

Informe *Integrar*

Boletín del Instituto de Integración Latinoamericana Universidad Nacional de La Plata (IIL-UNLP)

Nº 5 - Diciembre 1999

Sumario

Principio de regionalización sanitaria en el MERCOSUR

PyME: negocios y capacitación

ALCA y empresas transnacionales: propuestas para la negociación

IIL-UNLP

- *Proyectos de tesis*

Mercado de alimentos orgánicos

Direcciones electrónicas útiles

¡Error!

Principio de regionalización sanitaria en el MERCOSUR

Gabriela A. Catalani (*)

La sanidad vegetal tiene por objeto evitar la propagación de plagas y enfermedades que afecten a los cultivos, productos, subproductos y material de propagación de origen vegetal. El objetivo es protegerlos y preservarlos para prevenir o limitar los perjuicios que pudieran causar a un país o una región el ingreso, la radicación y propagación de plagas y enfermedades inexistentes o la multiplicación de las que están restringidas a determinados espacios o son debidamente controladas.

Los medios que se aplican para cumplir este fin son variados y complejos. En esta ocasión sólo nos referiremos a las cuestiones vinculadas con el principio de regionalización sanitaria, con referencia a la declaración del status fitosanitario del país o región a considerar. Esto implica entre otras cuestiones la determinación de áreas libres de plagas y la identificación de zonas con baja prevalencia de plagas y enfermedades.

En el transcurso de las negociaciones de la Ronda Uruguay del GATT, el Subgrupo de Trabajo 8 (Agricultura) de MERCOSUR también comenzó el trabajo de armonización de criterios de protección sanitaria a fin de facilitar el comercio de los productos de origen vegetal, entre los Estados partes. La creación de la Organización Mundial de Comercio, resultado de la Ronda Uruguay del GATT, trajo aparejada la firma de varios acuerdos muy importantes para el sector agropecuario: el Acuerdo Agrícola (AA) y el Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (AMSF), que constituyen el marco general para la adopción de medidas de protección vegetal que los países pueden implementar, sin desmedro de sus potestades soberanas, a la vez que atienden la cuestión fundamental de no restringir injustificadamente el libre comercio.

Si bien la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria de FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación) ya era el marco legal previo, utilizado por MERCOSUR para la elaboración de su normativa fitosanitaria, a partir de Marrakesh fue confirmada por la Organización

Mundial de Comercio como organismo internacional de referencia para establecer los principios y criterios específicos en la materia.

El objetivo fundamental del Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, firmado junto con el acuerdo que da origen a la creación de la Organización Mundial de Comercio que rige a partir del 1º de enero de 1995, consiste en reafirmar el derecho soberano de todo gobierno a garantizar el nivel de protección sanitaria que estime apropiado, al mismo tiempo que procura evitar el mal uso de ese derecho, con fines proteccionistas, que se traduzca en la imposición de obstáculos innecesarios al comercio internacional. Este Acuerdo fue incorporado a la normativa MERCOSUR mediante la Decisión 6/96.

En el artículo 6 de este Acuerdo, relativo a la "Adaptación a las condiciones regionales, con inclusión de las zonas libres de plagas o enfermedades y las zonas de escasa prevalencia de plagas o enfermedades", se estableció en el punto 1 que "Los Miembros se asegurarán de que sus medidas sanitarias o fitosanitarias se adapten a las características de las zonas de origen y de destino del producto, ya se trate de todo un país, de parte de un país o de la totalidad o parte de varios países".

De aquí se deduce que la Organización Mundial de Comercio ha pensado en el establecimiento del principio de regionalización sanitaria, por entender que su aplicación traspasa las fronteras políticas que separan a los países, ya que la dispersión o no de las plagas no guarda relación con estos límites sino que dependen de condiciones tales como clima, suelo, presencia previa o no de enfermedades, hospedantes apropiados, etcétera.

