos subsectores de mayor peso es aún muy reducida. Lo anterior sugiere la existencia de un fuerte potencial para el desarrollo de las exportaciones agrícolas peruanas en estas áreas, impulsado por la liberalización hemisférica. Por ahora, la especialización del país en productos agrícolas de bajo valor agregado determina que su desempeño sea superior en mercados como el de materias trenzables y otros productos vegetales, café, pieles y cueros, lana, frutas, legumbres y hortalizas.

En términos de socios comerciales, Estados Unidos y Canadá responden por casi 90% del mercado potencial identificado para las exportaciones agrícolas peruanas; al interior de América Latina, México y Brasil son los socios de mayor peso. Y aunque el crecimiento de las importaciones estadounidenses fue positivo en los últimos años, quedó muy abajo del dinamismo de los socios centroamericanos, especialmente Honduras, Nicaragua y Costa Rica. Estos países representan mercados en fuerte expansión para los productos agrícolas identificados como oportunidades de la liberalización comercial hemisférica; no obstante, el crecimiento de las importaciones provenientes de Perú en esos mercados fue en algunos casos menos intenso que el aumento de las importaciones globales, indicando pérdidas de participación para el país. Entretanto, tradicionales socios comerciales del Perú en Sudamérica, como Chile, Brasil y Argentina, aparecen como mercados en retroceso para las oportunidades identificadas. En el caso de Chile, las importaciones provenientes del Perú siguen en ascensión, lo que puede indicar una estrategia de especialización en un mercado con bajas perspectivas de crecimiento, por lo tanto, insostenible en el largo plazo.

Por otro lado, las importaciones realizadas por el Perú en aquellos productos identificados como amenazas de la liberalización hemisférica alcanzaron casi mil millones de dólares en 2002 (tabla 10), y aunque se trata de un mercado en retroceso, representa cerca de 90% del total de las importaciones sectoriales realizadas por el país en aquel año. En otras palabras, la mayor parte de las importaciones agrícolas y agroindustriales que actualmente ingresan al Perú debería verse impactada en alguna medida por un acuerdo de liberalización al nivel hemisférico.

Los subsectores que representan las principales amenazas a la producción agrícola local son los Cereales, las Grasas animales y vegetales y los Residuos y desperdicios de la industria alimentaria, que incluye las tortas y harinas de semillas oleaginosas y de cereales utilizadas en la alimentación animal. Algunos de los productos identificados como amenazas al interior de estos y de otros subsectores constituyen importaciones tradicionales del país, en los cuales la oferta interna es marginal. Este es el caso del trigo y los aceites vegetales. No obstante, en ciertos rubros amenazados la producción interna llega a tener importancia nacional, como es el caso del maíz, el arroz, la leche, las carnes y el azúcar. En este último grupo, el impacto sobre la producción local de un acuerdo de liberalización comercial hemisférico debería ser más intenso, dado el mayor nivel de protección actual y la existencia de mecanismos de estabilización de precios internos en algunos rubros.

En los últimos años, las importaciones peruanas desde el mundo y desde los socios continentales presentaron un descenso generalizado para los productos agrícolas y agroindustriales identificados como amenazas de la liberalización. Esto responde a una tendencia más amplia de pérdida de importancia de las importaciones sectoriales, en especial aquellas de menor valor agregado, como consecuencia de la apertura comercial y las reformas estructurales llevadas a cabo

en el Perú. En efecto, así como en otros países de la región, en el Perú la estabilización económica y la apertura permitieron el aumento del consumo de bienes más elaborados, con un impacto sobre la estructura de las importaciones. Tal tendencia se refleja en los subsectores agroalimentarios presentados en la tabla 10, con el aumento de las Preparaciones alimenticias diversas y Preparaciones a base de cereales.

Tabla 9
VARIABLES DE MERCADO PARA LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES
IDENTIFICADAS PARA PERÚ

	Importaciones de los socios desde el mundo (US\$) 2002 (a)	Crecimiento anual de (a) entre 1998-2002	Importaciones de los socios desde Perú (US\$) 2002 (b)	Crecimiento anual de (b) entre 1998-2002	Market share de Perú (b/a) %
Por subsectores					
04 Lácteos, huevos y miel	3 192 889	4,26	-	-	0,0
05 Otros productos de origen animal	258 855 081	8,38	182 929	78,53	0,1
06 Plantas vivas y floricultura	744 866 114	-2,25	2 876 957	16,20	0,4
07 Legumbres, hortalizas, raíces, etc	661 540 097	-3,88	20 437 300	13,13	3,1
08 Frutos comestibles	911 509 384	5,47	29 836 863	44,95	3,3
09 Café, té, especias	214 306 568	-18,58	17 167 976	-7,51	8,0
12 Semillas y frutos oleaginosos, forrajes	188 622 509	-3,88	1 620 505	-9,74	0,9
14 Materias trenzables y otros productos vegetales no especificado	15 932 766	7,56	14 425 071	11,12	90,5
17 Azúcares y artículos de confitería	728 556 096	-7,37	18 203 900	-10,23	2,5
18 Cacao y sus preparaciones	26 019 959	-16,25	8 179	-51,04	0,0
19 Preparaciones a base de cereales, pastelería	1 767 067 010	8,29	675 583	11,53	0,0
20 Preparaciones de legumbres, hortalizas, frutos y plantas	971 166 935	4,61	16 020 283	12,50	1,6
22 Bebidas, líquidos alcohólicos	2 782 452 668	10,15	1 436 486	-5,97	0,1
23 Residuos y desperdicios de la industria alimentaria	249 508 836	14,61	692 251	-9,11	0,3
24 Tabaco y sucedáneos elaborados	44 504 319	-39,05	-	-	0,0
41 Pieles y cueros	6 594 905	-7,27	460 583	29,31	7,0
51 Lana	21 023 700	-3,58	853 138	27,46	4,1
Por socio comercial					
América Latina	776 967 240	-13,38	26 724 390	1,55	3,4
Argentina	59 650 045	-27,38	853 845	-27,99	1,4
Brasil	160 444 891	-18,05	6 479 859	-6,65	4,0
Chile	79 028 623	-5,31	2 303 254	2,64	2,9
Costa Rica	38 320 342	13,02	798 361	-3,94	2,1
El Salvador	9 204 928	7,57	17 250	-	0,2
Guatemala	14 986 364	10,29	52 520	-18,51	0,4
Honduras	58 557 408	20,41	112 949	75,96	0,2
México	244 505 694	-0,48	14 643 442	10,18	6,0
Nicaragua	14 330 989	11,35	-	-	0,0
Panamá	28 070 255	6,02	245 276	24,85	0,9
Paraguay	42 841 477	-39,82	-	-	0,0
Uruguay	27 026 224	-6,72	1 217 634	49,56	4,5
Canadá	1 439 972 725	-1,41	28 824 910	2,29	2,0
Estados Unidos	7 378 779 871	5,92	69 348 704	10,41	0,9
Total oportunidades	9 595 719 836	2,29	124 898 004	6,22	1,3

Fuente: Elaboración propia a partir de información de la base de datos COMTRADE, de Naciones Unidas.

Tabla 10

**VARIABLES DE MERCADO PARA LAS AMENAZAS COMERCIALES IDENTIFICADAS
PARA PERÚ**

	Importaciones peruanas desde el mundo (US\$) 2002 (a)	Crecimiento anual de (a) entre 1998-2002	Importaciones peruanas desde los socios (US\$) 2002 (b)	Crecimiento anual de (b) entre 1998-2002	Market share de los socios (b/a) %
Por subsectores					
01 Animales vivos	4 213 838	-14,04	821 096	-23,64	19,5
02 Carne y despojos	19 207 319	-9,72	14 319 311	-4,47	74,6
04 Lácteos, huevos y miel	37 746 083	-13,68	5 176 208	2,93	13,7
05 Otros productos de origen animal	5 413 223	-7,93	5 385 242	-6,91	99,5
06 Plantas vivas y floricultura	53 395	-17,86	2 310	-17,87	4,3
07 Legumbres, hortalizas, raíces, etc	14 899 387	-14,73	8 053 235	-9,00	54,1
08 Frutos comestibles	19 406 013	-6,53	19 306 116	-6,34	99,5
09 Café, té, especias	1 188 361	-4,78	804 123	-0,17	67,7
10 Cereales	331 242 040	-8,07	304 527 277	-9,06	91,9
11 Productos de la molinería	15 705 219	-12,63	11 938 694	-2,07	76,0
12 Semillas y frutos oleaginosos, forrajes	35 004 844	6,56	16 915 024	45,64	48,3
13 Gomas, resinas y extractos vegetales	2 466 491	13,83	933 864	33,21	37,9
14 Materias trenzables y otros productos vegetales no especificados	22 789	-25,50	-	-	0,0
15 Grasas y aceites animales y vegetales	144 631 884	-0,17	127 776 999	0,44	88,3
16 Preparaciones de carne	1 906 869	2,73	446 544	-6,61	23,4
17 Azúcares y artículos de confitería	48 011 943	-24,68	5 209 002	-42,06	10,8
18 Cacao y sus preparaciones	7 527 300	4,19	1 512 092	-15,22	20,1
19 Preparaciones a base de cereales, pastelería	14 705 425	7,24	3 472 496	0,56	23,6
20 Preparaciones de legumbres, hortalizas, frutos y plantas	12 600 862	-3,44	8 216 341	-4,51	65,2
21 Preparaciones alimenticias diversas	54 254 501	11,59	30 465 054	14,59	56,2
22 Bebidas, líquidos alcohólicos	20 706 386	-7,61	6 463 980	2,63	31,2
23 Residuos y desperdicios de la industria alimentaria	118 007 384	8,61	112 823 570	20,13	95,6
24 Tabaco y sucedáneos elaborados	1 352 289	-6,74	1 112 805	-3,86	82,3
51 Lana	5 283 535	5,19	5 050 491	4,63	95,6
52 Algodón	50 436 952	-12,08	44 918 840	-5,20	89,1
Por socios comerciales					
América Latina	-	-	472 913 541	2,08	64,3
Argentina	-	-	316 209 187	4,46	43,0
Brasil	-	-	19 132 337	-13,01	2,6
Chile	-	-	68 396 787	4,08	9,3
Costa Rica	-	-	37 377	-24,38	0,0
México	-	-	3 916 983	-34,25	0,5
Nicaragua	-	-	89 902	14,14	0,0
Panamá	-	-	168 564	-12,38	0,0
Paraguay	-	-	52 029 837	25,81	7,1
Uruguay	-	-	12 932 567	-22,64	1,8
Canadá	-	-	57 707 711	-12,34	7,8
Estados Unidos	-	-	205 029 462	-10,92	27,9
Total amenazas	965 994 354	-6,32	735 650 714	-3,80	100,0

Fuente: Elaboración propia a partir de información de la base de datos COMTRADE, de Naciones Unidas.

En contraste con lo identificado en el caso de las oportunidades, para los productos amenazados la participación de los socios continentales en el mercado peruano es elevada en la mayoría de los subsectores. Dado el alto peso de estos socios en diversos rubros agrícolas, la liberalización hemisférica equivaldría en tales casos a una liberalización global, indicando áreas de mayor sensibilidad en las negociaciones.

Aquí el grupo de socios latinoamericanos participa como origen de más de 60% de las importaciones actualmente realizadas por Perú en los productos amenazados. Sólo Argentina participa con más de 40%, y su market share es creciente. Los Estados Unidos aparecen como el segundo socio más importante, pero su participación en las importaciones peruanas seleccionadas va claramente hacia la baja. Si comparamos la situación de algunos socios latinoamericanos como mercado potencial para las exportaciones agrícolas y agroindustriales peruanas y como competidores en el mercado nacional, concluimos que el efecto de una liberalización bilateral del Perú con esos países sería posiblemente negativo para la agricultura nacional. No obstante, tales casos deben ser vistos en un contexto de liberalización extensiva a otros países y sectores económicos, en la cual pérdidas y ganancias pueden compensarse a través de los distintos mercados.

3. Impactos diferenciados sobre la estructura productiva agropecuaria

Algunos de los aspectos que definen la vulnerabilidad de la actividad agrícola en América Latina se encuentran en cierta medida potenciados en el Perú. Por ejemplo, la participación de los cultivos básicos principales –arroz, maíz, trigo, papas y otras raíces y tubérculos– en la superficie cultivada total, que es de 35% para el conjunto de América Latina y el Caribe, alcanza 50% en el Perú.²⁵ Estos productos se destinan principalmente al mercado local, están ampliamente presentes en la pequeña agricultura y en muchos casos son cultivos de subsistencia, hechos que lo vinculan a la vulnerabilidad económica de esta actividad. Por otro lado, la incidencia de la pobreza en zonas rurales, que alcanzó 62% de la población latinoamericana en 2001, fue de 78% en Perú aquel mismo año, según estimaciones de la CEPAL.

La fuerte incidencia de minifundios –55% de las explotaciones tiene menos de 3 hectáreas y 85%, menos de 10 hectáreas– es otro factor que limita la eficiencia productiva y las posibilidades de desarrollo de la agricultura peruana. Al interior del sector, sin embargo, la pequeña agricultura convive con otros tipos de productores, incluso los que cuentan con un alto nivel empresarial y se encuentran asociados a las cadenas agroexportadoras. Esos productores pueden llegar a diferenciarse ampliamente entre sí en lo que se refiere a las prácticas productivas y gerenciales, posibilidades de financiamiento y acceso a los mercados, entre otras variables que condicionan sus posibilidades de crecimiento económico.

Para determinar los distintos tipos de productores vinculados a las cadenas identificadas como oportunidades y amenazas de la liberalización comercial para el Perú, utilizamos el censo agropecuario realizado en aquel país el año 1994. Primeramente, tratamos de cuantificar las explotaciones agrícolas vinculadas a las oportunidades y amenazas identificadas, así como la proporción de la superficie agrícola y del stock de animales en los cultivos/especies con potencial y amenazados.

