

Diagnóstico sobre la posición competitiva de las provincias de San Juan y Mendoza y recomendaciones de política comercial externa orientadas a optimizar su posicionamiento

NOVIEMBRE DE 2011

Presentación



“El estudio tiene como finalidad, la elaboración de un diagnóstico específico que fundamente recomendaciones de política orientadas a optimizar el posicionamiento de las producciones agroalimenticias de **Mendoza y de San Juan** frente a un posible Acuerdo de libre comercio con la UE.”

“Ese tipo de acuerdo supone, entre otros, la reducción o eliminación de las restricciones al libre comercio, lo cual pudiera incidir de manera positiva (**beneficios**) o negativa (**costos**) , en las producciones de las Provincias. Por este motivo, es que se encaró el presente estudio, a fin de continuar el proceso de integración al mundo, sin descuidar la realidad actual y los factores locales. “

Presentación



- Se llevó a cabo en el marco del relanzamiento de las negociaciones para un TLC entre el MERCOSUR y la UE.
- Utilizó una metodología heterodoxa que combinó aspectos teóricos del comercio internacional con los fenómenos reales de la producción y el comercio agroalimenticio de San Juan y Mendoza con la UE y con el MERCOSUR.
- Contó con un equipo conformado por:
 - Especialistas en economía regional
 - Especialistas en comercio y negociaciones internacionales
 - Especialistas en técnicas de insumo producto para las estimaciones de impacto

Desarrollo del estudio



- Mapas productivo-exportador de las provincias e identificación y selección de los productos.
- Acceso al mercado de la UE : condiciones sectoriales (Fichas), problemas de acceso en el marco de la agenda de negociaciones agrícolas bilaterales, los estándares privados.
- Sesgos de la política comercial argentina que puedan perjudicar el desempeño exportador .
- Las canastas de Oportunidades y Amenazas de un Acuerdo del MERCOSUR con la UE.
- Estimaciones de impacto cuantitativo.
- Conclusiones y Recomendaciones de política.

Mapa productivo y Selección de Productos



- Se realizó un relevamiento de las características socioeconómicas; de la estructura productiva exportadora y del mercado laboral que permitió identificar los **45 productos agro alimenticios** con mayor contribución a la producción y el empleo provincial, en base al desempeño en los últimos diez años.
- Sobre los productos identificados se realizó una selección de aquéllos que registraron exportaciones en los últimos años y que por sus características de competitividad podrían tener potencial de aumentar sus volúmenes de producción y de ventas al exterior en el mediano plazo.
- Se chequearon los resultados con los sectores de las provincias directamente involucrados y con especialistas sectoriales.

Productos seleccionados



- **Vino, Mosto y Alcohol etílico**
- **Frutas y sus derivados (Uva, Ciruela, Durazno, Manzana y Pera)**
- **Hortalizas y sus derivados (Aceituna, Ajo, Cebolla, Tomate)**
- **Grasas y aceites animales y vegetales (Aceite de Oliva)**
- **Productos de panadería**
- **Carne Caprina**
- **Miel**

Barreras de acceso a la UE



- Aranceles ad valorem;
- Derechos específicos y compensatorios;
- Barreras administrativas. Entre estas últimas se consideraron:
 - Licencias; Cuotas o Cupos; Prohibiciones; Monitoreo de importaciones; Precios de entrada; Precios concertados;
- También se identificaron las normas técnicas y las medidas sanitarias y fitosanitarias y,
- Las organizaciones comunes de mercado (OCM) que alcanzan a varios de los productos estudiados: vinos, carnes de caprino, frutas y hortalizas, frutas y hortalizas manufacturadas, materias grasas (incluye el aceite de oliva).

Otras barreras a tener en cuenta...



- **Principales problemas de acceso a la UE en el marco de la agenda de negociaciones agrícolas bilaterales**
 - Límites Máximos de Residuos (LMRs)
 - Niveles arancelarios del Aceite de Oliva
 - Cuota de Ajos y de Mosto no vinificable
 - Expresiones Tradicionales: Reserva y Gran Reserva
 - Indicaciones Geográficas
 - Organismos Genéticamente Modificados
 - Valores de ahorro en Emisiones de Gases de Efecto Invernadero y Biocombustibles
 - Eco-etiquetado y “huella de carbono”
 - REACH (Registro, Evaluación, Autorización y Restricción de Sustancias y preparados Químicos)
- **Estándares Privados en los sectores de frutas y hortalizas frescas y de productos cárnicos (etapa de comercialización)**

Otras barreras a tener en cuenta... Sesgos de la política comercial argentina que puedan perjudicar el desempeño exportador

- Una parte considerable de la oferta exportable de Mendoza y San Juan se encuentra afectada por un *sesgo anti-exportador teórico* ($DI > a RE-DE$) aunque este puede diferir del *sesgo real efectivo* que depende del tipo de cambio real bilateral con la UE.
- También en algunos casos existe “Promoción comercial negativa” ($DE > RE$), por ej. los ajos, las nueces, las peras, cerezas y duraznos. A pesar de ello, en algunos casos, como los de las peras y los ajos, por sus ventajas comparativas ***el efecto de la distorsión anti exportadora teórica*** tiende a compensarse.

Oportunidades y Amenazas



- Enfrentan ***oportunidades*** aquellos productos con :
 - arancel ad valorem superior al 10% o cuando se aplican derechos específicos mínimos, cuotas o restricciones al ingreso u otra barrera no arancelaria.
 - complementariedad comercial de las exportaciones argentinas a la UE.
- La complementariedad se determina a través del cálculo del Índice de Complementariedad Comercial (ICC), que permite detectar aquellos productos donde, por un lado, el país exportador (Argentina) revela ventajas comparativas y, por el otro, el país importador (la UE) tiene desventajas comparativas.

Oportunidades y Amenazas



El Grado de oportunidad aumenta si:

- ARGENTINA posee una complementariedad con la UE superior a la que tiene Brasil, el grado de oportunidad de ese producto sería mayor.
- la UE es un cliente de cierta importancia para la Argentina, hay un canal fluido para las ventas
- las exportaciones argentinas no representan una proporción significativa de las compras de la UE, existiría margen para incrementarlas

Oportunidades y Amenazas



Amenazas al mercado interno

- Que la Argentina tenga barreras a la entrada arancelarias (DI) mayores al 10% o cupos o DE ,etc.;
- Que las exportaciones de la Unión Europea tengan complementariedad comercial con la Argentina, es decir que las UE tenga ventajas comparativas y la Argentina desventaja;
- La mayoría de los productos analizados presenta barreras de ingreso altas y una muy baja complementariedad . Como resultado en la canasta de amenazas se sitúan pocos productos.