En este sentido, al tener en cuenta estas diferencias, se entiende que los gobiernos deben reconocer la existencia de zonas libres de enfermedades o de escasa prevalencia de plagas, que no necesariamente se correspondan con las fronteras políticas de los respectivos países. Por lo tanto, sugiere que en virtud de este hecho se deberán introducir las modificaciones necesarias para adaptar las exigencias cuarentenarias aplicadas a los productos procedentes de esas zonas, considerando esta situación. Se evitaría así la discriminación injustificada en la aplicación de medidas restrictivas ya sea a favor de los productores nacionales o entre los abastecedores extranjeros.

No pretendemos discutir el importante avance logrado por la Comisión de Sanidad Vegetal del MERCOSUR, en el sentido recomendado por la Organización Mundial de Comercio para la armonización de principios y criterios en materia de medidas fitosanitarias que permitan una aplicación unánime de normas que eviten las restricciones encubiertas al comercio. No obstante, del análisis de la normativa aprobada por el Grupo Mercado Común del MERCOSUR y de los subestándares fitosanitarios respectivos no se desprende que se esté aplicando el principio de regionalización propuesto por la OMC en el mismo sentido en que se lo aplica en la Unión Europea.

Originalmente existía la Res. GMC 66/93 que contenía en su Anexo 2 un listado correspondiente a los organismos de importancia cuarentenaria para el MERCOSUR: la lista A1 de Plagas y Enfermedades Cuarentenarias Exóticas y Ausentes en el Area y otro listado por país. Estos listados aparecían como el punto inicial a partir del cual se podían establecer las distintas exigencias para el ingreso de productos. Esta resolución, que fue derogada por la Res. GMC 62/94, establecía básicamente el status fitosanitario de la región y de los Estados partes y daba lugar a la aplicación mínima del principio de regionalización sanitaria, ya que reconocía tácitamente cuáles eran las plagas inexistentes en la región y cuáles existían en escasa medida o estaban controladas.

La armonización actual en el MERCOSUR se basa en establecer los requisitos de los países importadores, según el país de origen de los productos, en los subestándares relativos a cada producto vegetal. Los primeros establecen con sus socios MERCOSUR, las exigencias sin tener en cuenta el criterio de regionalización sanitaria. Por ejemplo, no se observan casos en los que un país importador establezca determinadas exigencias para una región y para otra región del mismo país exportador no las mantenga. En realidad las exigencias abarcan a la totalidad del territorio del país en cuestión. Sólo en el caso de Argentina hay una cierta evidencia de la aplicación del principio de regionalización sanitaria, en cuanto a tres zonas del país: son las regiones de Cuyo, NEA y Patagonia. Pero en estos

tres casos las exigencias aplicadas a las importaciones provenientes de productos del bloque suelen ser mayores.

Con excepción de Argentina, los otros Estados miembros tienen las mismas exigencias para todo su territorio, lo cual resulta extraño puesto que las condiciones agroecológicas varían enormemente en las diferentes regiones. Es improbable que una misma plaga esté presente con la misma intensidad en todas las regiones.

No se debe confundir el hecho de que en algunos subestándares de productos según origen/destino, los requisitos sean los mínimos exigibles de acuerdo con los estándares armonizados con el principio de regionalización, dado que mediante un acuerdo sanitario bilateral, en numerosos casos se puede llegar también a esta situación, especialmente entre los países que integran COSAVE (Comité de Sanidad Vegetal del Cono Sur), ámbito en el que se discuten y acuerdan la mayoría de las normas MERCOSUR.

Aunque los Estados son soberanos para imponer las condiciones adecuadas que le permitan proteger la salud y la vida de las personas, de los animales, o preservar los vegetales de los riesgos resultantes de la entrada, radicación o propagación de plagas o enfermedades y organismos patógenos o portadores de enfermedades, no es menos cierto que los compromisos asumidos ante la OMC como organismo multilateral y mediante el Tratado de Asunción que dio origen al MERCOSUR y sus normas derivadas, imponen la obligación de la validación científica de las decisiones adoptadas. En el punto que nos ocupa, esto implica que determinadas restricciones o exigencias impuestas a un producto proveniente de cualquier región de un Estado parte están justificadas en la medida en que se haya comprobado que dicho producto conlleva el mismo riesgo de plaga en todo el territorio. Esto se puede dar en algunos casos, pero no en todos. En especial no en los productos procedentes de países con una importante diversidad de condiciones agroecológicas.