La tabla 11 revela que más de un millón y medio de explotaciones, o 87% del total de unidades agrícolas peruanas, se encuentra vinculada a uno o más productos identificados como oportunidades o amenazas de la liberalización para el país. Esta sería la población potencialmente afectada por los escenarios de liberalización analizados en este trabajo. Entre estas explotaciones,

²⁵ Datos de FAOSTAT.

la mayor parte (63%) se encuentra produciendo únicamente uno o más rubros identificados como amenazas para la agricultura peruana, mientras el 6% produce exclusivamente rubros identificados como oportunidades y el resto (31%) produce simultáneamente rubros amenazados y con potencial.

Tabla 11

NÚMERO DE EXPLOTACIONES VINCULADAS A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS DE LA LIBERALIZACIÓN COMERCIAL, POR DEPARTAMENTOS

Departamento	Vinculadas sólo a oportunidades	Vinculadas sólo a amenazas	Vinculadas a oportunidades y amenazas	Vinculadas a rubros Neutros	Total de explotaciones
Amazonas	2 413	24 759	16 974	4 027	48 173
Ancash	1 344	84 207	11 773	17 130	114 454
Apurímac	1 333	50 858	10 761	5 826	68 778
Arequipa	6 274	23 007	8 916	7 227	45 424
Ayacucho	5 144	47 597	21 970	13 935	88 646
Cajamarca	4 281	135 140	39 720	21 639	200 780
Callao	43	1 226	67	154	1 490
Cusco	11 427	66 765	54 605	13 641	146 438
Huancavelica	4 872	43 590	27 304	11 011	86 777
Huanuco	3 001	54 625	22 977	13 023	93 626
Ica	2 202	16 758	2 656	7 229	28 845
Junín	10 468	51 135	36 983	21 726	120 312
La libertad	1 570	67 990	12 038	15 124	96 722
Lambayeque	1 161	29 101	6 350	9 034	45 646
Lima	3 838	42 687	10 344	17 987	74 856
Loreto	2 457	24 070	27 013	4 601	58 141
Madre de dios	158	2 883	2 132	424	5 597
Moquegua	1 071	5 152	1 869	1 513	9 605
Pasco	2 261	12 392	6 940	6 907	28 500
Piura	3 942	72 289	25 480	12 415	114 126
Puno	18 873	84 556	69 726	13 054	186 209
San Martín	3 351	16 998	40 353	3 264	63 966
Tacna	982	3 896	1 748	2 263	8 889
Tumbes	806	2 444	2 766	993	7 009
Ucayali	1 514	7 530	10 959	1 655	21 658
Total país	94 786	971 655	472 424	225 802	1 764 667

Fuente: Elaboración propia a partir de información del Censo Agropecuario del Perú, año 1994.

Con relación a los activos agropecuarios, el 45% de la superficie con cultivos en el país y el 76% del stock de animales se encuentra comprometida con rubros o especies identificadas como oportunidades o amenazas comerciales, siendo por lo tanto potencialmente afectadas por los escenarios liberalizadores analizados.

Dado el mayor tamaño promedio de las explotaciones vinculadas a los productos identificados como oportunidades, se advierte un mayor equilibrio entre la superficie dedicada a cultivos amenazados y con potencial, frente a la distribución observada en el número de explotaciones. En efecto, el 19% de la superficie con cultivos en el país se destina a rubros identificados como oportunidades, mientras el 26% se encuentra ocupada con cultivos amenazados. En términos del stock de animales, al contrario, la predominancia de las especies amenazadas es mucho mayor: 70% contra sólo 6% en especies con potencial.

Desagregando geográficamente dicha información, se observa que los grandes departamentos agropecuarios (más de 100 mil explotaciones) son en general los que concentran el mayor número absoluto de explotaciones vinculadas a las oportunidades y/o amenazas de la liberalización. Tales departamentos son Cajamarca, Puno, Cusco, Junin y Ancash, especializados en la producción de leche, carne porcina y de aves, legumbres, café y cereales (trigo, cebada y avena).

Tabla 12

**SUPERFICIE Y EXISTENCIA DE ANIMALES DE LOS CULTIVOS Y ESPECIES VINCULADAS
A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS DE LA LIBERALIZACIÓN COMERCIAL,
POR DEPARTAMENTOS**

Departamento	Superficie cultivos (ha)	Animales ^{a/} total	Superficie cultivos oportunidades	Animales ^{a/} especies oportunidades	Superficie cultivos amenazas	Animales ^{a/} especies amenazas
Amazonas	158 133	92 210	33 077	28	27 145	89 055
Ancash	146 584	308 045	10 007	833	48 022	215 244
Apurimac	72 452	272 177	4 198	13 604	12 617	204 666
Arequipa	84 664	207 251	11 388	33 172	19 482	144 502
Ayacucho	110 969	310 445	23 637	18 782	21 747	202 867
Cajamarca	368 329	412 656	64 562	804	45 049	370 330
Callao	1 041	17 430	200	0	81	17 323
Cusco	204 638	511 476	59 704	52 467	28 481	295 560
Huancavelica	134 780	294694	15 411	46 153	32 086	151 360
Huanuco	170 529	256 134	28 256	858	30 916	168 841
Ica	90 745	123 012	13 175	1	49 900	112 569
Junin	247 296	286 425	98 646	9 412	33 231	156 327
La libertad	208 191	265 024	18 024	376	108 428	216 917
Lambayeque	100 431	90 582	11 281	53	63 488	75 899
Lima	139 079	580 829	20 461	4 091	62 939	529 731
Loreto	171 919	54 392	35 832	0	44 100	53 901
Madre de dios	49 628	22 760	3 521	0	6 931	22 333
Moquegua	13 372	31 148	1 119	6 235	390	19 883
Pasco	71 500	141 846	14 221	6 517	6 531	65 516
Piura	157 060	266 984	31 811	34	43 988	216 128
Puno	212 567	835 056	18 640	148 267	65 806	375 633
San Martín	251 789	128 188	64 005	0	77 730	126 148
Tacna	21 348	38 513	3 680	5 346	941	28 145
Tumbes	11 867	20 307	5 671	0	4 637	15 157
Ucayali	78 945	29 780	17 049	0	17 628	29 302
Total país	3 277 855	5 597 367	607 575	347 031	852 293	3 903 339

Fuente: Elaboración propia a partir de información del Censo Agropecuario del Perú, año 1994.

^{a/} En equivalente-bovinos.

En términos relativos, es decir, como porcentaje del total de explotaciones en cada departamento, los que presentan la mayor participación de explotaciones vinculadas a las oportunidades identificadas son San Martín, Ucayalí, Tumbes y Loreto, cada uno con más de la mitad de las unidades agropecuarias en dicha situación. Los productos que predominan en estas regiones son los plátanos y, en menor medida, el café. En el caso de las amenazas, los departamentos con mayor incidencia de explotaciones vinculadas a esos rubros son San Martín, Apurimac, Madre de Dios, Loreto y Cajamarca, todos con más de 87% de las explotaciones agrícolas destinadas a la producción de rubros amenazados. Aquí los productos predominantes son los pecuarios (leche, porcinos y aves), el maíz y el arroz.

En lo tocante a la superficie cultivada, los grandes departamentos agrícolas (con una superficie de cultivos superior a 200 mil hectáreas), es decir, Cajamarca, San Martín, Junín y Cusco, son también los que presentan las mayores áreas destinadas a cultivos identificados como oportunidades, principalmente legumbres (arvejas y habas), plátanos y café. Lo mismo se advierte, aunque parcialmente, en el caso de la superficie con cultivos amenazados (básicamente cereales –maíz, arroz, trigo, cebada y avena–, caña de azúcar y algodón), concentrada en La Libertad, San Martín, Puno, Lambayeque y Lima.

Con relación al área de cultivos en cada departamento, los que presentan los mayores porcentajes de superficie destinada a rubros con potencial son casi los mismos que cuentan con las mayores superficies absolutas destinadas a esos productos: Junín, Cusco y San Martín, además de Tumbes (con sólo 12 mil hectáreas destinadas a cultivos agrícolas, principalmente el plátano), tienen más de $\frac{1}{4}$ de su superficie cultivada en tal situación. Mientras tanto, Lambayeque, Ica, La Libertad y Lima, departamentos que tienen entre 90 mil y 200 mil hectáreas destinadas a cultivos agrícolas, tienen más de 40% de su superficie con cultivos amenazados, principalmente caña de azúcar²⁶ azúcar y algodón.

En lo referente a la existencia de animales, los grandes departamentos pecuarios son Puno, Cusco, Lima y Cajamarca, pero mientras los dos primeros tienen entre 10% y 20% de su stock en especies con potencial (camélidos), los dos últimos son altamente especializados en especies amenazadas (principalmente vacas destinadas a la producción de leche, pero también porcinos y aves), en las cuales se concentra cerca de 90% de sus respectivas existencias. Otros departamentos altamente especializados en especies pecuarias amenazadas son Callao, Loreto, San Martín, Ucayalí y Madre de Dios, la mayoría de ellos en la crianza de aves.

El paso siguiente en la caracterización de los impactos diferenciados de la apertura comercial sobre la agricultura peruana corresponde a la clasificación de los productores vinculados a las oportunidades y amenazas identificadas para el país según su potencial competitivo. Partiendo del censo agropecuario llevado a cabo el año 1994, seleccionamos algunas variables relevantes para la clasificación de los productores. Así como en el caso de Nicaragua y Chile, el censo peruano no incluye información de producción, en valor o volumen, lo que nos lleva a considerar un conjunto de variables alternativas a los indicadores de productividad que se podría calcular a partir de la información de producción. Tales variables corresponden a las siguientes categorías:

Formalidad/viabilidad de la explotación o del productor: titularidad; residencia (vive en la explotación); educación; acceso a asistencia técnica; acceso a crédito; vinculación a gremios o asociaciones de productores; otras fuentes de ingreso en la explotación; auto-suficiencia (los ingresos generados por la actividad agrícola son suficientes para atender los gastos del hogar o de la empresa); acceso a mercados (superficie de cultivos y producción de leche destinadas a la venta).

Tecnología: Sistema de riego; uso de semilla certificada, abono, fertilizante, insumos químicos (insecticida, fungicida, herbicida); uso de tractor; uso de energía eléctrica en las labores agrícolas; aplicación de vacunas; práctica de inseminación artificial; uso de alimentos balanceados para los animales.

Mano de obra: Uso de mano de obra familiar; contratación de mano de obra no permanente; contratación de mano de obra permanente; contratación de administrador externo.

Similarmente al caso de Nicaragua, se realizó un análisis de correspondencia múltiple que permitió asignarles pesos a las distintas variables según su correlación con los stock de activos

²⁶ Aunque aparece tanto entre las oportunidades (en los mercados de Estados Unidos y Canadá) como entre las amenazas (desde los socios latinoamericanos), el azúcar fue finalmente clasificado como amenaza, dado que en los últimos años las importaciones peruanas de azúcar refinado y productos procesados con azúcar (los rubros amenazados) alcanzaron un valor casi cinco veces superior al de las exportaciones de azúcar bruto (el rubro identificado como oportunidad).

agropecuarios en las explotaciones peruanas. Las siguientes ecuaciones revelan los pesos otorgados a las variables al interior de cada categoría.

$$\text{FORMAL} = 0.09 * \text{Vive} + 0.11 * \text{Suficiente} + 0.11 * \text{Título} + 0.12 * \text{Educación} + 0.13 * \text{Asistec} + 0.12 * \text{Crédito} + 0.1 * \text{Dejatrab} + 0.12 * \text{Otroingreso} + 0.1 * \text{Vende}$$

$$\text{TECNOL_agrícola} = (0.11 * \text{Riego} + 0.19 * \text{Semilla} + 0.19 * \text{Tractor}) + (0.21 * \text{Abono} + 0.23 * \text{Fertilizante}) + 0.08 * \text{Químicos}$$

$$\text{TECNOL_pecuaria} = 0.72 * \text{Alimentos} + 0.28 * \text{Vacuna}$$

$$\text{TECNOL_agropec} = (0.08 * \text{Riego} + 0.14 * \text{Semilla} + 0.14 * \text{Tractor} + 0.18 * \text{Alimentos} + 0.07 * \text{Vacuna}) + (0.16 * \text{Abono} + 0.17 * \text{Fertilizante}) + 0.06 * \text{Químicos}$$

$$\text{MDO} = (0.22 * \text{Tperm} \geq 5 + 0.21 * \text{Administra}) + 0.21 * \text{Tperm} + 0.21 * \text{Nofamiliar} + 0.15 * \text{Contrata}$$

El indicador de Nivel Empresarial (NE) Final para cada explotación se genera a partir de los valores obtenidos en los tres indicadores anteriores: Nivel de Formalidad, Nivel Tecnológico y Nivel de Uso de Mano de Obra. Para cada uno de ellos, las explotaciones que alcanzan un valor menor que 0.33 son clasificadas como de bajo nivel, las que alcanzan un valor entre 0.33 y 0.66, medio nivel, y más de 0.66, alto nivel. El indicador de NE Final es alto (medio) si la explotación ha alcanzado un nivel alto (medio) en por lo menos uno de los indicadores parciales, y bajo en caso contrario. El gráfico 8 muestra la frecuencia de explotaciones agrícolas en el Perú, según el NE Final alcanzado.

Se observa un equilibrio entre el contingente que presenta un NE final bajo (49%) y las explotaciones con NE final medio o alto (51%), siendo un 11% correspondiente al NE final alto. La mayor parte de las explotaciones en esta última situación tienen un buen nivel de uso de tecnología, mientras las variables de formalidad, y especialmente las de uso de mano de obra, tienen un desempeño menos destacado en la agricultura peruana.

En el gráfico 8 se destaca, además, el mejor NE final alcanzado por las explotaciones vinculadas exclusivamente a productos identificados como amenazas de la liberalización para Perú, donde el 54% alcanza un nivel medio o alto. Lo anterior se debe principalmente al alto potencial competitivo de las explotaciones productoras de algodón y frutas (manzana y durazno). En cualquier caso, tanto en las explotaciones vinculadas a oportunidades como en aquellas productoras de rubros amenazados, las variables de tecnología responden por las principales fortalezas de los productores potencialmente afectados por la liberalización, y el uso de mano de obra, por su mayor debilidad.