Oportunidades y Amenazas



Amenazas de desplazamiento

- Incluiría aquellos bienes que son exportados hacia Brasil y cumplen con
 - a) que el MERCOSUR tenga barreras a la entrada del producto (AEC) superior al 10%, o aranceles no ad valorem (DIEM); y
 - b) que la UE presente complementariedad comercial con Brasil; esto es, que el $ICC^{UE/BR}$ sea mayor a la unidad.

Oportunidades y Amenazas



Conclusión sobre Amenazas:

“El mayor peligro no se encontraría en el desplazamiento directo de producción local en el mercado interno, sino en el desplazamiento indirecto originado en el valor de las exportaciones provinciales consideradas que serían sustituidas por la oferta exportable de la UE en el mercado de Brasil”

Oportunidades y Amenazas



Un análisis cualitativo

- ¿Se ajustan a la realidad los resultados cuantitativos?
Para saberlo se utilizaron dos fuentes de análisis:
 - ✓ Las fichas sectoriales con la descripción de las barreras de acceso, y
 - ✓ Las consultas a los referentes de los sectores.

Conclusión: todo dependerá de cómo funcionen los mercados, de los aspectos contextuales y de lo removible que sean las barreras de acceso a la UE y los estándares privados.

Estimaciones de Impacto



- Los impactos calculados corresponden tanto a los efectos directos e indirectos en la producción y el empleo que se dan en un sector por un cambio en la demanda final del bien.
- La suma de ambos efectos constituye el impacto total y, por definición, es siempre mayor al impacto directo.
- En los productos más importantes de las economías de ambas provincias, las principales compras de insumos se realizan dentro de cada una de ellas, por lo cual el impacto total refleja en buena medida el efecto que tendrá un aumento de la demanda de esos productos en la respectiva economía provincial.