Si bien es cierto que se requiere de la validación técnica y científica para demostrar que un país o región está libre o tiene escasa prevalencia de determinadas plagas o enfermedades para que las exigencias no puedan ser consideradas restricciones arbitrarias al comercio, podríamos inferir que la Res. GMC 66/93 fue apresurada pues entendemos que, al momento de su dictado, posiblemente no estuvieran dadas las condiciones antes mencionadas. No es menos cierto que los plazos se agotan y que para hacer frente a los compromisos asumidos ante la OMC y a los que se adopten en la Ronda del Milenio, tendremos que contar por lo menos con un sistema que asegure su transparencia, tanto a nivel país como a nivel de bloque.

Después de casi una década de labor, sería recomendable declarar en el MERCOSUR el status fitosanitario del bloque y de los países y regiones que lo integran, con indicación de las plagas que MERCOSUR considera exóticas, cuáles tienen baja prevalencia en la región o en parte de ellas, con olvido de las fronteras, ya que la naturaleza y su dinámica se desempeñan sin tomarlas en cuenta.

PyME: negocios y capacitación

SEBRAE (Servicio de Apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas) de Brasil, acaba de lanzar tres cursos con los que procura promover la capacitación en el manejo de los negocios. El objetivo es responder a la necesidad de las pequeñas y medianas empresas de aplicar de modo práctico y concreto los adelantos tecnológicos que les permitan ser competitivas. Mediante esta oferta se persigue cubrir la carencia de educación empresarial en esta área.

La tarea se lleva a cabo en Porto Alegre en la USEN (Universidad SEBRAE de Negocios). La institución desarrolla su actividad en un trabajo conjunto con la Harvard Business School, que tuvo a su cargo aportar la instrumentación del software especializado. Cabe destacar que este soporte es inédito y es empleado por primera vez en América Latina.

Los citados cursos abarcan los siguientes programas:

Laboratorios de simulación: permiten a los empresarios trabajar con sus problemas sistémicos, mediante software diseñado al efecto. La simulación se refiere a la gestión de un emprendimiento en el caso de venta de productos en un nuevo mercado, o bien a la apertura de un nuevo negocio.

Oportunidades en Internet: se trata de explorar las diversas posibilidades de información y comunicación que brinda la red, las variables que influyen en los productos al ser sometidos a una comercialización virtual, y se proporcionan los elementos de aprendizaje para la creación de un sitio.

Plan de vuelo para el mercado: en este caso se crea un plan estratégico para la venta de un producto determinado, sobre la base de lineamientos diseñados por una consultora.

La puesta en práctica de estos cursos tiene el carácter de prueba piloto y el propósito del SEBRAE es instrumentarlos en el corto plazo en todo Brasil.

En cuanto a los empresarios de las PyME argentinas, a partir del mes de diciembre tendrán oportunidad de participar en este plan de estudio, ya que USEN pondrá en marcha un proyecto de educación a distancia. Más detalles de esta acertada iniciativa se pueden consultar en www.sebrae-rs.com.br < A-G

ALCA y empresas transnacionales: propuestas para la negociación (*)

*Marcelo Halperin (**)*

El sostenido impulso tecnológico ha determinado un colosal aumento de la producción y la productividad que a su vez requiere ser absorbido por un creciente volumen y uniformidad de la demanda de los bienes y servicios producidos. En un contexto de transformaciones económicas globales, las estrategias empresariales practicadas han consistido en asegurar el crecimiento y la uniformidad de la demanda, mediante dos mecanismos: la concentración del poder de decisión y control, y la expansión geográfica de las operaciones.

Las empresas transnacionales han tendido a reforzar el control ejercido por sus matrices sobre las subsidiarias en la misma medida que ellas se multiplican y expanden. Simultáneamente, las subsidiarias, para justificar su existencia, deben saber aprovechar las ventajas competitivas ofrecidas por los mercados donde se asientan.