Entre las variables de tecnología, las que tienen mayor incidencia en las explotaciones agrícolas peruanas son el uso de abono orgánico, fertilizantes y otros insumos químicos y la existencia de sistemas de riego, todas prácticas presentes en más de 1/3 de las explotaciones. Mientras tanto, el uso de vacunas alcanza participación semejante entre las explotaciones pecuarias. Por otro lado, las prácticas menos difundidas son el uso de tractor y de alimentos balanceados para los animales.

En el caso de las variables de formalidad, más de 37% de los productores agrícolas peruanos produce rubros agrícolas o leche para la venta (en la misma explotación, en el mercado, a intermediarios o a las plantas industriales), 34% no vive en la explotación y más de 20% trabaja fuera de la explotación, tiene título de propiedad registrado y encuentra que la actividad

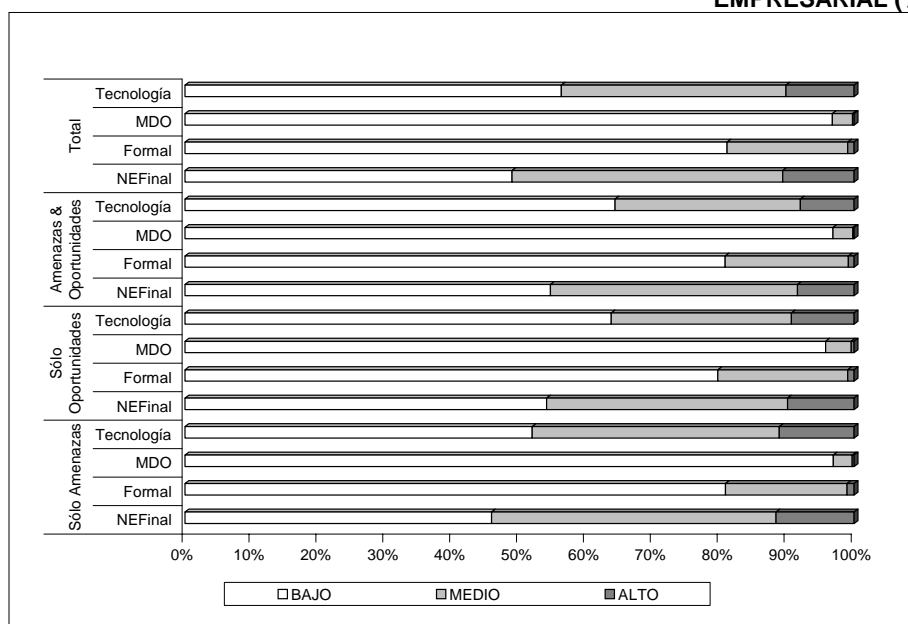
agropecuaria les genera ingresos suficientes para atender los gastos del hogar o de la empresa. Sin embargo, menos del 10% tuvo alguna vez acceso al crédito o a la asistencia técnica.

Con relación a las variables de mano de obra, si bien más de 30% de las explotaciones han contratado trabajadores remunerados, 97% utiliza mano de obra familiar y no cuenta con trabajadores permanentes, mientras un porcentaje aún más alto no ha contratado administrador externo.

Con el objetivo de determinar más específicamente la ubicación y la vinculación, a las distintas cadenas agropecuarias, de los productores peruanos amenazados y con mejores perspectivas frente a la liberalización, a continuación desagregamos la información de clasificación de las explotaciones según los distintos departamentos y productos. La idea es mirar las diferencias en términos del potencial competitivo de los agricultores peruanos en esas dos dimensiones: geográfica y según el tipo de producto.

Gráfico 8

PERÚ: CLASIFICACIÓN DE LAS EXPLOTACIONES AGRÍCOLAS VINCULADAS EXCLUSIVAMENTE A OPORTUNIDADES, EXCLUSIVAMENTE A AMENAZAS Y SIMULTÁNEAMENTE A OPORTUNIDADES Y AMENAZAS, SEGÚN EL NIVEL EMPRESARIAL (%)



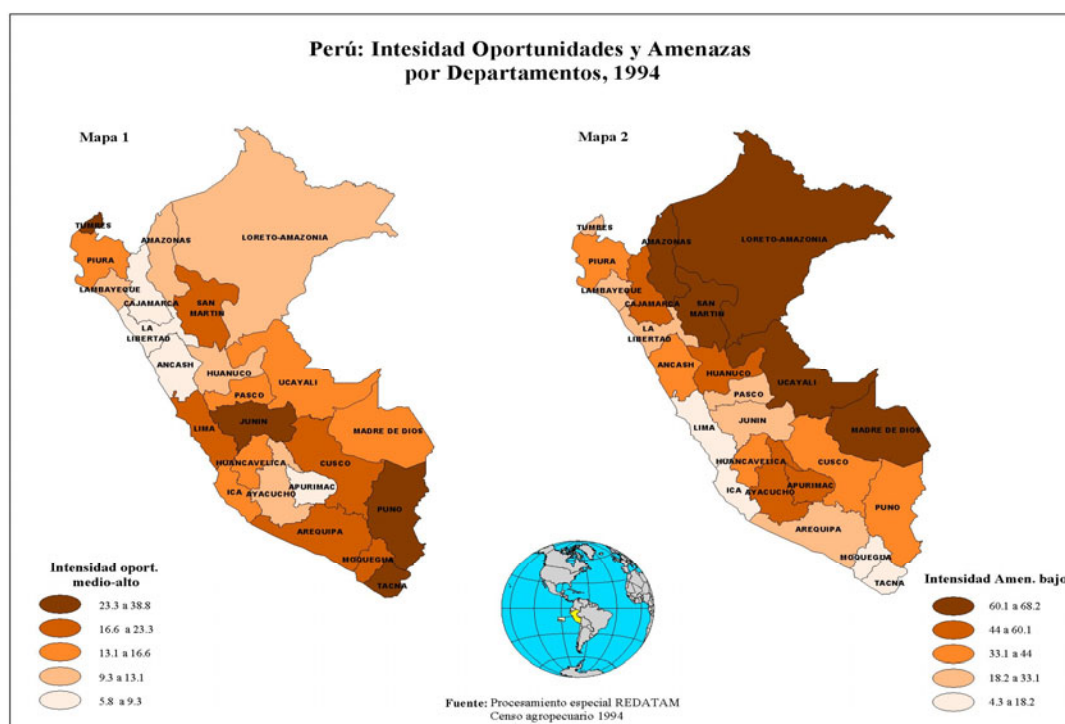
La primera representación de Perú en el mapa 3 revela cuáles son los departamentos con mayor potencial para beneficiarse de la liberalización del comercio agrícola en los escenarios considerados. Para cada departamento, se observa la participación de las explotaciones vinculadas a rubros identificados como oportunidades, y que además alcanzan un NE final medio o alto, en el total de explotaciones. Tumbes, Puno, Tacna, Arequipa, Moquegua y Junín son los departamentos que tienen más de 22% del total de explotaciones agrícolas en tal situación. A excepción de Puno y Junín, los demás no se encuentran entre los departamentos más importantes desde el punto de vista de la producción agrícola peruana, ya que cuentan con menos de 50 mil explotaciones y con una superficie de cultivos inferior a 100 mil hectáreas. Los rubros que responden por el mayor potencial competitivo de esas zonas son las legumbres (arvejas y habas), las aceitunas, la cebolla y la uva. Además, las explotaciones más competitivas en esos departamentos también producen cereales (trigo, cebada, avena y maíz), entre los productos amenazados. Estos últimos tendrían así mejores

condiciones de defensa frente a la competencia externa, mientras las oportunidades identificadas anteriormente contarían con un importante potencial exportador.

Por otro lado, la segunda representación de Perú, revela los departamentos más sensibles a la liberalización, dado que cuentan con una mayor concentración de explotaciones con un bajo nivel empresarial, vinculadas además a los cultivos identificados como amenazas comerciales. Estos serían Loreto, Ucayalí, San Martín, Amazonas y Madre de Dios, todos con más de 60% del total de explotaciones agrícolas en tales condiciones. Se trata de departamentos no tan numerosos en número de explotaciones pero sí importantes en cuanto a la superficie con cultivos agrícolas. Los rubros amenazados que además concentran gran parte de las explotaciones con baja competitividad en esos departamentos son el maíz, el arroz, la caña de azúcar, los porcinos y las aves.

Mapa 3

PERÚ: INTENSIDAD, OPORTUNIDADES Y AMENAZAS POR DEPARTAMENTOS, 1994



En el caso de las hortalizas, el porcentaje de explotaciones productoras con NE final alto es de 55%, debido en especial al uso generalizado de tecnología en las labores agrícolas. Las prácticas más difundidas son el uso de químicos y fertilizantes y la existencia de sistemas de riego, presentes en más de 80% de las explotaciones productoras. La venta de productos se da en 93% de las explotaciones (72% realiza la venta fuera de la UA), la contratación de mano de obra externa, en 60% y la titularidad de la tierra, en más de 40%. Tales fortalezas se asemejan a las de los productores de frutas, pero, de nuevo, se trata de un contingente limitado de explotaciones.

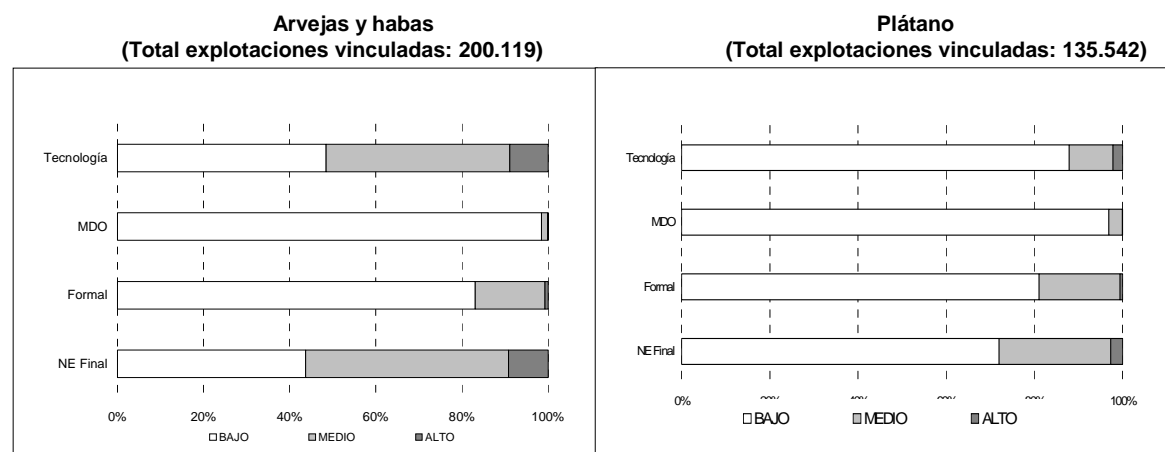
Al otro extremo, algunas de las oportunidades con mayor presencia en el país –plátanos, café y cacao– se vinculan mayoritariamente a explotaciones con un bajo NE, las que representan más de 65% del total de unidades productoras de esos rubros. Se destaca el bajo uso de mano de obra externa y de tecnología en dichas explotaciones: menos del 1% tiene administrador contratado, la mano de obra familiar es utilizada en más de 99% de las explotaciones y el uso de abonos y fertilizantes no supera 20%. Además, en el caso de los productores de plátanos la producción se destina

exclusivamente al autoconsumo en más de 30% de las explotaciones. En tales casos, aunque los escenarios de liberalización analizados representen oportunidades para los productores nacionales, su bajo potencial competitivo limita las posibilidades de aprovechar el dinamismo de los mercados y las mejores condiciones de acceso representadas por la liberalización hemisférica.

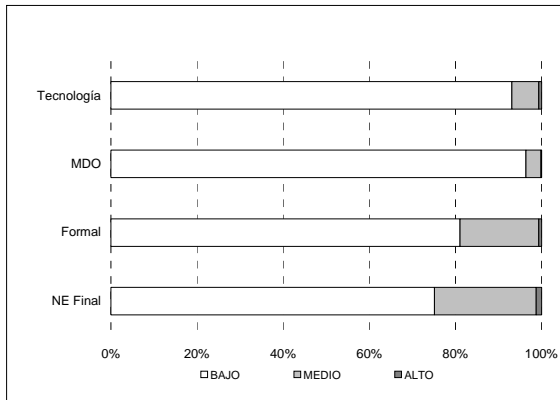
Entre las amenazas identificadas para el país, los rubros más sensibles a la liberalización, dado el alto porcentaje de explotaciones con NE final bajo, son las oleaginosas, la caña de azúcar, los porcinos y aves y los cereales (principalmente trigo y maíz), cada uno de ellos con más de la mitad de las unidades productoras en tal situación. Al interior del grupo formado por las oleaginosas, los productores de maní son particularmente vulnerables, con más de 70% de las explotaciones con bajo nivel empresarial. Para los porcinos, aves y cereales, el alto número de explotaciones con bajo nivel competitivo determina una mayor sensibilidad, desde el punto de vista de las políticas y recursos necesarios para mitigar los efectos de la apertura comercial.

Las características de esas explotaciones, en lo que se refiere a las variables consideradas para medir su potencial competitivo, revelan la baja frecuencia de contratación de trabajadores permanentes y el amplio uso de mano de obra familiar, mientras la contratación de mano de obra temporaria alcanza 30% de las explotaciones. Además, la titularidad y el acceso al crédito y a la asistencia técnica son de los más bajos en la agricultura peruana, alcanzando menos de la mitad de la frecuencia observada entre los productores de hortalizas y frutas, por ejemplo. En cuanto al destino de la producción, casi 40% de los productores de caña de azúcar y más de 60% de los productores de cereales operan exclusivamente en régimen de autoconsumo.