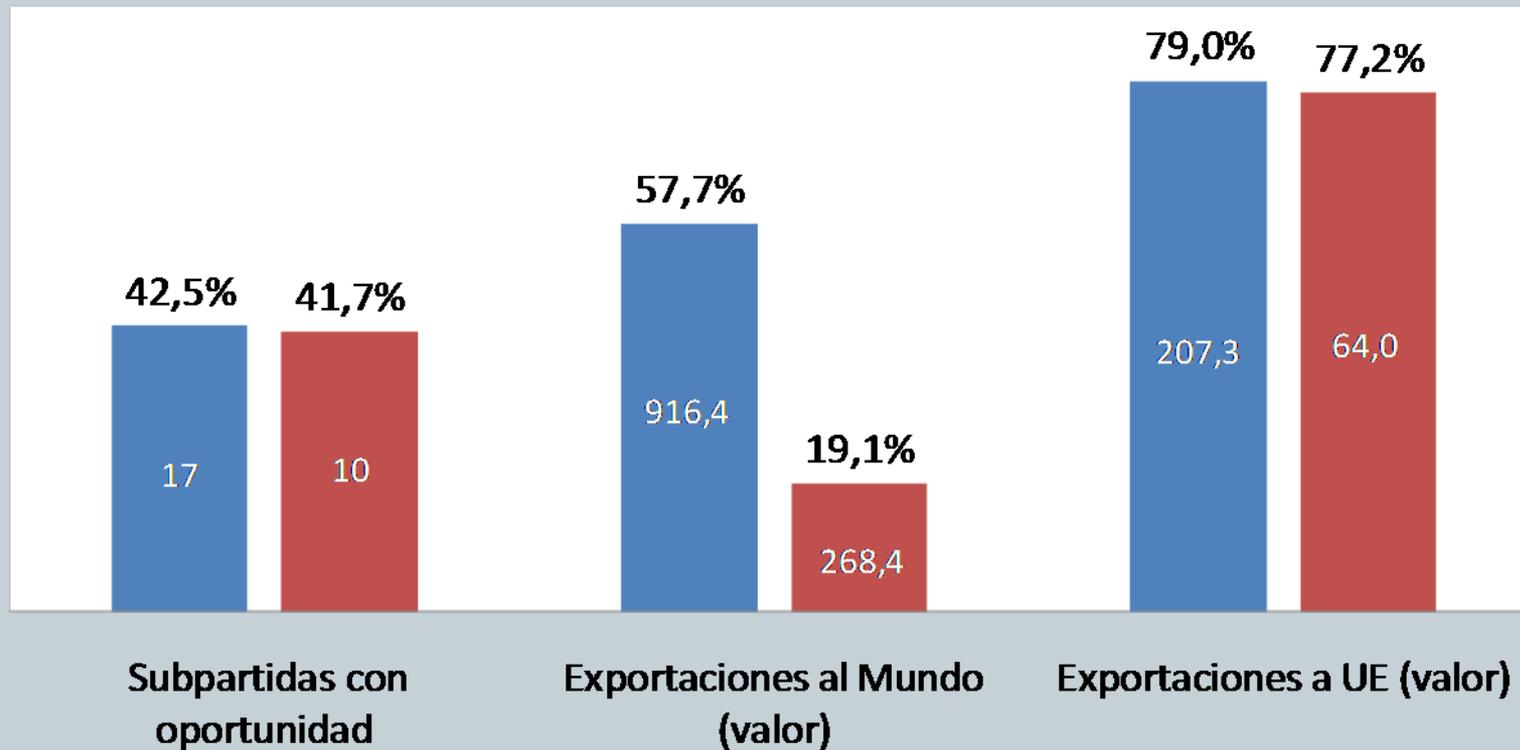
Principales Resultados

Análisis cuantitativo

Oportunidades

Oportunidades comerciales para Mendoza y San Juan por integración con la UE

■ Mendoza ■ San Juan

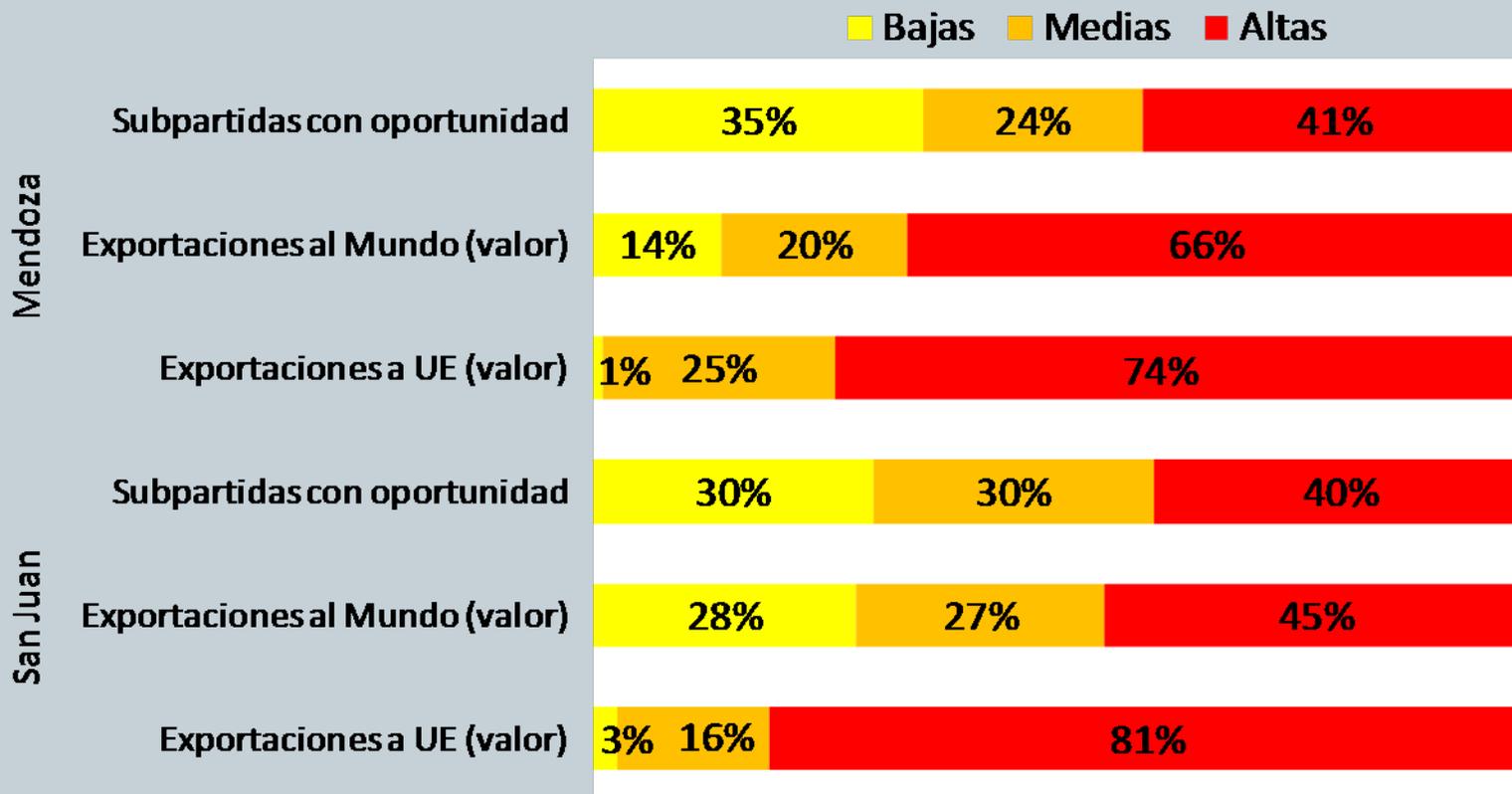


Análisis cuantitativo

Oportunidades



Grado de oportunidades para Mendoza y San Juan por integración con la UE

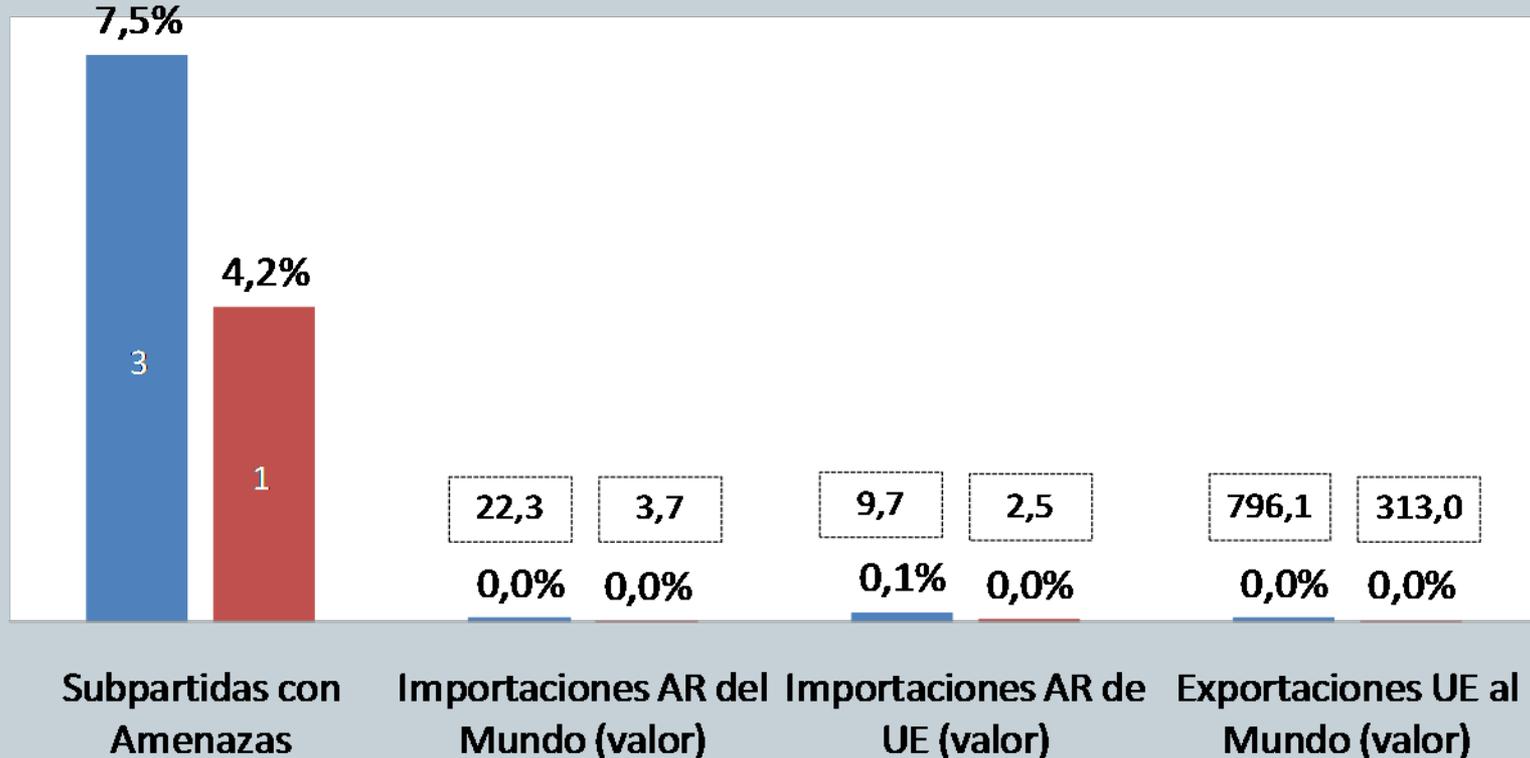


Análisis cuantitativo

Amenazas al mercado interno