Así, con el objeto de conquistar nuevas posiciones en los mercados, o bien para preservar una posición dominante, las matrices normalmente elaboran estrategias de comercio internacional que deben aplicar las subsidiarias localizadas en distintos puntos geográficos. Estas estrategias pueden implicar, a su vez, una autoinhibición para exportar determinados productos a determinados destinos y, alternativa o conjuntamente, operaciones comerciales entre subsidiarias, entre la matriz y una subsidiaria o entre matrices o subsidiarias de empresas vinculadas, a precios y en condiciones diferentes de las que prevalecen en los respectivos mercados. Dichas prácticas pueden tener efectos restrictivos o depredatorios de diverso alcance. Pero su impacto global sobre el comercio configura una importante distorsión sobre los mercados. Esta distorsión es hoy tan evidente como difícil de combatir en el plano multilateral, en especial debido a que se trata de operaciones enmarcadas por el derecho privado y cuyo adecuado registro y control en los países en desarrollo se ve obstaculizado debido a la utilización, por las empresas, de avanzados recursos tecnológicos aplicados al transporte y las telecomunicaciones.

En tales condiciones, el establecimiento de una zona de libre comercio de alcance hemisférico requiere el diseño de los instrumentos adecuados para evitar que las empresas transnacionales con subsidiarias en los países latinoamericanos desarrollen actividades que puedan afectar los objetivos propios del esquema de integración. Debe advertirse la conveniencia de incorporar en el ALCA una normativa que introduzca una disciplina encaminada a neutralizar o reducir los efectos perjudiciales de las prácticas restrictivas aplicadas por empresas transnacionales sobre el nuevo mercado regional que, por su extensión y diversidad, estimularía el recrudescimiento de esas conocidas maniobras.

La carencia de una normativa durante los primeros tiempos de vigencia del Acuerdo podría contribuir, por los distintos ritmos de desgravación y las excepciones negociadas, a que se presentaran asimetrías

cuya explotación comercial por aquellas empresas tendería a distorsionar los mercados y, de ese modo, a desvirtuar los objetivos del Acuerdo.

En particular, conviene advertir que:

- a. La progresiva liberación del comercio hemisférico, en tanto no sea acompañada por una reducción de los desequilibrios estructurales preexistentes, podría generar o incrementar ventajas/desventajas competitivas entre los países latinoamericanos. Estas asimetrías, a su vez, determinarían la polarización de inversiones y, en todo caso, resultarían atractivas para ser sistemáticamente explotadas por las empresas desde el punto de vista comercial.
- b. Tanto la introducción de excepciones permanentes (tales como reservas de mercado en determinados sectores) como la graduación en los ritmos de desgravación para el comercio hemisférico negociado, podrían contribuir a incrementar de modo permanente o temporario aquellas ventajas/desventajas competitivas preexistentes.

Entonces, como consecuencia de la desgravación o bien de la deliberada limitación o asincronía de esa desgravación, las empresas transnacionales encontrarían "nichos" para maximizar su rentabilidad mediante la especialización productiva en determinados territorios y la consiguiente alteración de las corrientes de comercio incurriendo en prácticas de efecto restrictivo.

Ahora bien, estas orientaciones productivas y comerciales de las empresas pueden ser hasta cierto punto compatibles con los objetivos del propio esquema de integración. Este hasta podría contemplar la inclusión de programas sectoriales para promover la localización geográfica de actividades especializadas y una cierta composición del comercio. Pero en ausencia de tales previsiones, las asimetrías operan como un factor sobre las decisiones empresariales destinadas a maximizar su aprovechamiento. Así, las modificaciones productivas y comerciales introducidas en un marco de desequilibrio estructural preexistente, tienden a agudizar ese mismo desequilibrio.

Dentro del cuadro de situación esbozado, y al considerar sólo su impacto sobre el mercado, las prácticas de las empresas transnacionales consisten, genéricamente, en dos tipos de maniobras: a) de efecto depredatorio y b) de efecto restrictivo.

El efecto depredatorio se identifica como la conquista de un mercado mediante la apropiación de la demanda, típicamente por la reducción artificial de los precios. Un ejemplo es el *dumping* (aunque el *dumping* también puede no ser estrictamente depredatorio). Otro ejemplo no menos inquietante es el de los llamados "precios de transferencia" que se fijan con motivo del comercio internacional entre firmas vinculadas o que reportan a una misma matriz.