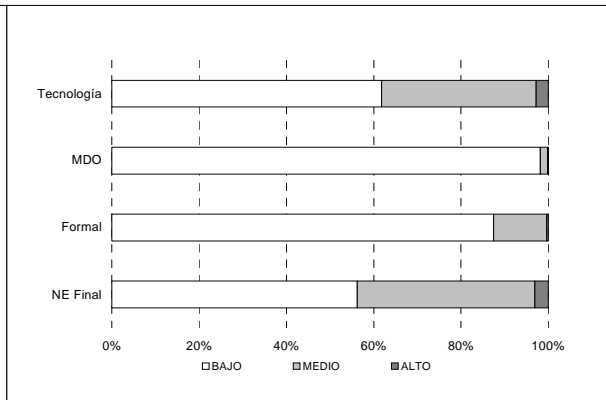
Gráfico 9
CLASIFICACIÓN DE LAS EXPLOTACIONES VINCULADAS A LAS OPORTUNIDADES EN PERÚ



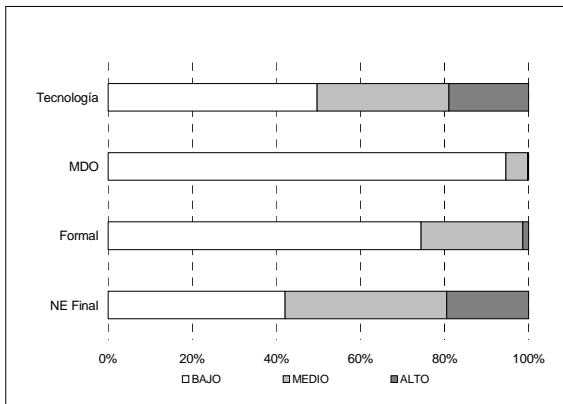
Café
(Total explotaciones vinculadas: 100.048)



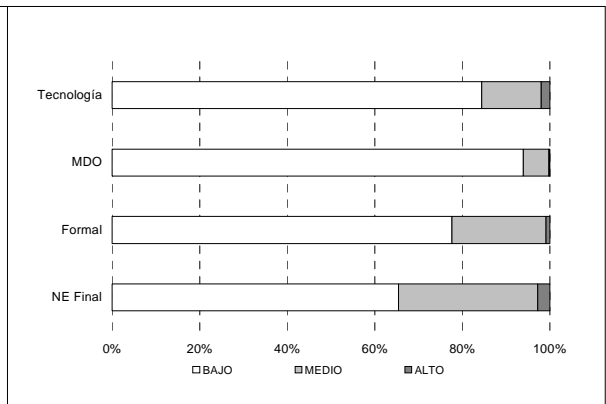
Camélidos
(Total explotaciones vinculadas: 86.146)



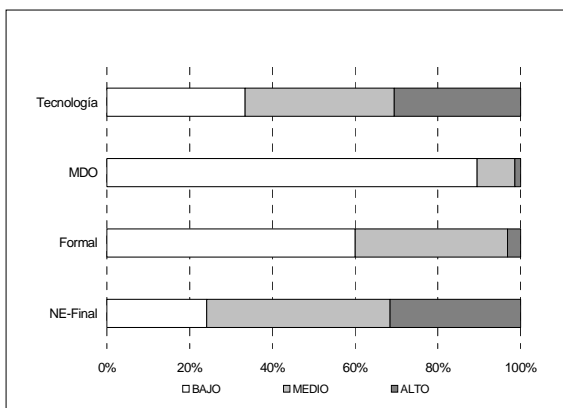
Frijoles
(Total explotaciones vinculadas: 38.946)



Cacao
(Total explotaciones vinculadas: 28.778)



Frutas
(Total explotaciones vinculadas: 21.472)



Hortalizas
(Total explotaciones vinculadas: 20.698)

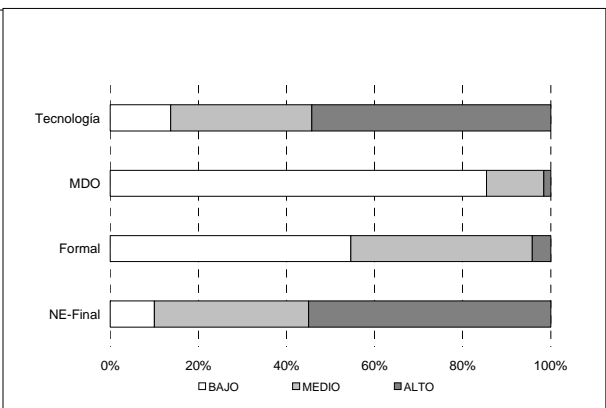
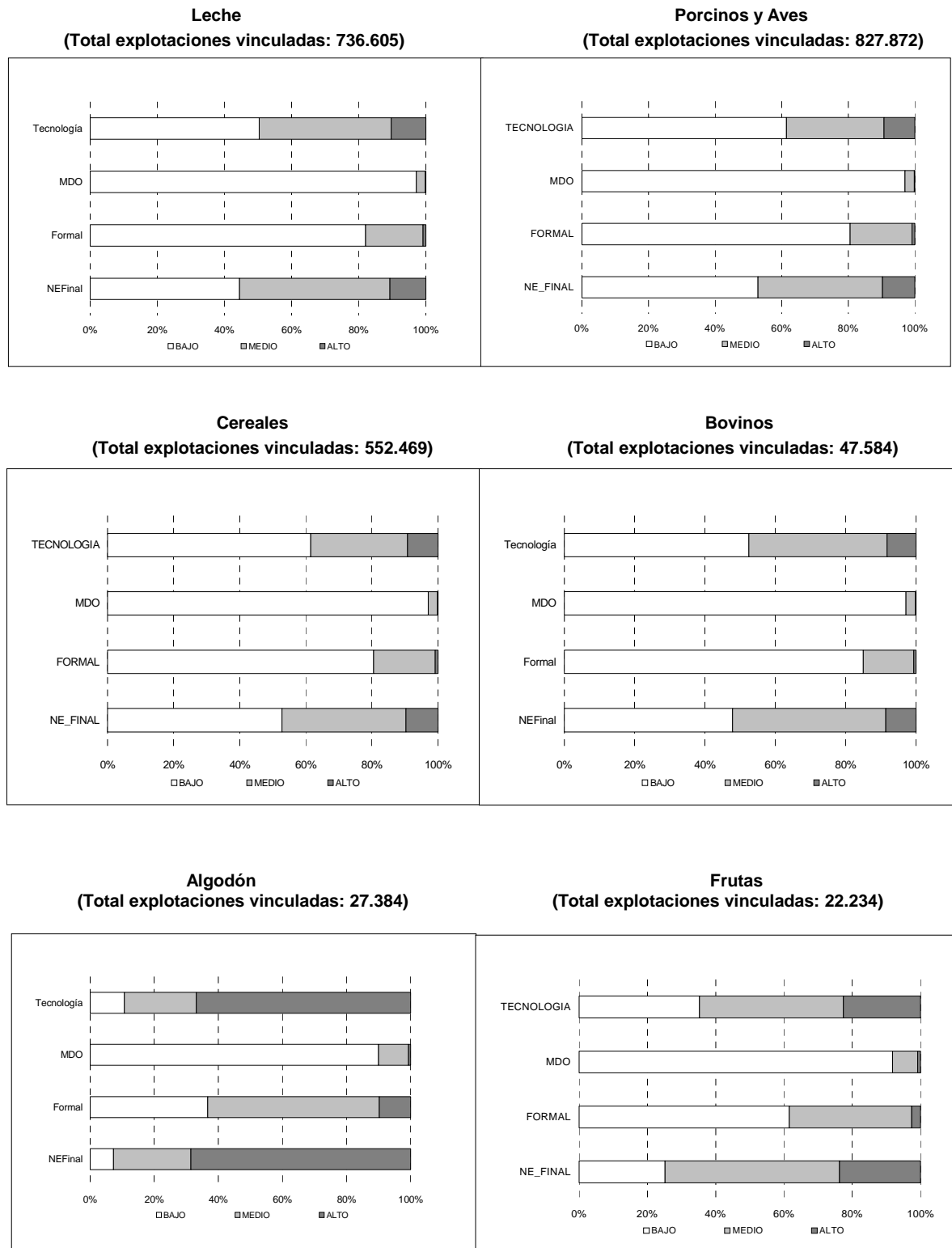
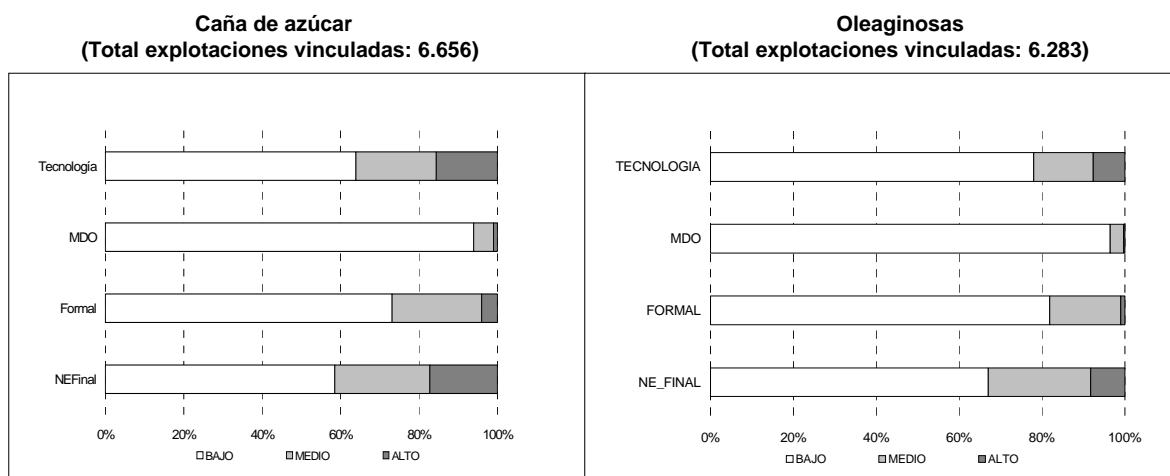


Gráfico 10

CLASIFICACIÓN DE LAS EXPLORACIONES VINCULADAS A LAS AMENAZAS EN PERÚ





D. Chile

El ejercicio para Chile fue realizado en una etapa anterior del estudio y sirvió como base para el desarrollo de la metodología aplicada a la información de Brasil, Nicaragua y Perú. Algunas diferencias metodológicas entre los ejercicios realizados para esos países y el caso chileno se aplican. En primer lugar, la información de comercio en el caso de Chile se encuentra clasificada según la CUCI (Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional), revisión 3 y no según el Sistema Armonizado, como para los demás países. Lo anterior genera diferencias en cuanto al nivel de agregación de las partidas agroalimentarias identificadas como oportunidades y amenazas de la liberalización en cada caso.

Un segunda diferencia se refiere a la metodología de clasificación de las explotaciones agropecuarias según el nivel de competitividad potencial. Para Chile, se disponía de una clasificación oficial desarrollada por la Oficina de Estudios y Políticas Agrarias (ODEPA), del Ministerio de Agricultura de ese país, la que fue privilegiada en lugar de se generar una metodología de clasificación propia. Además, la metodología posteriormente aplicada a los demás países está ampliamente inspirada en el trabajo de clasificación de las explotaciones agropecuarias realizado por ODEPA.

Finalmente, los indicadores generados para Chile, las tablas y gráficos presentados a continuación, difieren en más de un sentido de aquellos presentados para los demás países.

1. Situación actual de la liberalización y el comercio

En la actualidad, la economía chilena es una de las más abiertas de América Latina, con un arancel aduanero único de 6% y un arancel máximo consolidado (Nación Más Favorecida) en la OMC de 25% ad valorem para todos los bienes, excepto ciertos productos agrícolas (lácteos, trigo, oleaginosas y azúcar), cuyos aranceles máximos se consolidaron en 31,5% para los tres primeros productos y 98% para el azúcar.²⁷

²⁷ Aunque el arancel consolidado para este producto era de 31,5%, para garantizar el funcionamiento del sistema de bandas de precio Chile consolidó en el año 2001 un arancel más elevado para el azúcar. Como compensación, el país tuvo que ofrecer cuotas de importación para sus tres principales proveedores: Argentina, Guatemala y Brasil.

Por otro lado, Chile ha estado comprometido en avanzar rápidamente en la negociación de acuerdos preferenciales de comercio dentro y fuera de la región, siendo uno de los primeros países latinoamericanos (además de México) en firmar acuerdos de este tipo con las dos principales potencias mundiales, los Estados Unidos y la Unión Europea. Sólo en el hemisferio americano, más allá del acuerdo con los Estados Unidos, Chile tiene actualmente acuerdos comerciales con el Mercosur (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay) y la Comunidad Andina (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela), además de Canadá, Costa Rica, Guatemala, Honduras, Nicaragua y México.

La agricultura chilena se enfrenta hoy en día al desafío de promover internamente el libre comercio en un escenario internacional que dista mucho de ser libre. En las últimas tres décadas, el sector se ha abierto a los intercambios externos, con el país especializándose en unos pocos subsectores altamente competitivos (frutas, pescado y bebidas). Entre 1974 y 2001, las importaciones agropecuarias chilenas aumentaron, en términos reales, a una tasa de 1,6% al año y las exportaciones sectoriales, 8,6%, contra 6,1% y 5,6%, respectivamente, de las importaciones y exportaciones totales.

A excepción de los productos agrícolas destacados (lácteos, trigo, oleaginosas y azúcar), para los cuales las condiciones de acceso al mercado chileno pueden llegar a ser más restrictivas, las demás importaciones sectoriales cuentan con aranceles semejantes a los de las importaciones industriales. Además, en algunos de los acuerdos comerciales firmados por Chile –con el Mercosur, la Unión Europea y los Estados Unidos– se prevé la desgravación arancelaria gradual de la totalidad de los productos agrícolas. Por otro lado, en Chile se encuentra actualmente vigente, aunque en discusión, un mecanismo de salvaguardia que permite a los productores nacionales enfrentar la volatilidad de los precios internacionales. Este mecanismo, conocido como las bandas de precio, está establecido por ley y rige desde 1984 en los mercados del azúcar, oleaginosas y trigo.²⁸

Así, los principales cambios esperados en las condiciones de acceso de las importaciones agrícolas al mercado chileno provienen, por un lado, de la reformulación de las bandas de precios y, por otro lado, del cumplimiento de los plazos de desgravación negociados en los acuerdos preferenciales de comercio. Ambos factores operan como amenazas para una parte de la producción agrícola nacional. No obstante, los plazos de desgravación arancelaria y otros compromisos asumidos en los acuerdos preferenciales también se cumplen para los demás países miembros, revelando oportunidades para los productores más competitivos en la agricultura chilena.