Amenazas comerciales en el mercado interno a productos de Mendoza y San Juan por integración con la UE

■ Mendoza ■ San Juan



Análisis cuantitativo

Amenazas al mercado interno



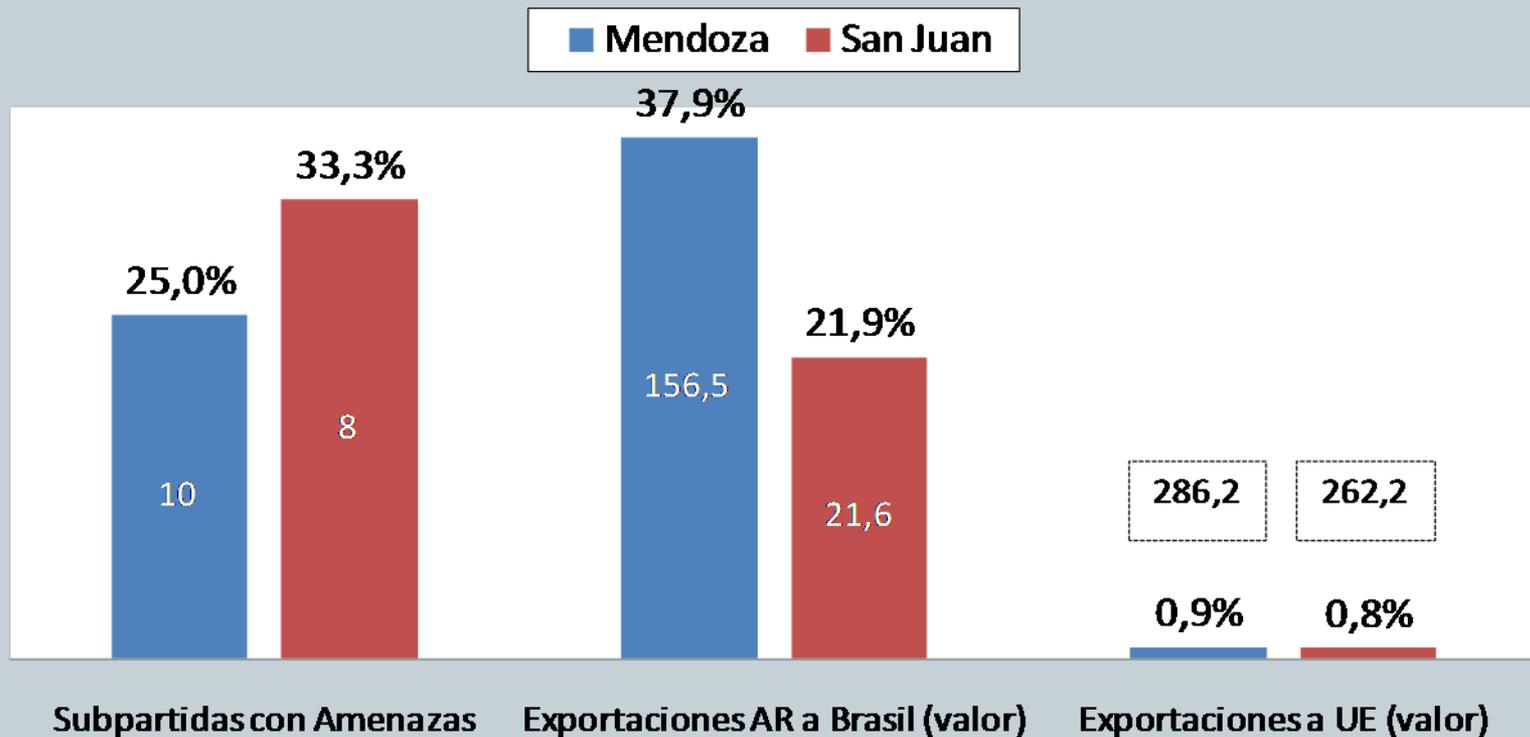
Grado de amenaza de desplazamiento en el Mercado Interno a los productos de Mendoza y San Juan frente a la integración con la UE



Análisis cuantitativo

Amenazas desplazamiento exportaciones

Amenazas comerciales de desplazamiento de las exportaciones de Mendoza y San Juan a Brasil por integración con la UE