El efecto restrictivo se identifica con la distribución o repartición de mercados mediante acciones inhibitorias o de renuncia unilateral (una subsidiaria cede el territorio a otra, siguiendo instrucciones de la matriz de ambas o como consecuencia de acuerdos *ad-hoc* entre distintas matrices).

Es evidente que la constitución de una zona de libre comercio hemisférica tropieza con extraordinarias diferencias en el nivel de desarrollo relativo de los países que la integran. Ello requiere la adopción de medidas destinadas a reducir el impacto de maniobras depredatorias y restrictivas sobre el territorio de los países miembros. En este sentido, parece aconsejable plantear algunos lineamientos iniciales en las negociaciones, tales como:

Las previsiones a ser contempladas en el Acuerdo para eliminar el riesgo de las prácticas depredatorias y restrictivas efectuadas por empresas con capacidad para actuar en el territorio de dos o más países miembros, deberían tener plena afinidad con los objetivos de la zona de libre comercio. De tal modo, deberían incorporarse reglas con suficiente operatividad y, a la vez, no sobrepasar los compromisos de integración asumidos, considerando que esos objetivos por el momento no incluyen la constitución de una unión aduanera.

“Deberían fijarse pautas para una armonización de los instrumentos destinados a combatir ambos tipos de prácticas (depredatorias y restrictivas), considerando que se trata de dos clases de maniobras que las

mismas empresas pueden realizar de manera alternativa o superpuesta. En especial, convendría sistematizar las atribuciones que se asignen al órgano u órganos administrativos del esquema.

“Dado que en el territorio de los Estados Unidos de América se asientan muchas de las matrices de empresas transnacionales cuyas subsidiarias operan en la región, las regulaciones del Acuerdo tendrían un excelente sustento político en la medida que permitirían disciplinar la acción de estas empresas. Pero dichas regulaciones, bajo ningún aspecto, deberían colocar a las empresas cuyas matrices se asientan en los Estados Unidos de América en una situación más desventajosa que aquellas cuyas matrices están situadas fuera de la región.

“Finalmente, las medidas regulatorias referidas a este ámbito que se pudieran adoptar en el Acuerdo sólo serían aplicables en aquellos casos en que, además de cumplir los requisitos previstos para identificar las prácticas restrictivas por sus efectos macroeconómicos perjudiciales, se pudiera constatar que, con su aplicación, tiene lugar una reducción sustancial de las exportaciones intrarregionales de los productos afectados por tales maniobras, estando el comercio de dichos productos totalmente desgravado en virtud del Acuerdo. En efecto, lo que debe combatirse es el comportamiento empresarial distorsivo, opuesto a las expectativas económicas y sociales sobre el aprovechamiento del mercado ampliado creado por el Acuerdo.

Conclusiones y lineamientos de una propuesta

Sobre la base de estas consideraciones, y teniendo en cuenta las normas y experiencias internacionales, podrían resumirse las bases de una propuesta para el ALCA dentro de los siguientes términos:

1. La protección de los legítimos intereses nacionales en una zona de libre comercio con las características del ALCA requiere la incorporación al Tratado de un régimen adecuado para combatir las prácticas de efecto restrictivo llevadas a cabo por empresas con asiento en el territorio de uno o más Estados miembros.
2. Estas prácticas, para dar lugar a medidas que las contrarresten, tendrían que afectar la exportación de productos incluidos en los programas de liberación comercial establecidos en el Acuerdo. Alternativamente, podría reservarse este régimen de protección sólo a prácticas de efecto restrictivo que afectasen la exportación de productos cuya circulación hemisférica estuviese ya enteramente liberada.
3. Si bien el régimen tendería a contrarrestar los efectos perniciosos de las estrategias de acaparamiento o repartición de mercados que pueden llevar a cabo empresas transnacionales, en ningún caso correspondería supeditar la aplicación de las medidas de protección a una calificación de las empresas según la identidad de los titulares del capital o de quienes controlen la gestión. Una calificación de este tipo contravendría el principio de trato nacional consagrado en el GATT.
4. Las prácticas restrictivas que justificarían la adopción de medidas destinadas a neutralizarlas, se definirían por los siguientes efectos, derivados de una reducción sustancial de las exportaciones dentro del lapso también preestablecido en el Acuerdo: a) inhibición del desarrollo tecnológico en el sector o rama de que se trate; b) reducción de los niveles de ocupación en el mismo sector o rama; c) disminución de ingresos fiscales esperados; y d) distorsión de la oferta local del producto, con repercusiones sobre los precios.
5. A la prueba del daño para justificar la adopción de medidas destinadas a contrarrestar dichas prácticas, habría que sumar otra prueba: sobre el nivel de relevancia de la participación de la empresa o empresas objeto de la imputación, en las exportaciones totales de ese mismo producto desde el país que aduce el daño.
6. Los Estados miembros del esquema formularían las denuncias de estas prácticas ante un órgano establecido en el Acuerdo. Dichas denuncias deberían estar acompañadas de una

acreditación de la calificación y magnitud de los efectos ocasionados por aquellas prácticas, y el umbral mínimo de participación de la empresa o empresas imputadas en las exportaciones del producto en cuestión.

7. El órgano de aplicación se integraría con un representante de cada Estado miembro, y se asignaría un voto a cada representante. Se resolvería por mayoría simple sobre la procedencia o improcedencia de la medida. En caso de determinar la procedencia de una sanción, el Acuerdo podría asignarle también la atribución de fijar el monto de la multa que, en cualquier caso, aplicaría el Estado miembro afectado. La medida sería considerada improcedente al no producirse la prueba requerida o al acordarse una excepción que, al modo del sistema establecido en la Unión Europea para el régimen de defensa de la competencia, podría tener las características de excepción *ad-hoc* o bien de excepción en bloque. En el primer caso, el órgano de aplicación, sobre la base de compromisos asumidos por la empresa o empresas imputadas, podría determinar un trato de excepción dentro de las causales que determinaría el mismo Acuerdo (excepción *ad-hoc*).
8. El pronunciamiento del órgano de aplicación tendría lugar siempre a instancias de uno o más Estados miembros, luego de dar vista a la empresa o empresas imputadas y sin perjuicio que el Estado miembro solicitante o cualquier otro Estado miembro que se considerase perjudicado pudiera recurrir ante el sistema de solución de diferencias previsto en el Acuerdo.

IIL-UNLP

Proyectos de tesis

En esta sección, comenzaremos a publicar una breve síntesis de los proyectos de tesis que están desarrollando los egresados de la Maestría en Integración Latinoamericana del IIL-UNLP.

La dimensión tecnológica de la competitividad industrial argentina en el marco del proceso de integración hemisférica

Beatriz R. Pereyra ^(*)

En los últimos tiempos tiene lugar una polémica acerca de las posibilidades que ofrece a los países del MERCOSUR la constitución de una zona de libre comercio de carácter continental: el ALCA. Esta Área de Libre Comercio de las Américas incluiría a todas las naciones de este continente. En tal sentido, se señala la necesidad de contar con políticas regionales "armonizadas", en una concepción que acuerda prioridad a la profundización de la integración regional, frente a otra que da preeminencia a la ampliación. Se considera que una aproximación esclarecedora a esta polémica consiste en describir el cambio del "paradigma" de integración que se habría operado desde mediados de la década de los ochenta en la región.

Entre las políticas que se considera prioritario armonizar, se encuentra la industrial y, concomitantemente con ella, la tecnológica. En este contexto se inscriben las actuales tendencias teóricas que recomiendan la implementación de Sistemas Nacionales de Innovación como mecanismos viabilizadores de un desarrollo tecnológico compatible con el presente escenario económico internacional caracterizado por el entramado fenomenológico de globalización y regionalización. Para complementar este enfoque resulta pertinente situar el papel que desempeña la cuestión tecnológica en las teorías económicas que explican el crecimiento económico, en particular las denominadas nuevas teorías del crecimiento *endógeno*.