En el presente estudio, dos escenarios son considerados, dada la importancia de los socios en el comercio con Chile: por un lado, la liberalización hemisférica en el marco del ALCA y, por otro lado, el establecimiento de un acuerdo de libre comercio con el principal socio del país fuera del hemisferio, es decir, la Unión Europea (UE). En el caso del primer escenario, se consideró además tres efectos distintos, derivados de los cambios en los mercados de los Estados Unidos, Canadá y el resto de América Latina. En todos los casos se considera la desgravación completa y la eliminación de las barreras no arancelarias para el conjunto de los productos agrícolas y agroalimentarios.

Desde hace algunos años que Chile ya cuenta con condiciones de acceso preferenciales en varios países de América Latina y en Canadá. En los últimos años (2002 y 2003), finalizó además la negociación de acuerdos de libre comercio con los Estados Unidos y la UE. Como la información de acceso a

²⁸ Su funcionamiento establece inicialmente un piso y un techo para los precios domésticos de esos productos, basados en las tendencias de los precios internacionales en los últimos cinco o diez años. Si en un momento determinado el precio internacional del producto se encuentra fuera de la banda, se aplica una rebaja o sobretasa arancelaria a la importación (respetando el arancel máximo consolidado en la OMC), según si el precio internacional se sitúa sobre el techo o bajo el piso de la banda, respectivamente. Este mecanismo suaviza, por lo tanto, el impacto de la volatilidad de los precios internacionales sobre los productores chilenos, pero viene siendo reformulado debido a críticas internas y externas (un fallo reciente de la OMC determinó su modificación, dada la falta de transparencia y discrecionalidad en el funcionamiento de las bandas).

mercados utilizada en este estudio se refiere al año 2000, ella incorpora solamente las preferencias de Chile en algunos mercados latinoamericanos y en Canadá. Por lo tanto, los resultados obtenidos deben ser interpretados como una profundización de las preferencias del país en dichos mercados, producto de la liberalización hemisférica. En el caso de los Estados Unidos y la UE, los resultados pueden ser generalizados para los acuerdos recientemente firmados por Chile con estos países, teniendo en cuenta que en estos se prevé la desgravación arancelaria gradual de la totalidad de los productos agrícolas.

2. Identificación de oportunidades y amenazas de la liberalización comercial

La Tabla 13 muestra los productos agroalimentarios identificados como oportunidades para Chile, a partir de los escenarios liberalizadores considerados. Los productos se encuentran clasificados según el comportamiento de las ventajas comparativas chilenas en la última década y el nivel de protección en los mercados importadores. Entre las ventajas comparativas consolidadas, se destacan algunos de los principales productos en la pauta de exportación chilena, como los pescados y la fruta fresca, así como otros rubros menos tradicionales plantas medicinales y aromáticas y artículos de confitería con cacao. En el grupo de las ventajas comparativas en ascensión están el pescado procesado, las carnes de ganado ovino, caprino y porcino, la leche, los berries, los limones y algunos preparados alimenticios de mayor procesamiento. Finalmente, entre las ventajas comparativas en retirada observamos el aceite de pescado, las leguminosas y los artículos de confitería sin cacao.

Tabla 13

**PRINCIPALES OPORTUNIDADES DE LA LIBERALIZACIÓN AGROALIMENTARIA
PARA CHILE, SEGÚN LAS VENTAJAS COMPARATIVAS CHILENA Y EL NIVEL DE
PROTECCIÓN EN LOS MERCADOS**

	Protección alta	Protección intermedia
Ventajas comparativas consolidadas	<p><u>Pesca</u>: filetes de pescado congelados, crustáceos y moluscos frescos, congelados o preparados</p> <p><u>Cereales y derivados</u>: malta</p> <p><u>Legumbres y hortalizas</u>: todas las especies, frescas, secas, refrigeradas, conservadas</p> <p><u>Fruta fresca y nueces</u>: uvas, peras, fruta con hueso, paltas, otra fruta fresca</p> <p><u>Fruta procesada</u>: pasas, otra fruta seca, preparada o conservada no especificados, compotas, jaleas y mermeladas, jugo de frutas y legumbres no especificados, vino</p> <p><u>Artículos de confitería</u>: chocolate y otros preparados con cacao</p>	<p><u>Pesca</u>: pescado congelado (excepto filetes), filetes de pescado frescos o refrigerados</p> <p><u>Fruta fresca y nueces</u>: manzanas, nueces no especificados</p> <p><u>Material vegetal no comestible</u>: plantas medicinales y para uso en perfumería, semillas, frutos y esporas para siembra, otros no especificados.</p>
Ventajas comparativas en ascensión	<p><u>Pesca</u>: pescado seco, salado, ahumado o en salmuera,</p> <p><u>Carnes</u>: carnes de ganado ovino, caprino y porcino fresca, refrigerada o congelada</p> <p><u>Lácteos</u>: leche y crema, no en estado sólido, conservada, preservada o endulzada</p> <p><u>Cereales y derivados</u>: pastas</p> <p><u>Fruta fresca</u>: <i>berries</i></p> <p><u>Preparados alimenticios</u>: preparados alimenticios no especificados.</p>	<p><u>Fruta fresca</u>: limones y limas</p>
Ventajas comparativas en retirada	<p><u>Pesca</u>: Aceites y grasa de pescado</p> <p><u>Leguminosas</u>: frijoles, guisantes, lentejas y otras</p> <p><u>Artículos de confitería y pastelería</u>: pan, pasteles, bizcochos, con o sin cacao; artículos de confitería sin cacao</p>	

Fuente: Elaboración propia a partir de COMTRADE y TRAINS.

Por el lado de las amenazas de la liberalización comercial, la tabla 14 muestra los productos identificados según el número de socios competitivos en el rubro y el nivel de protección a las importaciones en Chile. Los productos seleccionados presentan una importación creciente en el mercado chileno y un nivel de protección medio (igual o mayor que la mediana de las líneas arancelarias agroalimentarias) a alto (igual al anterior, pero además con un arancel consolidado ante la OMC superior al promedio sectorial).²⁹

Entre las principales amenazas comerciales identificadas para Chile se encuentran algunas de las importaciones más tradicionales del país, como los cereales, las oleaginosas y el azúcar, pero también nuevas tendencias, como las flores y plantas ornamentales. En la mayor parte de estos productos, sólo uno de los cuatro socios considerados es competitivo, y en general se trata del resto de América Latina.

Tabla 14
PRINCIPALES AMENAZAS DE LA LIBERALIZACIÓN AGROALIMENTARIA PARA CHILE,
SEGÚN LOS SOCIOS COMPETITIVOS Y EL NIVEL DE PROTECCIÓN EN CHILE

	Protección alta	Protección intermedia
Más de un socio es competitivo	<u>Cereales y derivados:</u> trigo, harina de trigo <u>Oleaginosas y aceites:</u> soya, torta de soya <u>Lácteos:</u> queso y cuajada	<u>Carnes:</u> carne de ganado bovino deshuesada <u>Cereales y derivados:</u> cebada <u>Legumbres y hortalizas:</u> papas frescas o refrigeradas <u>Bebidas:</u> cerveza de malta <u>Material vegetal no comestible:</u> plantas vivas
Sólo un socio es competitivo	<u>Oleaginosas y aceites:</u> maní, semillas de sésamo, linaza, aceite de girasol, aceite de colza, aceite de almendra de palma, torta de semillas de girasol <u>Lácteos:</u> leche en polvo <u>Azúcares:</u> azúcar refinada	<u>Pesca:</u> pescado preparado o en conserva <u>Carnes:</u> carne de ganado bovino con hueso, carne de caballo, asno y mula, preparados y conservas de carnes no especificadas. <u>Cereales y derivados:</u> arroz, maíz, avena, sorgo, granos de cereales elaborados, malta y sus preparados <u>Legumbres y hortalizas:</u> legumbres preparadas o conservadas <u>Fruta fresca, y preparados:</u> cítricos y jugos <u>Azúcares:</u> melaza, otros azúcares, miel <u>Preparados alimenticios:</u> preparados para sopas y caldos <u>Bebidas:</u> agua mineral <u>Material vegetal no comestible:</u> flores, capullos y plantas ornamentales

Fuente: Elaboración propia a partir de COMTRADE y TRAINS

²⁹ El arancel promedio consolidado para Chile es de 25% para la mayor parte de los productos agroalimentarios y no agroalimentarios, las excepciones pertenecen a los sectores lácteos, oleaginosas, azúcar y la harina de trigo. Aunque este no representa necesariamente el arancel aplicado, funciona como un margen de maniobra para la política comercial, en especial en cuanto al funcionamiento de las bandas de precios.

Considerando las importaciones totales de los mercados (producto/socio) identificados como oportunidades comerciales para Chile (tabla 15), llegamos a un valor anual promedio en los años noventa de 44,2 mil millones de dólares, 3,5 veces mayor que las exportaciones totales de Chile y 12,5 veces mayor que sus exportaciones agroalimentarias. Vale decir que Chile como país exportador tiene una participación de tan sólo 4,1% en este mercado (1,8 mil millones de dólares), siendo esta más intensa en los sectores frutas y vegetales y plantas medicinales y aromáticas.

Las frutas y los vegetales constituyen el subsector que responde por la mayor parte del valor total de las oportunidades comerciales identificadas, con casi un 30%, seguido por los pescados y otros productos del mar y las bebidas. Por otro lado, la leche (no en estado sólido) y las carnes presentan los menores niveles de participación, ambos con menos de 1% del total, pero sin embargo son los productos con mayor crecimiento de las importaciones de los países socios a lo largo de la última década.

Clasificando los productos según el nivel de protección en los mercados, tenemos que los rubros más protegidos responden por la mayor parte de las importaciones realizadas por los socios en los años noventa (63,7%, contra 36,3% para los productos con nivel de protección intermedio). No obstante, la participación de mercado de Chile es más elevada al interior de este último grupo, indicando que hay un mayor espacio para el aumento del comercio bilateral justamente en el grupo de productos más protegidos.

Tabla 15
VARIABLES DE MERCADO PARA LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES IDENTIFICADAS

	Importaciones de los socios desde el mundo (promedio años noventa, mil US\$) <i>a/</i>	Importaciones de los socios desde Chile (promedio años noventa, mil US\$) <i>b/</i>	Crecimiento promedio anual de <i>a/</i> en los años noventa (%)	Participación de <i>a/</i> en el total de las oportunidades (%)	Participación de mercado de Chile (<i>b/a</i> *100)
Por subsectores					
Carnes	439 272	11 955	12,0	0,9	2,7
Leche no en estado sólido	111 251	3 686	21,3	0,3	3,3
Pescados y otros productos del mar	11 696 213	308 597	5,3	26,5	2,6
Cereales y derivados	3 763 113	29 137	4,1	8,5	0,8
Frutas, vegetales y derivados	12 974 623	1 078 709	3,4	29,4	8,3
Artículos de confitería (con y sin cacao)	4 622 223	19 105	10,5	3,9	0,4
Preparados alimenticios diversos	1 159 358	44 488	10,8	2,6	3,8
Bebidas	8 577 028	258 938	4,5	19,4	3,0
Plantas medicinales y aromáticas	870 148	37 426	7,6	2,0	4,3
Por nivel de protección					
Intermedio	16 062 140	720 254	6,1	36,3	4,5
Alto	28 175 937	1 073 947	3,8	63,7	3,8
Por socio importador					
América Latina	2 919 560	420 070	9,4	6,6	14,4
Canadá	2 583 460	53 598	6,3	5,8	2,1
Estados Unidos	13 181 722	966 338	7,1	29,8	7,3
Unión Europea	25 553 335	354 195	2,7	57,8	1,4
Total oportunidades	44 238 076	1 794 200	4,6	100,0	4,1

Fuente: Elaboración propia a partir de COMTRADE y TRAINS.

Con relación a los socios importadores, la Unión Europea es el más importante en el mercado de las oportunidades comerciales, con una participación de 60% del valor total, seguido por los Estados Unidos, América Latina y Canadá. Pero mientras para la Unión Europea el crecimiento promedio anual de las importaciones en la última década quedó abajo del promedio del conjunto de las oportunidades comerciales (4,6%), para los demás socios dicho aumento ha sido más intenso, particularmente para América Latina (9,4%).

La tabla 16 muestra el tamaño del mercado chileno para las amenazas comerciales: cerca de 500 millones de dólares en promedio para los años 90, lo que representa 4% de las importaciones chilenas totales y 50% de las agroalimentarias. Los cereales y las carnes representan, en conjunto, casi 60% de este mercado, seguidos por el complejo oleaginoso y el azúcar. No obstante, las mayores tasas de crecimiento de las importaciones chilenas son observadas en los preparados alimenticios, las bebidas, las carnes y los cítricos.

Tabla 16

VARIABLES DE MERCADO PARA LAS AMENAZAS COMERCIALES IDENTIFICADAS

	Importaciones chilenas desde el mundo (promedio años noventa, mil US\$)	Importaciones chilenas desde los socios (promedio años noventa, mil US\$)	Crecimiento promedio anual de ^{a/} en los años noventa (%)	Participación de ^{a/} en el total de las amenazas (%)	Participación de mercado de los socios (b/a*100)
	<i>a/</i>	<i>b/</i>			
Por subsectores					
Carnes y preparados	112 261	111 740	19,7	22,5	99,5
Leche en polvo y quesos	22 896	9 005	9,5	4,6	39,3
Pescado preparado o en conserva	14 337	11 953	9,1	2,9	83,4
Cereales y preparados	183 683	176 529	12,0	36,8	96,1
Frutas, vegetales y derivados	6 782	6 052	16,9	1,4	89,2
Azúcar y miel	55 696	54 724	2,8	11,1	98,3
Preparados alimenticios	375	318	37,4	0,1	84,9
Bebidas	4 761	4 668	21,9	1,0	98,0
Oleaginosas, tortas y aceites	97 272	97 062	14,2	19,4	99,8
Flores y plantas ornamentales	1 572	1 490	29,1	0,3	94,8
Por nivel de protección					
Intermedio	251 014	242 994	17,1	50,0	96,8
Alto	251 467	232 917	8,3	50,0	92,6
Por socio exportador					
América Latina	-	344 159	14,3/a	72,3	-
Canadá	-	46 670	7,6/a	9,8	-
Estados Unidos	-	71 143	8,8/a	14,9	-
Unión Europea	-	13 939	8,7/a	2,9	-
Total amenazas	502 480	475 911	12,4	100,0	94,7

Fuente: Elaboración propia a partir de COMTRADE y TRAINS.