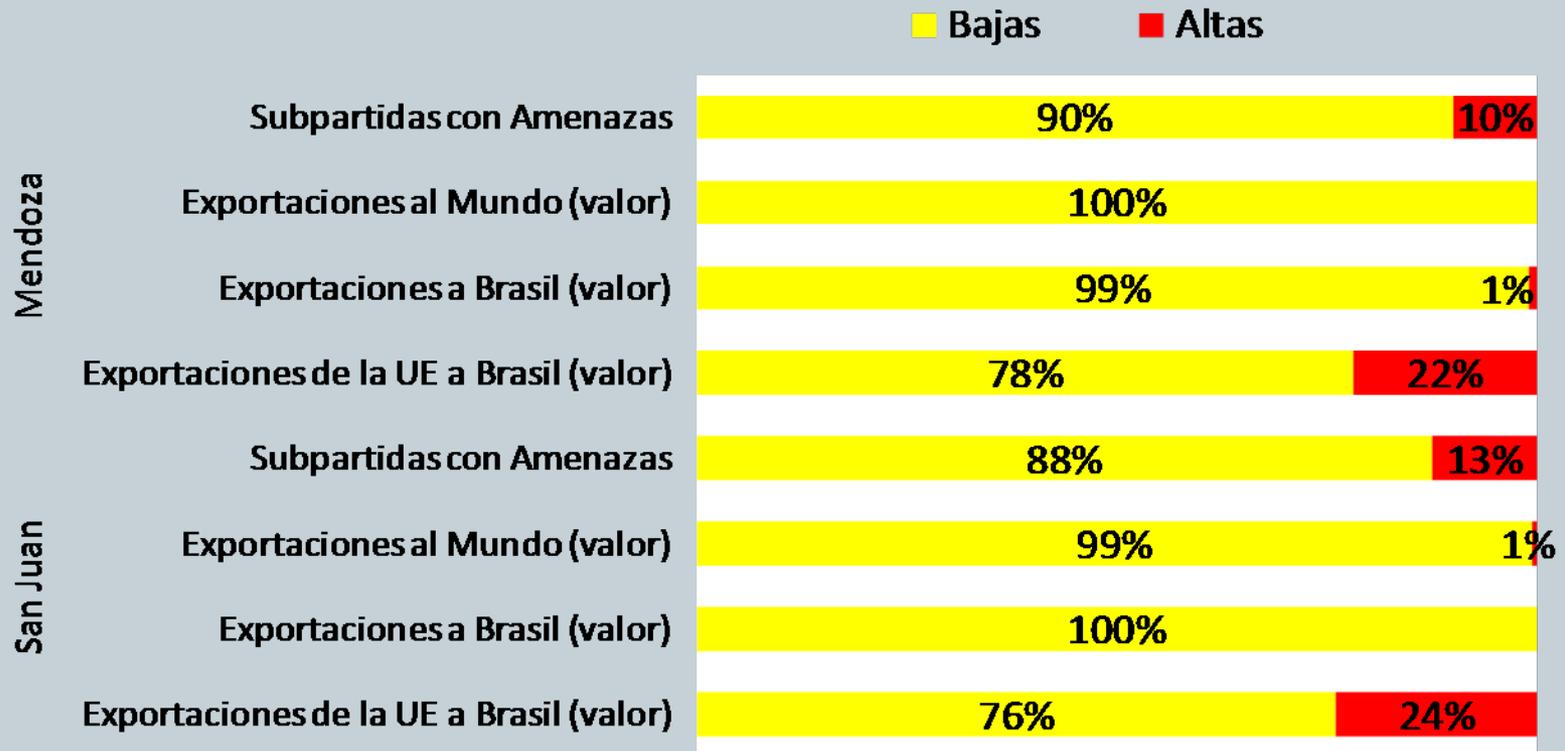


Análisis cuantitativo

Amenazas desplazamiento exportaciones



Grado de amenaza de desplazamiento de las exportaciones de Mendoza y San Juan a Brasil frente a la integración con la UE



Análisis cuantitativo

Síntesis

PRODUCTO	Mendoza			San Juan		
	Opor-tunidad	Amenaza M. Int.	Amenaza Export	Opor-tunidad	Amenaza M. Int.	Amenaza Export
UVAS FRESCAS	Red			Red		
MANZANAS	Red					
CEREZAS	Red					
CIRUELAS Y ENDRINAS	Red		Yellow	Red		Yellow
PERAS PREPARADAS Y CONSERVADAS	Red					
LOS DEMÁS VINOS (ENVASES ≤ A 2L)	Red		Yellow	Red		Yellow
LOS DEMÁS VINOS (ENVASES > A 2L)	Red			Red		
AJOS	Orange			Orange		
UVAS SECAS	Orange			Orange		
PERAS Y MEMBRILLOS	Orange					
ACEITE DE OLIVA VIRGEN Y SUS FRACCIONES	Orange		Yellow	Orange		Yellow
ACEITUNAS	Yellow			Yellow		
MEZCLA DE ACEITES REFINADOS	Yellow	Red				
LAS DEMÁS CONFITURAS, JALEAS Y MERMELADAS	Yellow		Yellow	Yellow		Yellow
DURAZNOS PREPARADOS Y CONSERVADOS	Yellow					
JUGO DE UVA (INCLUIDO EL MOSTO)	Yellow			Yellow		
ALCOHOL ETÍLICO SIN DESNATURALIZAR	Yellow					
ACEITE DE UVA A GRANEL		Red				
TOMATES ENTEROS O EN TROZOS PREPARADOS O CONSERVADOS		Red			Red	
LOS DEMÁS ACEITES DE OLIVA SIN MODIFICAR QUÍMICAMENTE			Red			Red
CEBOLLAS Y CHALOTES			Yellow			Yellow
PERAS Y MEMBRILLOS			Yellow			
CIRUELAS SECAS			Yellow			Yellow
MARGARINAS, MEZCLAS O PREPARACIONES ALIMENTICIAS DE GRASAS			Yellow			
ACEITUNAS, LAS DEMÁS HORTALIZAS PREPARADAS O CONSERVADAS			Yellow			Yellow

Análisis cuantitativo

Conclusiones



- ✓ Amplia ventana de oportunidades comerciales para los productores de Mendoza y San Juan.
- ✓ A pesar de las altas barreras arancelarias que Argentina presenta en casi todas las subpartidas analizadas, la poca complementariedad comercial existente entre la UE y Argentina redundaba en que los productores mendocinos y sanjuaninos de bienes agropecuarios y sus manufacturas no deberían preocuparse de amenazas generalizadas a sus principales producciones.
- ✓ El mayor peligro no se encuentra en el desplazamiento directo de producción local en el mercado interno sino en el desplazamiento indirecto originado en el valor de las exportaciones provinciales consideradas, que serían sustituidas por la oferta exportable de la UE en el mercado de Brasil.