Conforme a estas líneas, el trabajo tiene por objeto examinar la dimensión tecnológica de la competitividad industrial argentina, cuyo análisis, por sectores de actividad industrial, evaluará los elementos tecnológicos que están contenidos en las exportaciones industriales con destino a Estados Unidos. El punto de partida es 1986, año en que nuestro país emprendió una nueva etapa del proceso

de integración, al firmar los primeros acuerdos de cooperación con Brasil y se llegará hasta 1998, fecha en que comenzaron formalmente las negociaciones encaminadas a lograr en el 2005 la puesta en funcionamiento del área de libre comercio hemisférica.

Asimismo se pretende obtener indicadores del tipo de índice de especialización tecnológica para las exportaciones industriales argentinas con destino a Estados Unidos, por un lado, y a todo del continente –excepto Estados Unidos - por otro, así como para las exportaciones industriales "mercosureñas" con iguales destinos, y proceder a su comparación. La hipótesis central se funda en dos supuestos: 1°) las exportaciones industriales del MERCOSUR con destino a Estados Unidos reflejan un contenido tecnológico superior a la de las exportaciones argentinas, por la influencia de la estructura industrial brasileña, tecnológicamente más desarrollada; 2°) las exportaciones industriales tanto argentinas como del bloque con destino a Estados Unidos muestran una composición tecnológica más fuerte que las realizadas al continente considerado en su conjunto, como consecuencia de que la demanda de bienes tecnológicamente más avanzados, por parte del resto de los países de América Latina y el Caribe, son satisfechas prioritariamente por el propio Estados Unidos.

Mercado de alimentos orgánicos

Susana Darín ()*

En el complejo panorama del comercio mundial, el de los productos alimentarios seguirá soportando las influencias negativas de las políticas proteccionistas y de subsidios a la exportación. Emplendas por la Comunidad Europea y Estados Unidos, a ellas se suma la depreciación de no pocos productos de origen agropecuario. Frente a este complicado escenario surge la perspectiva de la producción orgánica como posibilidad de ganar mercados y tomar posiciones ante una nueva realidad.

La necesidad de considerar y aplicar métodos alternativos de producción agrícola aumenta cada vez más a causa de la escasez de recursos naturales y por la creciente contaminación del ambiente. Las ventajas de la producción orgánica se manifiestan en el cuidado que representa para el medio ambiente y la salud humana. Asimismo, el interés en esta producción radica en que la demanda mundial de productos orgánicos no tiene oferta adecuada, mientras que su índice de crecimiento no es desdeñable: está estimado en 15% anual.

Argentina y sus posibilidades

Por sus extraordinarias condiciones agroecológicas y su variedad de climas, Argentina se encuentra en óptimas condiciones de desarrollar este tipo de producción que no exige grandes inversiones para reconvertir parte de la producción agropecuaria. Porque el mercado interno no es muy significativo, la producción orgánica se orienta mayoritariamente al exterior. El mundo estima que Argentina es un reservorio de alimentos orgánicos y cabe señalar la notable potencialidad del ecosistema para producir alimentos y otros productos ecológicos, dada la baja contaminación con agroquímicos tóxicos. De este modo, Argentina se puede constituir en un país proveedor de alimentos "naturales" de elevada calidad, lo que significa contar con una nueva ventaja comparativa.

Las normas argentinas caracterizan como orgánico, ecológico o biológico a todo producto resultante de un sistema de producción sustentable en el tiempo que, mediante el manejo racional de los recursos naturales -es decir, sin utilizar agroquímicos- mantenga o incremente la fertilidad del suelo y la diversidad biológica, y que asimismo permita al consumidor identificar los rasgos señalados mediante una certificación que lo garantice (Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca, Resoluciones 423/92 y 424/92).

Para comercializar un producto como orgánico, ecológico o biológico, el proceso productivo y la elaboración deben estar sujetos a un seguimiento de una compañía certificadora. Por su parte, las certificadoras deben estar habilitadas para su función por el SENASA, organismo nacional que controla el sistema. El cumplimiento obligatorio de las normas impuestas por el SENASA y las que imponen las certificadoras permite la obtención del certificado orgánico/ecológico. Esta certificación no exime al

productor de acatar todas las demás exigencias higiénico-sanitarias aplicables a los alimentos convencionales y el resto de la reglamentación oficial: campañas sanitarias, registro de establecimiento elaborador, registro de productos terminados, certificado fitosanitario de exportación, entre otras. En Argentina, la producción orgánica se efectúa en más de 300 unidades productivas. Se encuentran, principalmente, en la región pampeana (provincias de Buenos Aires, La Pampa, Santa Fe, Córdoba y Entre Ríos) que concentra 67% de los establecimientos dedicados a esta actividad. Los cereales y las oleaginosas ocupan la mayor parte de la superficie cosechada (77%), a los que siguen los cultivos industriales (15%) y por último las hortalizas. En el área de la ganadería, está incluida la carne bovina y ovina, la leche, la lana, la carne de ave y los huevos. La producción apícola se obtiene en más de 16.000 colmenas, distribuidas en las provincias de Buenos Aires, Chaco, La Pampa, Santa Fe, San Luis y Salta.

Para el consumidor, el atractivo de los productos orgánicos radica en que coadyuvan a un mejor estándar de vida, con el valor agregado de no contaminar el ecosistema. Esto es lo que impulsa la creciente demanda mundial de alimentos orgánicos, cuyos consumidores -pertenecientes principalmente a los países desarrollados- procuran satisfacer de este modo su preocupación por la calidad y seguridad alimentaria.

Las razones que se esgrimen para consumir productos orgánicos son:

- proteger la calidad de vida de las generaciones futuras,
- prevenir la erosión de los suelos,
- ayudar a los pequeños productores,
- defender la verdadera economía,
- proteger la salud de los productores,
- resguardar la calidad del agua,
- preservar la energía,
- eliminar los monocultivos,
- ofrecer alimentos de más sabor.

Si Argentina logra constituir cooperativas de trabajo entre los productores de alimentos orgánicos, podrá ofrecerlos en el exterior con la calidad adecuada y a precios competitivos. Ello es así porque posee las condiciones necesarias para posicionarse en el mercado mundial, mediante productos acordes con los requerimientos y normas internacionales.

Producción orgánica

Unidades Productivas

Bs. As. 152
Río Negro 38
Misiones 20
Entre Ríos 19
Santa Fe 18
Córdoba 17
La Pampa 10
San Juan 9
Salta 8
Corrientes 5
Mendoza 5
Sgo. del Estero 5
La Rioja 4
San Luis 4
Chaco 3
Chubut 2
Neuquén 1
Salta 1
Tucumán 1

Sectores

Ganadería

Carne bovina

Leche

Carne ovina y lana

Carne de ave y huevos

Agricultura

Avena/Girasol/Lino

Lúpulo/Maíz/Mijo

Mosto orgánico/Soja

Trigo/Ciruelo/Cítricos

Durazno/Manzana

Membrillo/Olivo/Uva

Pera/Ajo/Cebolla

Espárrago/Papa/Poroto

Aromáticas/Algodón

Azúcar/Té/Yerba Mate

Direcciones electrónicas útiles

**Mercosur y otros Tratados
Comerciales -**

Fundación Invertir Argentina

www.invertir.com/07trade.html

**Sistema
Argentino
de Informática
Jurídica**

www.saij.jus.gov.ar

**Mercosur-Consejo Argentino para las
Relaciones Internacionales**

www.intr.net/mercosur/

Autoridades IIL-UNLP

Directora:

Noemí Mellado

Secretarios de la Maestría:

- **Marcelo Halperin**
- **Sergio R. Palacios**

Secretario Académico:

Luis Manuel Urriza

Informe *Integrar*

Director editor:

Marcelo Halperin

Comité de Redacción y

Coordinación Académica:

Clara Amzel-Ginzburg

Agustina Peretti

Esta publicación es propiedad del Instituto de Integración Latinoamericana de la Universidad Nacional de La Plata. Registro de la Propiedad Intelectual N° 960.725.

Hecho el depósito que marca la Ley 11723. Impreso en Argentina.

Las notas publicadas en Informe Integrar se pueden reproducir con indicación de la fuente.