Nota: ^{a/} Se refiere al crecimiento de ^{b/}

Los socios comerciales considerados en este estudio constituyen el origen de 95% de las importaciones chilenas de los productos identificados como amenazas de la liberalización. Considerando los distintos subsectores, tal participación varía desde un 40% para la leche en polvo y los quesos hasta prácticamente un 100% para el complejo oleaginoso y las carnes. Se observa una fuerte especialización de Chile en términos de socios comerciales para los rubros amenazados: la

participación de los cuatro socios considerados en el mercado chileno es mucho más elevada que la misma participación al nivel mundial (95% contra 20%, respectivamente).

El principal socio exportador de Chile para el conjunto de productos identificados es América Latina, con más de 70% de participación, seguido muy de lejos por los Estados Unidos y Canadá. Además de ser el principal socio, las importaciones chilenas de las amenazas comerciales provenientes de los países latinoamericanos presentaron el crecimiento más intenso en la última década (14% al año, contra cerca de 8-9% para los demás socios considerados). Por este motivo, en Chile se considera que, para muchos productos, liberalizar el comercio con los países de la región –y en especial con algunos de ellos, como Brasil y Argentina– es equivalente a abrirse hacia el mundo. En su momento, el razonamiento en contra de la liberalización total del comercio agrícola con el Mercosur iba justamente en este sentido,³⁰ y en la actualidad los argumentos por la mantención de las bandas de precio para estos países se basan en la misma lógica.

3. Impactos diferenciados sobre la estructura productiva agropecuaria

La tabla 17 muestra las explotaciones y la superficie cultivada de los productos agrícolas identificados como oportunidades y amenazas de la liberalización comercial para Chile, de forma directa o indirecta. El número de explotaciones productoras de las oportunidades comerciales alcanza 238 mil en todo el país (72.3% del total de explotaciones agrícolas), de acuerdo a la información censal, mientras los productos identificados como amenazas de la liberalización se encuentran presentes en 232 mil explotaciones en Chile (70.4% del total). Obviamente, una sola explotación puede producir al mismo tiempo productos amenazados y con potencial, y por lo tanto la suma de las categorías anteriores es mayor que 100%. Considerando una sola vez las explotaciones que aparecen en una u otra categoría, llegamos a un número de poco más de 275 mil explotaciones en todo el país, lo que representa 83.4% del total de explotaciones agropecuarias que de alguna forma se verían afectadas por los escenarios de liberalización comercial aquí estudiados.

Por otro lado, la superficie de los cultivos amenazados es más elevada que en el caso de las oportunidades comerciales: 782 mil hectáreas contra 401 mil, sin considerar las praderas.³¹ Los cultivos se clasifican exclusivamente en una u otra categoría³² oportunidades o amenazas de la liberalización. Por ello, la suma de las participaciones de la superficie amenazada y con potencial nos da directamente la superficie cultivada que debería verse afectada por la liberalización. En el caso de las amenazas, la participación en la superficie cultivada total alcanza 53.4% y para las oportunidades, 27.4%. Por lo tanto, el 80.8% de la superficie con cultivos en el país debería verse de alguna manera afectada por la liberalización en los escenarios considerados.

Las principales regiones en términos de número de explotaciones y superficie asociada a oportunidades y amenazas de la liberalización se encuentran en destaque en la tabla 17. Las regiones del sur (VIII a X) concentran el mayor número de explotaciones agrícolas en general y también aquellas vinculadas a las oportunidades y amenazas identificadas. En efecto, cerca de la

³⁰ El acuerdo comercial entre Chile y el Mercosur entró en vigencia el 1 de octubre de 1996. Este acuerdo prevé la desgravación completa de los productos agrícolas y agroindustriales en un plazo máximo de 8 años para los productos no sensibles, 10 años para los sensibles y hasta 18 años para las excepciones (trigo, harina de trigo, azúcar y aceites en el caso de Chile). Cambios en el sistema de banda de precios no fueron incluidos en la negociación, pero Chile se comprometió a no incluir nuevos productos y no modificar los mecanismos de aplicación vigentes en la época del acuerdo.

³¹ Optamos por no considerar las praderas como la superficie asociada a los productos pecuarios, dadas las distorsiones que esto generaría. Por ejemplo, la producción pecuaria intensiva no se asocia directamente con la superficie de praderas de la propia explotación, ya que muchos insumos son adquiridos de otros productores o industrias. Además, existen productos pecuarios (como los cerdos, aves, miel) que no se vinculan en absoluto a la superficie de praderas y no estarían representados a través de esta variable.

³² La excepción es la leche, pero no se trata de un cultivo.

mitad de las 275 mil explotaciones que de alguna forma se verían afectadas por la liberalización se ubican en estas tres regiones.

Tabla 17

CHILE: NÚMERO DE EXPLOTACIONES Y SUPERFICIE CULTIVADA DE LOS PRODUCTOS IDENTIFICADOS COMO OPORTUNIDADES Y AMENAZAS DE LA LIBERALIZACIÓN, POR REGIONES ^{a/}

Región	Oportunidades		Amenazas		Oportunidades amenazas		Total	
	Explotacio- -nes	Superficie	Explotacio- -nes	Superficie	Explotacio- -nes	Superficie	Explotacio- -nes	Superficie
	Nº	Ha	Nº	ha	Nº	ha	Nº	ha
I	3 085	3 163	1 402	210	3 172	3 373	6 204	5 520
II	1 437	833	894	104	1 456	937	2 106	1 009
III	2 061	9 404	692	406	2 118	9 810	2 972	12 226
IV	12 773	31 265	5 393	10 640	13 434	41 905	18 213	47 556
V	13 179	46 039	9 469	16 491	15 379	62 530	21 805	74 278
VI	18 269	83 061	20 270	108 548	25 139	191 609	32 618	215 127
VII	31 144	97 961	31 201	134 286	36 653	232 247	44 068	260 745
VIII	46 474	48 497	45 449	179 879	51 773	228 376	59 948	279 128
IX	48 083	8 735	54 463	216 635	56 751	225 370	63 036	303 077
X	47 818	3 450	50 372	77 028	52 379	80 479	57 159	140 565
XI	1 920	76	2 184	1 394	2 283	1 470	3 357	2 136
XII	955	106	886	215	1 028	322	1 409	966
Metrop.	11 394	68 669	9 773	36 469	13 452	105 138	16 810	121 958
Chile	238 592	401 259	232 448	782 305	275 017	1 183 567	329 705	1 464 290

Fuente: Elaboración propia a partir del Censo Agropecuario de Chile, 1997.

Notas: ^{a/} Las células destacadas corresponden a las regiones con los mayores valores.

^{b/} Se refiere a la superficie total con cultivos.

En términos de superficie cultivada, sin embargo, las regiones VII a IX se ven como las más afectadas, pues concentran también casi la mitad de las 1,2 millones de hectáreas destinadas a los cultivos identificados como oportunidades o amenazas de la liberalización. Para estas tres regiones la superficie vinculada a las amenazas es superior a aquella vinculada a las oportunidades identificadas, siendo tal diferencia mucho mayor en el caso de las regiones VIII y IX. Vale resaltar, no obstante, que tal superficie se refiere únicamente a los cultivos agrícolas, quedando excluidos del análisis los productos pecuarios y también la pesca (no incluida en el Censo Agrícola), justamente donde se concentran las mejores posibilidades competitivas de las regiones sureñas.

El próximo paso consiste en clasificar los productores vinculados a las oportunidades y amenazas de la liberalización de acuerdo a su capacidad para responder a los desafíos impuestos por los acuerdos comerciales. La posibilidad de que tales oportunidades y amenazas lleguen a convertirse en ganancias y pérdidas reales dependerá en gran medida de la capacidad de los productores para responder a las exigencias de los compradores y para competir con los productores externos en el mercado nacional.³³

³³ En términos generales, hablamos de competitividad, pero de una cada vez menos vinculada sólo a costos y productividad y crecientemente relacionada con la diferenciación, la seguridad y los aspectos sociales y ambientales. Al mismo tiempo en que hay espacio para formas artesanales de producción, la tecnología es aceptada en la medida que permite aumentar los rendimientos y optimizar el uso de insumos, pero también debe llenar los requisitos de transparencia, inocuidad y seguridad exigidos por un número

Para clasificar los productores chilenos de acuerdo a dicha capacidad, nos basamos en un estudio realizado por la Oficina de Estudios y Políticas Agrarias (ODEPA, 2000), del Ministerio de Agricultura de Chile. Primeramente, las explotaciones son clasificadas según el tamaño (pequeñas, medianas y grandes) y después se identifican las pequeñas explotaciones agrícolas empresariales.³⁴ A partir del Censo Agropecuario de 1997, esta metodología identificó la existencia de 103 mil explotaciones de subsistencia, 176 mil explotaciones empresariales y más de 26 mil explotaciones medianas y grandes.

Sin embargo, la metodología de ODEPA permite clasificar a las explotaciones agrícolas pero no a las producciones específicas dentro de cada explotación. Como para los objetivos de este estudio lo más importante es clasificar a los productores de rubros específicos –las oportunidades y amenazas identificadas– generamos una clasificación complementaria a la de ODEPA, que toma en cuenta la superficie cultivada con estos productos (o el stock, para los productos pecuarios). La idea de esta segunda clasificación es identificar las explotaciones que alcanzan una superficie o un stock mínimo que les permita producir comercialmente y reproducirse económicamente a partir de los rubros identificados.³⁵ La tabla 8 muestra los umbrales considerados para cada producto.

Tabla 18

CHILE: UMBRALES DE SUPERFICIE CULTIVADA Y STOCK DE ANIMALES PARA LOS PRODUCTOS IDENTIFICADOS COMO AMENAZAS Y OPORTUNIDADES DE LA LIBERALIZACIÓN

Producto	Superficie cultivada o stock mínimo para comercialización y reproducción
Cereales, oleaginosas, remolacha	10 ha
Frutas, viñas	5 ha
Leguminosas	3 ha
Hortalizas, flores, papas, plantas medicinales	1 ha
Animales pequeños (porcino, ovino, caprino)	50 cabezas
Animales grandes (bovino, vacas de leche)	10 cabezas

Fuente: Elaboración propia a partir de consultas a expertos.

La categoría que concentra el mayor número de explotaciones productoras de las oportunidades comerciales (tabla 19), al nivel nacional, es la de productores empresariales bajo el nivel mínimo para la producción comercial, con casi 130 mil de las 238 mil explotaciones productoras identificadas anteriormente (54.3%). Les siguen las explotaciones de subsistencia, las empresariales sobre el tamaño mínimo y las grandes explotaciones. Así, sólo cerca de 16% del total de explotaciones productoras de las oportunidades comerciales en Chile presentan un alto potencial

creciente de consumidores. Por otro lado, las instituciones, particularmente las que asumen el rol de fiscalizar y certificar los estándares técnicos, son un eje central de la competitividad en el nuevo milenio.

³⁴ La metodología desarrollada en el referido estudio busca inicialmente clasificar a las explotaciones de acuerdo a su tamaño (pequeños, medianos y grandes), tomando como base las áreas homogéneas definidas a partir de los patrones socio-productivos dominantes. En seguida, se busca clasificar a las pequeñas explotaciones en empresariales y de subsistencia, de acuerdo a lo que se entiende que sería la superficie agrícola capaz de generar un ingreso mínimo mensual que permita a los productores depender económicamente de la unidad productiva. Un criterio adicional para identificar las pequeñas explotaciones empresariales parte del cumplimiento de determinados requerimientos tecnológico-productivos y de inversión (véase ODEPA, 2000).

³⁵ En el caso de las explotaciones que producen más de un rubro identificado como oportunidad o amenaza de la liberalización, es suficiente que la explotación supere la superficie o el *stock* mínimo en un solo rubro para que sea clasificada como explotación sobre la superficie mínima para comercialización y reproducción.

de aprovechamiento de las posibilidades generadas por los escenarios de liberalización. Tales explotaciones se concentran en las regiones VI, VII, X y Metropolitana, mientras las explotaciones con menor potencial se ubican principalmente en las regiones VIII a X.

A su vez, entre las explotaciones productoras de las amenazas comerciales (tabla 20), las categorías predominantes son también las más vulnerables a la competencia externa: las explotaciones de subsistencia y las empresariales bajo el tamaño mínimo representan el 71% del total de explotaciones productoras. Tales explotaciones se ubican principalmente en las regiones VIII a X, donde también se concentran las explotaciones con mejores posibilidades de competir con la producción externa.

Tabla 19

NÚMERO DE EXPLOTACIONES PRODUCTORAS Y SUPERFICIE DE LOS CULTIVOS IDENTIFICADOS COMO OPORTUNIDADES COMERCIALES, POR CATEGORÍAS DE EXPLOTACIONES Y REGIONES ^{a/}

Número de explotaciones				
Regiones	Subsistencia	Empresariales bajo tamaño mínimo	Empresariales sobre tamaño mínimo	Grandes productores
I	404	1 161	577	28
II	419	719	233	
III	402	750	338	71
IV	4 598	4 130	2 828	240
V	2 719	5 940	3 494	355
VI	3 939	8 479	4 652	684
VII	7 332	16 528	5 736	632
VIII	12 133	29 415	3 618	239
IX	10 810	35 258	1 529	136
X	20 062	21 242	5 392	826
XI	116	911	762	84
XII	65	451	79	358
Metropolitana	1 442	4 661	3 945	785
Chile	64 441	129 645	33 183	4 438
Superficie de los cultivos (ha)				
Regiones	Subsistencia	Empresariales bajo tamaño mínimo	Empresariales sobre tamaño mínimo	Grandes productores
I	81	433	1 398	569
II	103	293	435	-
III	87	731	2 579	6 007
IV	616	5 056	14 274	11 305
V	566	5 816	24 610	14 851
VI	736	5 173	40 447	36 615
VII	1 620	14 863	46 258	34 992
VIII	2 669	20 958	18 157	6 530
IX	495	4 825	2 210	1 196
X	185	678	1 246	1 340
XI	3	25	43	5
XII	1	42	42	21
Metropolitana	242	3 100	29 802	35 462
Chile	7 405	61 993	181 501	148 893

Fuente: Elaboración propia a partir del Censo Agropecuario de Chile, 1997.