Análisis cualitativo

- ✓ Algunos aspectos particulares que presentan los productos seleccionados matizan los resultados encontrados en relación a las oportunidades y amenazas potenciales que surgirían de un acuerdo comercial con la UE.
- ✓ La existencia de algunas condiciones especiales en los mercados, puede limitar la posibilidad de que se materialicen determinados flujos comerciales, así como la presencia de restricciones administrativas encubiertas pueden impedir la libre circulación de las mercaderías comerciadas.
- ✓ En base a estos aspectos, que denominamos “cualitativos”, se clasificó a las oportunidades y amenazas como:
 - **reales**
 - **parcialmente reales**
 - **ficticias**

Análisis cualitativo

Oportunidades



	Mendoza		San Juan	
Oportunidades	17		10	
Reales	6	Peras, Uvas, Cerezas, Ciruelas, Ajo, Uvas secas	4	Uvas en fresco, Uvas secas, Ajos, Ciruelas
Parcialmente reales	10	Aceitunas en conserva, Aceite de oliva, Jaleas y mermeladas, Duraznos y Peras en conserva, Demás Margarinas, Mostos, Vinos, Alcohol etílico	6	Aceitunas en conserva, Aceite de oliva, Jaleas y mermeladas, Jugo de uva incluyendo Mostos, Vinos.
Ficticias	1	Manzanas		

Análisis cualitativo

Amenazas



	Mendoza		San Juan	
Amenazas al MI	3		1	
Reales	3	Tomates industrializados, Aceite de uva, Mezcla de aceites	1	Tomates industrializados
Amenazas de DE	10		8	
Reales	3	Aceites de oliva, Jaleas y mermeladas	3	Aceites de oliva, Jaleas y mermeladas
Parcialmente reales	2	Vinos, Ciruelas secas	2	Vinos, Ciruelas secas
Ficticias	5	Ciruelas, Peras, Cebollas, Aceitunas, margarinas	3	Ciruelas, Cebollas, Aceitunas

Análisis cualitativo

Síntesis

	Mendoza			San Juan		
	Opor- tunidad	Amenaza M. Int.	Amenaza Export	Opor- tunidad	Amenaza M. Int.	Amenaza Export
UVAS FRESCAS	REAL			REAL		
MANZANAS	FICTICIA					
CEREZAS	REAL					
CIRUELAS Y ENDRINAS	REAL		FICTICIA	REAL		FICTICIA
PERAS PREPARADAS Y CONSERVADAS	REAL					
LOS DEMÁS VINOS (ENVASES ≤ A2L)	PARCIAL		PARCIAL	PARCIAL		PARCIAL
LOS DEMÁS VINOS (ENVASES > A2L)	PARCIAL			PARCIAL		
AJOS	REAL			REAL		
UVAS SECAS	REAL			REAL		
PERAS Y MEMBRILLOS	REAL					
ACEITE DE OLIVA VIRGEN Y SUS FRACCIONES	PARCIAL		REAL	PARCIAL		REAL
ACETUNAS	PARCIAL			PARCIAL		
MEZCLA DE ACEITES REFINADOS	PARCIAL	REAL				
LAS DEMÁS CONFITURAS, JALEAS Y MERMELADAS	PARCIAL		REAL	PARCIAL		REAL
DURAZNOS PREPARADOS Y CONSERVADOS	PARCIAL					
JUGO DE UVA (INCLUIDO EL MOSTO)	PARCIAL			PARCIAL		
ALCOHOL ETÍLICO SIN DESNATURALIZAR	PARCIAL					
ACEITE DE UVAA GRANEL		REAL				
TOMATES ENTEROS O EN TROZOS PREPARADOS O CONSERVADOS		REAL			REAL	
LOS DEMÁS ACEITES DE OLIVA SIN MODIFICAR QUÍMICAMENTE			REAL			REAL
CEBOLLAS Y CHALOTES			FICTICIA			FICTICIA
PERAS Y MEMBRILLOS			FICTICIA			
CIRUELAS SECAS			PARCIAL			PARCIAL
MARGARINAS, MEZCLAS O PREPARACIONES ALIMENTICIAS DE GRASAS			FICTICIA			
ACETUNAS, LAS DEMÁS HORTALIZAS PREPARADAS O CONSERVADAS			FICTICIA			FICTICIA

Análisis cualitativo

Síntesis



- ✓ Gran parte de las exportaciones tiene buenas perspectivas de expandirse ante un posible acuerdo comercial MERCOSUR-UE: 16 posiciones arancelarias, en el caso de Mendoza, y 10 en el de San Juan, de la canasta de oportunidades, tiene “reales” o “parcialmente reales” posibilidades de aumentar las exportaciones.
- ✓ En cuanto a las amenazas, hay algunos productos sobre los que se debe enfocar el análisis en su sensibilidad, tal el caso de los aceites de oliva, tomates industrializados y las jaleas y mermeladas.

Análisis cualitativo

Síntesis



- ✓ Por tanto, asumiendo que en el proceso de negociación se pondría una especial atención en la protección de aquellos productos que presentan mayores grados de amenaza real o parcial, una liberación comercial con la UE sería netamente favorable a los intereses de las provincias de Mendoza y San Juan.

Estimaciones de impacto cuantitativo



- ✓ **Coeficientes MIP Agro 2008 (Nacionales):** coeficiente de requerimientos totales de VBP; coeficiente de valor agregado directo; empleo directo; empleo indirecto; multiplicador de empleo
- ✓ **Datos año 2008:** exportaciones, VBP, VA y empleo (priorizando productos sobre ramas, e información provincial sobre nacional)
- ✓ **Impactos estimados:** directos e indirectos

Estimaciones de impacto cuantitativo

Supuesto inicial



- ✓ Se supuso un incremento y se estimaron los efectos de esas variaciones sobre los niveles de producción y de empleo:
 - **Oportunidades:** incremento del 10% de las exportaciones de cada producto
 - **Amenazas al mercado interno:** aumento de \$1 millón de las importaciones argentinas desde la Unión Europea
 - **Amenazas a las exportaciones:** caída del 10% en el nivel de las exportaciones.

Estimaciones de impacto cuantitativo

Ejemplo oportunidades (Mendoza)



PRODUCTO	▲ 10% Exportaciones (Mill. \$)	Impacto sobre VBP (Mill. \$)			Impacto sobre el Empleo (Cant. Personas)		
		Directo	Coef. Req. Totales	Total	Directo	Multiplicador empleo	Total
Uvas frescas	1,55	1,55	1,35	2,10	24	1,11	27
Mosto	35,45	35,45	2,03	72,03	401	5,14	2.058
Vinos (envases < 2L)	141,93	141,93	2,04	290,09	505	3,34	1.686
Vinos (envases > 2L)	25,13	25,13	2,04	51,35	89	3,34	298

Estimaciones de impacto cuantitativo

Oportunidades (Mendoza)

PRODUCTO	Impacto sobre VBP (Mill. \$)			Impacto sobre el Empleo (Cant. Personas)		
	Directo	Coef. Req. Totales	Total	Directo	Multiplicador empleo	Total
Ajos	24,95	1,39	34,69	489	1,24	604
Aceitunas conservadas provisionalmente	0,23	2,03	0,46	3	5,14	13
Uvas frescas	1,55	1,35	2,10	24	1,11	27
Uvas secas	0,43	2,03	0,87	5	5,14	25
Manzanas	11,95	1,35	16,14	187	1,11	207
Peras y membrillos	22,47	1,35	30,35	351	1,11	388
Cerezas	1,25	1,35	1,68	19	1,11	22
Ciruelas y endrinas	3,30	1,35	4,46	52	1,11	57
Aceite de oliva virgen y sus fracciones	4,85	2,24	10,85	105	12,59	1.324
Mezcla de aceites refinados	0,95	2,24	2,12	21	12,59	258
Confituras, jaleas y mermeladas	9,46	2,03	19,22	107	5,14	549
Peras preparadas y conservadas	0,62	2,03	1,26	7	5,14	36
Duraznos preparados y conservados	8,92	2,03	18,13	101	5,14	518
Jugo de uva (incluido el mosto)	35,45	2,03	72,03	401	5,14	2.058
Los demás Vinos (en envases ≤ 2L)	141,93	2,04	290,09	505	3,34	1.686
Los demás Vinos (en envases > 2L)	25,13	2,04	51,35	89	3,34	298
Alcohol etílico sin desnaturalizar	0,46	1,92	0,89	2	4,64	7

Estimaciones de impacto cuantitativo

Oportunidades (San Juan)



PRODUCTO	Impacto sobre VBP (Mill. \$)			Impacto sobre el Empleo (Cant. Personas)		
	Directo	Coef. Req. Totales	Total	Directo	Multiplicador empleo	Total
Ajos	7,19	1,39	10,00	83	1,24	103
Aceitunas conservadas provisionalmente	0,02	2,03	0,03	n/a	n/a	n/a
Uvas frescas	24,44	1,35	33,02	585	1,11	647
Uvas secas	12,12	2,03	24,63	34	5,18	176
Ciruelas y endrinas	0,79	1,35	1,07	19	1,11	21
Aceite de oliva virgen y sus fracciones	1,45	2,24	3,24	1	12,00	12
Jugo de uva (incluido el mosto), sin fermentar	31,86	2,03	64,74	90	5,13	462
Los demás Vinos (en envases ≤ 2L)	11,62	2,04	23,74	48	3,31	159
Los demás Vinos (en envases > 2L)	6,76	2,04	13,81	28	3,29	92

Estimaciones de impacto cuantitativo

Amenaza desplazamiento exportaciones (Mendoza)



PRODUCTO	Impacto sobre VBP (Mill. \$)			Impacto sobre el Empleo (Cant. Personas)		
	Directo	Coef. Req. Totales	Total	Directo	Multiplicador empleo	Total
Cebollas y chalotes	-3,73	1,39	-5,19	-73	1,24	-90
Peras y membrillos	-22,47	1,35	-30,35	-351	1,11	-388
Ciruelas y endrinas	-3,30	1,35	-4,46	-52	1,11	-57
Ciruelas secas	-17,15	2,03	-34,86	-194	5,14	-996
Aceite de oliva virgen y sus fracciones	-4,85	2,24	-10,85	-105	12,59	-1.324
Los demás aceites de oliva sin modificar químicamente	-0,80	2,24	-1,79	-17	12,59	-218
Mezcla de aceites refinados	-0,95	2,24	-2,12	-21	12,59	-258
Aceitunas preparadas o conservadas	-18,64	2,03	-37,87	-211	5,14	-1.082
Confituras, jaleas y mermeladas	-9,46	2,03	-19,22	-107	5,14	-549
Los demás Vinos (en envases ≤ 2L)	-141,93	2,04	-290,09	-505	3,34	-1.686

Estimaciones de impacto cuantitativo

Amenaza desplazamiento exportaciones (San Juan)



PRODUCTO	Impacto sobre VBP (Mill. \$)			Impacto sobre el Empleo (Cant. Personas)		
	Directo	Coef. Req. Totales	Total	Directo	Multiplicador empleo	Total
Cebollas y chalotes	-4,29	1,39	-5,97	-50	1,22	-61
Ciruelas y endrinas	-0,79	1,35	-1,07	-19	1,11	-21
Ciruelas secas	-0,02	2,03	-0,05	n/a	n/a	n/a
Aceite de oliva virgen y sus fracciones	-1,45	2,24	-3,24	-1	12,00	-12
Los demás aceites de oliva sin modificar químicamente	-0,25	2,24	-0,56	n/a	n/a	-2
Aceitunas preparadas o conservadas	-2,73	2,03	-5,55	-8	5,00	-40
Confituras, jaleas y mermeladas	-0,00	2,03	-0,00	n/a	n/a	n/a
Los demás Vinos (en envases ≤ 2L)	-11,62	2,04	-23,74	-48	3,31	-159

Estimaciones de impacto cuantitativo

Conclusiones



- ✓ Hay que tener en cuenta los niveles, no los valores absolutos.
- ✓ Importancia de los impactos indirectos (y por ende los totales)
- ✓ MENDOZA: Hay Oportunidades con alto impacto (vinos, mosto y ajos), pero no perder de vista las Amenazas en el mercado de Brasil (aceitunas en conserva, ciruelas secas, vinos, aceite de oliva).
- ✓ SAN JUAN: Hay Oportunidades con alto impacto (uvas frescas, uvas secas y mosto) pero no que descuidar las Amenazas en el mercado de Brasil (vinos, cebollas y aceitunas en conserva).

Conclusiones (1): Barreras de acceso a la UE



- Las barreras principales de acceso a la UE presentan un *mix* entre aranceles ad valorem y derechos específicos, los que varían según los precios de entrada (independientes del cronograma de degravación arancelaria).
- También se aplican un conjunto de barreras no arancelarias, principalmente cuotas o autorizaciones administrativas, muchas veces adicionales al tratamiento arancelario comentado.
- En algunos casos la estructura arancelaria en sí misma puede ser considerada como una restricción "dura".
- En términos no arancelarios, algunas medidas podrían considerarse como "condiciones" de acceso, y no como "barreras o restricciones".

Conclusiones (2): Barreras de acceso a la UE



- En algunos casos (como en los sectores de frutas y carne), existen estándares privados más elevados que los requisitos técnicos habituales; por ello, la negociación con la UE debería incluir también algún tipo de acuerdo para garantizar la presión del gobierno comunitario sobre las empresas que aplican dichos estándares para relajarlos.
- **Desde el punto de vista de las provincias analizadas, existe en varios casos una correspondencia entre los volúmenes exportados del producto y la magnitud de la restricción. Esta característica es relevante para el diseño de las eventuales negociaciones que se encaren para el acuerdo con la UE.**

Conclusiones (3): Sesgo antiexportador



- En cuanto a las barreras a la exportación de productos mendocinos y sanjuaninos, implícitas en la estructura arancelaria argentina se observa, en general, que hay más incentivos a producir para el mercado interno que para exportar *teórico* ($DI > a RE$). Este sesgo crece a medida que se avanza en la cadena de valor.
- También para algunos productos existe “Promoción comercial negativa” ($DE > RE$). A pesar de ello, ***el efecto de la distorsión anti exportadora teórica*** tiende a compensarse por sus ventajas comparativas: es el caso de las peras y los ajos,
- Si a la promoción comercial baja, se le adicionan elevadas barreras para ingresar a la UE se potencia el sesgo anti exportador.

Conclusiones (4): Oportunidades y Amenazas



- En ambas provincias, el universo de estudio, está limitado a los bienes de origen agropecuario. Esta característica del conjunto de bienes incluidos, reduce en principio, el alcance de las amenazas a un conjunto limitado de productos, al tiempo que extiende a un número más amplio los bienes que presentan oportunidades, tanto reales como parcialmente reales.
- En términos estilizados, se observa que los productos que exhiben las mayores posibilidades de expansión en los mercados de la UE son aquellos que se encuentran en el primer eslabón de la cadena de valor. En cambio, los bienes que presentan oportunidades parcialmente reales, se ubican en eslabones con un grado de elaboración mayor y, paradójicamente, son también los bienes que presentan mayores amenazas de desplazamiento, tanto del mercado interno como de los otros socios del MERCOSUR, en especial de Brasil.

Conclusiones (5): Oportunidades y Amenazas



- En la determinación de las oportunidades y de las amenazas influyen, además de los resultados que arrojan los indicadores de complementariedad comercial y el análisis de las actuales barreras de acceso a los mercados, otros factores como, por ejemplo, la disponibilidad de oferta a pesar de la existencia de ventajas comparativas en la producción o la calidad del producto.
- La simultánea consideración de esos indicadores, análisis y factores en la determinación de las canastas de bienes que muestran oportunidades y amenazas permiten caracterizar a las mismas con diferentes niveles de graduación: reales, parcialmente reales y ficticias.
- **El conjunto de circunstancias señaladas estarían indicando que las posibilidades de que las mayores oportunidades y amenazas se verifiquen en el marco de un acuerdo con la UE dependen, además de la rebaja arancelaria negociada, de una combinación de “buenos” precios internacionales, “adecuados” costos internos, y un “alto y estable” nivel de tipo de cambio real.**

Conclusiones (6): Oportunidades y Amenazas



- En cambio, en el caso de las amenazas reales y parcialmente reales cabría adicionar, al nivel del tipo de cambio real y de los costos unitarios medidos en moneda extranjera, las condiciones de entorno que definen los niveles de competitividad sistémica (tamaño del mercado interno, acceso al financiamiento y a nuevas tecnologías, disponibilidad de recursos humanos calificados, entre otros).
- En ambos casos, se trata de factores cuya evolución y control se encuentran fuera del alcance de las posibilidades de gestión de los gobiernos locales. Más aún en el caso de los precios internacionales.
- **Por lo demás, cabe señalar que excepto el caso del mosto y de los vinos, y de las peras y manzanas en fresco, el resto de los bienes incluidos en las canastas con oportunidades y amenazas, no constituyen una parte significativa de la oferta exportable relevante de la Argentina; aunque sí se trata de producciones de gran importancia para las economías locales. De ahí la necesidad de conocer a fondo dichas cuestiones.**

Conclusiones (7): Impactos



- Un acuerdo de libre comercio entre el MERCOSUR y la UE, sobre un conjunto de bienes de origen agropecuario y de algunas de sus manufacturas producidas en las Provincias de Mendoza y de San Juan, tendría mayores repercusiones sobre las oportunidades que sobre las amenazas y respecto a estas últimas cabría señalar que las más importantes son las de desplazamiento.

Conclusiones (8): Entorno macro



- Para alcanzar negociaciones exitosas se requiere, además de obtener una reducción importante en las barreras al ingreso en el mercado de la UE, de un adecuado entorno sistémico (tamaño del mercado interno, acceso al financiamiento y a nuevas tecnologías, disponibilidad de recursos humanos calificados, entre otros), y de un nivel de tipo de cambio real bilateral que sea competitivo y estable. Es decir, que se evite caer en episodios recurrentes de apreciación cambiaria y se acote, de manera significativa, la volatilidad del tipo de cambio real.

Conclusiones (9)



- No obstante, dado que esa conclusión preliminar se apoya básicamente en la existencia de ventajas comparativas reveladas y en la competitividad-precio de las exportaciones, derivadas de un relativo alto nivel de tipo de cambio real, debería tenerse en cuenta el sendero esperado en el mediano plazo de esta última variable.
- En un contexto de estas características, los negociadores provinciales deberían insistir en la importancia de que las concesiones que haga la Argentina para alcanzar el acuerdo con la UE, sean las mínimas posibles; en especial, mientras que desde la UE no se observe una firme voluntad para desarmar, progresivamente, el complejo sistema de apoyo existente a los productores agropecuarios del bloque.

MUCHAS GRACIAS