Nota: ^{a/} Las células destacadas corresponden a las regiones con los mayores valores.

Agrupando a las explotaciones medianas, grandes y pequeñas empresariales definidas por ODEPA en una única categoría llamada empresariales, y considerando los valores mínimos de superficie y stock presentados en la tabla 6, llegamos a la clasificación presentada en las tablas 19 y 20³⁶. Para cada región y para el total del país, se observa el número de explotaciones y la superficie de los cultivos identificados como oportunidades y amenazas de la liberalización, según las categorías de productores.

Tabla 20
NÚMERO DE EXPLOTACIONES PRODUCTORAS Y SUPERFICIE DE LOS CULTIVOS IDENTIFICADOS COMO AMENAZAS COMERCIALES, POR CATEGORÍAS DE EXPLOTACIONES Y REGIONES ^{a/}

Número de Explotaciones				
Regiones	Subsistencia	Empresariales bajo tamaño mínimo	Empresariales sobre tamaño mínimo	Grandes productores
I	158	843	129	
II	235	642	10	3
III	127	409	88	27
IV	1 755	2 508	813	160
V	2 054	4 496	2 048	265
VI	4 129	11 373	3 624	458
VII	6 975	15 451	6 711	903
VIII	10 744	22 349	9 755	1 494
IX	11 784	28 541	11 858	1 902
X	20 950	11 943	13 852	3 298
XI	151	268	1 292	406
XII	59	358	217	241
Metropolitana	1 365	4 636	2 628	426
Chile	60 486	103 817	53 025	9 583
Superficie de los Cultivos				
Regiones	Subsistencia	Empresariales bajo tamaño mínimo	Empresariales sobre tamaño mínimo	Grandes productores
I	5	149	38	
II	5	93	1	0
III	13	107	66	179
IV	457	1 090	1 773	7 116
V	173	2 286	7 248	5 915
VI	2 100	24 110	51 915	29 943
VII	3 609	37 590	66 506	26 110
VIII	6 846	42 607	73 557	56 188
IX	5 607	43 543	58 905	108 475
X	6 624	7 201	23 438	39 691
XI	33	100	462	789
XII	8	96	64	47
Metropolitana	167	5 074	18 096	12 783
Chile	25 646	164 045	302 069	287 236

Fuente: Elaboración propia a partir del Censo Agropecuario de Chile, 1997.

Nota: ^{a/} Las células destacadas corresponden a las regiones con los mayores valores.

³⁶ Los grandes productores presentados en las tablas 19 y 20 presentan una superficie de los cultivos identificados como oportunidades o amenazas igual o superior a 10 veces los umbrales de la tabla 6.

Aunque no se trate de regiones importantes en número absoluto de explotaciones productoras de las oportunidades y amenazas comerciales, el norte de Chile (regiones II a IV) aparece como una zona de alta concentración relativa de explotaciones con bajo potencial de defensa frente a la competencia externa. En lo demás, las principales regiones productoras de bienes agropecuarios son también las que presentan los mayores niveles de concentración de explotaciones con buenas (X a XII y Metropolitana) y malas (VIII a IX) perspectivas frente a los escenarios de liberalización comercial considerados.

Finalmente, en términos de la superficie de los cultivos amenazados y con potencial (las tablas 7 y 8 no incluyen la producción pecuaria), es interesante constatar que la mayor parte se encuentra en manos de productores empresariales sobre el tamaño mínimo y grandes productores (82% de la superficie total de los cultivos identificados como oportunidades y 76% en el caso de los cultivos amenazados), lo que contrasta con la estratificación observada en el número de explotaciones. Tal nivel de concentración sugiere la necesidad de elaboración de políticas específicas para esta categoría de productores, paralelamente a los pequeños agricultores, con el objetivo de enfrentar los desafíos diferenciados impuestos por la apertura a cada tipo de productor. En particular, habrá que considerar el potencial para la incorporación de nuevas tecnologías y, en ciertos casos, las posibilidades de promoción de una reconversión productiva exitosa.

Vale decir que los resultados arrojados en este estudio coinciden en buena parte con las oportunidades agrícolas identificadas por la Cancillería de Chile, a través de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (DIRECON), resultantes de los TLC firmados con la UE y los Estados Unidos (Direcon, 2003a y 2003b). Con relación a tales estudios, el presente trabajo avanzó en la identificación de las oportunidades y amenazas para la agricultura chilena, considerando la posibilidad de liberalización comercial también con Canadá y el resto de América Latina, y en la determinación de los tipos de productores asociados a los cultivos identificados, su ubicación y potencial competitivo.

IV. Conclusiones

En el presente estudio se trató de identificar, para cuatro países latinoamericanos, cuáles son las principales características de las explotaciones agropecuarias que condicionan tanto el potencial de aprovechamiento de las oportunidades abiertas por la liberalización comercial como las posibilidades de defensa de los productores nacionales frente a la competencia externa. Por un lado, el ejercicio de la completa liberalización agrícola en los escenarios analizados –la integración hemisférica en el marco del ALCA y, en algunos casos, la firma de un TLC con la Unión Europea– permitió identificar los principales mercados potenciales para las exportaciones agroalimentarias de los países en estudio, así como la competencia proveniente de los socios considerados. Por otro lado, el análisis de la información censal permitió cuantificar, clasificar y localizar geográficamente los productores potencialmente beneficiados y amenazados por la liberalización.

De una manera general, se observó que los escenarios de liberalización analizados son de gran importancia para las economías en estudio, en la medida que los rubros identificados como oportunidades y amenazas tienen un fuerte peso en sus intercambios comerciales. Desde una perspectiva interna, tales rubros igualmente revisten gran importancia para esos países, con una incidencia superior a 80% de explotaciones vinculadas a las oportunidades y amenazas identificadas en cada caso.

Los principales rubros identificados como oportunidades para esos países corresponden a productos elaborados o sensibles en el mercado de los socios, muchos de los cuales no sólo son dinámicos desde el punto de vista de la demanda sino también cuentan, en la actualidad, con un alto nivel de protección y, en muchos casos, se ven beneficiados por políticas internas de apoyo. Esos productos suelen enfrentar una fuerte resistencia a la liberalización en las negociaciones comerciales, llegando a representar, frecuentemente, las principales excepciones en los acuerdos o aún estando sujetos a otros mecanismos de protección más allá de los aranceles (como los contingentes arancelarios, barreras no arancelarias y cláusulas de salvaguardia). Por el lado de las amenazas, la mayor parte de los rubros identificados (principalmente cereales y lácteos) cuenta con una producción interna importante y con una elevada incidencia de explotaciones poco competitivas y/o familiares, indicando igualmente áreas de alta sensibilidad para los países latinoamericanos en las negociaciones comerciales.

El estudio permitió, asimismo, identificar los principales mercados y competidores potenciales de los países en estudio, en caso de que se concreten los escenarios de liberalización considerados. Los más importantes mercados potenciales para las exportaciones agroalimentarias de esos países están dados por los socios desarrollados (Estados Unidos y Unión Europea, principalmente), mientras la mayor competencia proviene, por lo general, de los grandes exportadores regionales de productos agrícolas. Hay que tener en cuenta, no obstante, que la liberalización del comercio regional puede responder a incentivos políticos no observados en los acuerdos entre países latinoamericanos y socios extra-regionales, por ejemplo, en cuestiones de seguridad y en la constitución de agendas comunes en temas económicos y sociales. Además, en ese tipo de acuerdo entre socios con niveles de desarrollo semejantes, los rubros no agrícolas podrían representar las mejores oportunidades de aumento del comercio intra-regional.

En el análisis de las principales fortalezas y debilidades de las explotaciones agropecuarias de los países en estudio, la información censal arrojó algunas conclusiones con relación a la competitividad potencial de los productores vinculados a las oportunidades y amenazas identificadas. En primer lugar, se observó que las perspectivas de los distintos departamentos, distritos y estados, así como de las diferentes cadenas agroalimentarias, difiere significativamente al interior de cada uno de los países en estudio.

Asimismo, esos países presentan algunas similitudes con relación a las variables que explican mayormente la situación competitiva de los productores agrícolas nacionales. Entre las fortalezas, la tecnología agrícola (particularmente el uso de insumos químicos y semilla) se encuentra relativamente difundida en los tres países analizados, así como la contratación de mano de obra externa y la titularidad, esta última en los países que cuentan con ese tipo de información. En el caso de las debilidades, el restringido acceso al crédito y a la asistencia técnica aparecen reiterativamente entre las variables que podrían explicar el bajo desempeño de gran parte de las explotaciones agrícolas en esos países.

Este estudio no consideró el eventual impacto, sobre los costos de los insumos agrícolas, de la liberalización comercial en los países latinoamericanos de referencia. Ello podría mejorar el nivel competitivo de los productores regionales a través del mejor acceso a la tecnología disponible internacionalmente. En particular, los productores en Brasil, Chile y Perú podrían verse favorecidos por la eliminación de los aranceles a las importaciones de maquinaria agrícola y fertilizantes provenientes de los Estados Unidos y la Unión Europea, dados los niveles de protección aplicados actualmente, mientras en Nicaragua dichos insumos ya ingresan prácticamente libres de aranceles.

Tales variables, en la medida que definen en parte las posibilidades de los productores agrícolas para responder a los desafíos y oportunidades generados por la liberalización, deberían ser consideradas en la elaboración de políticas de apoyo o compensatorias a los productores afectados. Las principales debilidades identificadas en este estudio –bajo acceso al crédito y a la

asistencia técnica, amplio uso de mano de obra familiar, fuerte dependencia de la actividad agrícola y, en algunos casos, el acceso restringido a los mercados de productos– sugieren algunas áreas prioritarias de desarrollo. Tales características se ven exacerbadas en algunas cadenas productivas y en ciertas regiones al interior de los países analizados, indicando las áreas donde deberían concentrarse las políticas públicas que visan contrarrestar los eventuales impactos negativos de los acuerdos comerciales sobre los agricultores regionales. Finalmente, como la liberalización derivada de los acuerdos comerciales ocurre, en la práctica, bajo un cronograma de desgravación diferenciado según la sensibilidad de los productos, sería importante que los gobiernos tuvieran en cuenta las fortalezas y debilidades de los productores vinculados a cada rubro para el desarrollo del referido cronograma, durante el proceso negociador, y también en la elaboración de las políticas para promover los indispensables cambios estructurales en el sector y su dispersión en el tiempo.

Bibliografía

- CEI (Centro de Economía Internacional) (2003), Oportunidades y amenazas para la Argentina de un acuerdo Mercosur-Unión Europea. Estudios del CEI N° 3, febrero.
- CEI (Centro de Economía Internacional) (2002), Oportunidades y amenazas del ALCA para la Argentina. Un estudio de impacto sectorial. Estudios del CEI N° 2, diciembre.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2003), *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (1982), *Economía campesina y agricultura empresarial – Tipología de productores del agro mexicano*. Ciudad de México, Siglo Veintiuno.
- CEPAL/FAO/GTZ (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación), (Agencia Alemana de Cooperación Técnica) (1998), *Agroindustria y pequeña agricultura: vínculos, potencialidades y oportunidades comerciales*. Naciones Unidas, Santiago de Chile.
- CEPES (Centro Peruano de Estudios Sociales) (2000), La pequeña agricultura en Perú: qué produce y qué recibe? *La Revista Agraria*, N° 22, diciembre.
- CEPAL (2000), O regionalismo aberto na América Latina e no Caribe: a integração econômica a serviço da transformação produtiva com equidade, Naciones Unidas. Cinquenta anos de pensamento na CEPAL, Rio de Janeiro, Record.
- DIRECON (Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales) (2003a), Tratado de libre comercio Chile-Estados Unidos. Oportunidades para las regiones. Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile.
- DIRECON (Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales) (2003b), Perfil exportador de Chile desde las regiones y oportunidades del acuerdo con la Unión Europea. Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile.

- Dosi, G. (1991), Una reconsideración de las condiciones y los modelos del desarrollo. Una perspectiva “evolucionista” de la innovación, el comercio y el crecimiento. Pensamiento iberoamericano, N° 20, julio-diciembre.
- Goncalves, J. (2000), “Agricultura Brasileira: Desafios ao Fortalecimento de um Setor Fundamental”. Série para Discussão N° 1, Agência Paulista de Tecnologia dos Agronegócios (APTA).
- Goodman, D., B. Sorj, y J. Wilkinson (1990), “Da Lavoura às Biotecnologias”, Rio de Janeiro, Campus.
- Graziano da Silva, J. (1998), “A Nova Dinâmica da Agricultura Brasileira.” Campinas Unicamp, Instituto de Economía.
- IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística) (2003), Sistema de Contas Nacionais.
- Lafay, G. y otros (1989), Commerce international, La fin des avantages acquis. París, Economica.
- Mulder, N. y otros (2003), La competitividad de la agricultura y de la industria alimentaria en el Mercosur y la Unión Europea en una perspectiva de liberalización comercial. CEPAL, Serie Desarrollo Productivo N° 143. Santiago.
- Ocampo, J.A. (1991), Las nuevas teorías del comercio internacional y los países en desarrollo. Pensamiento Iberoamericano, N° 20, julio-diciembre.
- ODEPA (Oficina de Estudios y Políticas Agrarias) (2000), Clasificación de las explotaciones agrícolas del VI Censo Nacional Agropecuario según tipo de productor y localización geográfica. Documento de trabajo N° 5, Santiago de Chile.
- Rodrigues, M. & Rollo, P. (2000), “O Mercado de Terras Rurais na Zona da Mata de Pernambuco, Brasil”. . Serie Desarrollo Productivo N° 92. Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, (CEPAL).



NACIONES UNIDAS

Serie

CEPAL

Desarrollo productivo

Números publicados

- 119 La dinámica de oferta y demanda de competencias en un sector basado en el conocimiento en Argentina, Red de reestructuración y competitividad, (LC/L.1696-P) N° de venta S.02.II.G.8 (US\$10.00) 2002. [www](#)
- 120 Innovación tecnológica y perfeccionamiento de las pequeñas y medianas empresas en la República Federal de Alemania: Incentivos y financiamiento, Jörg Meyer-Stamer y Frank Wältring, Red de reestructuración y competitividad (LC/L.1709-P) N° de venta S.02.II.G.16 (US\$10.00) 2002. [www](#)
- 121 Microfinanzas en países pequeños de América Latina: Bolivia, Ecuador y El Salvador, Francesco Bicciano, Laura Foschi, Elisabetta Bottato y Filippo Ivardi Ganapini, Red de reestructuración y competitividad (LC/L.1710-P) N° de venta S.02.II.G.17 (US\$10.00) 2002. [www](#)
- 122 Acceso a tecnología después de las reformas estructurales: la experiencia de las pequeñas y medianas empresas en Brasil, Chile y México, Marco Dini, Red de reestructuración y competitividad (LC/L.1738-P), N° de venta S.02.II.G.50 (US\$10.00) 2002. [www](#)
- 123 Pequeñas y medianas empresas industriales y política tecnológica: el caso mexicano de las tres últimas década, Mauricio de María y Campos, Red de reestructuración y competitividad (LC/L.1743-P), N° de venta S.02.II.G.55 (US\$10.00) 2002. [www](#)
- 124 Fatores de competitividade e barreiras ao crescimento no pólo de biotecnologia de Belo Horizonte, Pablo Fajnzylber, Red de reestructuración y competitividad (LC/L.1754-P), N° de venta S.02.II.G.66 (US\$10.00) 2002. [www](#)
- 125 Adquisición de tecnología, aprendizaje y ambiente institucional en las PYME: el sector de las artes gráficas en México, Marco Dini, Juan Manuel Corona y Marco A. Jaso Sánchez, Red de reestructuración y competitividad (LC/L.1755-P), N° de venta S.02.II.G.67 (US\$10.00) 2002. [www](#)
- 126 Las PYME y los sistemas de apoyo a la innovación tecnológica en Chile, Marcelo Monsalves, Red de reestructuración y competitividad (LC/L.1756-P), N° de venta S.02.II.G.68 (US\$10.00) 2002. [www](#)
- 127 As políticas de apoio à geração e difusão de tecnologias para as pequenas e médias empresas no Brasil, Marisa dos Reis Botelho y Maurício Mendonça, Red de reestructuración y competitividad (LC/L.1757-P), N° de venta S.02.II.G.69 (US\$10.00) 2002. [www](#)
- 128 El acceso de los indígenas a la tierra en los ordenamientos jurídicos de América Latina: un estudio de casos, José Aylwin, Volumen I, Red de desarrollo agropecuario (LC/L.1767-P), S.02.II.G.81 (US\$10.00), 2002 y Volumen II, José Aylwin, Red de desarrollo agropecuario (LC/L.1767/Add.1-P), N° de venta S.02.II.G.82 (US\$10.00) 2002. [www](#)
- 129 Structural reforms, technological gaps and economic development. A Latin American perspective, Mario Cimoli and Jorge Katz, Restructuring and competitiveness network (LC/L.1775-P), Sales N° E.02.II.G.89 (US\$ 10.00) 2002. [www](#)
- 130 Business development service centres in Italy. An empirical analysis of three regional experiences, Emilia Romagna, Lombardia and Veneto, Carlo Pietrobelli and Roberta Rabboloti, Restructuring and Competitiveness Network (LC/L.1781-P), Sales N° E.02.II.G.96 (US\$ 10.00) 2002. [www](#)
- 131 Hacia una educación permanente en Chile, María Etienne Irigoin, Red de reestructuración y competitividad (LC/L.1783-P), N° de venta S.02.II.G.98 (US\$10.00) 2002. [www](#)
- 132 Job losses, multinationals and globalization: the anatomy of disempowerment, Beverley Carlson, Restructuring and Competitiveness Network (LC/L.1807-P), Sales No. E.02.II.G.118 (US\$ 100.00) 2002. [www](#)
- 133 Toward a conceptual framework and public policy agenda for the Information Society in Latin America and the Caribbean, Martin Hilbert and Jorge Katz, Restructuring and Competitiveness Network (LC/L.1801-P), Sales No. E.02.II.G.114 (US\$10.00) 2002. [www](#)
- 134 El conglomerado del azúcar del Valle del Cauca, Colombia, Centro Nacional de Productividad (CNP) Colombia, Red de Reestructuración y Competitividad (LC/L.1815-P), N° de venta S.02.II.G.129 (US\$ 10.00) 2002. [www](#)
- 135 Las prácticas de herencia de tierras agrícolas: ¿una razón más para el éxodo de la juventud?, Martine Dirven, Red de desarrollo agropecuario (LC/L.1837-P), N° de venta S.02.II.G.143 (US\$10.00), 2002. [www](#)

- 136 Análisis de la política de fomento a las pequeñas y medianas empresas en Chile, Marco Dini y Giovanni Stumpo, Red de reestructuración y competitividad (LC/L.1838-P), N° de venta S.02.II.G.144 (US\$10.00) 2002. [www](#)
- 137 Estratégias corporativas e de internalização de grandes empresas na América Latina, Germano Mendes de Paula, Red de reestructuración y competitividad (LC/L.1850-P), N° de venta P.03.II-G.18 (US\$ 10.00) 2003. [www](#)
- 138 Cooperação e competitividade na indústria de software de Blumenau, Néstor Bercovich y Charles Swanke, Red de reestructuración y competitividad (LC/L.1886-P), N° de venta P.03.II.G.96 (US\$ 10.00) 2003. [www](#)
- 139 La competitividad agroalimentaria de los países de América Central y el Caribe en una perspectiva de liberalización comercial, Mônica Rodrigues y Miguel Torres, Red de desarrollo agropecuario (LC/L.1867-P), N° de venta S.03.II.G.37 (US\$10.00), 2003. [www](#)
- 140 Políticas para el fomento de los sectores productivos en Centroamérica, Eduardo Alonso, Red de reestructuración y competitividad (LC/L.1926-P), N° de venta S.03.II.G.83 (US\$10.00), 2003.
- 141 Illusory competitiveness: The Apparel Assembly Model of the Caribbean Basin, Michael Mortimore, Investments and Corporate Strategies Network (LC/L.1931-P), Sales No. E.03.II.G.89 (US\$10.00), 2003. [www](#)
- 142 Política de competencia en América Latina, Marcelo Celani y Leonardo Stanley, Red de reestructuración y competitividad (LC/L.1943-P), N° de venta S.03.II.G.102 (US\$10.00), 2003. [www](#)
- 143 La competitividad de la agricultura y de la industria alimentaria en el Mercosur y la Unión Europea en una perspectiva de liberalización comercial, Nanno Mulder, Mônica Rodrigues, Alexandre Vialou, Marta Castilho, y M. Beatriz de A. David, Red de desarrollo agropecuario (LC/L.2014-P), N° de venta S.03.II.G.180 (US\$10.00), 2003. [www](#)
- 144 Pobreza rural y agrícola: entre los activos, las oportunidades y las políticas —una mirada hacia Chile—, Claus Köbrich, Liliana Villanueva y Martine Dirven, Red de desarrollo agropecuario (LC/L.2060-P), N° de venta S.04.II.G.4 (US\$10.00), 2004. [www](#)
- 145 Formación y desarrollo de un cluster globalizado: el caso de la industria del salmón en Chile, Cecilia Montero, Red de reestructuración y competitividad (LC/L.2061-P), N° de venta S.04.II.G.5 (US\$10.00), 2004. [www](#)
- 146 Alcanzando las metas del milenio: una mirada hacia la pobreza rural y agrícola, Martine Dirven, Red de desarrollo agropecuario (LC/L.2062-P), N° de venta S.04.II.G.6 (US\$10.00), 2004. [www](#)
- 147 Tratados de libre comercio y desafíos competitivos para Chile: la extensión de la ISO 9000, Alicia Gariazzo, Red de reestructuración y competitividad (LC/L.2068-P) N° de venta S.04.II.G.11 (US\$10.00), 2004. [www](#)
- 148 Observatorio de empleo y dinámica empresarial en Argentina, Victoria Castillo, Sofía Rojo Brizuela, Elisabet Ferlan, Diego Schleser, Agustín Filippo, Giovanni Stumpo, Ximena Mazorra y Gabriel Yoguel, (LC/L.2072-P), N° de venta S.04.II.G.15 (US\$10.00), 2004. [www](#)
- 149 Capacitación laboral para las pyme: una mirada a los programas de formación para jóvenes en Chile, Roberto Poblete Melis (LC/L.2076-P), N° de venta S.04.G.19 (US\$10.00), 2004. [www](#)
- 150 El microcrédito como componente de una política de desarrollo local: el caso del Centro de Apoyo a la Microempresa (CAM), en la Ciudad de Buenos Aires, Néstor Bercovich, (LC/L.2103-P), N° de venta S.04.II.G.41 (US\$10.00), 2004. [www](#)
- 151 La inversión extranjera directa en República Dominicana y su impacto sobre la competitividad de sus exportaciones, Sebastián Vergara, Red de reestructuración y competitividad (LC/L.2120-P) N° de venta S.04.II.G.47 (US\$10.00), 2004. [www](#)
- 152 Políticas públicas y la agricultura latinoamericana en la década del 2000, Pedro Tejo, (LC/L.2121-P) N° de venta S.04.II.G.50 (US\$10.00), 2004. [www](#)
- 153 Salud y seguridad en el trabajo y el papel de la formación en México (con referencia a la industria azucarera), Leonard Mertens y Mónica Falcón, (LC/L.2130-P), N° de venta S.04.II.G.58 (US\$10.00), 2004. [www](#)
- 154 Créditos a pyme en Argentina: racionamiento crediticio en un contexto de oferta ilimitada de dinero, Agustín Filippo, Daniel Kostzer y Diego Schleser, (LC/L.2136 -P), N° de venta S.04.II.G.65 (US\$10.00), 2004. [www](#)
- 155 Competitividad del sector agrícola y pobreza rural: el papel del gasto público en América Latina, Mónica Kjölleström, Red de desarrollo agropecuario, (LC/L.2137-P), N° de venta S.04.II.G.66 (US\$10.00), 2004.
- 156 A Chilean wine cluster? Governance and upgrading in the phase of internationalization Evert-Jan Visser, Red de reestructuración y competitividad (LC/L.2138-P), N° de venta E.04.II.G.67 (US\$10.00), 2004. [www](#)
- 157 Áreas económicas locales y mercado de trabajo en Argentina: estudio de tres casos, Ximena Mazorra, Agustín Filippo y Diego Schleser, Red de reestructuración y competitividad (LC/L. 2151-P), N° de venta S.04.II.G.79 (US\$ 10.00), 2004. [www](#)
- 158 Acuerdos bilaterales de inversión y demandas ante Tribunales Internacionales: la experiencia argentina reciente, Leonardo E. Stanley, Red Inversiones y Estrategias Empresariales (LC/L.2181-P), N° de venta S.04.II.G.108 (US\$10.00), 2004. [www](#)
- 159 Innovación participativa: experiencias con pequeños productores agrícolas en seis países de América Latina, Marcela Cordoba, Maria Verónica Gottreet, Tito Lopez y Asociados, Alvaro Montes, Liudmila Ortega, y Santiago Perry, Red de Desarrollo Agropecuario (LC/L. 2203-P), N° de venta S.04.II.G.128 (US\$ 10.00), 2004. [www](#)
- 160 Liberalización comercial agrícola con costos de transporte y transacción elevados: evidencia para América Latina, Mónica Kjölleström, Red de Desarrollo Agropecuario (LC/L.2232-P), N° de venta S.04.II.G.152 (US\$10.00), 2004. [www](#)

- 161** Macroeconomic policies, sector performance and firm response: the case of Chile's textile goods market, Beverly Carlson, Restructuring and Competitiveness Network (LC/L.2255-P), Sales No. E.05.II.G.12 (US\$10.00), 2005. [www](#)
- 162** Informe sobre la industria automotriz mexicana, Michael Mortimore, Faustino Barron, Red de reestructuración y competitividad (LC/L.2304-P), N° de venta S.05.II.G.52 (US\$10.00), 2005. [www](#)
- 163** El precio de mercado de la tierra desde la perspectiva económica, Raimundo Soto, Red de desarrollo agropecuario (LC/L.2355-P), N° de venta S.05.II.G.97 (US\$10.00), 2005.
- 164** La importancia de la tecnología de la información y la comunicación para las industrias de recursos naturales, Graciela Moguillansky, (LC/L.2401-P), N° de venta S.05.II.G.148 (US\$10.00), 2005.
- 165** Science and Tchnology Policies in Open Economies: The Case of Latin America and the Caribbean, Mario Cimoli, João Carlos Ferraz y Analiza Primi, (LC/L.2404-P), N° de venta E.05.II.G.151 (US\$10.00), 2005.
- 166** El (lento) retorno de las políticas industriales en América Latina y el Caribe, Wilson Peres, (LC/L.2419-P), N° de venta S.05.II.G.166 (US\$10.00), 2005.
- 167** Impactos diferenciados de la liberalización comercial sobre la estructura agrícola en América Latina, Mónica Rodrigues, (LC/L.2421-P), N° de venta S.05.II.G.168) (US\$10.00), 2005.

Algunos títulos de años anteriores se encuentran disponibles

Otras publicaciones de la CEPAL relacionadas con este número

- El lector interesado en adquirir números anteriores de esta serie puede solicitarlos dirigiendo su correspondencia a la Unidad de Distribución, CEPAL, Casilla 179-D, Santiago, Chile, Fax (562) 210 2069, correo electrónico: publications@eclac.cl.

[www](#) Disponible también en Internet: <http://www.cepal.org/> o <http://www.eclac.org>

Nombre:.....

Actividad:.....

Dirección:.....

Código postal, ciudad, país:

Tel.: Fax: E.mail: